Le Navigateur

Vente de votre entreprise – 4e partie

L'année suivant la vente de votre entreprise

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 quatrième d'une série de quatre, cet article présente quelques stratégies fiscales à considérer dans l'année suivant la vente de votre entreprise. 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 :

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

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

3e partie : Année de vente de votre entreprise

4e 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.

Stratégies fiscales à considérer au cours de la 4e étape

La quatrième étape du processus de vente de votre entreprise concerne l'année ou les années suivant la vente de celle-ci. En effet, vous voudrez peut-être envisager les stratégies fiscales suivantes dans l'année/les années suivant la vente. Ces stratégies sont décrites brièvement par la suite.

1. Réinvestir dans une nouvelle entreprise exploitée activement dans les 120 jours suivant l'année de la vente afin de reporter l'impôt sur la vente de votre entreprise.
2. Déclencher des pertes en capital sur d'autres actifs (actions, devises américaines, etc.) et reporter en arrière la perte sur 3 ans jusqu'à l'année de la vente.
3. Si vous continuiez à travailler pour l'acheteur, vous pourriez envisager de vous constituer en société. Toutefois,

Si vous prévoyiez réinvestir, en tout ou en partie et à très court terme, le produit de la vente de votre entreprise dans des actions d'une autre société canadienne exploitant activement une entreprise, vous pourriez possiblement obtenir un report d'une partie ou de la totalité de votre gain en capital lié à la vente originale.

nous vous recommandons d'en discuter avec votre fiscaliste comme les règles fiscales concernant les employés constitués en société et les entreprises de prestation de services personnels ont été modifiées et pourraient ne pas s'avérer aussi intéressantes que par le passé.

4. D'autres planifications du patrimoine suite à la vente – planification financière, planification des revenus de retraite, mise à jour des testaments, planification fiscale, etc.

Réinvestir dans une nouvelle entreprise exploitée activement

Si vous prévoyiez réinvestir, en tout ou en partie et à très court terme, le produit de la vente de votre entreprise dans des actions d'une autre société canadienne exploitant activement une entreprise, vous pourriez possiblement obtenir un report d'une partie ou de la totalité de votre gain en capital lié à la vente originale.

La Loi de l'impôt sur le revenu vous permet généralement de reporter la totalité ou une partie du gain en capital découlant de la cession par un particulier d'une « action déterminée de petite entreprise », dans la mesure où le produit de la vente est réinvesti dans des actions nouvellement émises d'une autre ou d'autres sociétés du même type. Une action de remplacement est généralement définie comme étant l'action d'une société admissible exploitant une petite entreprise que vous désignez dans votre déclaration personnelle de revenus comme étant une action de remplacement et dont vous avez fait l'acquisition dans l'année de la cession admissible ou dans les 120 jours suivant la fin de cette année.

Les actions déterminées d'une petite entreprise comportent les caractéristiques suivantes :

- elles consistent en actions ordinaires émises par la société en votre faveur, vous l'investisseur;
- la société émettrice doit être une société admissible exploitant une petite entreprise au moment de l'émission des actions;
- la valeur comptable totale des actifs de la société et de ses sociétés affiliées ne doit pas dépasser 50 millions $ immédiatement avant et immédiatement après le moment de l'émission desdites actions;
- tant et aussi longtemps que vous détiendrez ces actions, la société émettrice devra demeurer une société exploitant activement une entreprise.

Pour être en mesure de reporter le gain en capital, vous devrez avoir détenu les actions déterminées d'une petite entreprise pendant plus de 185 jours depuis leur date d'acquisition.

Une société admissible exploitant activement une entreprise consiste généralement en une société canadienne assujettie à l'impôt, au sein de laquelle la totalité ou la quasi-totalité des actifs à leur juste valeur marchande sont principalement utilisés dans le cadre d'une société exploitée activement en majeure partie au Canada par la société ou une société liée exploitant activement une entreprise, et ce, tant que l'investisseur détient ces actions ou pendant au moins 730 jours de la période de possession des actions, si vous déteniez ces actions pendant plus de 730 jours. Il pourra également s'agir d'actions et/ou de titres de créance émis par une autre ou d'autres sociétés liées exploitant activement une entreprise, ou une combinaison de ces actifs, d'actions ou de titres de créances.

Une société admissible exploitant activement une entreprise n'inclut pas :

- une société professionnelle;
- une institution financière déterminée;
- une société dont la principale activité consiste en la location, la mise en

Si une partie du produit de la vente de votre entreprise se trouvait dans une société de portefeuille, certaines stratégies fiscales pourraient s'offrir à vous afin de permettre à vos bénéficiaires, suite à votre décès, de retirer des fonds en franchise d'impôt de la société de portefeuille.

valeur ou la vente d'immeubles dont elle est propriétaire ou toute combinaison de ces activités; et

- une société dont plus de 50 % de la juste valeur marchande des biens (net des dettes contractées pour les acquérir) est attribuable à des immeubles.

Si vous étiez intéressé à appliquer cette stratégie, vous devriez en discuter avec votre fiscaliste, afin de confirmer si votre société se qualifie et également si la société dans laquelle vous envisagez investir se qualifie.

Déclencher des pertes en capital

Si vous déteniez des titres transigés sur le marché en position de perte, vous pourriez envisager de céder ces titres avant la fin de l'année, afin de déclencher la perte en capital. Si vos pertes en capital pour l'année en cours excédaient vos gains en capital pour celle-ci, la perte en capital nette pourrait alors être reportée de façon à compenser les gains en capital dans les trois années précédentes. Par conséquent, si vous vendiez votre entreprise en 2011, vos pertes nettes en capital en 2012, 2013 ou 2014 pourraient être reportées en arrière à l'année 2011, afin de réduire le gain en capital sur la vente de votre entreprise et vous obtiendriez ainsi un remboursement de l'impôt versé sur la vente en 2011. Cette décision devra être prise en fonction des mérites du (des) placement(s) et vous devrez aussi vous rappeler de la règle de 30 jours concernant une perte apparente, s'il était de votre intention de racheter le titre vendu à perte.

Vous constituer en société pour continuer à offrir vos services à l'entreprise après l'année de sa vente

Suite à la vente de votre entreprise, si vous décidiez de travailler pour l'acheteur afin de faciliter la transition, vous devriez avoir une discussion avec votre fiscaliste à savoir quelle serait la meilleure structure pour accepter la rémunération prévue – soit à titre de salarié ou de consultant. Si vous étiez considéré comme un consultant, vous pourriez peut-être vous constituer en société de façon à ce que les revenus touchés de l'entreprise soient imposés aux taux moindres s'appliquant aux sociétés actives. Si vous étiez considéré comme un salarié, il ne serait probablement pas recommandable de vous constituer en société, vu que de nouvelles règles rendent cette option moins intéressante.

Planification financière et patrimoniale

Nous vous recommandons de travailler avec votre conseiller RBC afin de gérer le produit de la vente de votre entreprise, de telle sorte que ce capital génère des revenus à la retraite suffisants pour satisfaire le style de vie auquel vous aspirez. Songez à obtenir une planification financière, afin de déterminer toutes vos sources de revenus de retraite et si ces revenus seront suffisants ou non pour rencontrer vos dépenses prévues. Votre conseiller RBC tiendra compte de tous vos besoins en matière de revenus, tant présentement qu'à l'avenir, ainsi que des incidences de ces besoins, de votre tolérance au risque et de vos connaissances en matière de placement quant à la répartition d'actifs. Cette analyse de même que vos objectifs l'aideront à déterminer les types de placements appropriés à vos besoins. En effet, il existe toute une gamme de placements différents pour satisfaire différents besoins. Par exemple, ces personnes qui n'ont pas les connaissances financières voulues ou la volonté d'assumer un risque pourront investir dans des CPG pour le revenu qu'ils procurent mais renonceront à la croissance. Des personnes qui désirent toucher un revenu d'intérêt régulier accompagné d'un risque minime pourront se tourner vers les obligations mais renonceront également à la croissance. Les personnes à la recherche d'une issue certaine pourront considérer des rentes afin de toucher un revenu garanti. Les personnes dont l'horizon de placement est plus long et qui sont plus tolérantes au risque pourront considérer l'achat d'actions. Il existe, bien entendu, plusieurs autres solutions de placement disponibles pour satisfaire divers besoins, incluant des placements conçus pour être efficaces au plan fiscal. Votre conseiller RBC de même que votre fiscaliste pourra vous aider avec ces décisions.

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

Si une partie du produit de la vente de votre entreprise se trouvait dans une société de portefeuille, certaines stratégies fiscales pourraient s'offrir à vous afin de permettre à vos bénéficiaires, suite à votre décès, de retirer des fonds en franchise d'impôt de la société de portefeuille. Vous devriez consulter votre fiscaliste afin de déterminer si ces stratégies fiscales seraient appropriées dans votre situation. De plus, celui-ci pourra vous aider sur une base régulière à déterminer les façons les plus avantageuses pour vous, au plan fiscal, de recevoir les fonds de votre société à la retraite.

Enfin, n'oubliez pas de consulter votre conseiller juridique afin de déterminer si votre testament doit faire l'objet d'une mise à jour.

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. (RBCPD)*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). Chacune des sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. * Membre–Fonds canadien de protection des épargnants. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants inscrits 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, RBCPD, 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.

NAV0124-FR (11/2013)