

LE NAVIGATEUR

VENTE DE VOTRE ENTREPRISE – 1^{RE} PARTIE

Exploiter une société active sans intention de la vendre dans l'immédiat

Le contenu de cet article est destiné à des fins d'information seulement et ne doit pas être considéré comme constituant des conseils fiscaux ou juridiques. Il est essentiel que vous consultiez un fiscaliste et un conseiller juridique avant d'agir sur toute information incluse dans cet article. Ce faisant, vous aurez l'assurance que votre situation aura été dûment considérée et que toute action entreprise le sera en fonction de la législation en vigueur.

Une étude réalisée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) révèle que 70 % des propriétaires de petite et de moyenne entreprise ont l'intention de quitter leur entreprise au cours des 10 années à venir. La méthode la plus courante pour quitter son entreprise consiste à vendre celle-ci à des personnes autres que des membres de la famille (37 %).

Le premier d'une série de quatre, cet article présente quelques stratégies fiscales à considérer lorsque vous exploitez votre entreprise comme une entité active et que vous n'avez pas l'intention de vous en départir dans l'immédiat. Cette série de quatre articles vous offre un aperçu des principaux enjeux et des stratégies fiscales à envisager durant les différents stades de développement de celle-ci :

1^{re} partie : Exploiter une société active sans intention de la vendre dans l'immédiat

2^e partie : Vous planifiez vendre votre entreprise ou sa vente est imminente

3^e partie : Année de vente de votre entreprise

4^e partie : L'année suivant la vente de votre entreprise

Les termes « corporation » et « société » sont utilisés indifféremment pour désigner une société privée sous contrôle canadien (SPCC). Cela signifie que la société n'est pas contrôlée par un non-résident canadien ou une société ouverte et qu'aucune catégorie d'actions n'est cotée sur une bourse de valeurs visée par règlement. Cette série de quatre articles ne s'applique pas aux sociétés ouvertes ni aux sociétés de personnes ou entreprises individuelles.

QUELLE EST LA STRUCTURE DE VOTRE SOCIÉTÉ ?

Si la structure de votre société ressemblait à celle dans la Figure 1, en vertu de laquelle vous êtes propriétaire à 100 % de votre société en exploitation ou propriétaire à 100 % d'une société de portefeuille qui détient 100 % des parts de votre société

en exploitation, cette structure pourrait ne pas être la plus efficace au plan fiscal. En effet, ce type de structure ne permet pas facilement la multiplication de l'exonération des gains de capital (EGC) de 750 000 \$ (qui pourrait augmenter à 800 000 \$ pour les dispositions après 2013) avec d'autres membres de votre famille, lors de la vente de vos actions admissibles d'une

petite entreprise (AAPE). En présumant que vous êtes dans la fourchette d'imposition la plus élevée, le fait de pouvoir multiplier l'EGC entraînerait des économies d'impôt fédéral de 108 750 \$ (soit 750 000 \$ x 50 % x 29 %) par membre de la famille. Par exemple, présumons que le gain en capital issu de votre entreprise admissible est de 1 500 000 \$. Si vous déteniez 100 % de

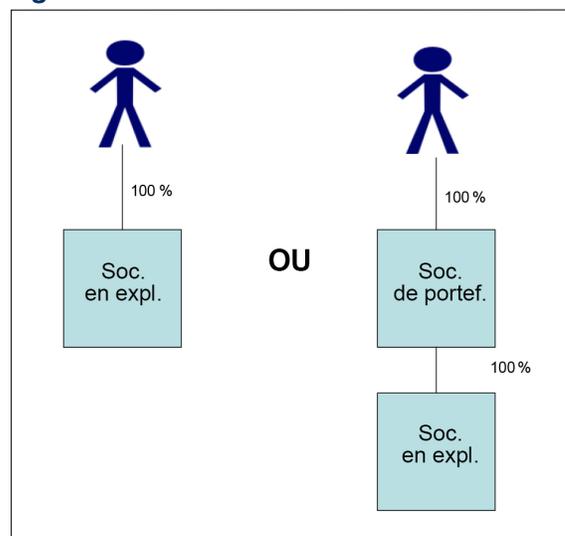


ses actions, vous ne pourriez alors mettre à l'abri que 750 000 \$ du gain en capital en réclamant l'exonération du gain en capital. Et si vous vous trouviez dans la fourchette d'impôt la plus élevée, votre impôt fédéral total sur le gain en capital serait de 108 750 \$ (soit le gain en capital de 1 500 000 \$ – l'exonération pour gain en capital de 750 000 \$ = le gain en capital de 750 000 \$ qui n'est pas à l'abri de l'impôt $\times 50\%$ = le gain en capital imposable de 375 000 \$ \times le taux d'imposition fédéral de 29% = 108 750 \$). Cependant, si vous et un membre de votre famille déteniez les parts vendues, chacun de vous pourrait alors réclamer une exonération pour gain en capital de 750 000 \$, ce qui ferait que 1 500 000 \$ serait à l'abri de l'impôt (au lieu de seulement 750 000 \$), pour une économie d'impôt de 108 750 \$. Cette économie d'impôt est encore plus considérable lorsqu'on tient compte de l'économie d'impôt provincial.

CONSIDÉREZ UNE STRUCTURE PLUS FLEXIBLE (« GEL SUCCESSORAL »)

Si la structure de votre société ressemblait à l'une des deux décrites dans la Figure 1, vous pourriez vouloir envisager la restructurer de telle sorte que votre conjoint et/ou vos enfants ou petits-enfants (ou tout autre membre de la famille que vous désirez) détiennent des actions de votre société, et ce, directement ou indirectement par l'entremise d'une fiducie

Figure 1



familiale discrétionnaire. La procédure détaillée à suivre pour mettre sur pied une telle structure dépasse la finalité de cet article, bien que les éléments principaux de celle-ci soient mentionnés brièvement ci-après.

Cette structure est habituellement mise en place en effectuant un gel successoral, en vertu duquel vous échangez les actions que vous détenez présentement contre des actions privilégiées à valeur fixe et émettez de nouvelles actions ordinaires, soit directement ou indirectement par l'entremise d'une fiducie familiale discrétionnaire, à d'autres membres de votre famille. Le recours à une fiducie familiale pourrait permettre plus de flexibilité au plan fiscal et un contrôle accru. Une fiducie familiale pourrait aussi être requise si des mineurs étaient impliqués. De plus, vous pourriez vouloir désigner une société de portefeuille comme bénéficiaire de la fiducie familiale. Détenir une société de portefeuille dans votre structure vous permet de faire en sorte que votre société d'exploitation demeure conforme aux règles d'une petite entreprise admissible en versant des actifs excédentaires à votre société de portefeuille. Cette structure pourrait aussi vous offrir une protection supérieure contre les créanciers. Par ailleurs, vous devriez discuter avec votre conseiller juridique de la protection contre les créanciers accordée advenant que la Figure 2 illustre la structure que vous avez mise en place.

TECHNIQUES DE PURIFICATION CONTINUE

Il existe plusieurs structures pour réaliser un gel successoral. Voici un exemple de structure qui permet une purification continue en ayant recours à une fiducie avec une société comme bénéficiaire. Voici les étapes possibles pour mettre en place une telle structure :

1. M^{me} A établit une société de portefeuille et souscrit des actions à droit de vote super qualifié pour contrôler la société.

2. Une fiducie familiale est mise sur pied et souscrit les actions ordinaires de la société de portefeuille. La société de portefeuille est également désignée comme un des bénéficiaires de la fiducie familiale.

3. M^{me} A échange ses actions ordinaires de la société en exploitation pour des actions privilégiées valant 750 000 \$, des actions privilégiées non votantes pour le solde de la valeur actuelle de la société en exploitation et des actions votantes spéciales nominatives.

4. La fiducie familiale souscrit les actions ordinaires non votantes de la société en exploitation.

5. Lorsque la société en exploitation produit des actifs passifs non requis par l'entreprise, des dividendes pourront être versés sur les actions ordinaires détenues par la fiducie familiale. Les dividendes peuvent ensuite être distribués par la fiducie aux membres de la famille ou à la société de portefeuille (ou aux deux).

6. Les dividendes versés aux bénéficiaires membres de la famille seront imposés entre leurs mains à leur taux marginal d'imposition. Les dividendes versés à la société de portefeuille seront considérés comme un dividende inter-société non imposable reçu d'une société affiliée.

STRATÉGIES FISCALES À CONSIDÉRER À CE STADE-CI DE VOTRE ENTREPRISE

1. L'EGC de 750 000 \$ disponible à la disposition d'AAPE pourrait être multipliée si vous et les membres de votre famille déteniez des actions de votre société, et ce, directement ou indirectement. La définition d'AAPE dépasse la finalité de cet article mais est discutée dans un autre article intitulé « Exonération pour gains en capital sur des actions de sociétés privées ». Veuillez en demander un exemplaire à votre conseiller RBC. Pour plus ample information, veuillez communiquer avec votre fiscaliste. Chaque actionnaire individuel peut réclamer une EGC de 750 000 \$ au cours de sa vie. Plutôt que de réclamer une seule EGC de 750 000 \$,

une famille de quatre pourra réclamer 3 millions \$, pour des économies totales d'impôt de 562 500 \$ (en présumant d'un taux marginal d'impôt fédéral et provincial de 50,00 %). La structure décrite dans la Figure 2 vous positionne plus favorablement pour ce qui est de multiplier à l'avenir l'EGC de 750 000 \$ avec d'autres membres de votre famille. Chacun des bénéficiaires de la fiducie qui est un particulier pourra réclamer l'EGC de 750 000 \$ lorsque les actions de votre entreprise admissible seront vendues. Il est important de souligner que pour que les membres de votre famille soient admissibles à l'EGC, la fiducie dans la Figure 2 devra avoir détenu les actions pendant au moins 24 mois avant la vente de celles-ci. Vous ne pouvez donc mettre en place cette structure immédiatement avant la vente en vue de multiplier l'EGC, vu cette condition de détention des actions pendant au moins 24 mois. C'est pourquoi il est important de mettre en place cette structure à ce stade-ci de l'entreprise. De plus, la valeur de l'entreprise devra augmenter après le gel successoral, afin de permettre à l'intérêt des bénéficiaires de croître pour qu'ils puissent profiter de leur EGC.

Vu la règle de disposition réputée de fiducies après 21 ans, vous pourriez ne pas vouloir mettre en oeuvre cette

stratégie trop tôt, s'il était de votre intention de conserver votre entreprise pendant aussi longtemps. Si vos enfants étaient très jeunes et que dans 21 ans vous ne seriez pas à l'aise pour leur transférer directement des actions de votre entreprise, vous pourriez vouloir attendre avant de mettre en oeuvre cette stratégie.

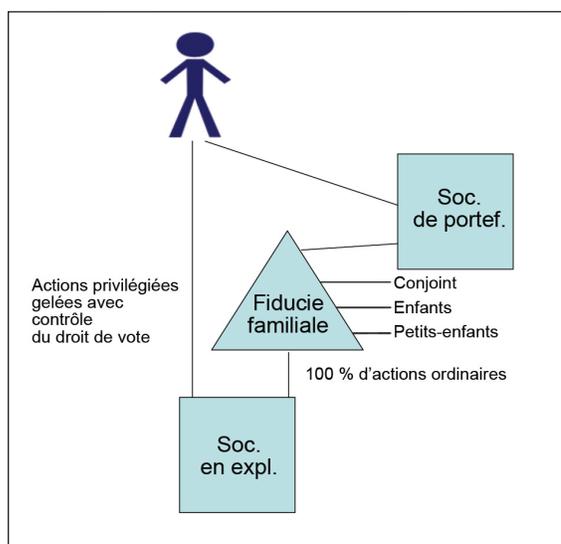
2. Comme partie intégrante de la réorganisation visant à mettre en place une structure telle que celle décrite dans la Figure 2, vous pourriez vouloir vous prévaloir de votre EGC à ce moment-là. Lorsque vos actions ordinaires existantes de la société en exploitation sont échangées contre des actions privilégiées gelées, vous pourriez choisir de transférer vos actions moyennant une valeur se situant entre le prix de base rajusté (PBR) et la juste valeur marchande (JVM) de vos actions ordinaires. Cette stratégie vous permettrait de choisir un montant entraînant un gain en capital d'un maximum de 750 000 \$, pour que vous réclamiez votre EGC. Ce faisant, le PBR de vos actions privilégiées reçues sera augmenté de 750 000 \$.

3. La structure de société illustrée dans la Figure 2 permet également une purification continue de la société en exploitation. De façon plus particulière, pour satisfaire les critères d'AAPE dans la période de 24 mois précédant immédiatement la vente des actions, la société devra avoir plus de 50 % de ses actifs utilisés dans une entreprise exploitée activement principalement au Canada. Puisque vous ne savez jamais à quel moment une partie intéressée pourrait offrir de racheter votre société, il est prudent de toujours garder votre société en exploitation pure, afin que si vous décidiez de vendre, vous auriez en place la structure la plus efficace au plan fiscal. La structure illustrée dans la Figure 2 permet à des fonds excédentaires non requis par

la société d'exploitation d'être versés sous forme de dividendes à la fiducie familiale. Le ou les fiduciaires de la fiducie familiale discrétionnaire pourront dès lors verser le dividende à la société de portefeuille. En autant que la société de portefeuille soit structurée correctement, le dividende sera considéré comme un dividende inter-société et ne sera pas imposable pour la société de portefeuille. Un autre avantage que confère cette structure tient à ce qu'elle peut procurer à la société en exploitation une protection contre les créanciers, puisque tous les actifs excédentaires sont retirés de la société en exploitation. Cependant, vous devriez consulter votre conseiller juridique pour déterminer l'étendue de la protection contre les créanciers ainsi fournie.

4. Parce qu'un actionnaire n'a pas à s'impliquer dans les activités quotidiennes d'une entreprise et que les dividendes n'ont pas à satisfaire un critère de raisonabilité comme les salaires et les bonis, verser des dividendes à des membres actionnaires, soit directement ou indirectement, peut s'avérer un mécanisme intéressant de fractionnement de revenu (parfois désigné de « versement sélectif de dividendes ». La structure de société illustrée dans la Figure 2 permet ce versement sélectif de dividendes. Les dividendes versés à la fiducie familiale discrétionnaire peuvent être versés ou payables à tout adulte bénéficiaire de la fiducie et imposés à leur taux marginal d'imposition. Toutefois, vous devez agir avec un maximum de précautions. Il est essentiel qu'aucun dividende ne soit versé à des enfants mineurs comme ceux-ci sont assujettis à l'« impôt des enfants ». Cet impôt des enfants s'applique lorsqu'un enfant mineur reçoit un dividende d'une société privée. Le dividende serait alors imposé au taux d'imposition le plus élevé pour dividendes, et ce, peu importe le taux d'imposition marginal de l'enfant, et ne pourra pas être compensé par

Figure 2



Veillez communiquer avec nous pour en savoir plus sur les sujets présentés dans cet article.

l'exemption personnelle de base.

Un autre écueil à éviter est l'attribution du revenu provenant d'une société. Cette règle d'attribution s'applique lorsqu'un bien est prêté ou transféré à une société et qu'un conjoint ou un enfant mineur bénéficie de ce transfert. La règle d'attribution s'applique aux sociétés autres que les petites entreprises constituées en société (c.-à-d. que 90 % ou plus de ses actifs sont utilisés dans une entreprise exploitée activement). Par conséquent, ces règles ne s'appliqueront pas aussi longtemps que la société en exploitation continuera d'être une société exploitant une petite entreprise.

5. À ce stade-ci de votre entreprise (c.-à-d. aucune vente imminente ni plan pour disposer de celle-ci), il est plus facile de purifier la société en exploitation à des fins d'EGC et d'augmenter son attrait auprès d'acheteurs potentiels.

Vous pourriez donc envisager, à cette étape, de transférer les actifs passifs à une société distincte telle une société de portefeuille ou une société soeur. Ce pourrait être le moment idéal pour transférer les actifs superflus détenus dans la société en exploitation, comme des biens immobiliers, un portefeuille de placements, de l'assurance vie, etc. à une société de portefeuille ou une société soeur.

FACTEURS INFLUENÇANT LE MULTIPLE ET LA VALEUR DE LA SOCIÉTÉ

Voici certains des facteurs influençant la valeur de la votre société :

- des flux de trésorerie constants, récurrents et à la hausse;
- des flux de trésorerie certains;
- une dynamique favorable au sein de l'industrie;
- l'équipe de direction;

- une clientèle diversifiée toujours plus importante;
- un avantage concurrentiel durable;
- un produit en forte demande/une offre exclusive sensible au prix;
- des obstacles à l'entrée sur le marché;
- selon qu'il s'agit d'une société ouverte ou privée et son envergure.

Certains des facteurs mentionnés ci-devant sont discutés brièvement dans la 2^e Partie de cette série d'articles intitulée, « Vous planifiez vendre votre entreprise ou sa vente est imminente ».

Les stratégies discutées dans cet article sont complexes et il existe de nombreux pièges et écueils à éviter, tant d'un point de vue fiscal que juridique. Par conséquent, nous vous recommandons de faire appel à un conseiller juridique et un fiscaliste, afin de vous assurer de réaliser vos objectifs et de vous éviter des ennuis inutiles.

Ce document a été préparé pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (RBC DVM)*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc. (RBC PH&N SCP), RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA), la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés ») ainsi que leurs sociétés affiliées, RBC Placements en Direct Inc. (RBC PD)*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). Chacune des sociétés, leurs sociétés affiliées et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. * Membres-Fonds canadien de protection des épargnants. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants de fonds communs de placement de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP, la Division Clientèle privée de RBC GMA, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes employés par la Compagnie Trust Royal ou la Société Trust Royal du Canada ou les conseillers en placement employés par RBC DVM. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou par SF RBC GP, qui sont inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par l'entremise de FIRI, de la Société Trust Royal du Canada, de la Compagnie Trust Royal ou de RBC DVM. Les services successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Si un produit ou un service particulier n'est pas offert par l'une des sociétés ou par FIRI, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de SF RBC GP, filiale de RBC DVM. Lorsqu'ils offrent ou vendent des produits d'assurance vie dans toutes les provinces sauf le Québec, les conseillers en placement agissent à titre de représentants en assurance de SF RBC GP. Au Québec, les conseillers en placement agissent à titre de conseillers en sécurité financière de SF RBC GP. Les stratégies, les conseils et les données techniques contenus dans cette publication sont fournis à nos clients à titre indicatif. Ils sont fondés sur des données jugées exactes et complètes, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude ni l'intégralité. Le présent document ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprété comme tel. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en œuvre une stratégie. Ainsi, leur situation particulière sera prise en considération comme il se doit et les décisions prises seront fondées sur la plus récente information qui soit. Les taux d'intérêt, l'évolution du marché, le régime fiscal et divers autres facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer. Ces renseignements ne constituent pas des conseils de placement ; ils ne doivent servir qu'à des fins de discussion avec votre conseiller RBC. Les sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBC PD, la Banque Royale du Canada, leurs sociétés affiliées et toute autre personne n'acceptent aucune responsabilité pour toute perte directe ou indirecte découlant de toute utilisation de ce rapport ou des données qui y sont contenues. © Marque déposée de la Banque Royale du Canada. Utilisée sous licence. © 2013 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés. NAV0121-FR (11/2013)