

PERSPECTIVES

PERSPECTIVES SUR LES PLACEMENTS, LES IMPÔTS ET LE STYLE DE VIE DES SERVICES DE GESTION DE PATRIMOINE RBC



Dans cette édition

- Stratégies pour recruter et fidéliser les meilleurs talents
- Veiller au maintien des opérations d'une entreprise grâce à une procuration
- L'importance d'une stratégie complète de départ
- Solutions à envisager lors de la constitution de votre épargne retraite en tant que propriétaire d'entreprise
- Libérer le potentiel de valeur d'un crédit-bail mobilier



Gestion
de patrimoine

Du bureau de David Agnew

Pour consulter *Perspectives* en ligne, veuillez visiter www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/perspectives.

Pour vous abonner à *Perspectives* en ligne, envoyez un courriel à perspectives@rbc.com.



Au cours des dernières décennies, les progrès technologiques rapides et l'évolution de l'économie et des tendances sociétales ont grandement influé sur bon nombre d'entreprises et de secteurs d'activité au Canada. En effet, ils entraînent chaque année l'arrivée et le départ de milliers d'entreprises à l'échelle du pays.

Dans ce numéro spécial de *Perspectives*, les propriétaires d'entreprises trouveront des articles et des renseignements utiles pour chaque étape du cycle de vie de leur entreprise – du démarrage et de la croissance jusqu'à la création d'une stratégie de sortie et de relève. Grâce à une planification stratégique à chaque étape, l'entreprise sera bien placée pour atteindre ses objectifs, s'adapter aux changements et bâtir un avenir durable.

Dans le contexte de la croissance d'une entreprise prospère, nous examinons les avantages potentiels de l'intégration du crédit et du recours au crédit-bail pour investir dans du nouveau matériel. Dans un marché de l'emploi en pleine mutation et avec la popularité croissante du travail temporaire et à la pige, les propriétaires d'entreprises qui se demandent comment attirer et retenir leur main-d'œuvre trouveront quelques solutions potentielles dans « Fidélisation des employés : Attirer et retenir les meilleurs talents ».

Selon une étude récente, environ 40 pour cent des entrepreneurs canadiens sont susceptibles de céder leur entreprise d'ici les cinq prochaines années, ce qui porte à croire que la planification de la relève est une préoccupation croissante pour plusieurs d'entre eux. Dans « Conserver l'entreprise dans la famille : Gérer les conflits grâce à la planification », nous nous penchons sur la relève intergénérationnelle des entreprises et sur des stratégies visant à assurer une transition harmonieuse. Dans un autre article intitulé « Votre stratégie de départ », nous abordons les différentes options pour transférer votre entreprise ainsi que les aspects à considérer pour faire votre choix et élaborer un plan en conséquence. En outre, pour les propriétaires qui envisagent plutôt de vendre leur entreprise, cette édition comporte des articles sur l'évaluation des entreprises et des conseils pour planifier une transition fiscalement avantageuse.

Tous les propriétaires d'entreprises doivent prévoir les imprévus et protéger leur entreprise. Dans cette optique, nous avons inclus dans ce numéro des articles sur la façon de protéger les intérêts de votre entreprise dans le cadre d'une assurance personne clé, de conventions entre actionnaires et de la planification successorale.

Que vous soyez un entrepreneur débutant ou un propriétaire de longue date sur le point de prendre sa retraite, je vous invite à communiquer avec votre conseiller de RBC Gestion de patrimoine pour discuter des sujets abordés dans ce numéro et pour explorer des façons de répondre à vos besoins de gestion de patrimoine et d'atteindre vos objectifs, que ce soit pour votre famille, votre entreprise ou vous-même.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'D. Agnew'.

David Agnew, Chef de la direction
RBC Gestion de patrimoine Canada

	CONSERVER L'ENTREPRISE DANS LA FAMILLE : GÉRER LES CONFLITS GRÂCE À LA PLANIFICATION	4		QUELLE EST LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE ?	24
	VOUS AVEZ UN PLAN D'AFFAIRES. QUEL EST VOTRE PLAN DE RETRAITE ?	8		LE RÔLE DU CRÉDIT DANS LA CRÉATION DU PATRIMOINE	28
	PROTÉGEZ VOTRE CAPITAL HUMAIN GRÂCE À L'ASSURANCE PERSONNE CLÉ	10		CRÉDIT-BAIL MOBILIER – EN COMPRENDRE LA VALEUR POUR VOTRE ENTREPRISE	32
	LA CONVENTION ENTRE ACTIONNAIRES EN 8 QUESTIONS	12		VOTRE STRATÉGIE DE DÉPART	36
	MINIMISER VOS IMPÔTS ET MAXIMISER LA VENTE DE VOTRE ENTREPRISE	16		FIDÉLISATION DES EMPLOYÉS	40
	VEILLEZ AU MAINTIEN DES OPÉRATIONS DE VOTRE ENTREPRISE	20		LA CONSTITUTION EN SOCIÉTÉ DE VOTRE CABINET PROFESSIONNEL – EST-CE UNE OPTION QUI VOUS CONVIENT ?	42



Volume 6, numéro 2

Publication de Services de gestion de patrimoine RBC

Des questions, des commentaires ou s'abonner à *Perspectives* en ligne :
Envoyez un courriel à perspectives@rbc.com

Page des Archives – *Perspectives* :
<https://www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr/perspectives>

Conserver l'entreprise dans la famille :

Gérer les conflits grâce à la planification

Selon des données recueillies par la Banque de développement du Canada (BDC), environ 60 pour cent des propriétaires de petites et moyennes entreprises sont âgés de 50 ans et plus. La planification de la relève de leur entreprise est ainsi sur le point de devenir un enjeu pour nombre d'entre eux.¹ Une récente étude de l'« Economist Intelligence Unit » (EIU) parrainée par RBC Gestion de patrimoine démontre que presque la moitié des entrepreneurs de toute âge ont l'intention de, ou souhaitent, léguer l'entreprise à leurs enfants.

Bien que le transfert de l'entreprise à la prochaine génération puisse souvent être perçu comme étant le scénario idéal, le processus en lui-même peut parfois présenter des défis et complications lorsque des membres de la famille et les dynamiques familiales sont impliqués. La nature des défis variera selon la situation, mais d'après l'étude de l'EIU une des principales difficultés découle du fait que les intentions et les attentes divergent selon les générations, et aussi du manque de dialogue continu et de planification en amont à cet effet.

Selon les résultats de l'étude, alors que 50 pour cent des jeunes interrogés disent s'attendre à devoir reprendre l'entreprise familiale, plusieurs d'entre eux ont d'autres projets de carrière qu'ils voudraient poursuivre. Du côté de la génération des propriétaires, plus de la moitié d'entre eux, étant convaincus dans l'ensemble que la jeune génération préférerait rejoindre le monde professionnel ou démarrer leur propre entreprise plutôt que de reprendre l'entreprise familiale existante, exprime que c'est un défi de maintenir l'intérêt d'un successeur membre de la famille.

« La planification de la relève représente un défi pour n'importe quelle entreprise, mais elle revêt une tout autre dimension lorsque ce sont les membres de votre famille qui sont concernés », indique Mark Skeggs, vice-président, Spécialiste, Propriétaires d'entreprise, Services de gestion de patrimoine RBC.

Lors de l'élaboration d'un plan de relève, M. Skeggs suggère aux propriétaires d'entreprises et aux membres de leur famille de tenir compte des éléments suivants de manière à assurer un processus de transfert d'entreprise sans heurts.

Il n'est jamais trop tôt pour commencer – Créez et mettez en place dès maintenant un plan de relève de l'entreprise bien défini

Ne sous-estimez pas l'intérêt que vous avez à commencer tôt la planification de la relève de l'entreprise. Planifier à l'avance peut faciliter la transition et vous aider à prendre des décisions plus réfléchies à long terme. Comme propriétaire d'entreprise, commencez le plus tôt possible à penser à un plan de relève approprié.

Consultez des conseillers qualifiés

Réunissez une équipe de conseillers qualifiés (conseiller juridique qualifié, fiscaliste, conseiller en placements, conseiller en sécurité financière et médiateur d'entreprise) qui vous aidera à élaborer votre plan de relève de l'entreprise. Un médiateur d'entreprises familiales d'expérience peut vous aider à discuter des sujets sensibles avec les membres de votre famille, faire preuve d'objectivité, trouver des moyens constructifs de résoudre les conflits et établir vos priorités dans le processus de relève.

Repérez des candidats adéquats

Définissez dès le départ, les qualités que vous recherchez chez un successeur approprié, et évaluez les forces et les faiblesses de chacun des candidats possibles à la succession de votre entreprise.

Voici quelques questions que vous devriez vous poser: Qui fait preuve d'engagement et possède les qualités que vous recherchez chez un dirigeant ? Certains membres de la famille sont-ils plus aptes et plus intéressés à l'entreprise que d'autres ? Y a-t-il un successeur adéquat au sein de la famille ? Peut-il travailler de concert avec les autres membres de la famille qui peuvent aussi participer à l'entreprise ?

Si personne ne répond à vos critères, pensez à répartir les responsabilités liées à l'exploitation de l'entreprise entre plusieurs membres de la famille et à bien définir le rôle de chacun. Chaque membre aura ainsi l'occasion d'exceller dans son secteur d'intérêt ou de compétence. Faites toutefois attention, lorsque vous répartissez les rôles, de ne pas mettre des membres de la famille dans des situations où il pourrait avoir une concurrence entre eux. Cela pourrait entraîner des hostilités pouvant nuire au succès et à la survie de l'entreprise.





Selon les résultats de l'étude, alors que 50 pour cent des jeunes interrogés disent s'attendre à devoir reprendre l'entreprise familiale, plusieurs d'entre eux ont d'autres projets de carrière qu'ils voudraient poursuivre.

Traitez tout le monde équitablement

Même s'il n'est pas toujours évident de traiter tous les membres de la famille de manière équitable, essayez de faire votre possible. Compte tenu des degrés d'engagement différents qu'ont montrés vos enfants, allez-vous diviser le capital de l'entreprise en parts égales ? Les personnes qui prennent part à l'exploitation de l'entreprise devraient-elles être traitées équitablement d'un point de vue financier ? Si oui, les membres de la famille doivent comprendre que la décision sans appel vous revient et qu'une compensation plus généreuse est accordée à ceux qui ne participent pas à l'exploitation de l'entreprise en raison de leur exclusion de celle-ci.

Établissez ensemble des objectifs réalistes

Commencez par rédiger des objectifs réalisables pour l'entreprise et la famille. Lorsque des membres d'une famille établissent ensemble des perspectives à long terme, il peut se créer un esprit d'équipe qui réduit les risques de conflits. Réexaminez-les périodiquement ; les membres de la famille devraient contribuer à atteindre les objectifs établis d'un commun accord.

Communiquez régulièrement et de façon efficace

Optez plutôt pour l'abondance de communication que le manque de communication. En fait, lorsque vous choisissez un successeur, faites-le participer au plan de relève et informez-le, ainsi que les membres de la famille associés à l'entreprise de vos objectifs à long terme. Ce sera probablement vu comme un geste de collaboration incitant la participation. Vous pouvez aider le successeur que vous avez choisi à déterminer s'il veut réellement prendre part à l'exploitation de l'entreprise, et dans quelle mesure, en le faisant participer au plan de relève. De plus, lorsque vous faites participer des membres de votre famille à la vie de l'entreprise et discutez avec eux de leurs inquiétudes, la communication ouverte permet de préciser les attentes quant aux rôles et à l'engagement de chacun pour que la transition soit réussie. Leurs avis peuvent limiter les conflits potentiels et contribuer au maintien de la stabilité au sein de l'entreprise et de la famille.

Plusieurs familles tournées vers l'avenir sont même allées jusqu'à mettre en place des structures de gouvernance formelles qui incluent des réunions régulières des membres de la famille et des prises de décision communes. La communication devrait être ouverte et directe lors de ces réunions officielles, et on devrait suggérer à tous les participants de proposer des sujets de discussion. Veillez à ce que ces réunions servent à connaître ce qui tient à cœur aux membres de votre famille et leurs motivations. Vous pourriez même songer à faire appel à un médiateur d'entreprise pour faciliter les rencontres préliminaires et prendre part aux discussions pouvant éventuellement causer des tensions ou de l'hostilité. Vous pouvez aussi faire en sorte que votre équipe de conseillers qualifiés prenne occasionnellement part à ces réunions.

Mettez en place une structure de prise de décision commune

Essayez, dans la mesure du possible, de régler efficacement les problèmes au fur et à mesure qu'ils se posent, et adoptez une approche ouverte afin de les résoudre. Il est important de faire preuve de créativité et d'échanger collectivement d'éventuelles solutions à divers problèmes potentiels. L'élaboration commune de nouvelles pistes et l'abandon de prises de décisions unilatérales stimuleront l'esprit de coopération au niveau de la prise de décision. Lors des réunions familiales, ayez donc des discussions ouvertes sur les éventuelles solutions à adopter, analysez les options offertes et, le cas échéant, combinez les éléments des différentes solutions et options qui vous sont offertes.

Mettez en place un processus clair de gestion des conflits

Le processus de gestion des conflits est aussi important que le résultat. Si vous choisissez de mettre en place une structure de gouvernance formelle, vous pouvez y inclure une convention d'actionnaires pour faire face aux questions essentielles et quelques fois épineuses portant par exemple sur la rémunération, les options de départ de l'entreprise et d'entrée dans l'entreprise, et le décès d'une personne associée à l'entreprise. De plus, pour réduire les incidences de tout conflit pouvant affecter l'entreprise, la convention d'actionnaires pourrait contenir une

politique de résolution de conflits.

Cette politique pourrait par exemple requérir l'utilisation d'une médiation. De plus, si le processus se solde tout de même par un échec, le conflit devrait alors être soumis à un arbitrage plutôt que d'être traîné devant les tribunaux. Cette procédure peut contribuer à assurer la confidentialité des affaires de l'entreprise, à réduire le temps de résolution de conflits et à minimiser les coûts liés à une dispute.

Continuerez-vous à vous intéresser à l'entreprise, après la succession ?

À l'approche de la date de votre retraite, essayez de donner à votre/ (vos) héritier/ (s) la responsabilité de la mise en place du plan de relève. Cela peut accroître les chances d'une transition réussie. Vous devriez toutefois continuer à assumer certaines responsabilités après la transition, par exemple à titre de conseiller, afin d'assurer que le plan suive son cours normal, conformément à vos objectifs.

Bien que l'on puisse s'attendre à des conflits au sein d'une entreprise familiale, il est possible d'augmenter les chances de conserver l'entreprise au sein de la famille et de l'exploiter de façon harmonieuse et prospère. Pour ce faire, vous devriez chercher à détecter et éviter les pièges, à communiquer régulièrement, à résoudre rapidement les problèmes et à établir un processus clair de gestion des conflits.

Référence :

1. Publications du Gouvernement du Canada. Étude de la BDC « Vague de transferts d'entreprise en vue au Canada » http://publications.gc.ca/collections/collection_2017/bdc/l1134-1-4-2017-fra.pdf



Vous avez un plan d'affaires.

Quel est votre plan de retraite ?

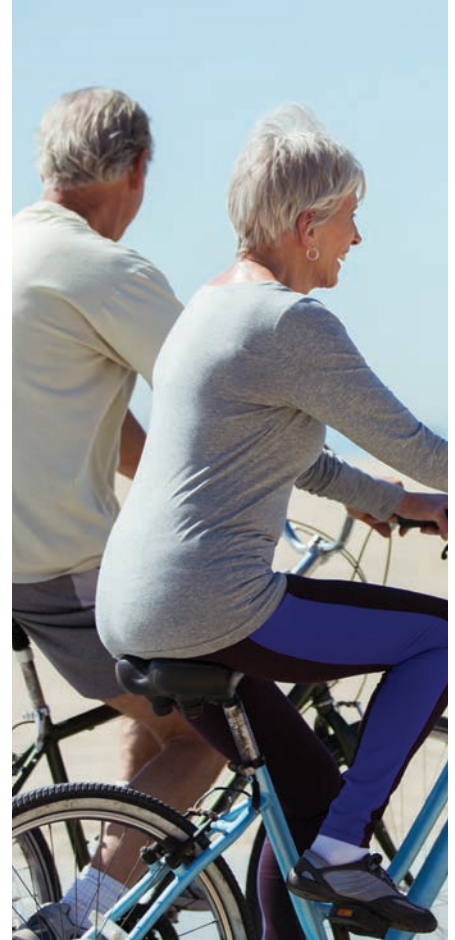
Une entreprise familiale représente souvent plus de la moitié du patrimoine du propriétaire. Par conséquent, si une grande partie de votre valeur nette est liée à votre entreprise, la diversification de votre portefeuille de retraite risque d'être inférieure à celle d'un portefeuille de retraite plus traditionnel. Rappelez-vous que contrairement à un salarié, il vous incombe de financer votre retraite. Avez-vous une stratégie ? Comptez-vous sur le produit de la vente de votre entreprise pour pouvoir jouir d'une retraite confortable ? Si vous n'avez pas encore approfondi votre réflexion à ce sujet, il serait peut-être temps d'envisager d'autres moyens de bâtir votre épargne-retraite.

Prashant Patel, vice-président, Services de planification, Clientèle fortunée, Services de gestion de patrimoine RBC, indique que plusieurs propriétaires surestiment la valeur de leur entreprise. « Vous devez vous préparer au pire » dit-il. « Il est possible que la vente ou le transfert d'une entreprise à un ou des membres de la direction ou de famille exige plus de temps que prévu. » Dépendre excessivement d'une entreprise et la considérer comme une source de revenus futurs de retraite reviendrait à miser sur un seul titre pour la période entière de la retraite », de dire M. Patel.

Vous réduirez vos risques si vous investissez une partie de votre épargne-retraite en dehors de l'entreprise. Si vous retirez les bénéfices, vous pourriez les protéger contre les pertes futures de l'entreprise. En vous versant un salaire, en complément ou au lieu

de dividendes, vous pouvez avoir l'occasion de générer des droits de cotisation à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou des années de service donnant droit à un régime de retraite individuel (RRI).

Les RRI sont offerts depuis plusieurs années, mais ils ont précédemment été peu utilisés en raison de leurs frais d'administration élevés et des plafonds de cotisation réduits. Leurs frais sont maintenant plus bas et le gouvernement a augmenté les plafonds de retraite à l'abri de l'impôt. De plus, le RRI peut aider à minimiser la réduction du plafond des affaires qui peut être la conséquence des récentes modifications aux règles liées au revenu passif et à la déduction accordée aux petites entreprises, puisque le revenu qui y est généré croît en report d'imposition. La combinaison de ces facteurs a suscité un intérêt renouvelé à l'égard des RRI.



Le régime de retraite individuel vise à réduire le niveau d'incertitude liée à votre futur revenu en vous fournissant un flux de revenu stable à la retraite.

Un RRI est un régime de retraite agréé, semblable à ceux qu'offrent les grandes entreprises à leurs employés. Il n'a généralement qu'un seul participant – le propriétaire d'entreprise ou un employé clé. Le ou la conjoint(e) peut toutefois y participer si il ou elle travaille au sein de la même entreprise.

Bien qu'aucun âge minimum ou niveau de revenu minimal n'est requis pour établir un RRI, ce sont généralement ceux ayant un revenu de travail apparaissant sur un T4 d'approximativement plus de 148 000 \$ en 2018 (montant mis à jour annuellement sur la base de nouvelles limites sur certains facteurs fixées par le gouvernement), et qui sont âgés de 40 ans et plus, qui ont tendance à tirer le plus profit de cette option d'épargne-retraite.

Cotisations plus importantes

Votre entreprise ou votre employeur verse au fil du temps des cotisations annuelles au RRI et il reçoit une déduction fiscale à cet égard. Les cotisations de la société au RRI remplacent vos cotisations à un REER. Tout comme dans un REER, les cotisations effectuées au RRI croissent à l'abri de l'impôt. Et comme l'objectif d'un RRI est de vous fournir un montant défini de revenu de retraite, les montants de cotisation que l'entreprise peut verser en votre nom augmentent avec l'âge.

Les cotisations varieront également en fonction de votre revenu antérieur et du nombre d'années de service au sein de l'entreprise. Le régime vise à réduire le niveau d'incertitude liée à votre futur revenu en vous fournissant un flux de revenu stable à la retraite.

En plus des cotisations annuelles, votre entreprise peut éventuellement effectuer une importante cotisation à l'ouverture du régime en tenant compte de vos années de service antérieures précédant l'établissement du RRI ; l'effet rétroactif pouvant aller jusqu'en 1991. Des déductions fiscales supplémentaires peuvent être consenties dans le cadre du RRI pour compenser les rendements de placement du régime inférieurs au taux d'intérêt actuariel prévu de 7,5 pour cent avec rajustements en fonction de l'inflation (ceci est une exigence dans certaines provinces).

Protection contre les créanciers

Les actifs REER sont en général uniquement protégés des créanciers en cas de faillite personnelle. Cela signifie que les actifs REER de la grande majorité des propriétaires d'entreprise et des professionnels constitués en société restent menacés. Comme le RRI est une entente de fiducie et un régime de retraite, il peut offrir une bonne protection contre les créanciers. Pour obtenir des renseignements sur les options de protection des actifs qui

s'offrent à vous, il est essentiel que vous vous adressiez à un conseiller juridique qualifié.

Fonds immobilisés

Le RRI étant un régime de pension agréé, les fonds sont ainsi immobilisés au sein du régime pendant les années de travail et de retraite, en vertu de la législation provinciale (il y a des exceptions dans certaines provinces). Il offre donc moins de souplesse qu'un REER, plus particulièrement lorsque l'on souhaite retirer des fonds du régime. Vous pouvez recevoir des versements de revenu directement d'un RRI, ou transférer une portion des fonds vers un régime immobilisé, selon les limites permises par la loi. Certaines provinces offrent plus de souplesse en matière de revenus de retraite en permettant l'accès aux fonds immobilisés dans certaines situations.

Coûts administratifs

Les coûts d'administration liés au RRI sont plus élevés que ceux d'un REER. Le RRI comporte des frais d'établissement, des frais d'administration annuels et des évaluations actuarielles obligatoires. Ces coûts sont toutefois déductibles aux fins de l'impôt pour votre entreprise et réduisent ainsi les frais réels.

Nota : L'information contenue dans cet article présente un éventail de solutions possibles à envisager. Dans le cadre de votre planification globale, il est essentiel que vous obteniez des conseils professionnels de vos conseillers qualifiés ainsi que d'un fiscaliste et d'un conseiller juridique qualifiés afin de déterminer si ces solutions ou d'autres stratégies vous conviennent et pour vous assurer que votre situation particulière et vos objectifs soient traités de façon adéquate.



Le RRI comporte de nombreuses subtilités qu'il est impératif de comprendre. Le RRI peut, en définitive, offrir de nombreux avantages aux personnes appropriées – une protection des actifs contre les créanciers et un meilleur revenu de retraite dans l'avenir.

PROTÉGEZ VOTRE CAPITAL HUMAIN GRÂCE À L'ASSURANCE PERSONNE CLÉ



Les propriétaires d'entreprise comptent souvent sur quelques personnes clés pour assurer le bon fonctionnement de leur entreprise. En effet, de nombreuses entreprises s'appuient sur la force et les compétences d'une poignée de personnes, qui représentent pour elles un actif précieux sur le plan des capitaux, de l'énergie, des connaissances ou de l'expérience. Cependant, tandis que la plupart des propriétaires comprennent qu'il est important de protéger leur entreprise contre les risques imprévus tels que l'incendie et le vol liés aux immobilisations, les risques liés au capital humain échappent souvent à leur attention.



Les risques liés au capital humain ont trait à la perte temporaire ou permanente d'employés clés en cas de maladie ou de décès. Comme la perte d'immobilisations, la perte d'employés peut menacer la viabilité d'une entreprise.

Quelles seraient les répercussions sur votre entreprise si l'un de vos associés ou de vos employés clés, par exemple un directeur, un vendeur de haut niveau ou un conseiller technique, décédait ou ne pouvait plus travailler ? Disposeriez-vous de liquidités suffisantes pour faire face à la situation provisoire d'urgence ?

Très souvent, la réponse à ces questions et à d'autres questions qui portent sur le risque est « non ».



Les risques potentiels pour une entreprise sont considérables

- Les résultats de l'entreprise pourraient baisser en l'absence de la personne.
- Les frais engagés pour trouver un remplaçant convenable pourraient grimper.
- Les créanciers pourraient restreindre le crédit ou y mettre fin.
- Les fournisseurs pourraient resserrer les modalités de paiement.
- Les clients pourraient reconsidérer le choix de faire affaire avec l'entreprise ou d'utiliser ses services.



« Heureusement, il est possible de gérer ces risques, affirme Joel Cuperfain, spécialiste, Planification successorale, Services financiers RBC Gestion de patrimoine. Chaque entreprise doit disposer d'un plan de secours qui comporte une protection d'assurance en vue de réduire au minimum les répercussions de la perte, temporaire ou permanente, d'un membre clé de l'entreprise. »

L'assurance personne clé peut atténuer certains de ces risques

- Elle permet de transférer une partie du risque auquel est exposée l'entreprise à l'assureur.
- Le coût se limite aux primes versées au titre des contrats d'assurance.
- La perte d'une personne clé ne se solde plus par des frais imprévus ou prohibitifs.
- La croissance libre d'impôt peut représenter une économie d'impôt appréciable.
- Le risque et les frais pour l'entreprise qui résultent du décès prématuré ou de la maladie d'employés précieux sont réduits grâce à l'apport de fonds qui lui servent à recruter ou à former des remplaçants ou à réaliser ses objectifs financiers.

Quelles en sont les modalités ?

L'entreprise est habituellement le titulaire et le bénéficiaire de l'assurance vie personne clé et en acquitte les primes. En général, les primes ne sont pas déductibles. Toutefois, si un prêteur exige que la couverture d'assurance soit affectée en garantie de la dette et si certaines autres exigences en matière d'impôt sur le revenu sont remplies, la société pourrait être en mesure de déduire une partie de la prime. De plus, l'entreprise touche l'indemnité de décès prévue par le contrat d'assurance en franchise d'impôt. Comme il s'agit d'une solution d'assurance vie, il faut garder à l'esprit que la personne clé doit aussi être admissible à la protection d'assurance. « La plupart des entreprises ont besoin de temps et d'argent pour remplacer une personne clé, explique M. Cuperfain. L'assurance personne clé est un moyen économique d'assurer la continuité des activités et de la réussite de votre entreprise. »

Trois types d'assurance servent souvent à procurer une protection contre la perte de personnes clés :

(Nota : La liste suivante offre un aperçu des solutions possibles à considérer. Afin de vous assurer que les solutions conviennent le mieux aux besoins et objectifs de votre entreprise il est essentiel que vous obteniez des conseils professionnels de conseillers qualifiés en matière de fiscalité, de droit et de planification successorale.)

- ### 1 Assurance vie personne clé

L'assurance vie constitue habituellement l'élément fondamental d'une stratégie de protection contre la perte de personnes clés. Elle procure des fonds libres d'impôt à l'entreprise au décès de la personne clé. Non seulement l'assurance vie est une source efficace de financement à faible coût dans l'éventualité de la perte d'une personne clé, mais elle peut aussi servir à financer des conventions d'achat et de vente entre actionnaires, tout en offrant une grande souplesse quant aux modalités de celles-ci.
- ### 2 Assurance invalidité personne clé

L'assurance invalidité peut servir à deux fins. Premièrement, elle peut prévoir le versement du salaire de la personne clé qui devient invalide, habituellement jusqu'à son 65^e anniversaire ou son rétablissement, si celui-ci survient avant. Deuxièmement, le propriétaire ou l'exploitant peut souscrire une assurance qui prévoit le règlement des frais de bureau et des salaires au cours de la période d'invalidité, habituellement pendant une période limitée.
- ### 3 Assurance maladies graves personne clé

Ce type d'assurance procure une protection dans le cas où une personne clé souffre de maladies ou de problèmes de santé donnés qui ne la rendent pas nécessairement invalide, mais qui ont néanmoins une incidence sur sa productivité ou son désir de travailler autant qu'avant la maladie. Cette protection prévoit le versement d'un montant forfaitaire ou, dans certains cas, d'un revenu à l'entreprise afin de compenser les pertes découlant de l'absence ou de la diminution de la productivité de la personne. En vérifiant que votre entreprise est suffisamment assurée, que ce soit en matière d'immobilisations ou de personnes, vous aurez l'esprit tranquille à court terme. Cela peut aussi aider votre entreprise à continuer de connaître du succès à long terme.



La convention entre actionnaires en questions

8

Lorsque plusieurs parties s'associent en affaires, que ce soit au sein d'une société de personnes, d'une société légalement constituée ou de tout autre type d'entreprise officielle, elles peuvent signer une entente contractuelle qui régira leurs relations. Dans le cas d'une société, ce contrat s'appelle la convention entre actionnaires. Bien que ce document ne soit pas obligatoire, il facilite la gestion de l'entreprise et donne des points de repère aux actionnaires aux différentes étapes de la vie de l'entreprise.

La convention entre actionnaires permet de surmonter les risques et les événements susceptibles de survenir durant la relation d'affaires. On peut prévoir des dispositions qui définissent les relations entre la société et les actionnaires, leurs familles et d'autres entités juridiques. Cet article présente certaines questions que vous devriez vous poser au moment de rédiger ou de réviser une convention entre actionnaires.

Nota : Lors de l'établissement ou de la modification d'une convention entre actionnaires, il est indispensable de consulter des conseillers juridique et fiscal qualifiés, afin de s'assurer que toutes les options ont été envisagées et que les points à prendre en considération ont été adéquatement examinés, que votre situation personnelle a été prise en compte et, enfin, que tous les renseignements ont été correctement documentés.

1

La structure de la société a-t-elle changé ?

Il est essentiel de réviser la convention entre actionnaires à la suite d'une réorganisation, comme un gel successoral ou même l'ajout ou le retrait d'un actionnaire. Veillez à ce que le document reflète correctement la structure de la société pour éviter certains imprévus.

2

À quand remonte la dernière évaluation de l'entreprise ?

En général, les actionnaires des sociétés fermées ont une bonne idée de la valeur de leur entreprise. Toutefois, l'évaluation de la juste valeur marchande par un évaluateur professionnel est nécessaire dans de nombreux cas, par exemple, lorsqu'un actionnaire vend ses actions. Le calcul de la juste valeur marchande peut être effectué selon différentes méthodes. La convention entre actionnaires doit indiquer celle qui a été retenue par l'ensemble des actionnaires.

En précisant la méthode de calcul, on évite de possibles conflits si un actionnaire souhaite vendre ses actions ou acheter celles d'un autre actionnaire, car la convention entre actionnaires s'appliquera. En outre, il peut s'avérer prudent d'inclure un plan de résolution des différends en cas de désaccord sur l'évaluation finale.

Pour éviter de modifier la convention chaque fois que la valeur est révisée, il suffit d'y ajouter une annexe. Il est également possible d'inclure une clause pour autoriser l'ajustement de

la valeur à la hausse ou à la baisse, si les autorités fiscales manifestent leur désaccord après coup.

3

Que se passera-t-il en cas de maladie ou de décès d'un actionnaire ?

Une clause sur le rachat d'actions permet de clarifier ce qu'il adviendra des actions d'un actionnaire en cas de maladie grave, d'incapacité ou de décès. Les clauses et les mécanismes de rachat varient considérablement d'une convention à l'autre. Dans certains cas, les autres actionnaires peuvent racheter les actions. Dans d'autres, c'est la société qui les rachètera. Au final, le but de la clause de rachat vise à ce que les actionnaires restants conservent le contrôle des actions et versent à l'ancien actionnaire la juste valeur marchande de ses actions.

Il est important que chaque actionnaire s'assure que son plan successoral reflète la clause de rachat incluse dans la convention entre actionnaires. En effet, la clause de rachat empêche l'actionnaire de léguer ses actions à ses héritiers.

4

La clause de rachat prévoit-elle le mode de financement ?

La clause sur le rachat d'actions en cas d'incapacité ou de décès doit préciser le mode et la source de financement (assurance vie, assurance invalidité, liquidité de la société, capacité d'emprunt de la société ou même celle des autres actionnaires). Souvent, l'assurance constitue le moyen le plus simple

Veillez à souscrire des protections d'assurances vie et invalidité suffisantes pour couvrir le rachat des actions de chaque actionnaire en cas de décès ou d'invalidité à long terme.

d'exercer ce type de clause, mais dans certaines situations, d'autres sources seront utilisées.

Veillez à souscrire des protections d'assurances vie et invalidité suffisantes pour couvrir le rachat des actions de chaque actionnaire en cas de décès ou d'invalidité à long terme. S'il n'y a pas d'assurance, la convention doit indiquer les modalités de paiement pour la valeur des actions rachetées par la société ou les autres actionnaires.

5

Les dispositions transitoires relatives à la règle de minimisation des pertes pourraient-elles s'avérer avantageuses ?¹

Avant le 26 février 1995, le financement des rachats d'actions à l'aide d'une assurance vie offrait un avantage certain que ne permettent plus les règles fiscales actuelles. Si le rachat des actions d'un actionnaire décédé était financé par le produit d'une assurance vie, l'impôt sur le rachat pouvait être considérablement réduit, voire supprimé. Les nouvelles règles en vigueur depuis le 26 février 1995 limitent cet avantage fiscal.

Cependant, les autorités fiscales ont adopté des dispositions transitoires pour les personnes dont la convention entre actionnaires a été rédigée avant le 26 février 1995. En général, les dispositions transitoires s'appliquent aux cas suivants :

- l'assurance vie a été souscrite avant le 26 février 1995 et on peut conclure que l'objectif principal de la police était de financer le rachat par la société des actions d'un actionnaire décédé;

- la convention entre actionnaires existait avant le 26 février 1995 et advenant le décès d'un actionnaire, elle prévoyait le rachat de ses actions par la société.

Si les dispositions transitoires s'appliquent à la convention, il peut s'avérer difficile de modifier cette dernière sans perdre l'avantage dont elle bénéficie. Par conséquent, si la société a été fondée avant le 26 février 1995, parlez à un expert avant d'apporter une quelconque modification à la convention entre actionnaires. En cas de doute, et lorsque cela est possible, il est parfois préférable de rédiger un document distinct qui complètera la convention d'origine.

6

Votre convention entre actionnaires tient-elle compte des possibilités et des restrictions fiscales ?

La convention entre actionnaires devrait être rédigée de façon suffisamment souple pour que les actionnaires puissent tirer avantage du régime fiscal au moment de l'application des clauses. Par exemple, si des fonds doivent être distribués aux actionnaires, le choix du type de revenu a son importance.

Voici quelques points à prendre en considération lors de l'établissement de la convention entre actionnaires, car ils ont des conséquences sur le plan fiscal :

- la citoyenneté des actionnaires et des bénéficiaires d'une fiducie actionnaire, notamment si ce sont des citoyens des États-Unis;
- la résidence aux fins de l'impôt des actionnaires et des bénéficiaires d'une fiducie actionnaire;

- les liens familiaux, tels qu'ils sont définis par la Loi de l'impôt sur le revenu, entre les actionnaires, y compris les bénéficiaires d'une fiducie actionnaire;

- si une assurance vie a été souscrite pour financer un éventuel rachat d'actions, la manière dont le compte de dividendes en capital sera utilisé doit être indiquée, par exemple, en précisant qui des actionnaires survivants ou de la succession de l'actionnaire décédé doit être favorisé;
- idéalement, comme nous l'avons mentionné, les clauses sur le rachat d'actions doivent s'efforcer de réduire l'incidence des règles de minimisation des pertes.

Comme les règles fiscales évoluent constamment, les clauses peuvent accorder une certaine marge de manœuvre aux actionnaires survivants et aux représentants successoraux afin de tirer le meilleur parti de celles qui s'appliqueront au moment du décès.

7

Qu'en est-il de votre stratégie personnelle de planification ?

La convention entre actionnaires ne vise qu'à régir les relations entre actionnaires advenant certains événements. Elle ne donne aucune indication sur la distribution d'une succession ni sur la gestion du patrimoine d'un actionnaire qui deviendrait inapte à le gérer lui-même.

Il est donc important que les actionnaires, ainsi que leur conjoint, passent en revue leur plan personnel et leurs documents juridiques, comme les testaments et les procurations, avec l'aide d'un conseiller juridique professionnel. Ces documents doivent être révisés, au besoin, en fonction des dispositions de la convention entre actionnaires.



La convention entre actionnaires devrait être rédigée de façon suffisamment souple pour que les actionnaires puissent tirer avantage du régime fiscal au moment de l'application des clauses.

Ces considérations donnent un bon point de départ pour revoir et mettre à jour la convention entre actionnaires, mais il reste indispensable de consulter des experts juridique et fiscal qualifiés et spécialisés dans la préparation de ce type de document. Une bonne convention entre actionnaires tient compte de la situation économique, juridique et personnelle de chaque actionnaire, ainsi que des caractéristiques propres à l'entreprise.

8

La société a-t-elle un plan de secours ?

Même si le plan de secours ne fait pas partie de la convention entre actionnaires, il est bon d'établir les deux documents en même temps et de s'assurer que toutes les parties sachent qu'un plan de secours existe.

Le plan de secours porte sur l'exploitation de l'entreprise en cas d'urgence touchant l'équipe de direction. Tandis que la convention entre actionnaires couvre les

opérations entre actionnaires, le plan de secours indique à l'équipe de direction la marche à suivre pour assurer la continuité des opérations en cas d'invalidité ou de décès d'un directeur, lorsqu'une situation nécessite une décision rapide de sa part.

Dans les situations d'urgence, il est essentiel que des ressources soient promptement disponibles afin de prendre les mesures nécessaires et de rassurer les clients, les créanciers, les employés et les actionnaires. Ainsi, il peut s'avérer judicieux de souscrire une assurance vie pour les employés clés et les directeurs, strictement dans le but d'assurer la continuité des opérations.

Un plan de secours précis pour les cas extrêmes et sa mise en œuvre en temps utile permettent d'atténuer l'incertitude et les tensions si une personne clé de la société n'est pas disponible.

Référence:

¹ En général, la règle s'applique pour limiter la perte en capital que pourrait subir une succession à la suite d'un rachat d'actions de société fermée, si plus de la moitié des dividendes utilisés pour ce rachat sont des dividendes en capital non imposables. Paragraphe 112(3) de la Loi de l'impôt sur le revenu.

MINIMISER vos impôts et MAXIMISER la vente de votre entreprise



Il existe une myriade de raisons qui motivent la vente d'une entreprise, de la retraite à une nouvelle occasion d'affaires en passant par une offre non sollicitée. Peu importe votre raison, il est important de réaliser que les impôts à payer au moment de la vente de votre entreprise peuvent constituer la plus importante dépense ponctuelle que vous aurez à défrayer. En présumant que vous planifiez une vente à une tierce partie plutôt qu'un transfert ou une vente à des membres de votre famille ou des membres de la direction de votre entreprise, il existe un certain nombre de stratégies fiscales canadiennes à envisager. Si vous êtes un résident américain, consultez un conseiller en

fiscalité transfrontalière compétent afin d'évaluer l'incidence fiscale des stratégies suivantes aux États-Unis.

Considérez ces stratégies de planification fiscale adaptées à chacune des quatre phases associées à la vente d'une entreprise.

Nota : Les solutions décrites ci-dessous en matière de planification sont complexes. Il est donc essentiel que vous obteniez des conseils professionnels de vos conseillers qualifiés ainsi que d'un fiscaliste et d'un conseiller juridique qualifiés afin de vous assurer que votre situation particulière et vos besoins soient traités de façon adéquate.

Quatre phases de la planification fiscale associée à la vente d'une entreprise



- Exploitation active d'une entreprise sans vente à l'horizon
- Vente en vue
- Année de la vente
- Année après la vente

PHASE 1

Exploitation active d'une entreprise sans vente à l'horizon

Si la vente de votre entreprise n'est pas imminente et que vous prévoyez une hausse de la valeur de celle-ci, envisagez une restructuration de l'actionnariat de manière à ce que les gains en capital futurs, en tout ou en partie, de votre entreprise, pourraient ainsi profiter aux autres actionnaires – membres de votre famille – soit directement, soit par une fiducie familiale. Un « gel successoral » est souvent utilisé pour mettre en place une telle restructuration. Cela permet la répartition de l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) parmi les membres de votre famille sur une vente future des actions admissibles de petite entreprise (AAPE). Chaque personne a droit à une ECGC à la vente d'actions admissibles de petite entreprise. Pour être admissible, les membres de la famille doivent détenir des actions admissibles de petite entreprise, soit directement, soit à titre de bénéficiaires d'une fiducie familiale qui détient les actions. Le montant de l'ECGC disponible à la vente d'AAPE est de 848 252 \$ en 2018 et est indexé annuellement.

Si les actions sont émises par la trésorerie aux membres de la famille ou à une fiducie familiale, elles doivent alors être détenues pendant au moins deux ans pour être admissibles à titre d'actions admissibles de petite entreprise et, par conséquent, à l'ECGC; dans ce cas-ci, une planification préparatoire est cruciale.

D'autres critères d'admissibilité qui doivent être satisfaits pour obtenir le statut d'AAPE exigent que pendant la période de 24 mois précédant la vente, au moins 50 pour cent des actifs de l'entreprise soient utilisés dans une entreprise exploitée activement au Canada et qu'au moment de la vente, au moins 90 pour cent de ces actifs soient utilisés dans cette entreprise exploitée activement au Canada. Si votre entreprise a cumulé des actifs de placement excédentaires, vous pourriez utiliser des stratégies de restructuration

permettant d'éviter que ces actifs empêchent vos actions d'obtenir le statut d'AAPE et vous, d'avoir droit à l'ECGC maximale. Il est plus facile de restructurer votre entreprise de manière fiscalement avantageuse lorsqu'il n'y a aucune vente prévue. Nous insistons : la planification préparatoire est cruciale.

Lorsque vous restructurez votre entreprise en vue de son admissibilité à l'ECGC et la multiplication de l'ECGC auprès des autres membres de votre famille, consultez votre fiscaliste pour déterminer si vous ne devriez pas « cristalliser » l'ECGC maintenant. C'est-à-dire, même si vous ne prévoyez pas vendre maintenant votre entreprise à un tiers, certains fiscalistes pourraient vous recommander de cristalliser votre ECGC aujourd'hui alors que les actions sont des AAPE, afin d'éviter de prendre le risque que ces actions perdent leur admissibilité à l'exonération ultérieurement. Toutefois, la cristallisation immédiate de l'ECGC peut ne pas convenir à votre situation ; il faut donc soupeser le pour et le contre.

PHASE 2

Vente en vue (négociation avec un acheteur potentiel)

Si l'entreprise n'est pas constituée en société et qu'elle intéresse un acheteur potentiel, il pourrait être bon de penser à procéder à sa constitution en société et à la vente des actions de la société afin de profiter de l'ECGC. Dans ce cas, les actions ne sont pas tenues d'avoir été détenues pendant au moins deux ans pour être admissibles à l'ECGC.

Vérifiez si l'acheteur désire acquérir les actifs de l'entreprise ou vos actions. S'il veut acheter les actifs de votre entreprise, vous n'aurez généralement pas droit à l'ECGC. Par conséquent, vous serez peut-être en mesure de négocier un prix de vente plus élevé, pour que le produit net d'une vente d'actifs soit similaire à celui d'une vente d'actions.

Il existe des stratégies fiscales plus complexes qui vous permettent d'avoir droit à l'ECGC pour une partie du produit de la vente d'actions

admissibles de petite entreprise et de traiter le produit restant comme une vente d'actifs.

Si l'acheteur est enclin à acheter des actions de l'entreprise, assurez-vous qu'elles soient admissibles à titre d'AAPE afin d'utiliser toute ECGC restante. Comme il a été mentionné précédemment, si la société détient des actifs excédentaires de sorte que moins de 90 pour cent des actifs sont utilisés dans l'entreprise exploitée activement, votre fiscaliste pourrait avoir à restructurer ou à « purifier » les actifs de l'entreprise avant la vente, en vue d'assurer l'admissibilité de l'entreprise à l'ECGC. Toutefois, si le processus de vente est en cours, il pourrait être plus difficile de restructurer l'entreprise de façon fiscalement avantageuse.

En plus de demander une ECGC sur la vente d'AAPE, vous pourriez être en mesure de recevoir une partie du produit de la vente libre d'impôt dans une société de portefeuille, plutôt que de payer de l'impôt aux taux d'imposition sur les gains en capital. Cette stratégie se nomme la « stratégie du revenu protégé ». Vous devrez consulter votre fiscaliste pour déterminer si cette stratégie vous convient.

Si les gains en capital sur la vente devaient être substantiels, consultez votre fiscaliste à propos d'autres stratégies fiscales plus complexes qui peuvent être envisagées afin de réduire ou de reporter une partie de l'impôt sur vos gains en capital.

Demandez également à votre conseiller de préparer un plan financier pour vous aider à déterminer si le produit de la vente après impôts prévu sera suffisant pour vous permettre, une fois à la retraite, de répondre à vos besoins ainsi qu'à ceux de votre famille et d'atteindre vos objectifs de planification successorale.

PHASE 3

Année de la vente

Vous pourriez envisager d'utiliser une partie du produit de la vente pour faire un don de bienfaisance au cours de l'année de la vente, soit directement à un organisme de bienfaisance inscrit, soit à votre propre fondation de

bienfaisance. Pour que cette stratégie fonctionne, le don de bienfaisance doit être versé avant la fin de l'année de la vente (soit le 31 décembre, pour un particulier vendeur, soit la fin de l'exercice de la société, pour une société vendeuse). Comme le don est irrévocable, assurez-vous que vous possédez d'autres éléments d'actif pour vous permettre d'atteindre vos objectifs de revenu de retraite et de planification successorale. Un plan financier peut aider à ce sujet.

D'un autre côté, si l'acheteur est une société publique canadienne, envisagez de recevoir quelques actions de cette société comme produit de la vente (ces actions peuvent être reçues par voie de roulement). Les actions pourraient alors être données en nature pour éliminer l'impôt sur les gains en capital en lien avec ces actions. Vous recevriez aussi un reçu officiel de dons à hauteur de la valeur marchande des actions données, ce qui pourrait vous aider à réduire les impôts sur le produit en espèces.

Dans certains cas, vous pourriez soupeser le pour et le contre de la mise en place d'un régime de retraite individuel (RRI) ou d'une convention de retraite au cours de l'année de la vente, si vous ne l'avez pas déjà fait. Si la vente est structurée comme une vente d'actifs, les cotisations de l'employeur à ces régimes de retraite sont considérées comme une déduction pour la société, ce qui réduirait l'impôt à verser par la société. Il est à noter qu'une analyse plus détaillée du pour et du contre devrait être effectuée, étant donné que le revenu généré par un RRI ou une convention de retraite est imposé au même titre qu'un revenu régulier. En comparaison, les taux d'imposition de l'impôt à payer aujourd'hui sur la vente d'un actif peuvent être plus faibles (p. ex., gain en capital).

Si vous avez des titres boursiers qui ont généré une perte en capital, envisagez de vendre ces titres à perte avant la fin de l'année pour ainsi produire une perte en capital. Vous pouvez ainsi réduire le gain en capital sur la vente de l'entreprise. Cette décision devrait aussi être fondée sur les avantages liés aux placements. Si vous voulez racheter les actions, attendez 30 jours pour éviter que la perte soit rejetée en vertu des

règles de la « perte apparente ».

Une autre option consiste à acheter des actions accréditives avant la fin de l'année pour réduire l'impôt sur la vente de l'entreprise. Les actions accréditives sont des placements fondés sur des ressources, pour lesquelles le gouvernement autorise la pleine déduction du coût d'achat de tout revenu imposable. Toutefois, les placements sont de nature plus spéculative. Rappelez-vous aussi que dans certains cas, on impose une période de détention de 18 à 24 mois.

L'impôt minimum de remplacement (IMR) peut aussi s'appliquer aux achats importants d'actions accréditives personnelles ; vous devriez en discuter avec votre fiscaliste avant de faire un achat.

Plutôt que de recevoir tout le produit de la vente l'année de la vente, vous pouvez opter pour un billet à ordre et faire en sorte que l'acheteur répartisse le produit sur un certain nombre d'années dans la mesure où vous obtenez une garantie de paiement suffisante et un taux d'intérêt intéressant sur le billet. Dans ce cas, une réserve de gain en capital peut être utilisée pour étaler le gain en capital réalisé à la vente sur une période pouvant aller jusqu'à cinq ans. Si vous prévoyez que votre taux marginal d'imposition diminuera dans un proche avenir, le report du gain en capital peut vous aider à réduire l'impôt global à payer sur le gain en capital.

PHASE 4

Année après la vente

Si vous prévoyez réinvestir une partie ou la totalité du produit de la vente dans des actions d'une autre entreprise canadienne exploitée activement dans les 120 jours suivant la fin de l'année de la vente, vous pouvez peut-être reporter la reconnaissance d'une partie ou de la totalité du gain en capital sur la vente originale.

Au contraire, si vous détenez des titres boursiers qui ont généré une perte en capital, vous pourriez envisager de les vendre avant la fin de l'année pour

ainsi produire une perte en capital.

Si les pertes en capital de l'année en cours sont supérieures à votre gain en capital de la même année, la perte en capital nette peut alors être reportée rétrospectivement pour réduire les gains en capital des trois années précédentes. Par conséquent, si vous avez vendu votre entreprise en 2018, les pertes en capital nettes de 2019, de 2020 ou de 2021 peuvent être reportées rétrospectivement en 2018, pour ainsi réduire le gain en capital sur la vente de votre entreprise et vous pourriez obtenir un remboursement d'une partie des impôts que vous avez payés sur le produit de la vente en 2018. Cette décision doit se baser sur les avantages des placements. N'oubliez pas les règles de la perte apparente et le délai de 30 jours si vous voulez racheter le titre vendu à perte.

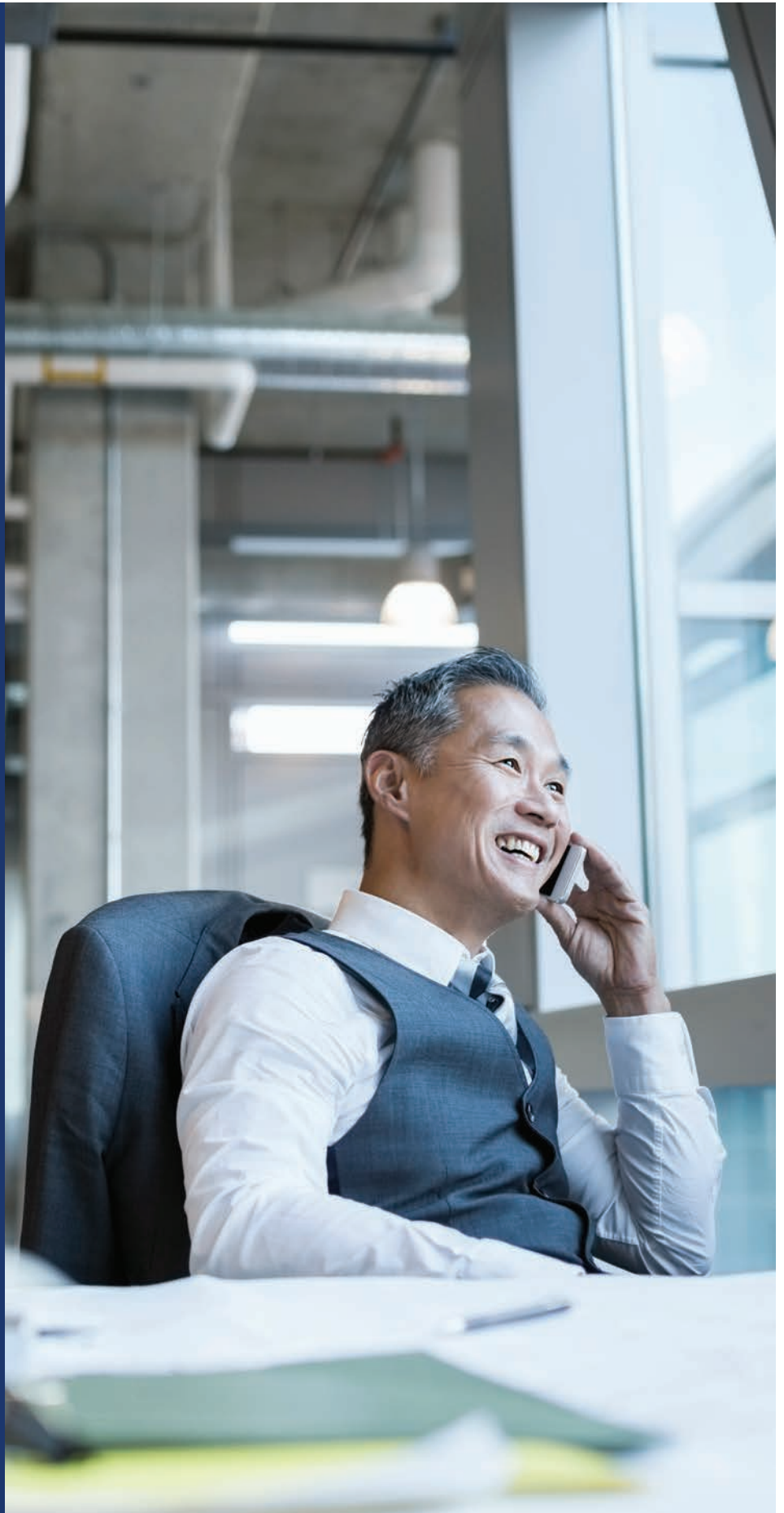
Si vous prévoyez travailler avec l'acheteur pour l'aider lors de la transition suivant la vente, parlez-en à votre fiscaliste pour décider de la meilleure structure pour que vous receviez une rémunération – soit à titre d'employé de la nouvelle société, soit comme conseiller.

De plus, consultez un professionnel en placements qualifié pour gérer le produit de la vente et ainsi créer un revenu de retraite convenant aux besoins de votre style de vie. Selon votre âge, les rentes viagères peuvent convenir pour une partie du produit de la vente afin de vous garantir un revenu mensuel à vie.

Vous pourriez aussi considérer une assurance vie entière pour renflouer le capital de la succession ayant servi à l'achat d'une rente viagère. Il peut s'agir là d'une façon de faire croître, de façon fiscalement avantageuse, les avoirs excédentaires sur la vente pour ainsi améliorer votre succession. Si une partie du produit de la vente est détenu dans une société de portefeuille, l'assurance vie peut permettre à vos bénéficiaires de retirer le produit d'assurance libre d'impôt de la société de portefeuille.

Finalement, n'oubliez pas de discuter avec votre conseiller juridique pour déterminer si votre testament doit être mis à jour pour refléter ces changements.

Selon votre âge,
les rentes viagères
peuvent convenir
pour une partie
du produit de la
vente afin de vous
garantir un revenu
mensuel à vie.



Veillez au maintien des opérations de votre entreprise



Une planification successorale détaillée doit tenir compte non seulement de la distribution de vos actifs à votre décès, mais aussi de qui prendra les décisions en votre nom, tant sur le plan personnel que financier, si vous ne pouvez le faire.



Abby Kassar,

Vice-présidente, Services de planification, Clientèle fortunée, Services de gestion de patrimoine RBC

L'exploitation d'une entreprise apporte plusieurs avantages, par contre cela peut demander beaucoup de temps et être exigeant. Avez-vous déterminé qui prendrait la relève si vous n'étiez plus en mesure de vous occuper de votre entreprise ? Ou qui la gèrerait en votre absence ?

Il est certes facile de se laisser entraîner dans le tourbillon des activités quotidiennes, mais vous devez vous assurer de disposer d'une planification successorale à jour, qui tient compte de vos intérêts.

« Il est primordial de réfléchir comment vos opérations seraient maintenues advenant que vous n'étiez plus en mesure de le faire », explique Abby Kassar, vice-présidente, Services de planification, Clientèle fortunée, Services de gestion de patrimoine RBC. « Une planification successorale détaillée doit tenir compte non seulement de la distribution de vos actifs à votre décès, mais aussi de qui prendra les décisions en votre nom, tant sur le plan personnel que financier, si vous ne pouvez le faire ».

Procuration

Ce type de planification requiert une procuration. Il en existe deux types : la procuration relative aux biens et la procuration relative aux soins personnels. Selon votre province ou territoire de résidence, vous pourriez avoir recours à d'autres types d'instructions relatives aux soins personnels. Par exemple, si vous habitez au Québec, vous établirez un mandat de protection plutôt

qu'une procuration. Demandez à un conseiller juridique qualifié de vous indiquer les documents nécessaires en fonction de votre lieu de résidence et votre situation.

« Lorsqu'il est question de décès ou d'inaptitude, il n'est pas rare de procrastiner. Une procuration bien préparée peut non seulement faire en sorte que vos décisions personnelles et financières soient prises en charge

de manière appropriées, mais aussi d'assurer le maintien des opérations de votre entreprise », ajoute Mme Kassar. « Il est important de le faire, que vous soyez propriétaire unique d'une société privée, associé d'une société en nom collectif, ou encore propriétaire ou administrateur d'une société légalement constituée ».

Qui devriez-vous désigner comme fondé de pouvoir ?

Lorsque vient le temps de choisir un fondé de pouvoir, vous devez d'abord et avant tout penser à une personne qui agira au mieux de vos intérêts. Si vous détenez ou exploitez une société privée, vous devriez aussi établir qui serait le plus apte à en prendre la relève. Vous pouvez désigner un ou plusieurs fondés de pouvoir. Pensez à nommer une ou des personnes qui connaissent bien votre entreprise et qui peuvent collaborer avec les administrateurs, les actionnaires, les associés, les employés et autres membres du personnel qui participent à la prise de décisions au quotidien.

Un choix judicieux peut éviter la perturbation de vos opérations et ainsi minimiser les répercussions sur vos clients.

D'autres facteurs doivent être pris en compte. Qui pourrait prendre la relève de votre fondé de pouvoir s'il était dans l'incapacité de remplir ses obligations ? Devriez-vous le rémunérer ? Le cas échéant, quel montant ? Votre fondé de pouvoir peut-il déléguer ses pouvoirs à quelqu'un d'autre ? Discutez de ces points avec votre conseiller juridique qualifié et, s'il y a lieu, avec les personnes clés de votre entreprise pour tenir tout le monde informé de vos décisions.

Quand la procuration prend-elle effet ?

Pensez aux tâches à accomplir pour maintenir vos opérations et gérer vos affaires si vous n'étiez plus en

mesure de le faire. Outre le recours à une procuration en cas d'incapacité physique ou mentale, vous pouvez aussi en prévoir l'application dans d'autres situations. Le mandant peut décider des pouvoirs qu'il octroie, du moment qu'ils prennent effet ainsi que leur durée. Par exemple, vous pourriez souhaiter que votre fondé de pouvoir agisse en votre nom uniquement lorsque vous êtes en voyage d'affaires ou lorsque vous êtes en vacances. La procuration peut s'appliquer à une absence précise et peut aussi être permanente si vous êtes frappé d'une incapacité et qu'il vous est difficile, voire impossible de gérer vos affaires.

Pour déterminer les pouvoirs à déléguer, songez aux problèmes auxquels votre fondé de pouvoir pourrait être confronté et donnez des instructions pour les résoudre.

Afin que votre procuration relative aux biens demeure valide pendant votre incapacité, elle doit stipuler que les pouvoirs délégués soient maintenus nonobstant l'incapacité mentale du mandant. Une telle procuration est dite « permanente » ou « perpétuelle ». En l'absence d'une telle clause, les pouvoirs délégués seront révoqués si vous perdez votre capacité mentale. Il pourrait s'agir de la période précise où vous aurez besoin d'une procuration valide.

Il est possible aussi d'indiquer que votre procuration prendra uniquement effet lorsque vous n'êtes mentalement plus apte à gérer vos finances. Dans ce cas, veillez à en informer votre avocat et assurez-vous qu'il définit clairement la situation dans laquelle la procuration s'appliquerait. Si elle prenait effet en cas d'incapacité mentale, demandez à votre avocat d'indiquer quelle personne ou organisme serait en

charge de déterminer votre capacité et ainsi de prévoir un mécanisme approprié de résolution de conflits au cas où un conflit survenait.

Quels pouvoirs déléguer à votre fondé de pouvoir ?

Pour déterminer les pouvoirs à déléguer, songez aux problèmes auxquels votre fondé de pouvoir pourrait être confronté et donnez des instructions pour les résoudre. N'oubliez pas que votre fondé de pouvoir doit respecter le principe fondamental selon lequel il agit à titre de fiduciaire et qu'il est tenu d'agir au mieux de vos intérêts.

D'autres principes du « common law » (à l'exception du Québec) s'appliquent aussi à la relation de fiduciaire établie entre le mandant et son fondé de pouvoir. Ils découlent de la loi et il n'est pas nécessaire de les énoncer expressément dans la procuration. Par exemple, le fondé de pouvoir doit éviter les conflits d'intérêts et agir de bonne foi. Gardez ceci à l'esprit lorsque vous déciderez des modalités suivant lesquelles vous donnerez une procuration et des situations dans lesquelles vous voudrez confier des pouvoirs à votre fondé de pouvoir.

En ce qui a trait à vos actifs personnels, si vous désirez que votre fondé de pouvoir puisse accomplir l'une des tâches suivantes, vous devez intégrer dans votre procuration une disposition qui l'autorise à :

- Déléguer des pouvoirs d'investissement à un gestionnaire de portefeuille ou à un conseiller en placement;
- Faire des dons ou accorder des prêts à des tiers, dont des organismes de bienfaisance ;
- Mettre en œuvre des stratégies de planification successorale, comme l'établissement d'une fiducie entre vifs et la réalisation d'un gel successoral (partout au Canada)

Bien qu'il soit facile d'être débordé par les responsabilités et opérations quotidiennes d'une entreprise, il est crucial de reconnaître l'importance d'avoir un plan successoral à jour qui reflète et tient compte de vos intérêts d'entreprise dans l'éventualité d'un évènement imprévu.



ainsi que le transfert des actifs d'un compte à titulaire unique à un compte conjoint avec droit de survie (à l'exception du Québec) ;

- Nommer des bénéficiaires dans les contrats de REER, de FERR, de CELI (à l'exception du Québec) et/ ou d'assurance.

En revanche, d'autres points doivent être considérés en ce qui concerne les actions et la gestion de votre société privée. Elles sont abordées dans les sections qui suivent.

Agir à titre d'administrateur d'une société

Votre fondé de pouvoir pourrait ne pas être en mesure d'effectuer de transactions dans les comptes de l'entreprise avec la procuration. Règle générale, seuls les représentants autorisés, un dirigeant ou un administrateur, peuvent accéder aux comptes de l'entreprise. Lorsque vous nommez un fondé de pouvoir, vous l'autorisez à vous représenter à titre d'actionnaire. Ainsi il est autorisé en votre nom à vendre ou céder vos actions ou exercer le droit de vote qui y est rattaché. Par contre, la procuration ne l'autorise pas à agir à titre d'administrateur de votre société.

Pour être administrateur et agir à ce titre, votre fondé de pouvoir, en sa qualité d'actionnaire au titre de la procuration, doit se proclamer élu au poste d'administrateur. Ainsi, si vous êtes administrateur d'une société, pensez à cette étape additionnelle pour donner les pouvoirs dont il a besoin pour remplir les obligations que vous souhaitez lui confier. Si vous n'êtes pas seul actionnaire, votre fondé de pouvoir pourrait devoir obtenir le consentement pour être élu administrateur. En planifiant et en informant toutes les personnes concernées, vous pourriez lui donner les pouvoirs nécessaires pour remplir ses obligations.

Si vous souhaitez que votre fondé de pouvoir effectue des opérations en votre nom dans des comptes d'entreprise, consultez un conseiller juridique qualifié à propos des documents qui peuvent être exigés.

Votre fondé de pouvoir est-il propriétaire d'une société ?

Si vous lui accordez des pouvoirs étendus qui lui permettent d'exercer les droits de vote rattachés à votre participation dans une société, l'Agence du revenu du Canada (ARC) pourrait considérer votre fondé de pouvoir comme propriétaire des actions; à moins que l'exercice des droits de vote ne soit subordonné à votre décès, à votre faillite ou à votre invalidité permanente.

L'ARC a statué que si vous autorisez votre fondé de pouvoir à exercer les droits de vote rattachés aux actions d'une société sous votre contrôle juridique, votre société devient associée à toute autre société contrôlée par votre fondé de pouvoir. Cette association pourrait avoir des incidences fiscales involontaires. Les deux sociétés pourraient alors devoir partager la déduction accordée aux petites entreprises, ce qui risquerait de réduire l'avantage fiscal dont chaque société aurait pu bénéficier. Lorsque vous incluez des pouvoirs dans votre procuration, veillez à ce que la désignation n'associe pas involontairement votre société à une société contrôlée par votre fondé de pouvoir. Pour réduire le risque à cet égard, prévoyez que la procuration prendra effet seulement dans le cas où vous seriez frappé d'une incapacité permanente.

Nota : Lors de la rédaction ou la mise à jour d'une procuration, il est important de consulter un conseiller juridique qualifié pour veiller à ce que vos volontés soient prises en compte et à ce que tous les renseignements soient consignés adéquatement.



Lorsqu'il est question de décès ou d'inaptitude, il n'est pas rare de procrastiner. Une procuration bien préparée peut non seulement faire en sorte que vos décisions personnelles et financières soient prises en charge de manière appropriées, mais aussi d'assurer le maintien des opérations de votre entreprise.



QUELLE EST LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE ?

Les méthodes pour déterminer la valeur de votre entreprise
et les raisons de l'importance de cette étape.


Plusieurs propriétaires d'entreprise prévoient quitter leur entreprise dans un avenir proche (ce qui pourrait représenter plus de 40 pour cent des entrepreneurs canadiens selon une récente étude¹). L'évaluation de la valeur nette de leur entreprise est une étape primordiale. Ainsi, pour les propriétaires qui planifient leur retraite ou qui ont l'intention de vendre leur entreprise pour avoir une source de revenus supplémentaire ou toute autre situation (par exemple, un gel successoral), il est important d'établir la valeur nette de celle-ci.

Lorsque vient le temps d'établir précisément la valeur de votre entreprise, songer aux services d'un expert en évaluation devient une option avantageuse puisqu'ils établissent la valeur de celle-ci en calculant la juste valeur marchande. Habituellement, il s'agit du prix le plus élevé, exprimé en dollars, obtenu sur un marché qui n'est soumis à aucune restriction, lorsque les partis impliqués agissent avec prudence,



qu'ils n'ont aucun lien de dépendance entre eux et qu'aucune pression n'est exercée afin de conclure la transaction. Toutefois, il n'existe ni norme, ni formule mathématique précise pouvant être appliquées à l'évaluation d'une entreprise. L'approche et les facteurs à utiliser sont uniques à chaque cas. Par contre, trois méthodes sont généralement utilisées lorsqu'il s'agit de l'évaluation d'une entreprise privée : l'approche par les actifs, l'approche par les résultats et l'approche par le marché.

Nota : L'information qui suit donne un aperçu des approches en matière d'évaluation d'entreprise. Étant donné la structure et les circonstances uniques à chaque entreprise, il est essentiel que vous consultiez votre conseiller juridique qualifié ainsi que votre conseiller fiscal qualifié afin de vous assurer que votre situation et vos besoins soient traités de façon adéquate, et que votre entreprise soit évaluée à sa juste valeur marchande.



Plusieurs propriétaires d'entreprise prévoient quitter leur entreprise dans un avenir proche (ce qui pourrait représenter plus de 40 pour cent des entrepreneurs canadiens selon une récente étude¹).

Évaluation selon l'approche par les actifs

Cette approche sous-entend le calcul de la valeur d'une entreprise fondée uniquement sur la valeur de ses actifs nets et est généralement utilisée dans ces situations :

- lorsque la valeur de l'entreprise est étroitement liée à la valeur des actifs sous-jacents, telles une société d'investissement ou une société d'investissement immobilier;
- lorsque les actifs de l'entreprise ne produisent pas suffisamment de revenus – comme c'est le cas d'une entreprise qui génère des bénéfices nominaux – et que leur valeur pourrait être maximisée s'ils étaient utilisés autrement ou vendus; et

- lorsque la valeur de l'entreprise est attribuable aux contributions personnelles ou aux relations que le propriétaire actuel entretient et qu'elles ne sont pas transférables au nouveau propriétaire. Par exemple, la relation avec les clients qui risque de prendre fin lorsque le propriétaire actuel quittera l'entreprise.

Selon cette approche, en présumant que l'entreprise est viable, la juste valeur marchande des actifs et passifs de l'entreprise est établie. Généralement, cette valeur est déterminée par l'évaluateur comme suit :

- la nécessité d'ignorer certains comptes débiteurs pour refléter les créances potentiellement irrécouvrables;
- la possibilité de vendre l'inventaire physique à un prix supérieur ou inférieur à sa valeur comptable;

- la nécessité d'une évaluation par un spécialiste pour déterminer la juste valeur marchande de certains actifs tels un immeuble, la machinerie, ou l'équipement; et
- les coûts potentiels de la disposition des actifs et des passifs. Par exemple, il faut tenir compte non seulement de la juste valeur marchande d'un immeuble, mais aussi des coûts associés à sa vente, comme les frais juridiques, les commissions et les impôts. Un acheteur potentiel pourrait demander une réduction du prix d'achat en prenant en considération ces coûts.

Selon cette méthode, le montant net de la juste valeur marchande des actifs et des passifs représente la juste valeur marchande des actions ordinaires de l'entreprise.

Approche par les résultats

L'approche par les résultats est plus appropriée lorsque l'entreprise génère un rendement adéquat de son capital et que l'acheteur souhaite acquérir les bénéfices ou les flux de trésoreries futurs. Cette approche convient lorsque la capacité de gain de l'entreprise est supérieure à la valeur des actifs qu'elle détient. L'approche de capitalisation des bénéfices, l'approche des flux de trésoreries capitalisées et l'approche d'actualisation des flux de trésorerie sont diverses approches pouvant servir à évaluer une entreprise.

Nous allons nous concentrer sur l'approche de la capitalisation des bénéfices puisqu'elle convient mieux à une entreprise établie et à maturité. Ce genre d'entreprise n'a pas besoin d'investir dans d'importantes immobilisations; ses bénéfices futurs sont généralement prévisibles et peuvent raisonnablement être estimés.

Tout d'abord, pour déterminer la valeur d'une entreprise avec cette approche, il faut calculer les bénéfices annuels futurs ou les bénéfices prévisibles. Les résultats financiers historiques peuvent être un bon indicateur. Toutefois, les bénéfices historiques pourraient être recalculés afin d'éliminer l'incidence d'éléments non récurrents ou non rentables. Voici quelques exemples courants :

- La rémunération, qui comprend les salaires et avantages sociaux versés à des particuliers sans lien de dépendance, occupant des postes au-dessus ou en dessous des niveaux de rémunération comparable. Prenons comme exemple le propriétaire ou le gestionnaire d'une entreprise qui reçoit un salaire annuel : de 400 000 \$, alors que les statistiques de l'industrie révèlent que le salaire des dirigeants d'entreprises similaires est de 250 000 \$. Par conséquent, un montant de 150 000 \$ serait ajouté à la catégorie « salaire » au moment de déterminer les bénéfices prévisibles de l'entreprise; et

- les gains ou les pertes d'une année extraordinaire, par exemple un gain ou une perte sur la vente ponctuelle d'un actif.

Les bénéfices prévisibles sont alors multipliés par un multiple de capitalisation. Ce multiple est l'inverse du taux de rendement requis par un acheteur sur son placement dans l'entreprise. Par exemple, un acheteur exigeant un rendement de 20 % de son placement multiplierait le montant des bénéfices prévisibles par 5 ($1/20$ pour cent = 5) pour obtenir la valeur de l'entreprise. Notez que le taux de rendement d'un acheteur potentiel nécessitera des changements au fil du temps et que, selon la situation, il inclura le risque du placement sous analyse. Un acheteur potentiel tiendra compte des risques suivants :

- la nature et l'historique de l'entreprise
- la clientèle
- l'équipe de direction, ainsi que l'expérience et les compétences des employés
- la situation financière de l'entreprise
- la facilité ou la difficulté de pénétrer le secteur d'activité, en tenant compte de la réglementation
- les tendances et les défis du secteur d'activité
- la conjoncture économique et financière
- la concurrence
- les taux de rendement actuels des autres placements, y compris les taux sans risque

Il existe plusieurs méthodes servant à déterminer le taux de rendement de la valeur d'une entreprise. Le coût moyen pondéré du capital (CMPC) est la méthode généralement utilisée. Le CMPC est le taux de rendement

déterminé par le coût moyen pondéré de la dette et le rendement des capitaux propres. Généralement, il est de la responsabilité du spécialiste en évaluation de le déterminer. Lorsque le CMPC est établi, l'inverse du CMPC devient le multiple utilisé pour évaluer l'entreprise.

Les bénéfices prévisibles multipliés par le multiple déterminent la valeur de l'entreprise. La valeur de l'entreprise représente la juste valeur marchande des actifs nets utilisés dans le cadre des activités continues (aussi désignés comme « actifs nets réévalués ») et la valeur de l'achalandage pouvant être transférée à un acheteur potentiel (connue sous le nom de « fonds de commerce »).

La juste valeur marchande des actifs détenus par l'entreprise qui ne sont pas utilisés et qui ne sont pas requis dans les activités quotidiennes, connus comme « actifs excédentaires » (tel l'excédent de trésorerie ou les placements à court terme), est alors ajoutée à la valeur capitalisée. Puisque ces actifs ne sont pas requis dans les activités de l'entreprise, on suppose qu'un propriétaire sortira les actifs excédentaires des livres de l'entreprise avant la vente (c.-à-d., un dividende) ou demandera une rémunération de l'acheteur pour la juste valeur marchande de ces actifs excédentaires.

Le total de la valeur de l'entreprise et la juste valeur marchande des actifs excédentaires représentent la valeur de l'entreprise dans son ensemble. La valeur de la dette portant intérêt est déduite de ce montant en vue de déterminer la juste valeur marchande des actions ordinaires de l'entreprise².

Approche par le marché

L'approche par le marché est la plus courante. Elle s'appuie sur les données issues des évaluations du marché de sociétés publiques ou autres sociétés privées qui sont raisonnablement comparables à l'entreprise évaluée.

Les entreprises comparables sont celles qui relèvent du même secteur

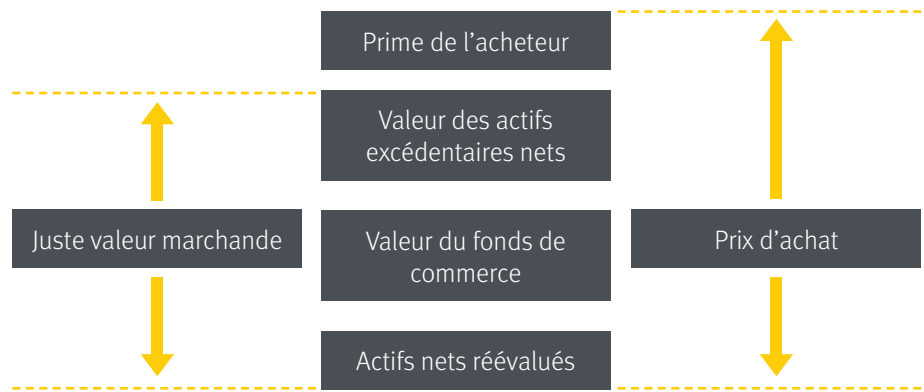
d'activité ou se trouvent dans la même région que l'entreprise évaluée et, dans la mesure du possible, sont de même taille (résultats ou nombre d'employés similaires, etc.). Les deux approches par le marché grandement utilisées sont la multiapproche pour opération précédente et la multiapproche pour société publique.

Selon la multiapproche pour opération précédente, des multiples d'évaluation implicites proviennent des acquisitions de sociétés privées du même secteur d'activité que celui de l'entreprise évaluée. Par exemple, présumons qu'un propriétaire intéressé à établir la valeur de son entreprise a repéré deux sociétés privées comparables (c.-à-d., secteur d'activité similaire, même région, même taille) acquises récemment dans le cadre de deux opérations indépendantes et distinctes :

- Totalité des actions ordinaires de la Société A (sans aucune dette), BAIIA³ de 2 M\$, multiple de 5, acquise pour 10 M\$
- Totalité des actions ordinaires de la Société B (sans aucune dette), BAIIA de 4 M\$, multiple de 4, acquise pour 16 M\$

À l'aide de ces données, le propriétaire pourrait déterminer la valeur de l'entreprise, en multipliant le dernier BAIIA prévisible de l'entreprise par 4,5, le multiple BAIIA de implicite moyen des deux opérations privées. Elle ajoutera ensuite la juste valeur marchande des actifs excédentaires et déduira la valeur de la dette portant intérêt, afin de déterminer la juste valeur marchande des actions ordinaires de l'entreprise.

Selon cette approche, la valeur de l'entreprise est déterminée selon des multiples d'évaluation provenant de la valeur d'entreprise des sociétés comparables dont les titres sont négociés en bourse. Par exemple, présumons qu'un propriétaire est intéressé à établir la valeur de son entreprise et qu'il a repéré deux



sociétés publiques comparables, sans aucune dette, dont voici les plus récentes données de négociation :

- Société A, ventes annuelles de 150 M\$, valeur d'entreprise de 132 M\$
- Société B, ventes annuelles de 160 M\$, valeur d'entreprise de 128 M\$

Le multiple de valeur d'entreprise aux ventes moyennes sous-entendues des deux sociétés publiques est 0,84. Puisque les sociétés publiques sont généralement plus grandes, ont des activités dans plusieurs régions et sont plus diversifiées que les sociétés privées, il n'est pas approprié d'établir la valeur d'une société privée en s'appuyant sur le même multiple qu'une société publique sans envisager de réduction. Dans cette situation, présumons qu'un évaluateur a déterminé qu'une réduction de 45 pour cent était appropriée. Le propriétaire pourrait alors déterminer la valeur de son entreprise en multipliant les plus récentes ventes prévisibles de son entreprise par 0,46, soit le multiple des ventes moyennes implicites des deux sociétés ouvertes, moins la réduction de 45 pour cent. Il ajoutera ensuite la juste valeur marchande des actifs excédentaires et déduira la valeur de la dette portant intérêt, afin de déterminer la juste valeur marchande des actions ordinaires de son entreprise.

Juste valeur marchande par rapport au prix

Vous avez maintenant déterminé la valeur de votre entreprise. Est-ce que

cela veut pour autant dire que vous connaissez le montant auquel vous pouvez vendre votre entreprise ? Ce n'est pas nécessairement le cas. Dans le cadre d'une vente réelle, les acheteurs potentiels peuvent se montrer désireux d'acquérir une entreprise à un prix différent de la juste valeur marchande de l'entreprise. Cela peut se fonder sur plusieurs facteurs, notamment la capacité de négociation et la force financière des deux partis et la capacité de l'acheteur à utiliser les actifs de l'entreprise d'une manière qui lui est propre.

Par exemple, un acheteur peut vouloir acquérir une entreprise à un prix supérieur à sa juste valeur marchande, en raison de la synergie pouvant être créée après l'acquisition. Cette synergie peut ne pas être disponible aux autres acheteurs et ces derniers ne seraient pas intéressés à payer le même prix. Toutefois, la détermination de la juste valeur marchande d'une entreprise procure aux propriétaires de l'entreprise une mesure de la viabilité de l'offre d'achat potentielle et de la situation financière actuelle de leur entreprise.

Référence/annotations :

1. Banque de développement du Canada. https://www.bdc.ca/fr/a_propos/centre_des_medias/communiqués/pages/etude-bdc-plus-de-40-entrepreneurs-canadiens-quitteront-entreprise-prendre-leur-retraite-dans-5-prochaines-années.aspx
2. La déduction est prise uniquement si les dépenses d'intérêt ne sont pas un facteur dans le calcul des bénéfices prévisibles.
3. Le BAIIA est un indicateur financier représentant le bénéfice avant intérêts, impôt et amortissement.

Le rôle du crédit dans

la création du patrimoine

De nombreuses personnes nanties voient le crédit comme un outil de gestion du patrimoine – un outil pouvant les aider à tirer pleinement profit d’occasions d’affaires et d’investissement qui se présentent à elles. Bien que les placements et les stratégies d’investissement soient des composantes essentielles d’un plan de gestion du patrimoine personnel, il est important de se rappeler qu’un bilan comprend des actifs et des passifs... et qu’il faut aussi porter attention aux passifs du bilan.

L’intégration efficace du crédit dans le plan de gestion du patrimoine est essentielle et peut faciliter la réalisation de nombreux objectifs. Pour les particuliers, le rôle du crédit a évolué : d’abord axé sur le financement des études, ou l’achat d’un véhicule ou d’un immeuble, il inclut, pour plusieurs, la consolidation de dettes ainsi qu’une forme de remboursement des dettes. Pour les investisseurs aisés, le crédit peut, au fil du temps, jouer un rôle fondamental dans la création et la protection du patrimoine. Il peut les aider à profiter pleinement des occasions d’affaires et d’investissement qui se présentent à eux.

« L’utilisation efficace de l’effet de levier a été fondamentale dans la réussite et la création du patrimoine de nombreux clients aisés, particulièrement les propriétaires d’entreprise, » a déclaré Ann Bowman, chef, RBC Banque privée – Canada.

« Nous voyons de plus en plus de clients employer des stratégies d’effet de levier. Le crédit est une part importante de notre entreprise et nous avons considérablement augmenté notre capacité et nos ressources pour le soutenir au cours des dernières années. »

Facilités de crédit pour les propriétaires d’entreprise

La structure financière du propriétaire d’une entreprise est souvent complexe et comprend la possession de sociétés de portefeuille et de fiducies d’une grande valeur. Qui plus est, leurs besoins sont particulièrement complexes et nécessitent le recours à des experts en la matière et à des capacités spécialisées. L’équipe de planification du patrimoine travaillant avec le propriétaire d’entreprise doit bien

saisir les objectifs de patrimoine et les intérêts commerciaux de ce dernier, puisqu’ils représentent des actifs et des sources de flux de trésorerie significatifs.

« Je trouve que c’est l’esprit d’entreprise et le dynamisme de mes clients qui les ont poussés à continuer d’explorer d’autres moyens d’augmenter leurs actifs et de créer de la richesse », a déclaré Marian Major, directrice générale, Structures de crédit, RBC Banque privée, Canada, qui travaille avec des dirigeants et propriétaires d’entreprise de Calgary. « Ces clients pensent différemment, de manière créative, et recherchent des partenaires qui comprennent leur façon de penser et qui peuvent les aider à atteindre leurs objectifs. »


« Il est essentiel que nous commençons à jouer un rôle de partenaire », a affirmé Mme Major, « et à explorer les objectifs et stratégies du client, à aller plus loin pour nous assurer que nous saisissons tout le portrait. »

La croissance d’une entreprise est pour son propriétaire l’un des facteurs clés de la création de patrimoine. Or, au fil du temps, le propriétaire peut accumuler une



L’utilisation efficace de l’effet de levier a été fondamentale dans la réussite et la création du patrimoine de nombreux clients aisés, particulièrement les propriétaires d’entreprise.





« Au fil du temps le crédit peut jouer un rôle fondamental dans la création et la protection du patrimoine, tout en vous permettant de pleinement profiter des occasions d'affaires et d'investissement qui peuvent survenir. »



Commencez par vos grands objectifs de patrimoine, et assurez-vous que le levier financier que vous utilisez convient à ces objectifs et stratégies, et les soutient tout en respectant votre tolérance au risque.



fortune personnelle substantielle, souvent sous forme d'immeubles et de portefeuilles de placements. Il recherchera des occasions de croissance de son portefeuille d'actifs, essentiellement en diversifiant ses placements, et peut chercher de nouvelles façons de tirer le maximum du patrimoine personnel qu'il a accumulé.

Mme Major déclare que l'optimisation de ce patrimoine personnel est pertinente pour l'entrepreneur. « Cela peut dégager efficacement de la valeur et rendre les avoirs actuels plus liquides; la structure du financement est souvent très efficace, rentable et souple comparativement aux sources plus traditionnelles », dit-elle.

« Chez RBC Banque privée, nous offrons les solutions les plus flexibles; nous nous tournons vers une utilisation avantageuse de tous les actifs en vue de créer des mécanismes de prêt le plus fluide possible. Nous nous distinguons notamment par le regroupement de sûretés – immeubles, portefeuilles et valeur de rachat de polices d'assurance vie – et cela peut comprendre des entités multiples dans la structure. »

Une gamme complète de solutions de crédit

Pour les facilités les plus importantes, les solutions peuvent comprendre des options d'emprunt, telles les acceptations bancaires, les facilités au taux LIBOR (London Interbank Offered Rate), les facilités de change et les facilités de swap de taux d'intérêt.

Robert Doyle, chef, Structures de crédit, RBC Banque privée – Canada, explique que lorsque son équipe et lui travaillent avec des clients aisés, ils déterminent les stratégies de crédit de base qui sont généralement utilisées par ce type de clientèle et leur famille :

- Gestion des flux de trésorerie et liquidités
- Acquisition d'immeubles
- Diversification des actifs/des flux de trésorerie
- Mise à profit d'occasions d'investissement
- Expansion d'une entreprise
- Gestion des impôts
- Gestion du risque – amélioration du profil risque/rendement
- Réduction des coûts d'emprunt par consolidation

« Nous utilisons ces stratégies pour offrir des conseils ciblés et élaborer des solutions adaptées à leurs circonstances et besoins précis. Les stratégies vont de la gestion des liquidités à la diversification des actifs, en passant par la planification successorale, surtout parce qu'elles ont un lien avec le propriétaire de l'entreprise : maximiser le patrimoine personnel pour les placements, la gestion du risque et la planification fiscale », souligne M. Doyle.

Les impôts sont un important facteur à considérer. Pour de nombreux propriétaires d'entreprise, le levier

financier sert aux fins du revenu de placement et pourrait, par conséquent, être déductible du revenu imposable. D'ailleurs, le recours aux marges de crédit à des fins de liquidité, comme solution de rechange à la vente d'actifs, peut s'avérer avantageux dans une perspective de planification fiscale.

Le crédit devrait être vu dans un contexte global de gestion du risque. Tenez compte d'un niveau de dettes à taux variables qui serait acceptable; si les actifs sont répartis entre de multiples territoires, les facilités d'emprunt devraient potentiellement comprendre une combinaison d'options canadiennes et américaines. De plus, vos conseillers et vous devriez envisager les besoins futurs en crédit et en levier financier lorsque vous établissez des structures de portefeuille et de fiducie personnelles.

Nota : Le recours à des fonds empruntés afin de financer l'achat de valeurs mobilières comporte un risque plus élevé que l'achat en puisant uniquement dans ses ressources en espèces. Si vous empruntez de l'argent afin d'effectuer l'achat de titres, votre obligation de rembourser le prêt et de payer l'intérêt selon ses modalités demeure intacte, même si la valeur des titres achetés baisse.

La gamme de crédit à votre service

Considérez ce qui suit : commencez par vos grands objectifs de patrimoine, et assurez-vous que le levier financier que vous utilisez convient à ces objectifs et stratégies, et les soutient tout en respectant votre tolérance au risque.

Le levier financier doit être complémentaire à vos autres objectifs personnels et de gestion de patrimoine, et en permettre la réalisation. Par exemple, les flux de trésorerie affectés au remboursement des prêts devraient toujours vous permettre de respecter vos autres



Pour de nombreuses personnes clientes, particulièrement celles qui sont fortunées, la capacité de levier financier constitue un avantage important si elle est utilisée judicieusement et peut leur être avantageuse dans la croissance de leur patrimoine. Pour certains, les faibles taux d'intérêt d'aujourd'hui sont d'excellentes occasions d'emprunt.

Vision d'équipe de la gamme de solutions de crédit

Pour employer ces stratégies, il faut travailler avec une équipe qui voit le crédit dans une optique élargie de gestion de patrimoine. La situation de chaque client aisé lui est unique. Votre situation financière est évidemment importante. De même, votre stratégie de placement, votre horizon de placement, vos objectifs à atteindre au moyen d'un levier financier et votre tolérance au risque le sont tout autant.

Une stratégie de crédit proactive et bien pensée peut faire partie intégrante de votre plan de patrimoine et des facilités de crédit personnalisables vous sont disponibles et prêtes à être utilisées lorsque vous en avez besoin.

Nota : Cet article décrit plusieurs solutions et stratégies qui peuvent être envisagées. Il est cependant essentiel que vous obteniez des conseils professionnels de vos conseillers qualifiés ainsi que d'un fiscaliste et d'un conseiller juridique qualifiés afin de vous assurer que votre situation particulière sera prise en compte de façon adéquate, et que les solutions choisies répondent le mieux à vos objectifs et vos besoins.



objectifs, tels les placements et l'épargne pour les études d'un enfant.

Le montant du crédit doit être raisonnable – il doit cadrer avec l'horizon de placement à long terme et permettre de tolérer la volatilité du prix des actifs et des flux de trésorerie connexes.

« Votre plan de crédit devrait être avantageux pour vous, non pas le contraire, et ne pas vous tenir éveillé la nuit » a déclaré M. Doyle.
« Idéalement, le produit du crédit sert à l'investissement et à l'accroissement du patrimoine, plutôt qu'aux dépenses personnelles. »

Crédit-bail mobilier – En comprendre la valeur pour votre entreprise

Profiter au maximum du crédit-bail mobilier en l'intégrant à la planification des activités.

La plupart des propriétaires d'entreprise admettront sans doute qu'au moment d'investir dans un nouvel équipement, d'innombrables heures sont consacrées à étudier les options disponibles sur le marché et à déterminer celle qui convient le mieux, ainsi qu'à établir si le moment est bien choisi pour faire un tel investissement. Tant dans les secteurs de la fabrication et de la construction que dans les secteurs médicaux et ceux fondés sur les connaissances, acquérir un nouvel équipement constitue souvent un excellent moyen de stimuler la productivité et d'augmenter la capacité; or, l'aspect financier d'une telle acquisition peut constituer un véritable défi pour le propriétaire de l'entreprise.

« Investir dans un nouvel équipement envoie un message très positif à vos clients; cela témoigne de votre volonté à apporter des améliorations dans le but de mieux satisfaire à leurs besoins et cela laisse comprendre que vous croyez fermement en la pérennité de votre entreprise » explique Bruce Pennington, vice-président, Financement d'équipement, RBC Banque Royale. « La décision d'acquérir un nouvel équipement sera assurément mûrement réfléchi, mais il est crucial que les propriétaires d'entreprise accordent une attention au moins aussi importante à la manière la plus judicieuse de payer l'équipement en question ». C'est là qu'il devient important d'étudier la possibilité de louer cet équipement au moyen du crédit-bail, de bien en comprendre les modalités et les avantages, puis d'envisager sérieusement cette autre solution de financement, qui pourrait s'avérer plus efficace et économique, et préserver les flux de trésorerie.

Dissiper un mythe courant

Lorsque l'on entend « crédit-bail », on pense spontanément à la manière dont on loue une automobile (qui implique que le locataire rendra le véhicule à l'expiration du bail), alors que le fait de louer au moyen du crédit-bail un équipement peut comporter des modalités complètement différentes. Comme l'explique David Magier, directeur général, Financement et location d'équipement, Marchés des capitaux et clients nationaux, RBC Banque Royale : « il est essentiel que les propriétaires d'entreprise comprennent bien que les modalités de la location automobile diffèrent énormément de celles du crédit-bail ; en tant que solution d'affaires, louer par ce moyen l'équipement requis peut donner lieu à des flux de trésorerie plus importants et permettre d'affecter les capitaux disponibles à des occasions d'affaires plus stratégiques. Tout propriétaire d'entreprise, en établissant son plan d'affaires, devrait étudier la possibilité de recourir au crédit-bail pour obtenir l'équipement dont il a besoin ».

Aux termes de la majorité des contrats de location, l'entreprise qui loue au moyen du crédit-bail mobilier l'équipement (le locataire) a les mêmes droits et les mêmes obligations que si elle en était propriétaire. L'entreprise possède l'équipement en question, elle en effectue l'entretien et souscrit une assurance pour celui-ci. De plus, la plupart des structures de financement pour la location d'équipement prévoient que le locataire devient propriétaire de l'équipement en question lorsque les paiements prévus sont terminés. De nombreux



propriétaires d'entreprise croient à tort que s'ils louent un équipement au moyen du crédit-bail mobilier, ils devront le restituer à la fin du contrat de location, ou éventuellement payer une valeur gonflée pour en faire l'achat. Une telle situation peut être évitée, si votre contrat de location est structuré de manière appropriée et que vous savez que vous souhaitez conserver l'équipement à long terme.

D'autres propriétaires d'entreprise ne sont pas certains de savoir ou de bien comprendre quelles sont les catégories d'actif pour lesquelles il devient intéressant de recourir à la location au moyen du crédit-bail. « Certains propriétaires d'entreprise croient qu'il n'est possible de louer que certains types bien précis d'équipement, alors que les possibilités sont nombreuses, allant de points de vente, de systèmes de TI, d'améliorations locatives dans certains cas, à du mobilier et du matériel de bureau dans certains cas », soutient M. Pennington.

Gestion des flux de trésorerie et autres avantages

L'un des avantages les plus importants liés au fait de louer au moyen du crédit-bail mobilier pour une entreprise est que



cela évite de mobiliser des capitaux par ailleurs nécessaires à d'autres initiatives, en permettant aux propriétaires d'avoir accès à l'équipement dont ils ont besoin à ce moment-là, sans toutefois toucher aux capitaux de l'entreprise. Lorsque les propriétaires d'entreprise choisissent d'acheter l'équipement requis, ils utilisent des capitaux qui pourraient être affectés à des stratégies plus fructueuses, notamment au financement des ventes ou aux distributions versées aux actionnaires. Le crédit-bail permet par ailleurs d'affecter les fonds de roulement aux activités qui sont les plus rentables à ce moment-là. De plus, en ne mobilisant pas les capitaux de l'entreprise, le crédit-bail procure une certaine souplesse aux propriétaires d'entreprise qui pourront ainsi saisir les occasions de croissance qui se présenteront. Compte tenu de ces avantages, M. Pennington et M. Magier insistent tous les deux sur le fait qu'il est judicieux pour les propriétaires d'entreprise d'étudier la possibilité de recourir au crédit-bail dans le cadre de leur stratégie globale de gestion des flux de trésorerie.

La flexibilité qu'offre le crédit-bail au niveau des modalités, des options d'achat, des devises et des échéanciers de paiement ne fait qu'accentuer la maniabilité de cette

solution d'affaires, qui peut de surcroît faciliter la satisfaction des besoins de trésorerie. « Dans certains cas, il y a également la possibilité de faire correspondre les paiements liés au crédit-bail et les flux de trésorerie entrants » explique M. Pennington. « De plus, les paiements liés au crédit-bail peuvent souvent être comptabilisés en charge et le recours à ce type de financement peut atténuer certaines incidences fiscales. Aussi, certains propriétaires d'entreprise ignorent qu'il est possible de financer la totalité du prix d'achat, incluant les taxes ».

Comprendre quelles sont vos options

De multiples scénarios sont possibles en ce qui concerne le crédit-bail mobilier. Par exemple, les propriétaires d'entreprise ont le choix entre des taux d'intérêt fixes ou variables; ils peuvent également structurer les modalités du contrat de crédit-bail de manière à tenir compte des besoins de trésorerie, à ce moment-là et à l'avenir. Il existe en outre des marges de crédit-bail qui facilitent la gestion, par les propriétaires d'entreprise, de plusieurs contrats de location assortis de différentes modalités.

En ce qui a trait plus particulièrement à la structure, les types de contrats et les options varient abondamment. Par exemple, un contrat de location peut être structuré de manière à comporter une période de location préétablie et à prévoir, à la fin de cette période, l'achat de l'équipement à un prix fixé à l'avance. Il est également possible de louer par crédit-bail un bien pour une durée préétablie et avoir la possibilité, à la fin de la période, de restituer ce bien au fournisseur de crédit-bail (locateur). « La principale chose à retenir est que le crédit-bail peut procurer aux propriétaires d'entreprise la flexibilité dont ils ont besoin pour satisfaire leurs besoins uniques; d'autant plus que le contrat peut être structuré de diverses façons, compte tenu des objectifs visés et des circonstances particulières » précise M. Magier. « Nous travaillons de concert avec certaines des plus importantes entreprises nord-américaines, et ce, même si elles disposent de soldes de

Prendre les mesures appropriées au moment d'envisager la location

Pour déterminer si la location est une option idéale pour votre entreprise, il y a un grand nombre de facteurs à prendre en considération, notamment les suivants :

- Combien de temps utiliserez-vous le bien ? Deviendra-t-il rapidement obsolète? Voulez-vous le mettre à niveau dans quelques années ? Souhaiterez-vous en faire l'achat à la fin du contrat ?
- Votre situation et vos besoins de trésorerie
- La présentation du bilan de votre entreprise
- La rapidité des progrès technologiques dans votre secteur d'activités
- Le stade actuel de votre entreprise dans son cycle de vie

« Avant de recourir au crédit-bail, il est important de déterminer si le crédit-bail constitue la solution la plus avantageuse pour l'entreprise et, si oui, quelle structure conviendra le mieux; la première étape devrait donc toujours être de solliciter les conseils d'un spécialiste » explique M. Magier. « Tous les aspects financiers doivent être pris en compte, et c'est là qu'un spécialiste du financement d'équipement qualifié joue un rôle crucial en travaillant de concert avec les propriétaires d'entreprise, leur équipe de direction et leurs conseillers, de façon à ce que tout le monde comprenne bien les options disponibles ».

« Au final » ajoute M. Pennington, « il s'agit d'opter pour la solution qui convient le mieux à l'entreprise. Lorsqu'il s'avère que le crédit-bail est la solution la plus sensée, et lorsque c'est fait convenablement, il se peut que cela soit la manière la plus intelligente d'accroître la compétitivité à long terme de votre entreprise ».



Modifications législatives à venir

À compter de janvier 2019, de nouvelles normes en matière de comptabilisation des locations destinées aux entités publiques tenues de rendre des comptes conformément aux normes internationales d'information financière (IFRS) et aux normes du Financial Accounting Standards Board (FASB/PCGR américains) entreront en vigueur. En 2020, de nouvelles exigences s'appliqueront également aux entreprises privées assujetties à ces normes. Les entreprises canadiennes sont quant à elles assujetties aux Normes comptables pour les entreprises à capital fermé (NCECF). Aucune modification à ces normes n'est prévue pour l'instant.

trésorerie considérables. Des solutions de financement, qui entrent dans le cadre de leur stratégie d'acquisition d'immobilisations et qui sont cohérentes en termes de documentation, dispositions et tarification, sont des avantages supplémentaires. Les contrats peuvent être structurés en fonction de la durée de vie utile de l'équipement, en comparaison avec un prêt à terme traditionnel obtenu d'une banque ou d'une coopérative de crédit. Si vous achetez un équipement qui a une durée de vie utile de 10 ans, il est possible de structurer le contrat d'une façon qui soutiendra les flux de trésorerie de votre entreprise durant cette période.

M. Pennington insiste sur la valeur de la flexibilité que procure le crédit-bail dans le contexte commercial actuel : « En affaires et sur le marché, l'arrivée de nouveaux risques est constante et les changements s'opèrent de plus en plus rapidement. Avec le crédit-bail, qui constitue probablement l'option de financement la plus flexible disponible, différentes possibilités s'offrent aux propriétaires d'entreprise leur permettant de se renouveler constamment, et de gérer les changements et les risques au fur et à mesure ».

Crédit-bail et planification des activités

Les statistiques indiquent que bon nombre de propriétaires d'entreprise canadiens quitteront leur entreprise au cours des dix prochaines années ;

nombreux doivent donc se demander s'il vaudra mieux la vendre ou encore passer le flambeau à une prochaine génération au moment de partir (et doivent s'interroger sur la manière de libérer suffisamment de fonds pour financer leur retraite). Dans l'un ou l'autre de ces scénarios, la location est une solution qu'il vaut la peine d'examiner et d'utiliser.



La principale chose à retenir est que le crédit-bail peut procurer aux propriétaires d'entreprise la flexibilité dont ils ont besoin pour satisfaire leurs besoins uniques; d'autant plus que le contrat peut être structuré de diverses façons, compte tenu des objectifs visés et des circonstances particulières.



Pour les propriétaires qui prévoient vendre leur entreprise, la présentation du bilan est souvent vue comme une occasion de mettre en valeur une entreprise auprès des acheteurs éventuels. À cet égard, dans le cadre de la planification des activités, il est possible d'intégrer le crédit-bail mobilier dans la structure du capital de l'entreprise aux fins de présentation

dans le bilan. Pour le faire, il est notamment possible d'opter pour une cession-bail d'actifs. Avec la cession-bail d'actifs, les propriétaires d'entreprise peuvent vendre l'équipement qu'il possède à un tiers (un locateur), auprès de qui ils s'engagent à louer l'équipement immédiatement après la vente. Ce type d'entente permet d'avoir accès à la valeur de ces actifs, pour la redéployer au sein de l'entreprise à des fins éventuellement plus importantes sur le plan stratégique.

La cession-bail d'actifs peut également s'avérer pertinente lorsque ce sont les successeurs ou la génération suivante qui prendront le contrôle de l'entreprise. Grâce à la cession-bail d'actifs, les propriétaires d'entreprise ont accès aux fonds propres et peuvent ensuite décider comment les retirer de l'entreprise de manière à financer leur retraite. Cette décision déléguera toutefois certaines responsabilités à la génération suivante, qui devra gérer l'entreprise de manière suffisamment efficace pour être en mesure de rembourser la location.

Nota : Si vous êtes actuellement propriétaire d'une entreprise, au moment d'étudier la possibilité de recourir au crédit-bail pour votre entreprise, il est recommandé que vous consultiez un conseiller en comptabilité ou en fiscalité qualifié, en plus de vos spécialistes en financement d'équipement afin de vous assurer que votre situation particulière soit traitée de façon adéquate.

La présente communication est fournie à titre informatif seulement. Elle ne constitue pas une offre d'achat ou de vente ou la sollicitation d'achat ou de vente d'instruments financiers ou de produits ou services de placement. Les renseignements contenus dans les présentes ont été obtenus auprès de sources jugées fiables ; toutefois, aucune déclaration ni garantie, expresse ou implicite, n'est faite ni donnée par RBC Banque Royale® ni par ses secteurs ou ses représentants quant à leur exactitude, leur intégralité ou leur bien-fondé. Dans la mesure autorisée par la loi, ni RBC Banque Royale, ni ses secteurs ou ses représentants n'assument de responsabilité quelconque quant à l'utilisation de la présente communication. Cette présentation est confidentielle et exclusive à RBC Banque Royale et ne peut être communiquée, reproduite, distribuée ou utilisée à d'autres fins par le destinataire sans notre consentement exprès et écrit. Sous réserve des critères de crédit et de l'approbation de la Banque Royale du Canada. Tous les produits de crédit sont offerts par la Banque Royale du Canada. Sous réserve de l'approbation du crédit. Les banques ne peuvent accorder de crédit-bail pour des biens de consommation, des véhicules de tourisme ou des camionnettes.

Votre stratégie de

DÉPART

Quelles options s'offrent à vous ?
Quels sont les principaux enjeux ?
Comment préparer votre entreprise
en vue de la vendre ?

Si certains propriétaires d'entreprise ont longuement réfléchi au transfert de leur entreprise et mis sur pied un plan de relève complet, bien d'autres n'y ont à peu près pas pensé. Les propriétaires d'entreprise, ainsi que leur famille, qui ont mis en place un plan de transition bien conçu sont mieux positionnés à connaître un meilleur résultat lorsque surviendra la vente.

Options de départ

Il y a un nombre limité d'options qui s'offrent aux propriétaires d'entreprise privée qui veulent se retirer de leur entreprise. Chaque situation étant unique, les options peuvent être limitées davantage par les conditions particulières de la situation. Mis à part le recours à un premier appel public à l'épargne pour transformer l'entreprise en société ouverte, il existe deux stratégies de sortie de base :

1. Vendre ou transférer à des tiers qui ont un lien avec l'entreprise, comme des membres de la famille, de l'équipe de direction ou autre actionnaire.
2. Vendre à des acheteurs tiers, pouvant inclure des acheteurs stratégiques, des acheteurs financiers et autre partie intéressée ou créateur d'entreprises en série.

« D'après mon expérience, il n'y a pas deux situations identiques pour l'actionnaire, et le fait de comprendre les véritables objectifs des parties impliquées aide à déterminer la meilleure option pour l'actionnaire »

indique Paul Morgan, premier directeur général, Fusions et acquisitions, Marché intermédiaire de RBC. « Si l'objectif le plus important est de conserver l'entreprise dans la famille élargie, elle sera selon toute vraisemblance transférée à un proche, mais s'il importe davantage de maximiser le produit de la vente, les actionnaires chercheront à vendre à un tiers. »

Vendre ou transférer l'entreprise à un membre de la famille

Conserver l'entreprise dans la famille et la transférer d'une génération à une autre peut être une option très attrayante pour un propriétaire d'entreprise et sa famille. Cette option est généralement choisie par un propriétaire qui souhaite voir l'entreprise poursuivre son cheminement de façon similaire. Si le transfert se fait de manière appropriée et sans problèmes, cette approche a l'avantage d'atténuer les conséquences défavorables de la part des clients, des fournisseurs ou des employés.

Toutefois, la sortie d'une entreprise peut s'avérer très complexe et difficile

dans les meilleures conditions, et si nous ajoutons la dynamique familiale à la situation, une tension et un stress considérables peuvent se créer et produire des conséquences défavorables à long terme sur la famille.

Le choix d'un successeur approprié aura une incidence importante sur les succès futurs de l'entreprise et sur l'ensemble du patrimoine de la famille. Il n'est pas toujours nécessaire de prendre en considération tous les membres de la famille lorsque vous choisissez un nouveau dirigeant. Si l'entreprise est importante et complexe, il faudra choisir une personne expérimentée pour gérer efficacement le plein potentiel de l'entreprise. Il se pourrait qu'il n'y ait personne au sein de la famille possédant les compétences requises et, malheureusement, il est parfois difficile pour la famille de tirer elle-même une telle conclusion.

« J'ai découvert que dans ces situations, une aide extérieure s'impose » explique M. Morgan « Des médiateurs d'entreprise peuvent être appelés pour évaluer la capacité des

« D'après mon expérience, il n'y a pas deux situations identiques pour l'actionnaire, et le fait de comprendre les véritables objectifs des parties impliquées aide à déterminer la meilleure option pour l'actionnaire. »

Paul Morgan, premier directeur général, Fusions et acquisitions, Marché intermédiaire de RBC



Si l'objectif le plus important est de conserver l'entreprise dans la famille élargie, elle sera selon toute vraisemblance transférée à un proche, mais s'il importe davantage de maximiser le produit de la vente, les actionnaires chercheront à vendre à un tiers.



membres de la famille et pour faire des recommandations à la famille sur l'aptitude à remplir ce rôle. Cette approche permet à une famille de retirer les émotions de la prise de décision, bien que cela ne soit jamais facile. »

En général, les transferts d'entreprises à la génération suivante sont assez répandus et peuvent être une option viable pour le propriétaire d'entreprise si, au sein de la famille, il existe un successeur qui a la capacité et les compétences voulues.

Rachat par les membres de la direction

Le rachat par les membres de la direction constitue une autre option attrayante pour le propriétaire d'entreprise qui prépare sa sortie. La vente à des membres de la direction peut receler de nombreuses caractéristiques favorables.

Les membres de la direction et le vendeur se connaissent généralement très bien et ils s'entendent pour dire qu'il s'agit d'une opération gagnante. Ceci peut permettre d'atténuer les « prises de position strictes » et d'augmenter la vraisemblance que l'opération soit conclue dans un délai raisonnable.

Une équipe formée des membres de la direction aura également une perspective fondamentale de l'entreprise, éliminant pratiquement le processus de contrôle préalable (comptable, opérationnel et juridique) qui ne pourrait pas être évité dans le

cas d'un acheteur tiers. En outre, si les membres de la direction présentent de solides antécédents dans l'exploitation de l'entreprise, le financement par emprunt d'une tranche du coût d'achat sera aussi relativement plus facile. Le risque lié à la transition est également atténué puisque les membres de l'équipe de direction sont déjà connus des clients, des fournisseurs et des employés, et l'interruption des activités de l'entreprise peut être limitée au moment du transfert de propriété.

Dans tous rachats par emprunt, il est essentiel de déterminer le montant et la source de la composante en actions du prix d'achat, et le rachat par les membres de la direction ne fait pas exception. Les acheteurs internes, qu'il s'agisse de membre de la famille ou de l'équipe de direction, ont généralement accès à des fonds ou capitaux propres limités. Ainsi, dans la majorité des cas de petites et moyennes entreprises qui envisagent un rachat par les membres de la direction, le vendeur doit généralement coopérer dans une grande mesure avec les membres de la direction, en offrant un prix d'achat favorable assorti d'un billet du fournisseur à des conditions favorables pour permettre la conclusion de l'opération dans un délai raisonnable.

Dans les cas des moyennes et grandes entreprises, l'équipe de direction s'associe généralement à un partenaire financier qui peut financer une tranche importante de la composante en actions du prix d'achat. Bien que cette solution semble attrayante pour

l'équipe de direction, elle comporte des inconvénients. Si elle n'acquiert qu'une petite portion de la composante en actions, sa participation dans l'entreprise sera petite. Certaines équipes de direction sont plus ou moins prêtes à risquer des actifs personnels, à exercer un contrôle et une autorité limités dans la nouvelle organisation en contrepartie d'une petite participation. Chaque personne ne partage pas les mêmes objectifs et la même tolérance au risque. Un propriétaire d'entreprise qui comprend les nuances d'un rachat par les membres de la direction sera en mesure de déterminer si cette option est viable dans sa situation.

Rachat par l'actionnaire ou l'associé

Vendre à un associé existant procure l'avantage de travailler avec une personne connue et peut généralement se traduire par une transaction rapide et sans histoires, comparée à traiter avec un tiers. Malheureusement, toute mésentente entre les associés peut créer un processus très long. Les problèmes les plus communs se présentent autour de la valeur de l'entreprise et les modalités de paiement. Une convention d'actionnaires à jour et judicieusement élaborée définira les règles et les étapes fondamentales à suivre dans le transfert de toute participation dans l'entreprise et peut aider à faciliter le processus.

Le financement de ces opérations peut s'avérer relativement simple selon les circonstances. Il y a un certain nombre de facteurs qui influencent la volonté

d'une institution financière à financer l'acheteur (en supposant qu'il s'agit d'une entreprise raisonnablement rentable). Ces facteurs comprennent : les antécédents de l'associé acquéreur en ce qui a trait à l'exploitation de l'entreprise; une évaluation raisonnable; l'existence de clauses de non-concurrence et de non-sollicitation; et l'absence de toute répercussion négative prévisible sur l'entreprise ou ses relations en raison de la sortie d'un des associés. Dans une situation adéquate, en ayant recours à un levier financier sur les flux de trésorerie, l'associé acquéreur peut générer un rendement important sur son investissement.

Vendre à un acheteur tiers

Un propriétaire d'entreprise peut aussi approcher des acheteurs tiers, qu'il s'agisse de groupes stratégiques ou d'investissements privés, pour évaluer leur intérêt à acquérir l'entreprise ou engager un intermédiaire pour le faire à leur place.

« Si l'intention du propriétaire d'entreprise est d'obtenir la meilleure offre possible pour son entreprise, l'embauche d'un professionnel pour gérer le processus de désinvestissement se traduira généralement par la meilleure affaire possible » explique M. Morgan.

Vendre à un acheteur stratégique représente toujours une très bonne option pour la majorité des propriétaires d'entreprise. Les acheteurs stratégiques gèrent souvent des entreprises semblables à celle qui est acquise. À ce titre, ils ont une bonne connaissance des marchés desservis et des risques et peuvent extraire différentes synergies dans l'acquisition. En raison de leur situation concurrentielle dans le marché, les acheteurs stratégiques sont souvent dans la meilleure situation pour payer une prime pour l'acquisition de l'entreprise. L'inconvénient de cette stratégie est la divulgation des renseignements confidentiels à l'acheteur potentiel qui, dans certains cas, est aussi un concurrent.

Quant aux acheteurs financiers, ou groupes d'investissements privés,



ils recherchent pour y investir des entreprises qui présentent des équipes de direction solides, des bénéfices historiques vigoureux, de bonnes marges bénéficiaires, une position concurrentielle durable dans l'industrie ainsi que des perspectives à long terme attrayantes. Ces acheteurs exigent souvent que l'équipe de direction existante demeure en place après l'achat puisqu'ils ne disposent généralement pas d'une équipe de direction prête à assumer la relève. En général les groupes d'investissements privés ont une approche professionnelle et peuvent être une bonne solution si l'entreprise répond aux critères susmentionnés.

De façon générale, la vente à des acheteurs tiers représente la meilleure option pour le propriétaire souhaitant tirer le maximum d'une entente.

Préparez votre entreprise en vue de la vendre

Il y a certains éléments que les propriétaires d'entreprise devraient prendre en considération lorsqu'ils préparent leur organisation en vue de la vendre. Les facteurs les plus importants à examiner et à analyser sont : les occasions de planification patrimoniale et fiscale, l'équipe de direction, les systèmes d'information de gestion de l'entreprise, la clientèle, le moment de la vente et les flux de trésorerie.

Planification patrimoniale et fiscale pour l'actionnaire

Une approche proactive à la

Vos options de départ

- **Dans la famille. Les avantages :** Continuité, legs familial. **Les inconvénients :** Querelles familiales, absence de relève compétente.
- **Rachat par les membres de la direction. Les avantages :** Transition plus souple, nouvelle direction expérimentée. **Les inconvénients :** La direction n'a pas les liquidités suffisantes, ce qui vous oblige à accepter une valeur de vente plus faible.
- **Rachat par l'actionnaire ou l'associé. Les avantages :** Continuité, opération conclue rapidement. **Les inconvénients :** Discussion sur la valeur de l'entreprise.
- **Vendre à un acheteur tiers. Les avantages :** Opération rapide, sortie facile avec un maximum de valeur. **Les inconvénients :** Divulguer des renseignements confidentiels à un concurrent qui pourrait décider de ne pas acheter.

planification intégrée en matière de patrimoine et de fiscalité peut être avantageuse à bien des égards pour l'actionnaire et sa famille. Le fait de travailler avec des professionnels chevronnés et qualifiés pour mettre en place une planification patrimoniale et fiscale judicieuse, permet d'éliminer

tout risque durant le processus de transition et au final d'obtenir un produit de disposition après impôt plus élevé. De plus, l'interaction avec des conseillers qualifiés au moment de la phase initiale de la vente vous permettra d'examiner vos options en profondeur.

Équipe de direction

Les propriétaires d'entreprise devraient évaluer la qualité et la profondeur de l'équipe de direction en place et prendre en considération les changements à apporter pour améliorer l'entreprise et son potentiel de vente. En outre, les entreprises qui misent sur un actionnaire ou un gestionnaire clé peuvent créer des problèmes importants pour l'acheteur et les problèmes potentiels pourraient s'accroître advenant le départ de cette personne clé.

Systèmes d'information de gestion

Les entreprises bien gérées comptent habituellement sur des systèmes d'information de gestion de pointe.

En matière d'information de gestion, l'approche « tout est dans ma tête » ne constitue pas la meilleure réponse lorsque vous êtes en période de transition. Les investissements de même que le développement des systèmes d'information de gestion adéquats génèrent des dividendes puisqu'ils procurent à l'équipe de direction des outils efficaces pour gérer et améliorer l'entreprise tout en augmentant généralement la valeur de celle-ci. De plus, le processus de contrôle préalable peut être dispendieux; ainsi la possibilité de générer de l'information utile sera un avantage à l'acheteur ainsi qu'au vendeur.

La clientèle

« La concentration de la clientèle constitue un des problèmes les plus communs des entreprises » indique M. Morgan.
« Ne pas prendre de mesures pour réduire l'importance d'un client principal pourrait limiter la valeur de l'entreprise et avoir un impact sur la façon dont le produit de la vente serait payé. »

Un acheteur potentiel recherche idéalement une clientèle diversifiée

En résumé, lorsque vient le temps de quitter une entreprise, l'énoncé « chaque situation est unique » s'applique parfaitement. S'il existe peu d'options, la compréhension de vos objectifs à titre de propriétaire orientera d'une façon précise votre stratégie de départ. De façon générale, il faudra choisir un acheteur interne si votre objectif est d'assurer la continuité de l'entreprise d'une façon similaire, de la transférer à un ou des membres de la famille ou d'en conserver le nom. Toutefois, si votre objectif est de maximiser les conditions de l'entente en ce qui a trait à la vente de votre entreprise, il faudra rechercher un acheteur tiers.

et en croissance. Une entreprise qui dépend substantiellement d'un client présente un risque important puisque la valeur de l'entreprise pourrait fléchir advenant la perte de ce client important. Dans la mesure du possible, l'addition de nouveaux clients de qualité aura un impact favorable sur la valeur de l'entreprise.

Le moment de la vente

L'actionnaire peut être plus en mesure de décider à quel moment vendre lorsqu'il s'agit d'une entreprise bien gérée par une bonne équipe de direction. Il faut éviter de vendre lorsque la valeur globale est à la baisse ou que les résultats sont insatisfaisants en raison d'une période difficile pour l'entreprise. Généralement, le moment le plus propice à la vente de l'entreprise est lorsque celle-ci est sur une pente ascendante, que l'économie se porte bien et que les perspectives pour le secteur sont favorables. Parfois, les choses ne se passent pas comme prévu et de mauvais résultats d'exploitation sont enregistrés. Dans une telle situation, il serait peu propice d'entreprendre une vente et il faudrait normalement attendre une année de bons résultats et des preuves tangibles que l'entreprise connaît de bonnes performances.

Flux de trésorerie

« Les entreprises qui obtiennent le ratio le plus élevé à la vente présentent généralement des flux de trésorerie de grande qualité; des flux de trésorerie qui sont constants, récurrents, à marge élevée et en croissance, et qui fait partie d'une industrie avec un bon potentiel de croissance » affirme M. Morgan.

Les flux de trésorerie ont tendance à déterminer la valeur d'une entreprise : plus ils sont de qualité, plus la valeur est élevée. Il y a un certain nombre de facteurs qui ont une incidence sur la qualité des flux de trésorerie. Une des meilleures façons de les améliorer, est de se placer dans la perspective de l'acheteur et d'évaluer d'une façon critique les risques liés au flux de trésorerie de l'entreprise. Les problèmes peuvent être liés à la clientèle, aux fournisseurs ou à la confiance accordée à un employé clé, ou encore, au repli des marchés pour certains aspects de l'entreprise. Dans la mesure du possible, il faut prendre des mesures pour réduire ou atténuer ces risques. Tout ce qui peut créer un risque ou une incertitude dans l'esprit de l'acheteur aura un effet défavorable sur la valeur de l'entreprise. Lorsqu'une offre d'achat est présentée, il est très difficile d'apporter des modifications importantes à l'entreprise qui pourraient améliorer sa valeur. Il faut donc les faire au préalable.

Nota : La relève d'une entreprise comporte de nombreuses complexités et la situation et les objectifs de chaque propriétaire d'entreprise sont différents. Il est donc essentiel que vous obteniez des conseils professionnels de vos conseillers qualifiés ainsi que d'un fiscaliste et d'un conseiller juridique qualifiés afin de vous assurer que votre situation particulière soit traitée de façon adéquate et que la planification se fasse d'une façon qui convienne à vos besoins et objectifs.

Fidélisation des employés

Attirer et retenir les meilleurs talents.

À titre de propriétaire d'entreprise, vous savez à quel point il est important de recruter, de rémunérer et de fidéliser vos meilleurs talents. Vous pouvez ainsi assurer la continuité de votre entreprise, protéger le savoir que vous avez accumulé au sein de votre organisation et vous préparer à prendre des décisions judicieuses en matière de planification de la relève, le moment venu. La perte d'un employé clé peut coûter cher à votre entreprise et avoir un effet déstabilisant. Il faut donc penser à des façons de motiver les employés clés et de focaliser leur attention sur les priorités de l'entreprise.

Régimes d'épargne de l'employeur

Les employés sont de plus en plus conscients de la nécessité de subvenir à leurs besoins de retraite. Les régimes d'épargne de l'employeur constituent l'un des piliers les plus importants de la planification de la retraite et sont un moyen d'offrir à vos employés une retraite sans inquiétude sur le plan financier. Avant d'établir un régime de retraite, discutez des options avec votre conseiller juridique, votre fiscaliste ou votre conseiller financier. Voici quelques-uns des types les plus courants de régimes de retraite offerts par les employeurs.

Régimes enregistrés d'épargne-retraite collectifs (REER collectifs)

Le REER collectif est un moyen rentable d'encourager vos employés à épargner en vue de leur retraite tout au long de leur carrière. Il peut même être une option pour les propriétaires salariés de petites entreprises. Ces régimes, qui fonctionnent comme des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) ordinaires, parfois avec quelques restrictions supplémentaires, peuvent être plus rentables et plus simples à administrer que les régimes de pension.

Régimes de pension agréés (RPA)

Un RPA est un régime de retraite de l'employeur. En général, les cotisations de l'employeur et des employés sont déductibles du revenu imposable, et l'imposition des revenus générés au sein du régime est reportée. Les fonds s'accumulent au sein du régime, au bénéfice des participants individuels, sont généralement immobilisés en vertu de la législation provinciale ou fédérale.

Il existe deux sortes de RPA : les régimes de retraite à cotisations déterminées (CD) et les régimes de retraite à prestations déterminées (PD).

Un employé bénéficiant d'un régime à CD recevra une prestation de retraite en fonction de la valeur du régime au moment où il prend sa retraite. À l'inverse, un régime à PD garantit à l'employé un montant de prestation de retraite donné, calculé d'après une formule basée sur les revenus antérieurs de l'employé ainsi que ses années de service. Les régimes à PD définissent généralement l'âge (souvent 65 ans) auquel les employés

Le REER collectif est un moyen rentable d'encourager vos employés à épargner en vue de leur retraite tout au long de leur carrière.

peuvent commencer à recevoir leur revenu de retraite.

À titre d'employeur, vos obligations sont plus lourdes avec un régime à PD qu'avec un régime à CD car vous devez prendre les décisions de placement et garantir des prestations de retraite fixes à l'employé. Si le régime à PD venait à être sous-capitalisé, vous devriez assumer le financement complémentaire du régime en engageant à court terme des flux de trésorerie plus élevés que prévu. Toutefois, en cas de surcapitalisation du régime, vos paiements seront moindres.

Prestations de retraite améliorées

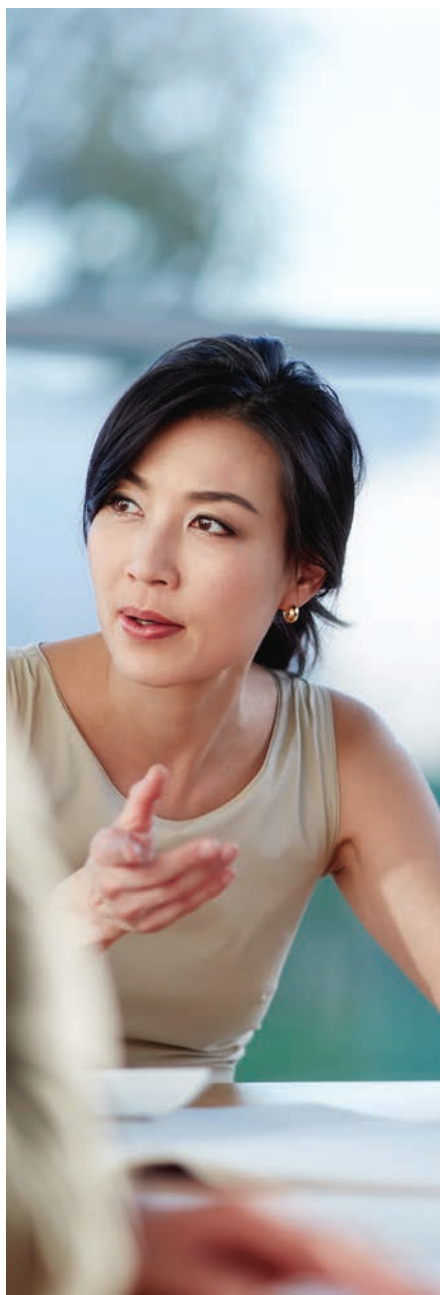
Les options suivantes peuvent vous aider à améliorer les régimes d'épargne-retraite de vos employés clés.



Les leçons de l'expérience

Si les aspects financiers de la rémunération attirent souvent les employés clés, les avantages non financiers contribuent généralement à leur fidélisation. Des outils adéquats et un temps suffisant pour faire le travail sont essentiels à la satisfaction des employés. De son côté la formation et le développement concourent au maintien de leur motivation. Visez à cultiver un environnement social ainsi qu'un esprit d'équipe, tout en démontrant votre engagement à la réalisation d'un équilibre travail-vie privée.

Si un employé clé venait à quitter votre entreprise, organisez une entrevue de départ pour comprendre sa décision. L'insatisfaction de cette personne pourrait faire ressortir des problèmes parmi les autres employés clés, et vous pourrez éviter d'autres départs coûteux pour l'entreprise.



Régimes de retraite complémentaires pour cadres supérieurs

En raison des plafonds de cotisations et de prestations des régimes enregistrés, vos employés les mieux rémunérés peuvent se retrouver avec des prestations de retraite inadéquates pour maintenir leur niveau de vie. Un régime de retraite complémentaire pour cadres supérieurs peut permettre de combler l'écart entre le maximum des prestations de retraite offertes par le RPA de la société et le revenu de retraite qu'un employé bien rémunéré aura besoin à la retraite. Un tel régime complémentaire peut aussi vous permettre de retenir vos employés clés et de les fidéliser à long terme.

L'un des régimes de retraite complémentaires pour cadres supérieurs les plus courants est la convention de retraite (CR). Une CR est un régime de pension non agréé qui permet d'offrir à vos employés clés des prestations de retraite complémentaires ; elle peut être utilisée que votre société ait un RPA agréé ou non.

Les CR ne comportent aucun plafond de cotisations (à condition que les cotisations soient « raisonnables ») et aucune restriction quant aux types de placements. Les employés peuvent aussi profiter de certaines stratégies de placement faisant appel à l'assurance vie. Celles-ci peuvent générer des revenus de placement libres d'impôt complémentaires et produire de meilleurs rendements que d'autres types de placements.

Régime de retraite individuel (RRI)

Un RRI est un régime à PD enregistré mis sur pied par l'employeur pour un employé, de même que son conjoint ou sa conjointe, si il ou elle travaille aussi pour la société. Le RRI est une alternative au REER, permettant à la société d'effectuer des cotisations annuelles (déductibles pour la société), au lieu d'un particulier cotisant personnellement à son REER ou REER de conjoint. Le montant qui peut être cotisé à un RRI sera généralement plus élevé pour un employé âgé de 40 ans ou plus, que celui-ci d'un particulier cotisant personnellement à un REER. Si les revenus de placement au sein du régime sont moins élevés que prévu, la société devra probablement effectuer des cotisations supplémentaires. Les actifs d'un RRI peuvent être protégés des créanciers. Ce type de régime convient généralement aux propriétaires d'entreprise, aux professionnels incorporés ou aux employés clés.

Nota : L'information contenue dans cet article présente un aperçu non exhaustif des solutions pouvant être envisagées, lesquelles ne conviendront pas toutes à chaque entreprise ou propriétaire d'entreprise. Étant donné la structure et les circonstances uniques à chaque entreprise, il est essentiel que vous obteniez des conseils professionnels de vos conseillers qualifiés ainsi que d'un fiscaliste et d'un conseiller juridique qualifiés afin de vous assurer que vos objectifs et vos besoins soient traités de façon adéquate.



La constitution en société de votre cabinet professionnel – Est-ce une option qui vous convient ?

Les provinces et les territoires canadiens ont chacun promulgué des lois qui permettent aux professionnels de se constituer en société. Ils peuvent ainsi bénéficier de certains avantages fiscaux associés à l'exercice de leurs activités professionnelles par l'intermédiaire d'une société. Si vous songez à exercer votre profession en société, vous devriez prendre en considération les avantages et les inconvénients possibles de la constitution en société.

Qu'est-ce qu'une société professionnelle ?

Une société professionnelle est une société possédée et exploitée par un ou plusieurs membres d'une même profession, comme des médecins, des avocats, des comptables ou des dentistes. Les services fournis par la société se limitent en règle générale à l'exercice de la profession. Les sociétés professionnelles sont permises dans chaque province et territoire du Canada. Toutefois, c'est l'organisme de réglementation de chaque profession qui détermine normalement si ses membres peuvent exercer leurs

activités au sein d'une société. Par exemple, dans l'ensemble des provinces et territoires, l'organisme de réglementation des médecins permet à ceux-ci d'exercer leurs activités professionnelles en société.

Une société professionnelle est limitée par les règles établies par l'organisme de réglementation de sa profession. Par exemple, l'organisme de réglementation fixe les règles en ce qui concerne les personnes qui peuvent être actionnaires avec droit de vote ou sans droit de vote de la société professionnelle. Dans plusieurs provinces et territoires (mais

non dans tous), seuls les membres d'une même profession peuvent être des actionnaires avec droit de vote d'une société professionnelle. Les règles peuvent également préciser si certaines entités peuvent détenir des actions, par exemple, si une société de portefeuille ou une fiducie familiale peuvent détenir des actions sans droit de vote. En règle générale, les dirigeants et les administrateurs d'une société professionnelle doivent aussi en être des actionnaires.

Les avantages de la constitution en société

La constitution en société de votre cabinet professionnel comporte bon nombre d'avantages potentiels qui ne seraient pas accessibles si vous poursuiviez des activités professionnelles à titre de propriétaire unique.

Report d'impôt

Le report d'impôt est peut-être le plus grand avantage qu'apporte l'exercice des activités professionnelles au sein d'une société. Le revenu de profession libérale gagné au sein d'une société est imposé à deux niveaux : une fois au nom de la société et une autre fois au nom du particulier lorsque le revenu est distribué. En constituant votre société, vous avez la flexibilité de reporter l'imposition à titre personnel du revenu de profession libérale après impôt conservé dans la société jusqu'au moment où vous le retirez. En général, plus les fonds restent longtemps dans la société, plus le report d'impôt s'avère avantageux.

Cet avantage lié au report d'impôt est potentiellement amplifié parce que le revenu provenant de l'exercice de la profession en société peut être imposé aux taux d'imposition moindres des sociétés, tandis que le revenu d'une entreprise individuelle est imposé au taux d'imposition marginal du particulier. Dans plusieurs provinces et territoires, le taux d'imposition marginal le plus élevé pour les particuliers est supérieur à 50 pour cent pour 2018. Si le revenu de profession libérale gagné par votre société est considéré comme un revenu provenant d'une entreprise exploitée activement, il est assujéti à un taux d'imposition des sociétés réduit, qui se situe environ entre 26,5 et 31 pour cent pour 2018, selon la province ou le

territoire de résidence de la société.

De plus, si votre société est une société privée sous contrôle canadien (SPCC) tout au long de l'année d'imposition, elle peut tirer profit de la déduction fédérale accordée aux petites entreprises, qui abaisse le taux d'impôt encore davantage sur la première tranche de 500 000 \$ du revenu provenant d'une entreprise exploitée activement (appelée le « plafond des affaires »). Le montant du plafond des affaires et le taux de déduction accordé aux petites entreprises varient selon la province ou le territoire. Le Québec dispose de critères spécifiques pour ce qui est de l'admissibilité à la déduction provinciale accordée aux petites entreprises. Les sociétés ne seraient admissibles pour la déduction accordée aux petites entreprises au Québec que si elles sont soit des sociétés des secteurs primaire et manufacturier, ou des sociétés dont les employés ont effectué au moins 5 500 heures de travail au cours de l'année d'imposition. Pour 2018, le taux d'imposition fédéral et provincial combiné des petites entreprises varie entre environ 12 et 22 pour cent.

Compte tenu des faibles taux d'imposition du revenu provenant d'une entreprise exploitée activement, vous pourriez bénéficier d'un revenu de profession libérale après impôt plus important aux fins d'investissement dans la société. Toutefois, en vue de limiter ce report d'imposition des sociétés,

le gouvernement fédéral a adopté des règles, en plus de celles déjà existantes, pour réduire l'accès à la déduction accordée aux petites entreprises pour les SPCC qui gagnent un revenu de placement passif élevé (comme les intérêts, les dividendes et les gains en capital).

Pour les années d'imposition débutant après 2018, le plafond des affaires fédéral sera abaissé pour une SPCC et ses sociétés associées¹ dont le revenu de placement passif se situe entre 50 000 \$ et 150 000 \$ par année. Le plafond des affaires d'une SPCC sera éliminé si le revenu de placement passif dépasse 150 000 \$. Par conséquent, si vous constituez votre cabinet en société, vous voudriez peut-être vous assurer que le montant de revenu de placement passif de votre société ou des sociétés associées n'a aucune incidence sur son plafond des affaires.

Possibilités de fractionnement du revenu

La constitution de votre cabinet en société peut vous permettre de profiter des possibilités de fractionnement du revenu. En ayant comme actionnaires des membres adultes de votre famille dont le revenu est peu élevé, votre société peut leur verser des dividendes afin de profiter de leurs taux d'imposition marginaux moins élevés. Cependant, cette stratégie sera peut-être plus difficile à appliquer dans les provinces et les territoires qui

La détermination de la structure de votre cabinet est une décision importante qui peut avoir des répercussions considérables sur sa destinée.



limitent l'actionnariat des sociétés professionnelles aux membres d'une même profession.

Lors du versement de dividendes à des membres de votre famille, il est important de se rappeler qu'en vertu des règles relatives à l'impôt sur le revenu fractionné, certains types de revenus ne peuvent pas être fractionnés avec les membres de la famille. Ces règles s'appliquent à de nombreux types de revenus versés par les sociétés fermées, notamment les intérêts, les dividendes et certains gains en capital. En revanche, elles ne visent pas les salaires ni les primes. Lorsque l'impôt sur le revenu fractionné s'applique, le revenu est imposé au taux le plus élevé, quel que soit le taux marginal d'imposition de la personne. Par ailleurs, la personne avec laquelle le revenu est fractionné devient inadmissible à certains crédits d'impôt personnels pour le revenu fractionné, comme le crédit d'impôt personnel de base.

L'impôt sur le revenu fractionné comporte certaines exceptions, mais celles-ci sont limitées en ce qui concerne les sociétés professionnelles. Les exceptions diffèrent en fonction de l'âge du membre de la famille qui reçoit le revenu (c.-à-d., mineurs de moins de 18 ans, adultes de 18 à 24 ans et adultes âgés de 25 ans et plus) et dépendent essentiellement du degré de participation du membre de la famille à la conduite des affaires. Il existe également une exception particulière pour les époux des professionnels s'ils sont âgés de 65 ans et plus.

Il est important de mentionner que vous pouvez aussi verser aux membres de votre famille un salaire raisonnable pour services rendus sans avoir à constituer votre cabinet en société ou à les ajouter comme actionnaires de votre société. Ainsi, vous pouvez tirer profit des taux d'imposition marginaux moins élevés des membres de votre famille

tout en leur procurant des droits de cotisation dans leur régime enregistré d'épargne-retraite (REER). Enfin, vous ou votre société pouvez demander une déduction pour les salaires raisonnables versés.

Exonération cumulative des gains en capital (ECGC)

Vous pouvez profiter d'un allègement fiscal important sur les gains en capital réalisés sur la disposition d'actions de certaines sociétés fermées. En effet, chaque résident canadien peut demander l'ECGC pour mettre à l'abri de l'impôt des gains en capital réalisés sur la disposition d'actions admissibles d'une petite entreprise (AAPE). L'ECGC est de 848 252 \$ pour 2018 et elle est indexée annuellement. Par conséquent, la constitution de votre cabinet en société pourrait vous permettre de le vendre et de mettre sa croissance à l'abri de l'impôt jusqu'à concurrence de la limite de l'ECGC. Il est à souligner cependant que la capacité à disposer des actions de votre société professionnelle pourrait être restreinte, étant donné l'exigence selon laquelle les actions avec droit de vote doivent généralement être détenues par des personnes exerçant la même profession.

Vous et les membres de votre famille pourriez également être en mesure de multiplier l'ECGC disponible à la disposition des AAPE si vous détenez, directement ou indirectement, des actions de votre société professionnelle. Par exemple, au lieu de pouvoir se prévaloir d'une seule ECGC de 848 252 \$, une famille de quatre personnes peut bénéficier d'une exonération pour des gains en capital jusqu'à 3,39 millions de dollars environ, ce qui se traduit par d'importantes économies fiscales. Il est à souligner que si vous multipliez l'ECGC avec des membres de votre famille, ceux-ci auront le droit de recevoir une partie du produit de la vente. Il est important que ce soit votre intention au moment d'envisager une telle planification.

De plus, si vous êtes un propriétaire unique et prévoyez vendre votre cabinet, vous devriez songer à discuter au préalable avec un fiscaliste qualifié, étant donné que vous pourriez être en mesure de demander l'ECGC en transférant en partie ou en totalité vos actifs dans une société professionnelle, puis en vendant immédiatement les actions de la société nouvellement constituée.

Souplesse de la rémunération


En constituant votre cabinet en société, vous avez accès à divers types de rémunération, dont le salaire, les dividendes et les primes. La capacité à choisir le type et le montant de la rémunération peut vous permettre de maximiser le report d'impôt tout en tirant profit d'avantages comme la création de droits de cotisation à un REER et la participation au Régime de pensions du Canada ou au Régime de rentes du Québec.

Flexibilité dans les avantages sociaux

En constituant votre cabinet en société, vous avez aussi accès à divers types de régimes d'épargne-retraite, comme le régime de retraite individuel et la convention de retraite, qui ne sont pas accessibles aux propriétaires uniques.

Pérennité

Si votre cabinet est constitué en entreprise individuelle, il cessera ses activités à votre décès. Par contre, si vous exercez votre profession en société, celle-ci continuera d'exister, et ce, même au décès de chacun de ses actionnaires et administrateurs. Si le membre d'une profession libérale décède ou cesse d'exercer sa profession (en présumant qu'il n'y a pas d'autres actionnaires membres de la profession libérale), la société perdra son statut de société professionnelle. La société ne devra pas pour autant être liquidée; elle pourra poursuivre son existence en tant que société ordinaire.

A photograph of two women in a modern office environment. The woman on the left is wearing a white lab coat over a light blue shirt and black trousers. The woman on the right is wearing a brown suit jacket and matching trousers over a pink shirt. They are both looking at a tablet computer held by the woman in the lab coat. The background features a large glass wall with a reflection of the woman in the lab coat. The floor is made of light-colored, polished tiles.

En constituant votre cabinet en société, vous avez aussi accès à divers types de régimes d'épargne-retraite, comme le régime de retraite individuel et la convention de retraite, qui ne sont pas accessibles aux propriétaires uniques.

Responsabilité limitée

La constitution en société limite la responsabilité des actionnaires d'une société. Par conséquent, les actionnaires d'une société ne sont généralement pas responsables des obligations d'une société à moins d'avoir consenti des garanties personnelles. Cela dit, une société professionnelle ne vous protège habituellement pas contre la responsabilité personnelle du fait d'une négligence professionnelle. De plus, si un actionnaire de la société professionnelle était aussi administrateur de celle-ci, il pourrait, à ce titre, être tenu responsable de certaines obligations qui incombent à cette société (comme les salaires et les charges sociales impayés).

Les inconvénients d'une société

Bien que la constitution de votre cabinet en société puisse être avantageuse à certains égards, vous devriez soupeser ces avantages à la lumière de certains inconvénients potentiels de la constitution en société, comme les coûts comptables et juridiques initiaux et récurrents liés à la constitution.

Complexité et coûts accrus

L'exercice de vos activités professionnelles au sein d'une société peut aussi vous contraindre à vous conformer à plusieurs formalités propres aux sociétés. Par exemple, que vous soyez le propriétaire unique ou l'un des nombreux propriétaires de la société professionnelle, ses administrateurs devront entériner une résolution pour déclarer et payer des dividendes. Une société doit également se conformer à un plus grand nombre de règlements qu'une entreprise individuelle. Par exemple, votre société devra organiser des assemblées annuelles des actionnaires et tenir des registres. S'il y a des changements sur le plan de la composition du conseil d'administration, votre société sera tenue d'en aviser le gouvernement.

Les coûts administratifs, juridiques et comptables associés à l'établissement et au maintien d'une société sont généralement plus élevés que ceux associés à une entreprise individuelle et comprennent notamment diverses déclarations de revenus de la société et d'autres déclarations.

Recours limité aux pertes d'exploitation

Au cours de ses premières années d'exploitation, un cabinet peut normalement générer des pertes imputables aux coûts de démarrage élevés et à l'établissement d'une clientèle. À titre de propriétaire unique, vous pouvez utiliser les pertes de profession libérale pour contrebalancer vos revenus personnels d'autres sources. Par contre, une fois que votre cabinet est constitué en société, toute perte qui y est réalisée doit être déduite des revenus de la société et ne peut être portée en déduction de vos revenus personnels. Que vous subissiez ces pertes à titre de propriétaire unique ou par l'entremise de votre société, si vous ne pouvez pas les utiliser dans l'année dans laquelle elles sont subies, elles ne seront pas complètement perdues. En effet, les pertes de profession libérale peuvent généralement être reportées aux trois années précédentes et prospectivement sur 20 ans afin d'être déduites respectivement de revenus passés ou futurs.

Usage personnel restreint des fonds de la société

Le revenu de profession libérale que vous gagnez en tant que propriétaire unique est imposé à votre nom tous les ans. Par conséquent, vous pouvez utiliser les bénéfices après impôt comme bon vous semble. Si vous constituez plutôt votre entreprise en société, les bénéfices après impôt seront la propriété de la société professionnelle et ne pourront être utilisés pour vos dépenses personnelles, à moins d'être retirés au préalable de la société. Les incidences fiscales varieront selon la méthode

choisie pour retirer des fonds de votre société (p. ex. sous forme de salaire, de boni ou de dividende).

Impôt au décès

Si vous détenez des actions de votre société, vous pourriez être assujéti à une double imposition à votre décès. Tout d'abord, vous serez assujéti à l'impôt sur le gain en capital découlant de la disposition réputée de vos actions au décès. Ensuite, si la société est liquidée, que ses actions sont rachetées ou qu'elle procède à des distributions aux actionnaires, un deuxième impôt sera exigible. Il existe des solutions de planification fiscale post-mortem qui pourraient éliminer cette double imposition. Pour obtenir plus de renseignements sur des stratégies pouvant atténuer l'assujétissement à cette double imposition, veuillez vous adresser à un conseiller fiscal qualifié.

Évaluer les avantages et les inconvénients

La détermination de la structure de votre cabinet est une décision importante qui peut avoir des répercussions considérables sur sa destinée. Évaluez les avantages et les inconvénients associés à la constitution en société et établissez dans quelle mesure ils correspondent à vos objectifs particuliers.

Nota : Étant donné la nature complexe de ces questions liées à la planification et parce que la situation de chacun est unique, il est important de discuter avec un conseiller fiscal qualifié et un conseiller juridique qualifié afin de vous assurer de bien considérer tous les aspects de votre situation avant de décider de constituer ou non votre cabinet en société.

Référence :

¹ Le terme « sociétés associées » est défini dans la Loi de l'impôt sur le revenu. La définition est complexe et dépasse la portée de cet article.

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). *Membre—Fonds canadien de protection des épargnants. Chacune des sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. 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, 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 oeuvre 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.

® / ^{MC} Marque(s) déposée(s) de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. © 2018 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés.



Gestion
de patrimoine