

Guide de gestion de patrimoine pour les propriétaires d'entreprise

Dix décisions clés pour les propriétaires d'entreprise



Gestion
de patrimoine

RBC Gestion de patrimoine

RBC Gestion de patrimoine® offre des services complets conçus pour tenir compte des multiples facettes de vos besoins financiers, pour vous simplifier la vie et pour vous permettre de vous consacrer à vos autres priorités, tout en ayant l'assurance que vos objectifs seront atteints.

Que vous ayez besoin d'aide pour gérer votre patrimoine familial, maximiser vos placements commerciaux ou assurer la gestion d'actifs sans but lucratif, RBC Gestion de patrimoine réunira les solutions dont vous avez besoin dans des secteurs clés comme la planification financière, la gestion privée, la gestion de placements et les services de succession et de fiducie.

Adaptés à votre situation par votre conseiller RBC®, les services de RBC Gestion de patrimoine répondront à vos besoins particuliers, tant aujourd'hui que dans le futur. Soutenu par des spécialistes provenant des sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, votre conseiller RBC vous aidera à combler les besoins

de gestion de patrimoine associés à chaque étape de votre vie :

- accumulation d'un patrimoine et croissance de vos actifs
- protection de votre patrimoine au moyen de la gestion du risque
- gestion des affaires d'une personne chère
- conversion de votre patrimoine en source de revenu
- transfert de patrimoine à vos héritiers
- création d'un legs durable

Publications de RBC Gestion de patrimoine

Pour vous aider à comprendre les options qui s'offrent à vous et à prendre des décisions éclairées, RBC publie un grand éventail de publications financières, fiscales et successorales, écrites par des chefs de file de la gestion de patrimoine pour les Canadiens fortunés. Pour obtenir des renseignements sur d'autres publications de RBC Gestion de patrimoine, veuillez communiquer avec votre conseiller RBC.

Table des matières

Décision clé n° 1 : Comment choisir la meilleure structure pour votre entreprise ? Faites le choix qui vous convient	5
Décision clé n° 2 : Comment réduire vos impôts ? Organisez vos actifs de la façon la plus efficace sur le plan fiscal	8
Décision clé n° 3 : Que faire du surplus de liquidités ? Conservez et maximisez votre surplus d'actif	11
Décision clé n° 4 : Comment retenir vos employés ? Offrez des avantages accrus pour attirer et retenir les meilleurs talents	13
Décision clé n° 5 : Comment vous mettre à l'abri des risques ? Protégez des créanciers vos actifs personnels et ceux de votre entreprise	15
Décision clé n° 6 : Comment vous protéger contre l'imprévu ? Mettez au point un plan pour protéger votre entreprise contre les revers	18
Décision clé n° 7 : Avez-vous l'intention de vous retirer de votre entreprise ? Créez une stratégie de sortie pour assurer une transition sans anicroche vers une retraite bien financée	20
Décision clé n° 8 : Vendrez-vous votre entreprise ? Maximisez le prix de vente en la rendant plus attrayante aux yeux d'acquéreurs éventuels et réduisez les impôts à la vente	23
Décision clé n° 9 : Comment conserver votre entreprise au sein de votre famille ? Planifiez pour maintenir la stabilité dans l'entreprise ainsi que dans la famille	26
Décision clé n° 10 : Que ferez-vous à la retraite ? Préparez un plan pour que votre retraite soit une aussi belle réussite que votre entreprise	29
Annexe 1 : Règles fiscales spéciales pour les agriculteurs et les pêcheurs Tirez le maximum des reports et des exemptions d'impôt	31
Annexe 2 : Constituer en société un cabinet professionnel Tirez parti d'avantages accrus en termes de fiscalité et de retraite	33

Que vous soyez déjà propriétaire d'une entreprise ou que vous songiez à le devenir, les décisions que vous prenez ont des répercussions très importantes non seulement sur votre entreprise, mais aussi sur vous et votre famille.

Votre entreprise absorbe une grande partie de vos ressources, de votre temps et de votre attention, et la sécurité financière de votre famille peut dépendre de sa réussite.

Le présent guide suit le cycle de vie de l'entreprise et de son propriétaire. Il aborde une série de sujets propres aux propriétaires d'entreprise, entre autres le choix de la structure d'entreprise optimale, l'élaboration d'un plan de relève et la transition vers une retraite bien planifiée et bien financée.

Grâce à une planification anticipée, vous pourrez protéger l'entreprise que vous avez bâtie au prix d'un travail acharné, atteindre vos objectifs d'affaires et vous assurer un avenir

prospère. Quel que soit le stade que vous et votre entreprise avez atteint dans votre parcours plein de défis et de satisfactions, vos conseiller juridique, fiscaliste et conseiller en placement sont là pour vous aider à prendre les décisions clés.

Ce guide vous est fourni à titre indicatif uniquement. Il ne constitue pas ni ne remplace des conseils juridiques ou fiscaux. Veuillez consulter un conseiller juridique qualifié et un conseiller fiscal qualifié avant de mettre en œuvre une stratégie.



Décision clé n° 1 : Comment choisir la meilleure structure pour votre entreprise ?

Faites le choix qui vous convient

L'entreprise individuelle est la structure d'entreprise la plus simple et souvent la moins coûteuse à créer.

Que vous soyez déjà propriétaire d'une entreprise ou que vous songiez à en fonder ou à en acheter une, choisir la bonne structure peut avoir une incidence majeure sur la réussite future de l'entreprise, sur vos impôts personnels et sur votre planification successorale.

Votre décision doit prendre en considération une série de facteurs, notamment la nature et l'emplacement de votre entreprise, le nombre de personnes concernées, la fiscalité, vos responsabilités éventuelles et les besoins financiers de l'entreprise.

Assurez-vous d'obtenir des conseils d'expert. Vos conseillers professionnels s'assureront que vous êtes bien informé sur les questions juridiques et fiscales pouvant se poser et que vous connaissez les incidences personnelles et professionnelles de vos décisions.

L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle est la structure d'entreprise la plus simple et souvent la moins coûteuse à créer. Elle peut constituer une bonne solution pour une petite entreprise ou pour une entreprise qui vient de démarrer car vous, en tant que propriétaire, avez un contrôle direct sur les décisions d'affaires et recevez tous les bénéfices. Cela dit, vous êtes juridiquement responsable des dettes et des obligations de l'entreprise. Par conséquent, vos avoirs professionnels et personnels peuvent être réclamés par vos créanciers au titre du remboursement de dettes. C'est ce qu'on appelle la « responsabilité illimitée ».

Comment une entreprise individuelle est-elle imposée ?

Vous devez faire état du revenu de votre entreprise dans une déclaration de revenus des particuliers. Vous devez inclure le bénéfice ou la perte de votre entreprise dans le revenu total pour l'année que vous inscrirez sur votre déclaration personnelle. Le bénéfice net de votre entreprise est imposé à titre de revenu personnel, ce qui limite vos possibilités de planification fiscale. Cependant, vous pourrez peut-être déduire vos pertes, le cas échéant, de votre revenu imposable total.

La société de personnes

La création d'une société de personnes est plus compliquée et coûte plus cher qu'une entreprise individuelle. Avoir des associés permet généralement de bénéficier de sources de financement additionnelles et d'élargir l'équipe de direction. Il peut toutefois être difficile de trouver les bons associés. En outre, ce genre de structure d'entreprise peut déboucher sur un partage des pouvoirs et, par conséquent, être une source potentielle de conflits entre les associés.

Même s'il n'est pas obligatoire, un contrat de société écrit peut permettre de prévenir des conflits éventuels. Généralement, il stipule les modalités de l'association, protège les intérêts de chaque associé en cas de désaccord ou de dissolution et définit comment les associés partagent les bénéfices.

Votre responsabilité personnelle à l'égard de l'entreprise et des actes de vos associés peut varier selon le type de société de personnes.

Sachez que les décisions de vos associés pourraient engager votre responsabilité légale et n'oubliez pas d'en parler à votre conseiller juridique.

Si vous songez à investir dans une société de personnes, vous devriez passer en revue les incidences fiscales et juridiques avec votre conseiller professionnel.

Comment une société de personnes est-elle imposée ?

Une société de personnes n'est pas une entité imposable. Cela veut dire qu'au lieu que l'impôt soit payé par la société de personnes, le revenu de celle-ci est transmis à chaque associé individuel qui devrait alors reporter sur leur déclaration de revenus personnelle leur part respective de ce revenu ou de la perte.

La société par actions

La société par actions constitue une entité juridique distincte de ses actionnaires et présente toutes les caractéristiques d'une personne. Elle peut être propriétaire d'un bien, engager sa responsabilité civile, prêter, emprunter et exercer une activité commerciale.

Si vous envisagez de créer une société par actions ou d'y investir, un certain nombre d'avantages s'offrent à vous. La continuité de l'entreprise est plus facilement assurée puisque les actions peuvent être achetées et vendues sans que les activités courantes soient perturbées. Il est aussi plus aisé de réunir des capitaux, et la taille et les ressources d'une entreprise constituée en société permettent parfois d'attirer plus facilement des gestionnaires spécialisés. En outre, à titre de propriétaire exploitant et d'actionnaire, votre responsabilité est généralement limitée à votre participation aux capitaux propres, de sorte que vos avoirs personnels sont à l'abri des créanciers de la société, sauf si vous avez apporté des garanties personnelles afin d'obtenir des prêts pour l'entreprise.

Il est important de consulter un conseiller juridique si vous créez ou acquérez une entreprise constituée en personne morale. Les sociétés par actions sont plus réglementées que les entreprises individuelles ou les sociétés de personnes, et leurs coûts de démarrage sont généralement plus élevés. Vous devrez organiser des assemblées d'actionnaires chaque année et respecter certaines obligations de tenue des dossiers et certaines dispositions de la législation propres à votre société. Les frais administratifs, juridiques et comptables risquent donc d'être plus importants.

Si vous êtes un professionnel et que vous pensez à constituer votre cabinet en société, veuillez consulter l'Annexe 2 pour obtenir de l'information spécifique aux sociétés professionnelles.

Comment une société par actions est-elle imposée ?

Étant donné qu'elle est une personne morale distincte, une société est tenue de produire sa propre déclaration de revenus de société et paie l'impôt sur le revenu qu'elle génère. Le calcul du revenu d'une société est fait séparément du revenu personnel du propriétaire d'entreprise ou de l'actionnaire.

Conseil éclair sur la planification d'entreprise

Facile et peu chère à créer, l'entreprise individuelle convient généralement à une petite structure ayant un seul propriétaire exploitant qui souhaite conserver un contrôle personnel direct. Les coûts sont généralement plus élevés pour les sociétés de personnes et les sociétés par actions, mais celles-ci permettent de réunir plus facilement des capitaux, ce qui en fait des structures de choix pour les entreprises plus grandes. Elles offrent aussi des avantages fiscaux et juridiques qui peuvent séduire certaines entreprises, quelle que soit leur taille. L'avantage est que vous pouvez modifier la structure de votre entreprise lorsqu'elle prend de l'expansion ou que les circonstances changent.

Planification fiscale pour les sociétés par actions

En tant que propriétaire exploitant, vous pouvez tirer parti de certaines possibilités de planification fiscale offertes aux sociétés par actions :

- La déduction accordée aux petites entreprises offre des possibilités de report d'impôt et un taux d'imposition réduit sur le bénéfice d'une entreprise active conservé au sein de celle-ci, jusqu'à concurrence du plafond des affaires pour les petites entreprises. Il faut savoir qu'il existe certaines règles qui peuvent restreindre l'accès d'une société à la déduction accordée aux petites entreprises.

- Si les actions de votre entreprise remplissent les critères des actions admissibles de petite entreprise (AAPE), la totalité ou une partie du gain réalisé à la vente de ses actions peut être exonérée de l'impôt des particuliers grâce à l'exemption pour gains en capital.
- En constituant votre entreprise en société, vous aurez la possibilité dans certains cas de fractionner votre revenu et de réduire vos impôts en versant des dividendes à des membres majeurs de votre famille devenus actionnaires.

- En ajoutant d'autres membres de votre famille comme porteurs d'actions ordinaires, que ce soit directement ou par le biais d'une fiducie familiale (ce qui peut être mis en place à travers un gel successoral), vous pouvez transférer la dette d'impôt future liée à la croissance de la société à des membres de la famille qui ont un revenu moins élevé, et multiplier ainsi l'utilisation de l'exemption pour gains en capital à la vente d'actions admissibles de petite entreprise.

Consultez vos conseillers professionnels pour savoir quelle est la structure qui convient le mieux à votre activité commerciale ou pour savoir si la structure actuelle vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Voici quelques éléments clés à prendre en compte pour choisir une structure d'entreprise appropriée :

	Entreprise individuelle	Société de personnes	Société par actions
Coûts	Option la moins chère	Les coûts peuvent varier en fonction de la complexité de la convention de société de personnes.	Coûts initiaux et subséquents plus élevés
Niveau de contrôle	Contrôle personnel direct	Partage avec le ou les associé(s)	Partage avec d'autres parties prenantes, y compris les actionnaires et les administrateurs
Responsabilité civile	Responsabilité personnelle illimitée	<ul style="list-style-type: none"> • Commandités : responsabilité illimitée et solidaire avec les autres associés • Commanditaires : responsabilité limitée à son apport 	Responsabilité transférée à la société, qui possède les mêmes droits, obligations et responsabilités qu'une personne au regard de la loi
Commodité	Structure la plus facile à établir et à gérer	Généralement facile à établir et à gérer	Exigences administratives, fiscales et juridiques (notamment les dépôts de documents réglementaires) généralement plus complexes
Continuité de l'entreprise	Difficile puisque cette structure compte sur une seule personne	La continuité peut être assurée par d'autres associés	À titre d'entité juridique distincte, une société par actions peut poursuivre ses activités même si les actionnaires originaux se retirent
Financement	Lever de nouveaux capitaux peut être difficile	Les commanditaires peuvent apporter des capitaux	Les actionnaires peuvent investir des capitaux additionnels importants
Fiscalité	Bénéfice imposé comme un revenu personnel	La part du bénéfice ou de la perte de l'associé est imposée comme un revenu personnel	<ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise produit une déclaration de revenus • Avantages fiscaux, notamment la déduction accordée aux petites entreprises, l'exemption pour gains en capital et la possibilité de fractionnement du revenu

Décision clé n° 2 : Comment réduire vos impôts ?

Organisez vos actifs de la façon la plus efficace sur le plan fiscal

Plusieurs stratégies de fractionnement du revenu, qui peuvent être avantageuses pour vous et votre famille, s'offrent aux propriétaires de sociétés fermées au Canada.

En tant que propriétaire d'entreprise, vous avez peut-être investi des avoirs personnels considérables dans votre entreprise, en plus d'avoir pris un engagement à long terme envers votre société et ses employés. Cela peut avoir des répercussions importantes non seulement sur vous et votre entreprise, mais aussi sur la sécurité financière de votre famille.

Pour protéger vos investissements, en tant qu'entreprise et en tant que particulier, votre stratégie d'affaires doit comprendre les éléments d'une planification fiscale et successorale bien structurée. Vous aurez ainsi la certitude que vos actifs sont organisés de la manière la plus avantageuse sur le plan fiscal et que vous avez bien utilisé les stratégies de planification fiscale qui s'offrent à votre entreprise et à votre famille.

Planification fiscale personnelle

Plusieurs stratégies de fractionnement du revenu, qui peuvent être avantageuses pour vous et votre famille, s'offrent aux propriétaires de sociétés fermées au Canada. Par exemple :

Fractionner le revenu en versant un salaire à des membres de la famille

Vous pouvez fractionner le revenu avec des membres de la famille dont le revenu est moins élevé en les employant dans la société et en leur versant un salaire raisonnable compte tenu des services qu'ils fournissent. Le salaire qu'ils reçoivent peut leur conférer aussi des droits de cotisation à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et générera des gains ouvrant droit à la pension au titre du

Régime de pensions du Canada (RPC) et du Régime de rentes du Québec (RRQ). Notez que les règles fiscales n'incitent pas à verser un salaire ou une prime supérieur à la valeur des services rendus.

Fractionner le revenu en versant des dividendes à des membres majeurs de votre famille

Si vous possédez une société active, vous pourriez transférer à la prochaine génération de votre famille une partie ou la totalité de la croissance future de l'entreprise en procédant à un gel successoral par le biais d'une fiducie familiale. Cette stratégie peut aussi vous permettre de fractionner le revenu en versant des dividendes de la société à votre conjoint ou à vos enfants majeurs. S'ils n'ont pas d'autres revenus, ils peuvent recevoir des montants significatifs de dividendes non imposables de la société (le montant varie en fonction du type de dividende et de la province ou du territoire de résidence des membres de la famille). Des règles existent qui peuvent avoir comme conséquence que les dividendes versés aux membres de la famille seraient imposés au taux marginal d'imposition le plus élevé. Il est donc crucial de discuter avec un conseiller fiscal qualifié si vous envisagez cette stratégie.

Multiplier l'exemption pour gains en capital

Il peut être possible de « multiplier » l'exemption pour gains en capital à la vente des actions admissibles de votre société. Cela pourrait accroître considérablement l'actif après



impôts de la famille lors de la vente. L'une des façons de procéder est de transférer la propriété de votre société d'exploitation à une fiducie familiale dont les bénéficiaires seraient des membres de votre famille. Lorsque vous vendez les actions admissibles détenues par la fiducie, les gains en capital subséquents peuvent être répartis entre tous les bénéficiaires qui demanderont, chacun de leur côté, l'exemption pour leurs gains en capital. Par exemple, une famille de quatre personnes peut demander quatre exemptions pour gains en capital, alors qu'un propriétaire d'entreprise ne peut se prévaloir que d'une exemption. Cela se traduit par des économies d'impôt supplémentaires pour la famille. Gardez à l'esprit qu'il existe certaines règles qui peuvent restreindre l'accès à l'exemption du gain en capital lorsqu'il s'agit de mineurs et de ventes entre personnes avec lien de dépendance.

Vous pouvez aussi considérer certaines possibilités de planification successorale. En gelant la valeur de votre société, vous limitez l'impôt à payer à votre décès. Vous pouvez aussi reporter les gains en capital liés à la croissance future de l'entreprise et les transférer à la prochaine génération tout en conservant le contrôle de l'entreprise.

Si vous avez l'intention de vous servir de l'exemption du gain en capital d'un membre de la famille,

il est important de savoir que cette personne aurait droit à une partie du produit de disposition. Les fonds ne vous appartiendront plus en tant que propriétaire de l'entreprise. Vous devez donc vous assurer que cette stratégie est pertinente dans votre cas.

Planification fiscale pour votre entreprise

Si vous êtes propriétaire d'une société canadienne fermée qui génère un bénéfice d'entreprise active, demandez-vous si les stratégies suivantes s'appliqueraient à votre entreprise :

Mettre en place un plan de retraite

Dans le cadre de votre plan de retraite, pensez à mettre en place un régime individuel de retraite (RRI). Un RRI est un régime de retraite à prestations déterminées qui peut, dans certains cas, donner droit à des plafonds de cotisations plus élevés qu'un REER. Les cotisations à un RRI augmentent avec l'âge du membre du plan.

Les cotisations à un RRI sont déductibles aux fins de l'impôt pour votre société. La croissance des placements d'un RRI se fait en report d'impôt. Ces placements ne seront imposables qu'à partir du moment que vous commencerez à faire des retraits du RRI.

En maintenant le statut de société exploitant une petite entreprise de votre société d'exploitation, vous pourrez bénéficier de l'exemption pour gains en capital lorsque vous vendrez vos actions.

Si le rendement des placements est moins élevé que prévu, vous pourriez être en mesure de faire des cotisations supplémentaires.

Les actifs d'un RRI peuvent être à l'abri des créanciers et conviennent généralement aux propriétaires d'entreprise âgés de 40 ans ou plus qui gagnent un salaire important. Cela signifie que vous devrez toucher un salaire de votre entreprise.

Maintenir le statut de société exploitant une petite entreprise admissible

Lorsque vous vendez les actions de votre société, vous pourrez bénéficier de l'exemption pour gains en capital lorsque vous vendrez vos actions. Cette exemption s'applique aux particuliers actionnaires de sociétés canadiennes fermées et actives, et peut représenter une économie d'impôt importante.

Pour avoir droit à l'exemption, vous devez faire en sorte que votre société ait le statut de société exploitant une petite entreprise. Il est plus facile de le faire avec certaines structures d'entreprise. Comme une trop grande valeur des actifs pourrait limiter votre capacité à demander l'exemption, vous aurez peut-être intérêt à transférer des placements non liés à l'entreprise dans une société de portefeuille. Cela pourrait permettre de « purifier » la société d'exploitation et de réduire l'accumulation d'actifs non admissibles.

Dividendes canadiens dans une société

Les dividendes de source canadienne provenant de titres cotés en bourse sont généralement assujettis à un impôt remboursable uniforme. Si vous recevez des dividendes d'une société canadienne ouverte dans votre société, pensez à vous verser des dividendes si vous allez payer personnellement de l'impôt à un taux moins élevé, étant donné que la société recevra un remboursement des impôts qu'elle avait payés.

L'assurance vie : un placement libre d'impôt dans la société

Si vous accumulez des fonds excédentaires dans votre société, le revenu de placement au sein de la société risque d'être imposé à un taux plus élevé que si vous le percevez à titre personnel (selon la province ou le territoire). Vous risquez également une double imposition à votre décès si vous détenez une société. Certaines solutions de planification fiscale vous permettent de contourner ce problème.

Une police d'assurance vie libre d'impôt détenue dans une société peut protéger le revenu des survivants, pour financer une convention de rachat d'actions ou pour payer l'impôt sur les gains en capital au décès. Même si les primes d'assurance vie ne sont généralement pas déductibles du revenu imposable, il peut être avantageux d'acheter une assurance vie par l'intermédiaire de la société plutôt que personnellement. Les fonds excédentaires de la société peuvent être investis dans la police d'assurance, croître à l'abri de l'impôt, procurer une source supplémentaire de revenu de retraite et potentiellement être versés à vos bénéficiaires à titre de prestation de décès libre d'impôt. Discutez avec un représentant en assurance vie agréé pour plus de détails.

Veillez communiquer avec nous pour obtenir de plus amples renseignements concernant certaines stratégies qui visent à réduire l'impôt des particuliers et des sociétés.

Conseil éclair sur la planification d'entreprise

Si vous êtes propriétaire d'une société canadienne fermée, vous pourriez être en mesure d'utiliser plusieurs stratégies de réduction d'impôt. Ces stratégies incluent le fractionnement du revenu avec des membres de la famille disposant d'un revenu moins élevé, le maintien du statut de petite entreprise, si vous planifiez de vendre les actions de votre société, le placement des fonds excédentaires dans une police d'assurance libre d'impôt et d'autres investissements fiscalement avantageux.

Décision clé n° 3 : Que faire du surplus de liquidités ?

Conservez et maximisez votre surplus d'actif

Si vous avez un surplus de liquidités dans votre société, demandez-vous s'il pourrait servir à combler des besoins de l'entreprise à court terme.

Si vous êtes le propriétaire exploitant d'une société canadienne fermée qui accumule des surplus de liquidités, vous vous demandez sans doute si vous devez conserver les fonds dans la société ou les en retirer tout en payant le moins d'impôt possible. Dans ce cas, vous devez répondre à un certain nombre de questions avant de prendre une décision.

L'entreprise a-t-elle besoin de liquidités ?

Si vous avez un surplus de liquidités dans votre société, demandez-vous s'il pourrait servir à combler des besoins de l'entreprise à court terme. Par exemple, avez-vous besoin de ces liquidités pour payer les acomptes provisionnels de l'impôt sur le revenu ou la taxe de vente telle que la TPS ? Votre entreprise subit-elle des périodes de ralentissement saisonnier pendant lesquelles un supplément de liquidités est nécessaire ? Demandez-vous si vous devrez rembourser des dettes ou effectuer des achats importants dans un avenir proche.

Si vous avez un surplus de liquidités qui ne sera pas utilisé pour combler des besoins de l'entreprise, le revenu de placement gagné sur ce surplus sera imposé aux taux d'imposition des placements des sociétés, qui peuvent être légèrement supérieurs aux taux d'imposition des particuliers les plus élevés, les taux variant selon la province ou le territoire.

Avez-vous besoin du surplus de liquidités à des fins personnelles ?

Devez-vous honorer des factures personnelles prochainement, comme des acomptes provisionnels d'impôt sur le revenu, dont l'échéance est stricte ? Vous avez peut-être aussi l'intention d'effectuer un achat important, comme l'acquisition d'une résidence secondaire, ou d'aider un membre de votre famille à financer ses études, son mariage ou sa mise de fonds pour l'achat d'une maison. Si vous savez que vous aurez besoin de retirer de la société le surplus de liquidités pour subvenir à ces dépenses personnelles, déterminez quand vous en aurez besoin. Il est important de comprendre les incidences fiscales d'un tel retrait et de savoir s'il sera possible d'effectuer plusieurs retraits sur une période donnée pour réduire le fardeau fiscal.

À quoi serviront les fonds ?

Si vous n'avez pas besoin des surplus immédiatement ni pour l'entreprise ni pour vous-même, pour quelles raisons retirez-vous les fonds de la société ? Il est parfois avantageux de retirer les fonds de la société, le revenu de placement qui découle des fonds excédentaires au sein de la société pouvant être imposé à un taux légèrement supérieur au taux d'imposition des particuliers le plus élevé. Toutefois, dans certaines situations, le contraire est tout aussi vrai et il pourrait y avoir un possible avantage de report d'impôt lorsque le revenu de placements est gagné

et maintenu dans la société. Dans certains cas des niveaux élevés de revenu de placement passif peuvent restreindre la capacité de votre société à avoir accès à la déduction accordée aux petites entreprises sur le revenu provenant d'une entreprise exploitée activement. Un bon point de départ est d'analyser vos objectifs à long terme, par exemple :

- **La planification de la retraite** – Allez-vous utiliser les fonds pour votre retraite, en cotisant à un REER ou à un RRI ?
- **La planification successorale** – Voulez-vous améliorer la valeur du patrimoine que vous transférerez à votre famille ? Un grand nombre des stratégies de planification successorale efficaces passent par des solutions basées sur l'assurance. Les fonds peuvent croître à l'abri de l'impôt et peuvent être disponibles au moment de la retraite pour compléter le revenu, ou être payés au décès en franchise d'impôt.
- **La préservation de l'actif** – Si vous voulez réduire le risque que les fonds soient réclamés par des créanciers de la société, songez à transférer le surplus de liquidités à une société de portefeuille. Discutez-en avec un conseiller fiscal qualifié sur les façons d'y arriver.
- **Planification fiscale** – Détenir des placements excédentaires ou une police d'assurance dans une société pourrait rendre vos actions inadmissibles à titre d'AAPE, de sorte que vous ne pourriez pas vous prévaloir de l'exemption pour gains en capital à la vente de votre entreprise. Vous pourriez donc vouloir retirer les fonds excédentaires de la société. Une structure de société adéquate pourrait vous permettre d'extraire les liquidités de votre société d'exploitation en report d'impôt.

Retrait de fonds de la société

Si vous avez décidé de retirer des fonds de la société, songez à des stratégies potentielles qui pourraient vous aider à faire le retrait et à réduire les incidences fiscales.

Stratégies libres d'impôt

- **Remboursement de frais** – Gardez dans vos dossiers des pièces justificatives des dépenses d'entreprise que vous payez personnellement. Si votre société vous rembourse, vous ne paierez pas d'impôt sur les fonds que vous recevez, et la société peut obtenir une déduction fiscale au titre de ces dépenses.
- **Remboursements de prêts des actionnaires à la société** – Les prêts des actionnaires, tels que le prêt d'actifs personnels à la société ou les dividendes déclarés mais jamais versés, peuvent être remboursés sans incidence fiscale pour vous.

Vous pouvez aussi considérer d'autres stratégies non imposables comme le versement d'un dividende en capital si votre société dispose d'un solde positif du compte de dividendes en capital.

Stratégies imposables

Les stratégies imposables de retrait de fonds de la société comprennent le paiement à vous-même d'un salaire ou le versement d'un dividende. Bien que le versement d'un dividende imposable débouche sur de l'impôt personnel à payer, il peut également créer un remboursement d'impôt si la société avait payé des impôts remboursables à l'ARC lorsqu'elle gagnait du revenu passif. Il existe aussi des possibilités de fractionnement du revenu, par exemple le paiement d'un salaire raisonnable à un membre de la famille disposant d'un revenu moins élevé en contrepartie de services fournis, ou le versement de dividendes à des actionnaires majeurs membres de la famille (gardez à l'esprit qu'il y a certaines règles qui peuvent avoir pour conséquence que les dividendes seraient imposés aux membres de la famille au taux marginal d'imposition le plus élevé).

Conseil éclair sur la planification d'entreprise

Vous pouvez recourir à un simple « arbre décisionnel » pour analyser les situations liées au surplus de liquidités de votre entreprise et, le cas échéant, de quelle manière il pourrait être utilisé :

1. Demandez-vous si l'entreprise aura besoin de ce surplus de liquidités dans un avenir prévisible.
2. Si ce n'est pas le cas, déterminez si vous avez un besoin personnel imminent.
3. Si vous n'avez pas de besoins imminents, considérez vos objectifs à long terme, par exemple la retraite ou la protection de vos actifs.
4. Dans le cas où vous décidez de retirer le surplus de liquidités, trouvez les stratégies fiscales les plus avantageuses pour le faire.

Nous offrons une gamme de services visant à vous permettre de protéger et de maximiser vos surplus d'actif. Communiquez avec nous pour obtenir plus de renseignements.

Décision clé n° 4 : Comment retenir vos employés ?

Offrez des avantages accrus pour attirer et retenir les meilleurs talents

Les régimes d'épargne d'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.

En tant que propriétaire d'entreprise, vous savez à quel point il est important de recruter, de rémunérer et de fidéliser vos meilleurs talents.

Ce faisant, vous assurez la continuité de l'entreprise, vous protégez le savoir que vous avez accumulé au sein de votre organisation et vous vous préparez pour 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. 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 d'employeur

Les employés sont de plus en plus conscients de la nécessité de subvenir à leurs besoins de retraite. Les régimes d'épargne d'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 encourage vos employés à épargner en vue de leur retraite tout au long de leur carrière. Même les petites entreprises peuvent y recourir. Ces régimes, qui fonctionnent comme des 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 d'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 accumulés au sein du régime au bénéfice des participants individuels sont généralement immobilisés selon les dispositions de la législation provinciale ou fédérale. Il existe deux sortes de RPA, décrits ci-après:

Régimes de retraite à cotisations déterminées (CD) et régimes de retraite à prestations déterminées (PD)

Dans les régimes à CD, les employés choisissent les placements au sein de leur régime individuel, et leurs prestations de retraite sont établies en fonction de la valeur de ces placements au moment où ils prennent leur retraite. Pour l'employeur, cette option peut revenir moins chère et elle est plus facile à administrer qu'un régime à PD.

À l'inverse, un régime à PD garantit à l'employé une prestation de retraite donnée qui est calculée d'après une formule faisant intervenir les revenus et les années de service. Les régimes à PD précisent généralement l'âge (souvent 65 ans) auquel les employés peuvent commencer à recevoir leur revenu de retraite. En tant qu'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. En cas de surcapitalisation du régime, vos paiements seront moindres.

Conseil éclair sur la planification d'entreprise

Des incitatifs financiers, comme des prestations de retraite améliorées, vous aideront à retenir vos employés clés, mais n'oubliez pas les aspects non financiers comme le développement de carrière et l'équilibre travail-vie privée.

Prestations de retraite améliorées

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

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 est en droit d'attendre. 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.

Les CR ne comportent aucun plafond de cotisations dans la législation (à condition que les cotisations soient « raisonnables ») et aucune restriction concernant les placements. Les employés peuvent aussi tirer parti de certaines stratégies de placement faisant appel à l'assurance vie.

Régimes de retraite individuels (RRI)

Tel que mentionné précédemment, un RRI est un régime de retraite à prestations déterminées.

Il peut être établi pour un propriétaire d'entreprise, mais également pour les employés clés, afin de subvenir à leur retraite.

Les RRI conviennent généralement aux personnes âgées de 40 ans ou plus et qui touchent un revenu d'emploi important.

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 et un temps suffisants pour faire le travail sont essentiels à la satisfaction des employés, tandis que la formation et le développement concourent au maintien de leur motivation. Vous devez favoriser un environnement social et l'esprit d'équipe, et prouver votre engagement en vous assurant que l'équilibre travail-vie privée peut être réalisé.

Si vous perdez un employé clé, organisez une entrevue de départ pour comprendre sa décision. Son insatisfaction pourrait faire ressortir des problèmes parmi les autres employés clés, et vous pourrez éviter un autre départ coûteux pour l'entreprise.

Nous pouvons vous aider à évaluer les atouts d'avantages sociaux améliorés, notamment les CR, les RRI et les REER collectifs, et vous aider à mettre en place ces régimes. Pour plus de détails, communiquez avec nous.

Décision clé n° 5 : Comment vous mettre à l'abri des risques ?

Protégez des créanciers vos actifs personnels et ceux de votre entreprise

Selon votre province ou votre territoire de résidence, vous pouvez placer des fonds dans un contrat d'assurance ou fonds distincts pour les protéger contre des réclamations éventuelles.

Comme vous avez travaillé d'arrache-pied en tant que propriétaire d'entreprise pour accumuler vos actifs, il est important de prendre des précautions pour les protéger et vous prémunir contre le risque. Évaluez votre situation et voyez si vous avez besoin de protéger votre entreprise contre des créanciers. S'il s'agit d'une entreprise individuelle ou d'une société de personnes, vos actifs personnels et commerciaux ne sont pas à l'abri de vos créanciers en cas de réclamation contre l'entreprise.

Il existe un certain nombre de solutions. L'une consiste à séparer autant que possible votre patrimoine personnel des actifs de votre entreprise et à structurer judicieusement vos avoirs afin de réduire au minimum vos obligations éventuelles avant que des problèmes d'insolvabilité surviennent. Vous pouvez ainsi vous protéger efficacement, notamment si vous décidez d'une telle planification dans le cours normal de vos affaires. Les stratégies présentées ci-dessous pourraient vous être utiles:

Protection des actifs personnels

- **Dons d'actifs** – Si vous donnez des actifs à des membres de votre famille, vous pouvez réduire le nombre d'actifs à la disposition de vos créanciers. Mais ne perdez pas de vue que maintenant ces actifs seront exposés aux créanciers des membres de votre famille qui les reçoivent. Sauf s'il est fait au bénéfice d'un conjoint, le don est considéré comme une vente à la juste valeur marchande aux fins de l'impôt canadien et pourrait générer un gain en capital.
- **Assurances** – Selon votre province ou votre territoire de résidence, vous pouvez placer des fonds dans un contrat d'assurance ou fonds distincts pour les protéger contre des réclamations éventuelles. Dans bien des cas, la composante placement d'un contrat d'assurance et les intérêts des bénéficiaires en vertu de ce contrat peuvent être protégés contre les réclamations des créanciers.
- **Actifs protégés dans les régimes enregistrés** – Les fonds déposés dans un REER peuvent être protégés contre les créanciers dans certaines provinces et certains territoires. De plus, les REER sont généralement à l'abri des créanciers lors d'une situation de faillite. Rappelez-vous que les régimes de pension agréés régis par la législation sur les retraites peuvent aussi offrir une protection contre les réclamations des créanciers, à quelques exceptions près.

Vous pourriez souhaiter faire appel aux services d'une société de fiducie professionnelle comme RBC Trust Royal® afin d'agir en qualité d'exécuteur/liquidateur ou en tant que votre agent (si vous avez été désigné comme exécuteur/liquidateur) pour la gestion des actifs de la succession. Quelques-uns des avantages de faire appel à une société de fiducie comprennent l'impartialité, la disponibilité, l'expertise et la continuité pour les successions de longue date. La désignation d'une société de fiducie peut aider à s'assurer que la gestion d'une succession se fait conformément avec les lois pertinentes. De même, cela peut permettre d'éviter tout conflit possible entre vos exécuteurs/liquidateurs ou avec vos bénéficiaires, et les membres de votre famille ainsi que vos amis seront soulagés du poids de devoir gérer seuls les actifs de la succession.

Si vous vous posez des questions à savoir qui nommer comme exécuteur/liquidateur, ou quelles sont les responsabilités d'un exécuteur/liquidateur, adressez-vous à votre conseiller de RBC pour en savoir plus à propos des services offerts par RBC Trust Royal.

- **Transfert d'actifs à une fiducie formelle** – Comme la propriété légale des actifs est transférée au fiduciaire, si la fiducie est adéquatement structurée, les actifs pourraient être protégés contre de futurs créanciers. Vous risquez toutefois de perdre le contrôle des fonds transférés, selon la nature de la fiducie. Déterminez si vous pouvez vous permettre de perdre ce contrôle. Idéalement, choisissez un fiduciaire dont vous savez qu'il gèrera les actifs d'une manière convenablement. Rappelez-vous que placer des actifs dans une fiducie pourrait avoir des incidences fiscales importantes ; vous avez donc intérêt à obtenir des conseils professionnels pour bien comprendre les conséquences avant de prendre une décision.

Protection de votre entreprise

Lorsque vous cherchez à élaborer une stratégie pour protéger les actifs de votre entreprise, certaines mesures peuvent donner l'impression que vous tentez de mettre vos actifs hors d'atteinte de vos créanciers. Cela peut vous nuire dans l'éventualité d'une action en justice et peut être particulièrement important si votre entreprise est en difficulté financière. Essayez d'éviter :

- de transférer un bien pour un montant inférieur à sa juste valeur marchande ;
- de transférer un bien sans une documentation adéquate ;
- de transférer un bien quand vous conservez un intérêt permanent ou continuez de se comporter comme le propriétaire ;
- de transférer un bien sans modifier la possession.

La protection des actifs de votre entreprise peut nécessiter de les transférer à plusieurs autres entreprises constituées en société. Ainsi, si une entreprise fait faillite, cela ne laissera pas les autres dans une position vulnérable. Il est important de démontrer que chaque entreprise est une entité juridique légitime qui poursuit ses activités indépendamment.

Assurez-vous que les transferts entre les sociétés sont effectués à la juste valeur marchande et documentés comme s'ils étaient conclus sans lien de dépendance. En outre, si vous avez plusieurs sociétés constituées partageant un nom commercial commun, assurez-vous que toute la documentation est établie selon la dénomination exacte de chaque société et signée par le signataire autorisé.

Pour assurer la protection de vos précieux actifs d'entreprise, vous pourriez vouloir structurer votre entreprise de telle sorte que votre société d'exploitation ne détienne que le nombre minimal d'actifs nécessaires à la poursuite de ses activités. Envisagez de faire détenir ces actifs par une autre société et qu'ils soient loués par cette dernière à la société d'exploitation, de sorte qu'ils soient à l'abri des créanciers en cas de réclamation.



Avantages de la constitution en société

Constituer votre entreprise en société peut être un moyen de protéger vos actifs personnels. En tant que propriétaire exploitant, votre responsabilité est seulement proportionnelle à votre participation. Par conséquent, vous n'êtes pas personnellement responsable des dettes de la société. La différence est grande par rapport aux entreprises individuelles, où l'entrepreneur est personnellement responsable de toutes les dettes et obligations de son entreprise, et aux sociétés de personnes, où les associés peuvent être personnellement responsables des actes des autres associés. Si vous constituez votre entreprise en société, soyez prudent en ce qui concerne les garanties personnelles apportées pour des prêts accordés à votre entreprise. Dans un tel cas, la protection offerte par une société constituée est inopérante, et vous pourriez être personnellement responsable du remboursement de ces prêts.

Fonds excédentaires dans votre entreprise

Pensez à conserver une trésorerie en réserve peu élevée. Si vous avez accumulé des fonds excédentaires dans votre entreprise, dont vous n'avez pas besoin pour vos charges d'exploitation, songez à les transférer à une société de portefeuille. Vous pourrez ainsi les protéger contre les créanciers de la société d'exploitation. Vous devriez également évaluer les avantages et les inconvénients d'un RRI pour votre société. Vous pourriez augmenter vos fonds de retraite, et les actifs dans un RRI sont à l'abri des créanciers.

Pour connaître les possibilités à votre disposition afin de protéger vos actifs personnels et commerciaux contre les créanciers, veuillez communiquer avec nous.

Conseil éclair sur la planification d'entreprise

Nombreux sont les propriétaires de petite entreprise qui consacrent la plupart de leurs ressources financières à leur affaire. Il est alors souvent difficile de faire la différence entre actifs personnels et actifs de l'entreprise. Mais, en séparant les deux et en mettant en œuvre des stratégies légitimes pour chaque catégorie, vous pouvez vous protéger contre d'éventuelles réclamations de créanciers.

Décision clé n° 6 : Comment vous protéger contre l'imprévu ?

Mettez au point un plan pour protéger votre entreprise contre les revers

Cela vous permet, d'une façon économique, de mettre votre entreprise à l'abri des conséquences de la perte d'une personne essentielle, par suite de son départ volontaire, de son décès, d'une maladie grave ou d'une invalidité.

Votre entreprise est-elle préparée en cas de catastrophe ? Avez-vous un plan pour faire face à la perte d'une personne clé, par suite d'un départ volontaire, d'une maladie grave, d'une invalidité ou d'un décès, ou pour atténuer les conséquences d'un divorce qui pourrait avoir un impact considérable sur une entreprise familiale ?

Planifier vous aidera à limiter le préjudice subi par l'entreprise que vous avez bâtie au prix d'efforts importants et à laquelle vous avez consacré tant de ressources. Vous vous protégez en souscrivant des assurances contre l'incendie, contre les dommages causés à vos installations et contre le vol d'équipement, mais les impondérables auxquels vous n'avez pas réfléchi lors de votre planification peuvent nuire gravement à votre capacité de fournir des services à vos clients. L'absence de planification peut être préjudiciable à la valeur et au rendement de votre entreprise, et miner le moral du personnel.

Solutions d'assurance

Une assurance peut vous procurer une certaine sécurité financière si vous êtes incapable de travailler ou de gagner un revenu en raison d'un accident ou d'une maladie. En tant que propriétaire d'entreprise, votre présence constante est souvent essentielle à la réussite durable de l'entreprise. Plusieurs stratégies d'assurance sont particulièrement importantes pour assurer la continuité et la sécurité de l'entreprise :

- Pensez à souscrire une assurance qui peut générer des liquidités afin de soutenir votre entreprise pour payer les frais généraux et certaines charges dont vous serez toujours responsable même si vous êtes temporairement dans l'incapacité de travailler.
- Financer une convention de rachat d'actions au moyen d'un contrat d'assurance. Il peut s'agir d'une façon rentable de permettre aux propriétaires d'entreprise d'acheter les actions d'un associé ou d'un actionnaire en cas de décès, d'invalidité ou de maladie grave de ce dernier. Ceci permettra de prendre des mesures immédiates pour réduire le plus possible les préjudices éventuels en rassurant les employés, les créanciers, les fournisseurs, les investisseurs, et d'assurer que la famille de l'associé ou la succession de l'actionnaire reçoive une aide financière.
- S'assurer contre la perte d'une personne clé. Cela vous permet, d'une façon économique, de mettre votre entreprise à l'abri des conséquences de la perte d'une personne essentielle, par suite de son départ volontaire, de son décès, d'une maladie grave ou d'une invalidité. Vous estimez l'impact financier de cette perte sur votre entreprise et vous vous assurez contre la survenance d'événements précis. Votre entreprise recevrait une indemnité proportionnelle à l'assurance que vous auriez souscrite, ce qui vous permettrait de faire face à des dépenses découlant de cette perte.

- Considérer les avantages éventuels d'une assurance collective pour vos employés. Vous pouvez ainsi ajouter un élément convaincant à la structure de rémunération de votre entreprise, favoriser la fidélisation à long terme des employés et attirer des talents.

Retenir les meilleurs talents

Bon nombre d'organisations comprennent mal ce que les employés ou les candidats à l'embauche attendent d'un employeur. C'est l'une des raisons pour laquelle les entreprises ont du mal à attirer les employés qui ont les compétences dont elles ont besoin.

La santé mentale est une cause majeure des demandes de prestations d'invalidité de courte durée pour un pourcentage élevé des entreprises. Les employés indiquent que les principales raisons de quitter un emploi sont le stress, le manque de confiance dans la direction, l'insatisfaction par rapport aux possibilités de promotion, le salaire de base et le manque d'équilibre entre le travail et la vie privée.

Analysez les conséquences commerciales éventuelles de la perte de vos employés les plus talentueux. Pour les retenir, apprenez à les connaître, récompensez-les, mettez-les au défi régulièrement et entretenez leur motivation, favorisez l'esprit d'équipe, offrez-leur des possibilités d'évolution et procurez-leur un régime de rémunération étendu et concurrentiel. Cela vous aidera à maximiser la productivité et à assurer la continuité de vos activités.

Stratégie en cas de divorce pour une entreprise familiale

Un divorce peut avoir des conséquences financières et affectives majeures pour une entreprise familiale. Il peut aussi avoir un effet défavorable sur les employés de l'entreprise qui ne sont pas membres de la famille. Imaginez l'impact d'un divorce sur le moral et les relations au sein de l'entreprise, ainsi que sur le rendement. Vous pouvez réduire les effets négatifs grâce à une planification juridique, successorale et fiscale attentive, mais ne sous-estimez pas les avantages d'une stratégie familiale en cas de divorce, pouvant se révéler précieuse dans votre planification.

Songez à un contrat de mariage pour éviter certains conflits associés à un divorce. Bien qu'il s'agisse d'un sujet difficile à aborder, un tel contrat peut être un outil important.

Si l'entreprise familiale est le principal actif de la famille, un divorce risque de se traduire par la vente de l'entreprise et la division du produit entre les ex-époux. L'évaluation de l'entreprise devient alors souvent la question centrale. Elle peut être la source de litiges inextricables et doit constituer un élément essentiel de toute stratégie de divorce d'une entreprise familiale.

À ce titre, un expert en évaluation d'entreprise peut être utile pour :

- résoudre les questions liées au divorce et les situations de rachat, puisque les partenaires d'affaires s'entendront sur la valeur de l'entreprise ;
- parvenir à un accord sur la juste valeur marchande de l'entreprise en obtenant les opinions de toutes les personnes concernées ;
- obtenir une évaluation objective d'après les recherches effectuées ;
- expliquer à chacun le processus d'évaluation et son résultat pour que tout le monde comprenne.

Si vous planifiez l'imprévu, vous permettrez à votre entreprise de surmonter des événements qui, autrement, pourraient avoir des conséquences néfastes. Outre l'assurance et les stratégies visant à retenir les employés clés et à réduire les effets d'un divorce sur l'entreprise familiale, n'oubliez pas les précautions de base. Assurez-vous que les systèmes informatiques sont sauvegardés et que les renseignements commerciaux et opérationnels importants sont efficacement communiqués dans l'ensemble de l'entreprise afin de réduire le risque en cas de perte de personnes clés.

À RBC, nous pouvons évaluer et gérer les différents risques auxquels vous et votre entreprise sont exposés. Pour plus de détails, communiquez avec nous.

Décision clé n° 7 : Avez-vous l'intention de vous retirer de votre entreprise ?

Créez une stratégie de sortie pour assurer une transition sans anicroche vers une retraite bien financée

Si les membres de votre équipe de direction sont intéressés par l'achat de l'entreprise, songez à un rachat par la direction ou à mettre en place un plan de participation à l'actionnariat pour la transition de votre entreprise.

Si vous vous trouvez à l'approche de la date de votre retraite, avez-vous discuté de vos projets avec votre famille ou avec vos associés en affaires ?

Que vous souhaitiez vendre l'entreprise à un tiers, la transférer à un membre de votre famille, structurer un rachat par la direction ou la dissoudre, planifier peut vous permettre de prendre de meilleures décisions à long terme et d'augmenter vos chances d'une transition sans anicroche. Vous pourrez ainsi retirer une somme plus importante en vue du financement de votre retraite, faciliter les transitions au niveau de la direction et disposer de plus d'options. Au cours des prochaines décennies, beaucoup de petites entreprises changeront de mains. Si vous n'avez pas encore envisagé un plan de relève, ni même défini vos intentions concernant l'entreprise lorsque vous partirez à la retraite, le temps est venu d'y penser.

Votre entreprise vous procurera-t-elle suffisamment d'argent pour financer votre 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 l'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, sachez qu'un grand nombre de propriétaires d'entreprise se retrouvent dans l'impossibilité de vendre leur entreprise, et ce, pour diverses raisons. Ils peuvent notamment avoir de la difficulté à trouver un acheteur adéquat et à obtenir du financement pour un successeur, une fois qu'ils l'ont identifié.

Pour éviter la situation où vous souhaitez prendre votre retraite mais ne pouvez pas trouver un acheteur, pensez à préparer votre propre succession pour que vos remplaçants soient prêts à diriger et à acheter la société au moment de votre départ. Vos options sont notamment les suivantes : un copropriétaire, des employés clés ou un membre de votre famille plus jeune déjà actif dans l'entreprise.

Si les membres de votre équipe de direction sont intéressés par l'achat de l'entreprise, songez à un rachat par la direction ou à mettre en place un plan de participation à l'actionnariat pour la transition de votre entreprise. Cela pourra permettre d'assurer la continuité de l'entreprise, de tirer parti de l'expérience de l'équipe de direction et, en évitant les perturbations pendant la période de transition, d'accroître les probabilités que l'entreprise conserve ses clients et ses fournisseurs. Pour ces raisons notamment, les rachats par la direction réussissent souvent mieux qu'un transfert aux membres de la famille ou à des tiers.



N'attendez pas jusqu'à la dernière minute

N' imaginez pas que vous pourrez établir un plan de relève efficace en peu de temps. Beaucoup de propriétaires d'entreprise sous-estiment le temps que nécessite l'élaboration d'un plan. Le moment est venu de commencer à y penser. Cela peut vous paraître accessoire lorsque vous êtes tout entier absorbé par les opérations courantes de l'entreprise, mais il est important de se préparer à l'avance. Commencez par mettre par écrit vos objectifs et consultez des professionnels du droit, de la fiscalité et de la comptabilité pour obtenir des conseils concernant l'établissement du plan de relève.

Soyez réaliste lorsque vous planifiez votre retraite. En général, l'optimisme vient naturellement, particulièrement si votre entreprise a toujours subvenu à vos besoins et à ceux de votre famille, et que vous comptez en faire la principale source de votre épargne-retraite. Maximisez les autres sources de revenu de retraite comme les REER ou les RRI par exemple et, quelle que soit votre passion pour votre travail, n'attendez pas pour planifier votre retraite. Laissez-vous le temps de trouver des acheteurs potentiels afin d'obtenir l'offre la plus élevée possible pour votre entreprise. Voici quelques conseils :

- Commencez à travailler à votre plan de relève dès que possible.
- Établissez des objectifs réalistes.
- Revoyez votre plan régulièrement.
- Définissez les qualités que vous recherchez chez un successeur (p. ex. compétences, ressources, etc.).
- Constituez une équipe de professionnels (p. ex. courtier d'entreprises, conseiller juridique, fiscaliste et conseiller financier expérimentés) pour vous aider à établir votre plan.

À quel stade de son cycle de vie votre entreprise se trouve-t-elle ?

Le stade auquel votre entreprise est parvenue dans son cycle de vie peut influencer la planification de votre retraite. Comme vos priorités changeront au fur et à mesure du cycle de vie de l'entreprise, adoptez une approche flexible. Au départ, vous n'aurez peut-être pas beaucoup de ressources ou de temps à consacrer à la planification de la retraite. Vous en aurez sans doute davantage, plus tard, lorsque vous serez établi ; il n'est cependant jamais trop tôt pour commencer sa planification de retraite.

Pendant les premières années et les périodes de croissance, intégrez la planification de la retraite à vos décisions stratégiques en diversifiant et pensez à placer les surplus d'actifs dans des REER, des RRI,

des assurances vie libres d'impôt ou des placements non enregistrés. Obtenez les conseils d'un fiscaliste pour vous aider à maximiser les flux de trésorerie en vue de faire fructifier ces actifs. Vous aurez peut-être aussi la possibilité de fractionner votre revenu avec les membres de votre famille dans certains cas, ce qui serait avantageux lorsque vous vendrez l'entreprise. Établissez un plan successoral exhaustif, notamment en mettant en place des testaments, des procurations et des mandats, et en les mettant à jour lorsque les circonstances changent.

Si votre entreprise établie génère des flux de trésorerie excédentaires, vous serez peut-être imposé au taux le plus élevé. Si vous mettez l'accent sur l'expansion future de l'entreprise, n'oubliez pas de continuer à diversifier et à utiliser les actifs excédentaires aux fins de la planification de votre retraite. Vous disposez peut-être maintenant des fonds nécessaires pour élaborer des stratégies plus complexes qui peuvent vous aider à payer moins d'impôt et à mieux atteindre vos objectifs de retraite et de planification successorale.

Lorsque votre entreprise est parvenue à maturité, vous devriez avoir une stratégie de retrait. Posez-vous les questions suivantes :

- L'entreprise peut-elle générer assez de revenus pour financer votre retraite ?

- Si vous avez l'intention de vendre votre entreprise, allez-vous vendre les actions ou les actifs ? Dans le cas de la vente d'actions admissibles de petite entreprise, vous avez la possibilité d'utiliser l'exemption pour gains en capital.
- Pouvez-vous utiliser des possibilités comme le versement de l'allocation de retraite et le remboursement des prêts d'actionnaires pour contribuer au financement de votre retraite ?
- Transférerez-vous l'entreprise à un membre de votre famille ? Avez-vous identifié un possible successeur ?
- Un gel successoral est-il possible ? Voir la « décision clé n° 2 – Comment réduire vos impôts ? » pour en apprendre davantage sur les gels successoraux.

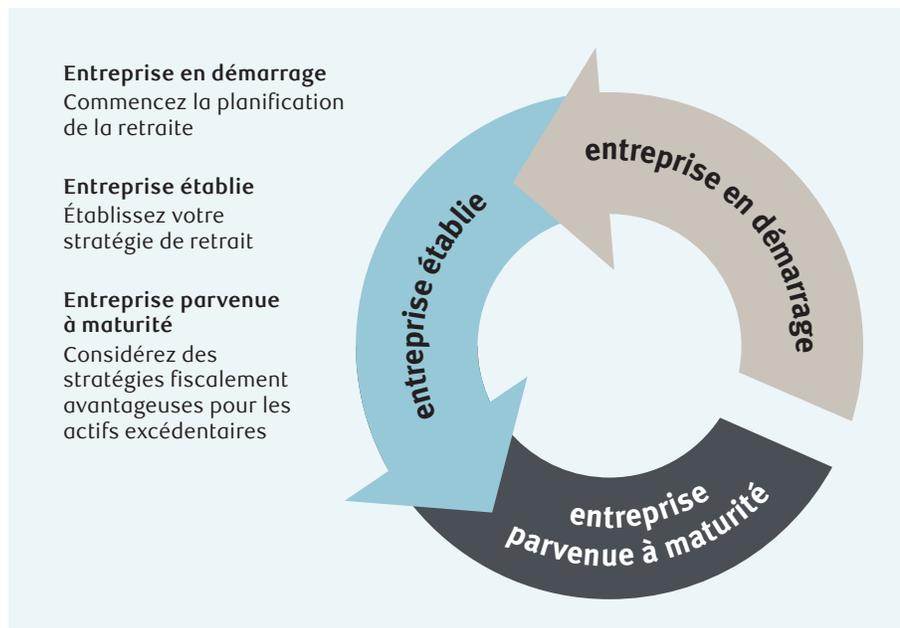
Confronté comme vous l'êtes aux défis quotidiens de votre entreprise, la planification à long terme ne figure peut-être pas en tête de vos priorités, mais un plan de relève peut améliorer la valeur totale de votre entreprise et aider à maintenir son orientation stratégique. Établir des objectifs et un calendrier vous permet de maintenir le cap et vous oblige à penser à long terme. Pendant le processus de la planification, vous pouvez aussi identifier de futurs dirigeants talentueux et d'autres employés qui pourraient jouer des rôles cruciaux. Vous pouvez ensuite vous assurer qu'ils acquièrent la formation et l'expérience dont ils auront besoin.

Nous pouvons vous aider à planifier une retraite prospère grâce à votre entreprise et nous pouvons collaborer avec vous pour établir un plan financier qui vous permettra d'atteindre vos objectifs. Pour plus de détails, communiquez avec nous.

Conseil éclair sur la planification d'entreprise

Détenir une partie de votre épargne-retraite en dehors de l'entreprise réduit votre risque. Si vous retirez les bénéfices, ces bénéfices pourraient être à l'abri des pertes futures de l'entreprise. En vous versant à vous-même un salaire plutôt que des dividendes, vous pouvez tirer parti du report de l'impôt sur le revenu des particuliers en contribuant à un REER ou à un RRI. Votre entreprise peut vous payer une allocation de retraite lorsque vous prenez votre retraite, que vous vendiez l'entreprise ou que vous la transfériez à un membre de votre famille. L'allocation peut être admissible à un transfert dans un REER avec report d'impôt, sous réserve de certaines limites. Il est également possible d'intégrer des assurances dans votre stratégie de retraite, par exemple, pour financer une convention de rachat d'actions et poursuivre les activités au cas où l'entreprise perdrait une personne clé, ou la valeur de rachat peut être utilisée pour obtenir un revenu.

Le cycle de vie du propriétaire d'entreprise



Décision clé n° 8 : Vendrez-vous votre entreprise ?

Maximisez le prix de vente en la rendant plus attrayante aux yeux d'acquéreurs éventuels et réduisez les impôts à la vente

Un courtier peut agir en votre nom pour trouver un acquéreur et pendant les négociations.

Si vous prévoyez vendre votre entreprise à une personne qui n'est pas membre de votre famille, vous n'êtes pas seul dans ce cas. Un pourcentage élevé des propriétaires d'entreprise au Canada se retireront de leur entreprise en la vendant à une personne extérieure à leur famille. Mais seulement un petit pourcentage des propriétaires d'entreprise qui prévoient transférer leur entreprise dans un proche avenir ont un plan de relève. La principale raison donnée à ce manque de planification apparent est la difficulté de trouver un acheteur adéquat et le financement pour conclure l'acquisition.

Si vous vendez votre entreprise à quelqu'un d'autre qu'un membre de votre famille, examinez les éléments qui pourraient la rendre plus attrayante pour un acquéreur éventuel. Il sera plus facile de trouver un acheteur si l'entreprise a un potentiel de croissance future. D'autres sociétés dans votre secteur d'activité peuvent aussi être intéressées à faire l'acquisition de votre entreprise avec pour objectif d'améliorer sa rentabilité.

L'évaluation est capitale. Vous renseigner sur le prix de vente d'entreprises similaires dans votre secteur vous donnera une indication. N'oubliez pas qu'une petite entreprise peut être vendue pour un prix largement inférieur au prix demandé par le vendeur. Des acheteurs peuvent évaluer votre entreprise selon ses flux de trésorerie projetés pour les prochaines années et estimer la valeur de ces flux par rapport aux risques d'exploitation.

Pour vous aider à trouver un acheteur et à obtenir une meilleure offre :

- **Ayez une raison valable de vendre**
 - Essayez toutefois de ne pas divulguer des renseignements personnels qui pourraient affaiblir votre pouvoir de négociation.
- **N'attendez pas, pour vendre, d'être contraint par des raisons économiques ou affectives** – Vous risquez alors d'accepter une offre au rabais.
- **Réunissez l'information essentielle** – Par exemple :
 - les états financiers et les déclarations fiscales des trois dernières années ;
 - les listes des agencements et des équipements ;
 - la liste des employés et des clients ;
 - une copie des baux pour les locaux et les équipements ;
 - la convention de franchise ;
 - les listes des prêts et l'échéancier de remboursement ;
 - les noms des conseillers professionnels (courtier d'entreprises, conseiller juridique qualifié et fiscaliste).
- **Veillez à ce que les états financiers soient audités ou examinés par un professionnel pour la vente** – Cela permettra aux acheteurs potentiels d'avoir une confiance accrue dans la justesse des documents que vous leur procurez.

- **Envisagez de faire appel à un courtier d'entreprises qui pourra vous aider à identifier un acheteur** – Un courtier peut agir en votre nom pour trouver un acquéreur et pendant les négociations.
- **Maintenez la confidentialité** – Ne communiquez aucune information concernant vos activités commerciales courantes qui pourrait être utilisée par vos concurrents. Demandez à l'acheteur potentiel de signer une entente de confidentialité et ne fournissez l'information financière qu'aux acheteurs potentiels qui ont versé un dépôt.
- **Veillez à ce que vos affaires ne ralentissent pas pendant que vous vous occupez de la vente** – Gardez vos locaux, votre stock et vos heures d'ouverture normales.
- **Apprenez à reconnaître un acheteur potentiel sérieux** – Ne perdez pas votre temps avec les pinailleurs.

Réunir une équipe de professionnels pour vous aider

Votre équipe d'experts doit comprendre un fiscaliste expérimenté, qui veillera à ce que la vente soit planifiée de la manière la plus avantageuse fiscalement, un conseiller juridique qualifié, qui établira les documents juridiques, et un évaluateur d'entreprise. En travaillant de concert avec votre conseiller RBC, vous pouvez établir un plan financier qui vous donnera une idée du produit de la vente après impôt à viser pour atteindre vos objectifs de retraite. Votre équipe d'experts peut aussi vous aider à gérer le placement du produit de la vente.

Conseil éclair sur la planification d'entreprise

Veillez à ce que votre entreprise reste solide jusqu'au moment où vous la vendrez. Bon nombre de propriétaires d'entreprise ont tendance à commencer à se retirer de leurs affaires à l'approche de la date de leur départ à la retraite. Une entreprise activement gérée qui continue de croître sera toutefois beaucoup plus intéressante pour des acheteurs potentiels et sera probablement vendue à un meilleur prix.

Recourir aux services d'un courtier d'entreprises

Donnez à votre courtier l'information concernant votre entreprise, puis suivez ses conseils. Voici quelques éléments à prendre en compte :

- Vous pouvez maintenir la confidentialité pendant les premières étapes du processus de vente et laissez le courtier négocier en votre nom avec des acquéreurs potentiels jusqu'à ce qu'il en trouve un qui convienne.
- Des acheteurs potentiels seront peut-être plus à l'aise s'ils font affaire avec un intermédiaire.
- Certains courtiers sont spécialisés dans un secteur en particulier et peuvent être en contact avec des sociétés intéressées par votre entreprise.
- Les commissions des courtiers correspondent généralement à un pourcentage du prix de vente. Avant d'engager un courtier, évaluez le coût du courtage par rapport aux avantages que cela peut vous procurer.

Il vous est fortement recommandé de consulter un conseiller juridique expérimenté lorsque vous vendez votre entreprise. Un document préparé par un professionnel résumant les caractéristiques de votre entreprise pour les acquéreurs potentiels peut être très utile et vous permettre d'éviter des litiges et des allégations de représentations erronées si l'acheteur finit par considérer l'entreprise comme moins intéressante que prévu. Votre conseiller juridique préparera aussi la convention de vente et d'achat afin que toutes les éventualités soient prises en compte et que vous réduisiez le plus possible le risque de futurs litiges.

Stratégies de réduction de l'impôt

Les stratégies suivantes vous aideront à minimiser les incidences fiscales de la vente de votre entreprise active à un acheteur externe. Comme certaines stratégies doivent être amorcées très en amont de la conclusion, pensez-y à l'avance.

- Si l'acquéreur achète les actions de votre entreprise, vous pourriez demander l'exemption pour gains en capital (à condition que vos actions soient admissibles) à titre d'AAPE.
- Évaluez les avantages et les inconvénients liés à l'établissement d'un RRI ou d'une CR en vue de reporter une partie de l'impôt lors d'une vente future.
- Si vous connaissez un acheteur potentiel pour votre entreprise et que celle-ci n'est pas encore dotée en société par actions, pensez à la constituer en société par actions et à vendre les actions pour utiliser l'exemption pour gains en capital.
- Si vous vendez les actions de votre entreprise, pensez à réinvestir une partie du produit dans les actions d'une autre société canadienne fermée et active au cours de l'année de la vente ou dans les 120 jours qui suivent l'année de la vente, afin de reporter une partie de l'impôt sur les gains en capital réalisés lors de la vente.
- Si la vente n'est pas imminente et que la valeur de l'entreprise croît, un gel successoral et une réorganisation de votre société peuvent faire en sorte que des gains en capital futurs s'accumulent pour d'autres membres de votre famille et peuvent multiplier l'utilisation de l'exemption pour gains en capital.

- Si vous vous versez une allocation de retraite avant la vente, vous pourriez en transférer une partie dans votre REER, avec report d'impôt, si vous avez des années de service antérieures à 1996, quels que soient vos droits de cotisation inutilisés.
- Utilisez une partie du produit de la vente pour effectuer un don de bienfaisance l'année de la vente. Le crédit d'impôt pour les dons peut vous aider à réduire l'impôt sur les gains en capital réalisés lors de la vente. Si votre don prévu est d'au moins 25 000 \$, pensez aux avantages liés à l'établissement de votre propre fonds de dons de bienfaisance l'année de la vente, grâce au Programme de dons de bienfaisance de RBC.

- Pensez à recevoir le produit de la vente sur plusieurs années et à utiliser une réserve pour gains en capital afin d'étaler les gains et les impôts qu'ils entraînent sur une longue période.
- Si vous vendez à la direction ou aux employés, songez à mettre en place un plan d'achat d'actions afin de faciliter la transition. Ce type de plan peut vous permettre une transition progressive, tout en permettant aux acheteurs de financer l'achat au fil du temps.

N'hésitez pas à nous demander plus d'information sur les façons de tirer le meilleur parti du produit de la vente de votre entreprise pour la retraite. Nous pouvons vous aider à élaborer un plan financier exhaustif et vous offrir une gamme étendue de services de planification de la retraite et de placement.

Le Programme de dons de bienfaisance de RBC est spécialement conçu pour les particuliers et les familles qui souhaitent appuyer de façon efficace des causes qui leur tiennent à cœur sans avoir à consacrer le temps et les fonds nécessaires à l'établissement d'une fondation privée. Il s'agit d'un moyen facile et pratique d'appuyer, aujourd'hui et demain, des organismes de bienfaisance tout en bénéficiant d'avantages fiscaux importants. Grâce à ce programme, vous pouvez effectuer des cotisations initiales et périodiques à un programme de dons de bienfaisance administré par la Charitable Gift Funds Canada Foundation (CGFCF), l'une des fondations de bienfaisance indépendantes les plus importantes au Canada. Demandez à votre conseiller RBC plus de détails sur le Programme de dons de bienfaisance de RBC et voyez si cette forme de dons pourrait vous convenir.

Décision clé n° 9 : Comment conserver votre entreprise au sein de votre famille ?

Planifiez pour maintenir la stabilité dans l'entreprise ainsi que dans la famille

Lorsque vous avez identifié un successeur, faites-le participer au plan de relève et informez-le, ainsi que votre famille et vos employés clés, de vos objectifs à long terme.

Bien que les rachats par la direction rencontrent souvent plus de réussite que la relève de l'entreprise par les membres de la famille ou des tiers, cela pourrait ne pas être le cas pour toutes les industries et entreprises. Les propriétaires d'entreprise qui emploient des membres de leur famille accordent beaucoup plus d'importance au fait que l'entreprise reste dans la famille que ceux qui n'emploient pas de membres de leur famille. C'est notamment le cas des entreprises agricoles. Plusieurs propriétaires de petites et moyennes entreprises emploient au moins un membre de leur famille, et, statistiquement, les entreprises familiales jouent un rôle plus important dans leur communauté, mettent davantage l'accent sur la fidélisation des clients et maintiennent une culture de valeurs communes. Cela peut permettre une transition réussie et sans anicroche.

Quels sont les défis liés au maintien d'une entreprise au sein d'une même famille ?

Gérer une entreprise familiale et planifier son avenir comportent un certain nombre de défis particuliers. Considérez l'interaction entre les valeurs et les intérêts de la famille, de l'entreprise ou de la propriété. Les relations entre les membres de la famille survivront longtemps après la transition. Il ne faut donc pas sous-estimer la dynamique familiale. Y a-t-il un successeur adéquat au sein de la famille, et, le cas échéant, peut-il travailler de concert avec les autres membres de la famille qui peuvent aussi participer à l'entreprise ?

Le taux d'échec élevé des transferts d'entreprise d'une génération à une autre s'explique par une combinaison de facteurs, notamment l'absence d'un plan de relève structuré, une tendance à s'y prendre trop tard pour planifier sa succession et le manque de communication claire. Lorsque vous impliquez des membres de votre famille et discutez de leurs inquiétudes, cela permet de clarifier les attentes quant aux rôles et à l'engagement de chacun afin de faire réussir la transition. Ne partez pas de l'hypothèse que vous comprenez les besoins et perspectives des membres de votre famille et de vos employés. Résolvez les problèmes éventuels grâce à un conseil de famille par exemple, plutôt que de ne pas en tenir compte.

Faites participer vos héritiers et employés clés à la planification de votre relève

Les propriétaires d'une entreprise familiale présument souvent qu'ils sont sur la même longueur d'onde que leurs successeurs choisis. C'est souvent la raison pour laquelle il est moins probable qu'ils aient un plan de relève structuré que ceux qui vendent l'entreprise à une personne extérieure à la famille. Prendre pour acquis qu'un de vos enfants ou un membre de votre famille reprendra l'entreprise comporte un risque. Ils pourraient avoir d'autres projets. Lorsque vous avez identifié un successeur, faites-le participer au plan de relève et informez-le, ainsi que votre famille et vos employés clés, de vos objectifs à long terme. Leurs avis peuvent limiter les conflits potentiels et contribuer au maintien de la stabilité au sein de l'entreprise et de la famille.



Il n'est jamais trop tôt pour commencer à établir votre plan de relève

Ne sous-estimez pas l'intérêt que vous avez à commencer le processus tôt. Si vous commencez à définir votre plan de relève plusieurs années avant la date prévue de votre départ à la retraite, vous pouvez renforcer l'intérêt de successeurs potentiels au sein de la famille en les faisant participer aux réunions et en leur demandant d'apporter leurs idées. Cela peut les aider à prendre une décision éclairée quant à savoir s'ils veulent s'investir et dans quelle mesure.

Si vous n'avez pas encore identifié un successeur au sein de votre famille, songez à fractionner l'entreprise et ses responsabilités entre plusieurs membres de la famille. Qui participe activement à l'entreprise et possède les capacités et la volonté de la diriger ? Compte tenu des degrés d'engagement différents qu'ont montrés vos enfants, allez-vous diviser le capital de l'entreprise à parts égales ? L'entreprise pourrait être votre actif le plus important. Pouvez-vous reconnaître leurs contributions d'une autre manière, et est-ce pertinent que des enfants qui ne participent pas activement à l'entreprise deviennent actionnaires ?

Obtenez des conseils professionnels de votre conseiller juridique, de votre fiscaliste et éventuellement d'un facilitateur d'entreprise familiale.

Un facilitateur peut vous aider à aborder des questions avec les membres de votre famille, vous offrir une certaine objectivité, trouver des moyens constructifs de résoudre les conflits, revoir vos plans, établir vos priorités et faire participer des parties prenantes au processus de relève.

Créez et mettez en œuvre un plan de relève pour votre entreprise

- **Élaborez un profil de dirigeant** – Qu'attendez-vous d'un futur dirigeant ?
- **Repérez des candidats adéquats** – Qui fait preuve de l'engagement et des qualités que vous recherchez chez un dirigeant ? Évaluez leur expérience et les lacunes dans leur formation. Comment peuvent-elles être comblées ?
- **Préparez des plans de gestion et de développement personnel** – Faites une projection des besoins futurs de la direction de la société et orientez les plans de carrière des personnes concernées afin de les combler.
- **Encadrez et évaluez les candidats** – Veillez au perfectionnement de leurs compétences et de leurs qualités de dirigeant. Il peut être difficile pour un parent de faire cela objectivement en raison des contradictions entre le rôle de parent et de propriétaire d'entreprise. Choisissez un tiers pour jouer le rôle de mentor.

- **Choisissez un successeur** – Votre choix pourrait être évident du fait des années de préparation ; sinon, servez-vous de critères établis pour effectuer votre sélection. Le facilitateur de votre entreprise peut vous aider.
- **Communiquez votre plan** – Assurez-vous que tout le monde comprenne le plan et les rôles prévus pour chacun. Un facilitateur d'entreprise peut vous aider pour la communication et l'encadrement.
- **Gérez la transition** – Se retirer des activités quotidiennes de l'entreprise peut être difficile. Une transition progressive peut être plus efficace.

Votre participation au-delà de la succession

Prévoyez-vous continuer à jouer un rôle après la transition, à titre de conseiller par exemple ? Il s'agit d'une évolution courante parmi les entrepreneurs. Ces derniers ont d'autant plus d'attachement personnel à l'entreprise et d'autant plus envie de continuer à participer aux affaires qu'ils sont aux commandes depuis longtemps. Une telle stratégie peut vous permettre de réduire la dépendance de l'entreprise à votre égard et peut faciliter la scission entre votre identité et le rôle que vous jouez depuis si longtemps au sein de l'entreprise. Cela peut aussi vous aider à prendre une retraite progressive.

Planifiez les impondérables

Intégrez des considérations de planification personnelle dans votre plan de relève. Avez-vous préparé un testament et une procuration ou un mandat ? Qui prendra en main l'entreprise si vous ne pouvez plus le faire ou si votre décès survient avant la transition ? Devriez-vous mettre en place une convention de rachat d'actions ? Votre planification fiscale peut aussi aborder les fiducies familiales, les gels successoraux et les stratégies de maximisation de l'exemption pour gains en capital dans le cadre de votre plan de relève.

Les avantages d'un plan de relève pour votre entreprise

Les propriétaires d'entreprise vous le diront : mettre en œuvre un plan de relève longtemps à l'avance apporte des avantages considérables. Une transition bien planifiée et bien gérée permet d'accroître la stabilité financière de l'entreprise et est bénéfique aux relations avec les employés et les membres de la famille. Un pourcentage élevé des propriétaires d'entreprise estiment que le plan de relève les a aidés à assurer l'avenir de leur famille, et bon nombre d'entre eux soulignent qu'il a permis de réduire leurs impôts futurs à payer et d'améliorer la stabilité financière de l'entreprise. Ceux qui ont acquis leur entreprise ont reconnu que la planification de la relève a apporté des avantages importants et les a aidés à se préparer pour leur avenir à titre de propriétaire d'entreprise.

N'hésitez pas à communiquer avec nous pour obtenir de plus amples renseignements sur les manières de « passer les rênes » de votre entreprise familiale à la prochaine génération.

Conseil éclair sur la planification d'entreprise

Le taux d'échec des entreprises familiales augmente d'une génération à l'autre en raison d'un manque de planification réaliste. Analysez froidement et objectivement les aptitudes et les intérêts des membres les plus jeunes de votre famille. Sont-ils réellement capables de reprendre l'entreprise familiale ? Certains membres de la famille sont-ils plus aptes et plus intéressés que les autres ? Ou une personne extérieure à la famille serait-elle un meilleur choix ? Une fois que vous avez pris votre décision, commencez à préparer votre successeur immédiatement et donnez-lui progressivement plus de responsabilités. Plus vous approchez de la date de votre retraite, plus vous devrez lui donner la responsabilité de la planification de la relève, ce qui peut accroître les chances d'une transition réussie.

Décision clé n° 10 : Que ferez-vous à la retraite ?

Préparez un plan pour que votre retraite soit une aussi belle réussite que votre entreprise

La planification de la retraite exige que vous envisagiez un style de vie complètement nouveau, avec de nouvelles priorités et de nouvelles perspectives.

Lorsque vous prendrez votre retraite, comme la plupart des propriétaires d'entreprise qui ont réussi, vous aurez sans doute besoin d'aide pour la planification de votre retraite et la planification fiscale. Si votre travail représente l'essentiel de vos activités quotidiennes, vous aurez peut-être de la difficulté à vous habituer au rythme moins effréné de la retraite.

Réfléchissez à la manière dont vous passerez votre retraite et mettez en place un plan qui comblera votre nouvelle vie. Il ne s'agit pas uniquement de loisirs et de détente. Vous pourriez conserver un rôle au sein de l'entreprise, participer à une nouvelle affaire ou proposer vos services à un organisme de bienfaisance, à un organisme sans but lucratif ou à votre communauté.

La planification de la retraite exige que vous envisagiez un style de vie complètement nouveau, avec de nouvelles priorités et de nouvelles perspectives. Une idée fausse mais répandue veut que l'argent soit l'élément le plus important de la planification de la retraite et que vous devriez orienter votre planification sur la création de rentrées de fonds après impôt. Beaucoup d'autres facteurs essentiels doivent toutefois être pris en compte.

Établissez un plan successoral

Si votre entreprise représente une partie importante de votre patrimoine, avez-vous songé aux incidences de ce transfert d'argent sur vous, votre famille, vos relations et votre succession personnelle ? Les membres de la famille peuvent avoir joué des

rôles différents dans l'entreprise. Pensez à ces différences lorsque vous planifiez votre succession et décidez de la manière dont vous traiterez les membres actifs et non actifs de votre famille (traitement égal contre traitement équitable, par exemple). Lorsque vous évaluez le revenu dont vous aurez besoin, n'oubliez pas de prendre en compte les impondérables (une maladie, par exemple). Essayez d'être proactif lorsque vous les intégrez à votre planification et faites cette planification longtemps avant votre date de retraite éventuelle. Revoyez régulièrement votre testament et votre procuration ou votre mandat pour qu'ils demeurent conformes aux objectifs de votre plan successoral.

Quels sont vos projets après votre retrait de l'entreprise ?

Les exigences liées à la gestion d'une entreprise prospère font que vous, le propriétaire, êtes très occupé et impliqué. Savez-vous ce que vous allez faire à la retraite ? Vous avez peut-être un plan de relève pour votre entreprise, mais en avez-vous un pour faciliter la transition au plan personnel ? Il est judicieux de développer des passe-temps ou de cultiver des intérêts pendant que vous travaillez encore. Vous avez laissé votre empreinte sur une entreprise qui a du succès. Vous avez maintenant la possibilité de laisser votre empreinte sur votre communauté et d'autres domaines qui vous tiennent à cœur.

Discutez de vos objectifs personnels avec votre famille et vos amis, si possible. Travailler ensemble pour planifier la prochaine phase de votre

vie peut profiter à tous. Si vous avez un conjoint qui n'a pas participé à l'entreprise, sa transition pourrait être différente de la vôtre. N'oubliez pas de l'inclure et d'établir ensemble un plan de retraite. Cela doit comprendre un suivi minutieux de vos finances personnelles pendant les années qui précèdent votre départ à la retraite, pour que votre situation financière soit saine et que vous puissiez mettre à exécution vos plans après votre départ à la retraite. Établir des objectifs personnels clairs simplifiera le processus.

Considérations financières

Il faut prendre en compte un certain nombre de facteurs financiers lorsque vous planifiez votre retraite. La planification fiscale et successorale doit faire partie de vos préoccupations constantes tout au long de votre vie active pour que votre plan reflète tout changement de circonstances et maintienne le cap sur vos objectifs de retraite. En tant que propriétaire d'entreprise, cependant, vous devrez, en plus d'évaluer vos sources de revenu de retraite, revoir votre plan de relève régulièrement de sorte que le produit prévu de la vente ou du transfert de votre entreprise dure aussi longtemps que votre retraite. Il peut devenir difficile de remplacer un flux de revenus avec le temps. N'oubliez donc pas de tenir compte de l'effet de l'inflation et envisagez des stratégies qui peuvent accroître la valeur des fonds que vous recevrez de la vente, bien avant votre date de retraite prévue.

Quelles sont vos sources de revenu de retraite et quand seront-elles disponibles ?

Il est important de comprendre vos sources de revenu de retraite et quel sera le revenu récurrent produit par ces sources ainsi que par vos sources de revenu actuelles. Ces sources sont notamment le RPC, le RRQ, la SV, le REER, le produit de la vente de l'entreprise, une participation maintenue dans l'entreprise, une participation dans une nouvelle entreprise, un RRI ou une CR.

Songez à la manière dont vous utiliserez ces sources de revenu de retraite pour maximiser leur efficacité. Où obtiendrez-vous des fonds si vous êtes à court de trésorerie ?

Une stratégie courante consiste à retirer des fonds de placement non enregistrés avant d'encaisser des fonds provenant de régimes à l'abri de l'impôt. De cette façon, vous continuez à reporter le paiement de l'impôt sur vos placements enregistrés et vous préservez l'avantage des intérêts composés libres d'impôt aussi longtemps que possible.

Votre conseiller RBC peut vous aider à décider de la façon dont vous puiserez aux différentes sources de revenu de retraite en maximisant les réductions d'impôt, votre souplesse et les crédits d'impôt à votre disposition. Il peut aussi vous aider à repérer les questions pertinentes pour votre situation et à maintenir le cap à long terme de votre plan financier.

Planifiez votre retraite de bonne heure

Aurez-vous besoin du produit de la vente de votre entreprise pour financer votre retraite ? Assurez-vous que votre plan de relève a pris en compte ce facteur. Comment convertirez-vous les fonds reçus lors de la vente en flux de revenus qui seront à votre disposition à la retraite ?

Si vous transférez l'entreprise à des membres de votre famille, sans doute à peu ou pas de frais, votre planification doit tenir compte de ce facteur et de la nécessité de s'assurer que les fonds tirés de la vente seront suffisants pour combler les besoins de chacun ou que d'autres sources de revenu seront disponibles.

À RBC, nous pouvons vous aider à concevoir votre plan financier, à maximiser vos flux de revenus après impôt et à vous aider à estimer le patrimoine qu'il vous faut pour la retraite. Cela vous aidera aussi à déterminer si vous aurez des surplus et, le cas échéant, dans quelle mesure. Si ce surplus est important, nous pouvons vous aider à planifier le transfert de ce patrimoine à vos bénéficiaires, de la manière la plus appropriée et la plus avantageuse fiscalement.

Annexe 1 : Règles fiscales spéciales pour les agriculteurs et les pêcheurs

Tirez le maximum des reports et des exemptions d'impôt

Notre système d'imposition prévoit certaines règles spéciales de planification fiscale pour répondre aux besoins en matière de relève des entreprises des secteurs de l'agriculture et de la pêche.

Transfert avec report d'impôt à des membres de la famille

Si vous possédez des biens agricoles ou des biens de pêche admissibles situés au Canada, que vous utilisez dans le cadre de vos activités d'agriculture ou de pêche, vous pourriez les transférer à vos enfants avec report d'impôt, de votre vivant ou lors du règlement de votre succession. Cette règle s'applique également lorsqu'un parent transfère à ses enfants une société familiale ou une participation dans une entreprise familiale constituée en société de personnes.

Si votre entreprise est admissible à un report d'impôt sur le transfert d'un bien au moment du décès ou si vous choisissez de transférer ce bien de votre vivant, vous pourriez avoir droit de reporter le paiement de l'impôt sur tout gain en capital imposable jusqu'à ce que l'enfant le vende. Vous pouvez aussi transférer un bien d'entreprise à votre conjoint ou conjoint de fait de votre vivant et possiblement reporter le paiement de tout gain en capital jusqu'à ce que votre conjoint procède à la vente.

Exemption pour gains en capital

La vente de vos biens agricoles ou de vos biens de pêche admissibles pourrait faire l'objet d'une exemption pour gains en capital, sous réserve de certaines conditions. Si votre entreprise satisfait aux critères concernant la propriété et l'usage, vous pourriez avoir droit à cette exemption. Dans le cas où vous avez déjà demandé une exemption sur la cession d'un bien admissible, celle-ci sera déduite du montant de l'exemption cumulative.

Si vous transférez un bien à un membre admissible de votre famille, vous pourriez multiplier l'utilisation de l'exemption cumulative pour gains en capital. Adressez-vous à votre conseiller juridique et à votre fiscaliste afin de déterminer si vous et votre entreprise pouvez profiter de cet avantage.

Qui héritera ou fera l'acquisition de l'entreprise familiale ?

Avant de décider qui héritera de votre entreprise familiale de pêche ou d'agriculture, vous devez prendre plusieurs facteurs en considération. Prenez le temps de discuter avec les membres de votre famille, car vos choix pourraient influencer la prospérité de l'entreprise dans les années à venir. Un pourcentage élevé des propriétaires d'entreprise agricole considèrent qu'il est important de garder l'entreprise dans la famille, mais relativement peu d'entreprises familiales survivent à la deuxième génération.

Avez-vous l'intention de prendre votre retraite et de confier votre entreprise à la génération suivante de votre vivant ou voulez-vous que ce transfert se fasse à votre décès ? Dans l'éventualité où l'un de vos enfants ou petits-enfants doit prendre la relève de l'entreprise, demandez-vous s'il possède le sens des affaires, l'expérience et la volonté nécessaires pour y parvenir. Si vous avez plusieurs enfants, y en a-t-il parmi eux qui pourraient être intéressés à être copropriétaires ou à participer à la gestion de l'entreprise, et, dans la négative, prévoyez-vous d'autres dispositions pour eux ? D'autres membres de la famille se sont-ils engagés dans l'entreprise, financièrement ou autrement, ou ont-ils apporté une contribution dont vous devriez tenir compte ?

Soyez équitable

Pour traiter vos enfants de manière équitable, vous n'avez pas nécessairement à leur léguer un héritage identique. Si un seul de vos enfants doit hériter de l'entreprise, mais que vos fonds sont insuffisants pour donner aux autres un héritage équivalent, essayez de diviser votre patrimoine de façon à ce que chacun ait sa juste part.

Avez-vous déjà fait des cadeaux à vos enfants qui ne participent pas à l'entreprise de pêche ou d'agriculture ? Avez-vous financé leurs études universitaires, par exemple ? Peuvent-ils hériter d'actifs qui ne sont pas liés à l'entreprise ? Si l'un ou l'autre d'entre eux possède déjà une participation dans l'entreprise, en avez-vous tenu compte dans les dispositions du transfert ? Dans certains cas, l'assurance vie peut permettre de partager l'héritage plus équitablement.

Selon les circonstances, vous pouvez envisager de transférer à l'enfant qui prendra la relève de l'entreprise seulement les actifs essentiels à la viabilité économique de celle-ci. Pour vous assurer que vos autres enfants ne sont pas désavantagés, tenez compte de la valeur de revente des actifs transférés, des profits que votre successeur est susceptible d'engranger et de la contribution qu'il a peut-être déjà apportée à l'entreprise.

L'entreprise est-elle assez rentable pour soutenir plus d'un ménage ?

Si vous transférez l'entreprise de votre vivant, n'oubliez pas de prendre en considération la situation financière de tous les ménages en cause. Si vous devez recevoir un paiement forfaitaire, quand aura-t-il lieu, et est-ce que votre successeur devra s'endetter pour arriver à vous payer ? Dans quelle mesure le ménage de votre successeur peut-il rembourser ses dettes, et quel niveau de remboursement pouvez-vous accepter vous-même afin d'avoir un revenu de retraite adéquat ? Tenez compte de votre train de vie et de vos objectifs de retraite ainsi que de tous vos engagements financiers à l'égard de vos enfants.

Prévoyez la période de transition

Garderez-vous le contrôle de l'entreprise pendant un certain temps ? Réfléchissez à la structure de la nouvelle entreprise : une société de personnes ou une société par actions, par exemple. Continuerez-vous à vous impliquer dans l'entreprise, peut-être à titre de gestionnaire et, si oui, pour combien de temps ? Envisagez la manière dont seront partagées les responsabilités dans la nouvelle entreprise. L'enfant qui prend la relève de l'entreprise pourrait faire face à des problèmes conjugaux. Avez-vous pris les précautions nécessaires pour éviter que l'entreprise familiale fasse les frais d'un litige conjugal ou d'un divorce ?

Nous pouvons vous aider à recueillir l'information dont vous avez besoin pour prendre une décision et à faire le point sur les enjeux fondamentaux liés au transfert d'entreprise afin que vous puissiez atteindre vos objectifs de retraite. Nous pouvons également collaborer avec vous pour investir le produit de la vente de votre entreprise conformément à votre style de vie et à vos objectifs et, si nécessaire, agir à titre de tiers impartial pour vous aider à discerner les éventuels problèmes qu'il faut régler. Communiquez avec nous pour savoir si ce type de planification de la relève peut s'appliquer à votre entreprise.

Annexe 2 : Constituer en société un cabinet professionnel

Tirez parti d'avantages accrus en termes de fiscalité et de retraite

Il y a des différences importantes entre une société professionnelle et les autres sociétés.

Si vous êtes un professionnel (un médecin, un dentiste, un avocat ou un comptable, par exemple), vous pourriez réfléchir aux avantages que représente la constitution en société de votre cabinet si vous ne l'avez pas déjà fait. La constitution en société, autorisée par certains organismes de réglementation des professionnels, pourrait se traduire par des reports d'impôt. Elle peut aussi permettre de tirer parti de régimes de retraite plus intéressants comme les RRI ou les CR.

Caractéristiques des sociétés professionnelles

Il y a des différences importantes entre une société professionnelle et les autres sociétés. Une société professionnelle est généralement soumise aux règles et lignes directrices de l'organisme de réglementation de sa profession. Ces règles incluent des restrictions sur la dénomination de la société professionnelle et sur les personnes qui peuvent être désignées actionnaires avec droit de vote. Par exemple, dans certains territoires et provinces, seuls les membres de la même profession peuvent être les actionnaires avec droit de vote d'une société professionnelle. Généralement, les dirigeants et administrateurs de la société doivent également être des actionnaires avec droit de vote. Avant de constituer votre cabinet en société, prenez connaissance des règlements qui s'appliquent à votre profession dans votre province ou votre territoire.

Avantages de la constitution en société professionnelle

La constitution en société professionnelle présente un certain nombre d'avantages potentiels. Elle peut vous permettre :

- de tirer parti des possibilités de report d'impôt offertes aux sociétés et d'utiliser les liquidités additionnelles au sein de la société pour rembourser des emprunts, acheter des immobilisations, acquérir des placements ou souscrire une assurance ;
- de tirer avantage de l'exemption pour gains en capital lors de la vente d'actions d'une société professionnelle, sous réserve de certaines conditions ;
- de réaliser des économies d'impôt grâce à des stratégies de fractionnement du revenu, selon votre province ou votre territoire de résidence (tout en gardant à l'esprit qu'il y a certaines règles fiscales qui peuvent restreindre les occasions de fractionnement de revenu avec les membres de la famille) ;
- de limiter votre responsabilité commerciale envers les fournisseurs ;
- d'avoir accès à des options de rémunération plus flexibles.

Planification de la retraite

La constitution en société professionnelle procure des avantages pour la retraite, y compris la capacité d'établir des RRI et des CR, que ne présentent pas les entreprises individuelles ou les sociétés de personnes. Ces instruments d'épargne-retraite peuvent accroître considérablement vos prestations de retraite et éventuellement vous offrir une protection contre vos créanciers.

Nous pouvons vous donner plus de détails sur le fonctionnement de ces instruments d'épargne-retraite et sur la manière dont ils peuvent s'intégrer à l'ensemble de votre plan de retraite.

Éléments à prendre en considération

En plus des nombreux avantages que présente la constitution en société professionnelle, il y a aussi des éléments à prendre en considération. Les coûts liés à la création et au maintien d'une société professionnelle sont souvent plus élevés que ceux d'une entreprise individuelle. Les obligations en termes de déclarations fiscales et de conformité sont plus nombreuses. Vous ne pouvez pas déduire les pertes de l'entreprise de vos revenus provenant d'autres sources. Vous devrez peut-être aussi payer l'impôt-santé si la masse salariale de votre entreprise dépasse un certain niveau (selon la province ou le territoire).

Protection contre les créanciers

Si vous décidez de vous constituer en société professionnelle, vous devez aussi savoir qu'une telle structure vous met à l'abri des créanciers commerciaux, mais ne vous exonère en aucun cas de votre responsabilité personnelle pour négligence professionnelle. Cela dit, vous pouvez souscrire une assurance contre la faute professionnelle et investir dans d'autres stratégies de protection contre les créanciers, par exemple en établissant un RRI au sein de la société.

Nous pouvons vous aider à mettre en œuvre plusieurs stratégies, y compris les RRI et les CR, que permet la constitution en société professionnelle. Pour plus de détails, communiquez avec nous.



Résumé

En tant que propriétaire d'entreprise, votre réussite dépend de votre capacité à prendre de bonnes décisions d'affaires. Certaines des décisions les plus importantes que vous prendrez concernent une gamme de sujets que nous avons abordés dans le présent guide tels que la planification de votre fiscalité, de votre retraite et de votre succession. En prenant les bonnes décisions,

vous pouvez maximiser les avantages fiscaux qui vous sont offerts, mettre en place des stratégies pour faire croître votre entreprise et, au bout du compte, réunir les conditions d'une transition harmonieuse vers une retraite bien financée. Si vous souhaitez approfondir les sujets abordés dans le présent guide, nous nous ferons un plaisir de vous aider. Pour plus de détails, communiquez avec nous.

Pour en savoir plus sur vos besoins
de gestion de patrimoine, adressez-vous
à un conseiller RBC ou visitez notre site
Web au rbcgestiondepatrimoine.com



Gestion
de patrimoine

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

® / ^{MC} Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. RBC et Trust Royal sont des marques déposées de Banque Royale du Canada. Utilisation sous licence. © 2021 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés.