



Gestion
de patrimoine

le Navigateur

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

Vente d'une entreprise

Liste de stratégies fiscales à envisager lors de la vente de votre entreprise

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

Lors de la vente de votre entreprise, il n'y a pas que le prix de vente que vous devrez considérer. En effet, c'est le montant des fonds après impôt qui vous reviendra qui fera état du véritable résultat final de la transaction. Une planification fiscale pourra vous offrir plus de flexibilité quant à la négociation des conditions de la vente et vous permettre de toucher le même montant de fonds après impôt que le montant prévu. Cet article dresse une liste non exhaustive de stratégies de planification financière et fiscale au Canada et que vous pourrez considérer avec vos conseillers professionnels avant et après la vente de votre entreprise.

Planification de la vente de votre entreprise

- Si votre entreprise était constituée en société, vérifiez si elle serait admissible à l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) advenant que vous vendiez les actions de la société. L'ECGC vous permet d'éliminer jusqu'à 800 000 \$ (le montant pour 2014 et indexé annuellement par après) des gains en capital réalisés sur la vente des actions admissibles. Un des critères qui devra être satisfait est que la totalité ou presque des éléments d'actif de la société devront être utilisés dans une entreprise exploitée activement principalement au Canada au moment de la vente. De façon générale, l'ARC entend

par « la totalité ou presque », une proportion de 90 % ou plus. Par conséquent, il est possible que votre société doive être « purifiée » avant sa cession. Cette purification consistera en l'élimination d'actifs excédentaires de la société, laquelle pourra être effectuée de plusieurs façons, tel que par des distributions de liquidités excédentaires ou d'actifs à ses actionnaires. Les actifs excédentaires consistent généralement en des placements et autres actifs non employés aux fins des activités courantes d'une entreprise. Pour plus d'information sur les critères à satisfaire pour que des actions soient admissibles à l'ECGC, veuillez demander à un conseiller RBC une copie de l'article intitulé

« Exonération des gains en capital sur des actions de sociétés privées ».

- Si votre entreprise n'était pas constituée en société actuellement et qu'elle intéressait un acheteur éventuel, il pourrait s'avérer judicieux de procéder à sa constitution en société et à la vente de ses actions afin de profiter de l'ECCG. Vous pourriez ainsi réduire ou éliminer l'impôt sur le gain en capital qui serait autrement exigible.
- Si la vente n'était pas imminente et que vous prévoyez une hausse de la valeur de l'entreprise, vous pourriez envisager de mettre en place quelques mesures afin de réduire l'impôt qui serait exigible lors de sa vente éventuelle. Vous pourriez ainsi établir un gel successoral afin que la totalité ou une partie de la croissance de votre entreprise s'accumule au profit d'autres membres de votre famille, soit directement ou par l'entremise d'une fiducie familiale. Cette stratégie, dans certains cas, pourrait permettre à votre famille de multiplier l'utilisation de l'ECCG si votre entreprise était constituée en société et si vous disposiez de ces actions. Gardez toutefois à l'esprit que la portion de la croissance après impôt attribuée aux membres de la famille leur appartiendra dorénavant.
- En restructurant votre entreprise avant de la vendre, vous pourriez être en mesure de convertir une partie du gain en capital qui aurait été actuellement imposable en un dividende imposable plus tard. Cette stratégie se nomme « dépouillement du revenu protégé ». Cette stratégie permet de toucher une partie du produit de la vente en franchise d'impôt dans une société de portefeuille plutôt que de payer immédiatement de l'impôt sur les gains en capital. L'impôt sur ces fonds est reporté jusqu'au décès ou jusqu'à ce qu'un retrait soit effectué du vivant de la société de portefeuille. Notez que les taux d'imposition des dividendes sont habituellement plus élevés que les taux d'imposition sur les gains en capital. Le report d'impôt est toutefois le principal avantage puisque son effet peut durer de nombreuses années. Vous voudrez peut-être envisager de vous servir des fonds de la société de portefeuille pour souscrire une assurance vie afin de réduire les impôts au décès. Veuillez discuter avec votre conseiller fiscal afin de déterminer si cette stratégie vous est disponible.
- Vous pourriez vous accorder une indemnité de retraite avant de vendre votre entreprise. Si vous comptiez des années de services antérieures à 1996, l'indemnité pourrait être transférée en report d'impôt, en tout ou en partie, à un REER sans que cela ait d'incidence sur vos droits de cotisation à un REER.

Plutôt que de recevoir tout le produit de la cession l'année de la vente, vous pouvez opter pour un billet à ordre et faire en sorte que l'acheteur répartisse le versement du produit de la cession sur un certain nombre d'années dans la mesure où vous obtenez une garantie de paiement suffisante et un taux d'intérêt intéressant sur le billet à ordre.

La vente de votre entreprise

- Si votre entreprise était constituée en société, vous auriez le choix de vendre ses actions ou de vendre les actifs qui s'y trouvent. Toutefois, si vous vendiez ses actifs, vous ne seriez pas admissible à l'ECCG. Dans ce cas, vous devriez donc songer à augmenter le prix de vente pour compenser l'impôt supplémentaire que vous devrez payer à la vente des actifs.
- Plutôt que de recevoir tout le produit de la cession l'année de la vente, vous pouvez opter pour un billet à ordre et faire en sorte que l'acheteur répartisse le versement du produit de la cession sur un certain nombre d'années dans la mesure où vous obtenez une garantie de paiement suffisante et un taux d'intérêt intéressant sur le billet à ordre. Dans ce cas, une provision relative aux gains en capital peut être utilisée pour étaler le gain en capital réalisé à la vente sur une période pouvant aller jusqu'à cinq ans. Si vous prévoyez que votre taux marginal d'imposition diminuera dans un proche avenir, le report du gain en capital pourrait vous aider à réduire l'impôt global à payer sur le gain en capital si une partie de ce gain ne remplissait pas les conditions requises pour pouvoir demander l'ECCG.
- Si l'acheteur était une autre société, plutôt que d'obtenir un paiement entièrement en numéraire pour vos actions privées, vous pourriez envisager de recevoir certaines actions de l'acheteur en contrepartie. Il pourrait être possible d'effectuer un échange des actions de l'acheteur contre vos actions avec imposition différée.
- Demandez à votre conseiller de préparer un plan financier pour vous aider à déterminer si le produit de la vente après impôt prévu sera suffisant pour vous permettre, une fois à la retraite, de répondre à vos besoins ainsi qu'à ceux de votre famille et d'atteindre vos objectifs de planification successorale. Votre conseiller fiscal qualifié et/ou votre représentant agréé en assurance vie pourront aussi discuter avec vous de planification eu égard au produit de la vente afin de

maximiser votre revenu de retraite, réduire votre impôt et maximiser la valeur de votre succession au moyen de rentes assurées, de fiducies familiales ou d'une assurance vie exonérée d'impôt.

Après la vente de votre entreprise

- Dans certains cas, il pourrait s'avérer utile de soupeser le pour et le contre d'établir un régime de retraite individuel (RRI) ou une convention de retraite (CR) avant la vente de l'entreprise. Si la vente était structurée comme une vente d'actifs, les cotisations de l'employeur à ces régimes de retraite pourraient contribuer à réduire et à reporter l'imposition de la société sur cette vente. Pour que cette stratégie fonctionne, il est recommandé que vous receviez toujours un revenu (T4), et fournissiez un service ouvrant droit à pension à la société qui a établi le RRI ou la CR pendant quelques années après la vente.
- Vous pouvez utiliser une partie du produit de la vente pour faire un don philanthropique au cours de l'année de la vente, soit directement à un organisme de bienfaisance enregistré soit à votre propre fondation de bienfaisance. Les crédits d'impôt pour don de bienfaisance pourraient contribuer à réduire l'impôt sur le gain en capital découlant de la vente de l'entreprise. Pour que cette stratégie soit efficace, le don de bienfaisance doit avoir été fait l'année de la vente. Comme le don est irrévocable, assurez-vous que vous possédez d'autres éléments d'actif pour vous permettre d'atteindre vos objectifs de revenu de retraite et de planification successorale.
- Si vous prévoyiez réinvestir une partie ou la totalité du produit de la cession dans des actions d'une autre entreprise canadienne active au cours de l'année de la vente ou dans les 120 jours suivant la fin de l'année de la vente, vous pourriez peut-être reporter une partie ou la totalité du gain en capital sur la cession originelle.
- Si vous aviez des titres cotés en bourse en position de pertes de capital, songez à les vendre avant la fin de l'année afin de réaliser ces pertes en capital. Cette stratégie pourrait vous aider à compenser le gain en capital réalisé sur la vente de votre entreprise. Cette décision doit être prise en fonction des mérites des titres en termes de placement. Si vous souhaitiez acheter ces titres de nouveau, vous pourriez vouloir attendre 30 jours avant de procéder afin d'éviter que la perte en capital vous soit refusée au motif des règles de perte apparente.
- Songez à acheter des actions accréditatives avant la fin de l'année afin de vous aider à réduire l'impôt en lien avec la vente de votre entreprise. Une action accréditative est un placement conçu pour encourager les investissements dans des sociétés de ressources

Revoyez votre planification successorale suite à la vente de votre entreprise. Votre testament et vos procurations devront être mis à jour afin de refléter votre nouvelle situation.

naturelles engagées dans l'exploration et le développement dans les secteurs minier, du pétrole et du gaz, de l'énergie renouvelable et de la conservation d'énergie. À condition d'être adéquatement structurées, la législation canadienne permet aux sociétés de ressources de renoncer à certaines dépenses afin qu'elles vous soient transmises. Vous pourrez déduire ces dépenses personnellement sur votre déclaration de revenus, et ce, jusqu'à concurrence du maximum payé pour le placement.

- Les placements accréditifs sont de nature plus spéculative et leurs mérites en tant que placements et leurs désavantages possibles doivent être soigneusement considérés avant de les acheter. Pour plus d'information sur ces considérations avant de procéder à un achat de placement, veuillez demander à un conseiller RBC une copie de l'article intitulé « Actions accréditatives et sociétés en commandite ».
- Revoyez votre planification successorale suite à la vente de votre entreprise. Votre testament et vos procurations devront être mis à jour afin de refléter votre nouvelle situation.

Obtenez des conseils judicieux

Plusieurs stratégies pour vous aider à minimiser votre impôt pourraient vous être disponibles lors de la vente de votre entreprise. Si vous prévoyiez que la vente donnera lieu à des gains en capital importants, consultez votre conseiller fiscal qualifié afin de discuter des stratégies décrites ci-dessus ou de déterminer s'il existe des stratégies avancées à mettre en œuvre avant et après la vente à des fins de planification fiscale et/ou successorale.

Cet article pourrait décrire plusieurs stratégies, mais elles ne sont pas forcément toutes adaptées à votre situation financière particulière. Les renseignements contenus dans cet article n'ont pas pour but de donner des conseils fiscaux, juridiques ou en assurance. Afin de vous assurer que votre situation particulière sera bien prise en compte et que toute initiative sera fondée sur les renseignements les plus récents qui soient, vous devriez obtenir des conseils professionnels d'un conseiller qualifié fiscal, juridique et/ou en assurance avant d'agir sur la foi des renseignements fournis dans cet article.



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. (RBCPD)*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). *Membre-Fonds canadien de protection des épargnants. Chacune des sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants inscrits de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes employés par la Compagnie Trust Royal ou la Société Trust Royal du Canada ou les conseillers en placement employés par RBC DVM. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou par SF RBC GP, qui sont inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par l'entremise de FIRI, de la Société Trust Royal du Canada, de la Compagnie Trust Royal ou de RBC DVM. Les services successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Si un produit ou un service particulier n'est pas offert par l'une des sociétés ou par FIRI, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de SF RBC GP, filiale de RBC DVM. Lorsqu'ils offrent ou vendent des produits d'assurance vie dans toutes les provinces sauf le Québec, les conseillers en placement agissent à titre de représentants en assurance de SF RBC GP. Au Québec, les conseillers en placement agissent à titre de conseillers en sécurité financière de SF RBC GP. Les stratégies, les conseils et les données techniques contenus dans cette publication sont fournis à nos clients à titre indicatif. Ils sont fondés sur des données jugées exactes et complètes, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude ni l'intégralité. Le présent document ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprété comme tel. Les lecteurs sont invités à consulter un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel lorsqu'ils prévoient mettre en oeuvre une stratégie. Ainsi, leur situation particulière sera prise en considération comme il se doit et les décisions prises seront fondées sur la plus récente information qui soit. Les taux d'intérêt, l'évolution du marché, le régime fiscal et divers autres facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer. Ces renseignements ne constituent pas des conseils de placement ; ils ne doivent servir qu'à des fins de discussion avec votre conseiller RBC. Les sociétés, FIRI, SF RBC GP, RBCPD, la Banque Royale du Canada, leurs sociétés affiliées et toute autre personne n'acceptent aucune responsabilité pour toute perte directe ou indirecte découlant de toute utilisation de ce rapport ou des données qui y sont contenues. ®/™ Marque déposée de la Banque Royale du Canada. RBC Gestion de patrimoine est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. © 2021 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés. NAV0213 (08/18)