

FOR IMMEDIATE RELEASE / POUR DIFFUSION IMMÉDIATE

June 2, 2026 / June 2, 2026

FRANÇAIS

Selling Your Canadian Business : une édition française à venir pour les propriétaires francophones du Canada

Karl E. Sigerist, Jr. s'associe au président du Club M&A du Canada, Ugo Dionne, pour finaliser la traduction française du guide canadien de référence sur la vente d'entreprise

TORONTO & MONTREAL, (2 juin 2026) Karl E. Sigerist, Jr., ICD.D, président et chef de la direction de Shaughnessy et auteur de *Selling Your Canadian Business : A Step-by-Step Guide to Maximizing Value and Securing Your Legacy*, a annoncé aujourd'hui une édition française du livre destinée aux propriétaires d'entreprises francophones partout au Canada. L'édition a été traduite à partir de l'original anglais et est en préparation finale en vue de sa publication. Ugo Dionne, président du Club M&A du Canada, assure la révision linguistique francophone et la validation de la nomenclature locale afin que l'édition se lise naturellement pour le public québécois et les autres lecteurs francophones du Canada.

Publié en janvier 2026, *Selling Your Canadian Business* est reconnu par les conseillers chevronnés du milieu comme un guide complet et pratique pour les propriétaires et dirigeants d'entreprises canadiennes qui envisagent une vente ou une cession d'entreprise. L'ouvrage guide les propriétaires et dirigeants à travers un cadre en 12 chapitres couvrant la maximisation de la valeur de l'entreprise, la constitution d'une équipe de conseillers, la préparation à la vérification diligente, la structure de la transaction, la protection contre les risques liés aux clauses d'ajustement et la planification de la transition post-clôture.

La communauté d'affaires francophone du Canada, notamment au Québec, représente une part importante des propriétaires d'entreprises du marché intermédiaire canadien. Les guides spécialisés sur la vente d'entreprise adaptés au marché canadien ont historiquement été disponibles presque exclusivement en anglais. L'édition française vise à combler directement cette lacune, dans la langue de travail et de décision d'un segment important de propriétaires canadiens.

La date de publication de l'édition française sera annoncée dans un communiqué ultérieur. Les mises à jour, y compris les informations sur la façon d'être avisé au lancement, seront publiées sur sellingyourcanadianbusiness.ca/livre-1.

« La décision de vendre une entreprise est l'une des plus importantes qu'un entrepreneur canadien prendra. Les propriétaires francophones méritent des conseils de la même qualité dans la langue dans laquelle ils travaillent et prennent leurs décisions. Je suis reconnaissant envers Ugo pour son travail minutieux de mise au point de l'édition à l'intention des lecteurs québécois et francophones du Canada. »

Karl E. Sigerist, Jr., ICD.D, auteur de, *Selling Your Canadian Business*

« Donner accès à un contenu rigoureux et pratique sur les fusions et acquisitions aux propriétaires d'entreprises francophones, c'est précisément la raison d'être du Club M&A du Canada. Le livre de Karl est une ressource sérieuse pour tout propriétaire canadien qui envisage une vente ou une cession d'entreprise. L'édition francophone doit lire comme si elle avait été écrite en français dès le départ. »

Ugo Dionne, président, Club M&A du Canada

À propos de Shaughnessy

Shaughnessy est une firme conseil canadienne en fusions et acquisitions, spécialisée dans la représentation des vendeurs d'entreprises canadiennes du marché intermédiaire inférieur générant entre 5 millions et 50 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel. La firme a facilité des milliards de dollars en valeur de transactions.

À propos du Club M&A du Canada

Le Club M&A du Canada est la communauté nationale de référence pour les professionnels, conseillers et investisseurs en fusions et acquisitions, offrant formations, mises en relation et accès aux meilleures pratiques du secteur partout au Canada.

Contacts médias

Karl E. Sigerist, Jr., ICD.D

Président et chef de la direction, Shaughnessy

Courriel : ksigerist@sellingyourcanadianbusiness.ca

Web : sellingyourcanadianbusiness.ca

Ugo Dionne

Président, Club M&A Club du Canada

Courriel : ugo@maclub.ca

Web : maclub.ca

Note aux rédacteurs : les demandes d'entrevue, les exemplaires de prépublication et les documents complémentaires sont disponibles auprès des contacts médias indiqués ci-dessus.

ENGLISH

Selling Your Canadian Business to be released in a French edition for francophone owners

Karl E. Sigerist, Jr. partners with M&A Club Canada president Ugo Dionne to refine the francophone edition of Canada's exit planning guide.

TORONTO & MONTREAL (juin 2, 2026), Karl E. Sigerist, Jr., ICD.D, president and CEO of Shaughnessy and author of *Selling Your Canadian Business: A Step-by-Step Guide to Maximizing Value and Securing Your Legacy*, today announced a French-language edition of the book for francophone business owners across Canada. The edition has been translated from the English original and is now in final preparation for publication. Ugo Dionne, president of M&A Club Canada, is providing francophone proofreading and local nomenclature review to ensure the edition reads naturally for Quebec and other Canadian francophone audiences.

Published in January 2026, *Selling Your Canadian Business* has been recognized by senior Canadian advisors as a comprehensive, practical resource for founders and family-owned businesses navigating an exit. The book walks owners through a 12-chapter framework covering enterprise value building, advisory team assembly, due diligence preparation, deal structuring, earnout risk protection and post-sale transition planning.

Canada's francophone business community, particularly in Quebec, represents a meaningful share of the country's mid-market ownership base. Substantive market-specific guidance on business exits has historically been available almost exclusively in English. The French edition is intended to close that gap directly, in the language in which a large segment of Canadian owners work and make decisions.

A publication date for the French edition will be announced in a future release. Updates, including information on how to be notified at launch, will be posted at sellingyourcanadianbusiness.ca/livre-1.

"The decision to sell a business is one of the most consequential a Canadian entrepreneur will ever make. Francophone owners deserve the same quality of guidance in the language in which they work and make decisions. I am grateful to Ugo for his careful work refining the edition for Quebec and other Canadian francophone readers."

Karl E. Sigerist, Jr., ICD.D, author, *Selling Your Canadian Business*

"Making rigorous, practical M&A content available to francophone business owners is exactly the kind of work M&A Club Canada exists to support. Karl's book is a serious resource for Canadian owners going through a sale process, and the francophone edition deserves to land in language and idiom that feels native to the reader."

Ugo Dionne, president, M&A Club Canada

30

About Shaughnessy

Shaughnessy is a Canadian mergers and acquisitions advisory firm specializing in sell-side representation of Canadian lower middle-market businesses generating \$5 million to \$50 million in annual revenue.

About M&A Club Canada

M&A Club Canada is a national professional community advancing M&A knowledge, networks and best practices for advisors, investors and business owners, across Canada.

Media contacts

Karl E. Sigerist, Jr., ICD.D

Author, *Selling Your Canadian Business*

Email: ksigerist@sellingyourcanadianbusiness.ca

Web: sellingyourcanadianbusiness.ca

Ugo Dionne

President, M&A Club Canada

Email: ugo@maclub.ca

Web: maclub.ca

Book Information

Title: *Selling Your Canadian Business: A Step-by-Step Guide to Maximizing Value and Securing Your Legacy*

Author: Karl E. Sigerist, Jr., ICD.D

Available: Amazon.ca (hardcover, paperback, and Kindle)

Website: sellingyourcanadianbusiness.ca

Audio Excerpts: Available on all major podcast platforms including Apple Podcasts, Spotify, and more

Interview Availability

Karl Sigerist is available for interviews, podcasts, and expert commentary on topics including Canadian business succession planning, M&A trends in the lower middle market, maximizing business value before sale, and the emotional journey of selling a business. To schedule an interview, contact ksigerist@shaughnessy.group or visit sellingyourcanadianbusiness.ca/interviews.

Editor's Notes:

- High-resolution book and or author photo available upon request
- Review copies available for media
- Sample chapters and excerpts available at sellingyourcanadianbusiness.ca
- Worksheets, assessments, and guides available as companion resources