



**GUIDE DE GESTION DE PATRIMOINE
POUR LES PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISE**
Dix décisions clés pour les propriétaires d'entreprise

Tout un patrimoine à partager.



RBC 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.

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 ou fiscal qualifié avant de mettre en œuvre une stratégie.



Décision clé n° 1 :

Comment choisir la meilleure structure pour votre entreprise ? .. 2
Faites le choix qui vous convient

Décision clé n° 2 :

Comment réduire vos impôts ? 5
Organisez vos actifs de la façon la plus efficace sur le plan fiscal

Décision clé n° 3 :

Que faire du surplus de liquidités ? 8
Conservez et maximisez votre surplus d'actif

Décision clé n° 4 :

Comment retenir vos employés ? 10
Offrez des avantages accrus pour attirer et retenir les meilleurs talents

Décision clé n° 5 :

Comment vous mettre à l'abri des risques ? 12
Protégez des créanciers vos actifs personnels et ceux de votre entreprise

Décision clé n° 6 :

Comment vous protéger contre l'imprévu ? 14
Mettez au point un plan pour protéger votre entreprise contre les revers

Décision clé n° 7 :

Avez-vous l'intention de vous retirer de votre entreprise ? 16
Créez une stratégie de sortie pour assurer une transition sans anicroche vers une retraite bien financée

Décision clé n° 8 :

Vendrez-vous votre entreprise ? 18
Maximisez le prix de vente en la rendant plus attrayante aux yeux d'acquéreurs éventuels et réduisez les impôts à la vente

Décision clé n° 9 :

Comment conserver votre entreprise au sein de votre famille ? .. 21
Planifiez pour maintenir la stabilité dans l'entreprise ainsi que dans la famille

Décision clé n° 10 :

Que ferez-vous à la retraite ? 24
Préparez un plan pour que votre retraite soit une aussi belle réussite que votre entreprise

Annexe 1 :

Règles fiscales spéciales pour les agriculteurs et les pêcheurs .. 26
Tirez le maximum des reports et des exemptions d'impôt

Annexe 2 :

Constituer en société un cabinet professionnel 28
Tirez parti d'avantages accrus en termes de fiscalité et de retraite

Faites le choix qui vous convient

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.

Consultez un conseiller juridique expérimenté et un comptable spécialisé en fiscalité. 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 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

Les sociétés de personnes peuvent être créées assez facilement, et leurs coûts de démarrage sont souvent minimes. 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



COMMENT CHOISIR LA MEILLEURE STRUCTURE POUR VOTRE ENTREPRISE ?

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 également passer en revue les incidences fiscales et juridiques avec votre conseiller professionnel.

Comment une société de personnes est-elle imposée ?

La société de personnes ne paie pas d'impôt sur son bénéfice directement et ne produit pas de déclaration de revenus des sociétés. Il revient à chaque associé d'inclure sa part du bénéfice net ou de la perte de la société de personnes sur sa déclaration de revenus personnelle.

LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS

La société par actions est une structure d'entreprise très populaire. Si elle constitue une entité juridique distincte de ses actionnaires, elle 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. Les sociétés par actions sont aussi tenues de produire une déclaration de revenus des sociétés.

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, éventuellement, certaines dispositions légales propres à votre secteur d'activité. 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.



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. Et n'oubliez pas que vous pouvez modifier la structure de votre entreprise lorsqu'elle prend de l'expansion ou que les circonstances changent.

COMMENT CHOISIR LA MEILLEURE STRUCTURE POUR VOTRE ENTREPRISE ?

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.
- Si les actions de votre entreprise remplissent les critères des actions admissibles de petite entreprise, 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 de fractionner votre revenu et de réduire vos impôts en versant des dividendes à des membres majeurs de votre famille devenus actionnaires.

- Si d'autres membres de votre famille deviennent porteurs d'actions ordinaires ou que vous créez une fiducie familiale (pour procéder à 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 un professionnel 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	Coûts de démarrage relativement faibles	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 le fractionnement du revenu

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

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 votre investissement, 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 leur confèrera 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 couramment utilisée vous permet 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 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). Même si cette stratégie permet de réduire ou de reporter l'impôt, certaines situations vous amèneront peut-être à dissoudre la structure dans l'avenir. Assurez-vous que cette flexibilité est possible dans la structure de votre gel successoral avant de la mettre en place.



Multiplier l'exemption pour gains en capital

Il est possible de « multiplier » l'exemption pour gains en capital dont vous et votre famille pouvez vous prévaloir 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.

Vous pouvez aussi considérer certaines possibilités de planification successorale. En gelant la valeur de votre succession, 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. Ce faisant, il se peut que vous permettiez aussi à d'autres membres de votre famille d'utiliser leur exemption pour gains en capital.

Pour que ces stratégies soient efficaces, n'oubliez pas que les intérêts, les dividendes et les gains en capital doivent être payés ou payables aux bénéficiaires par la fiducie familiale. Les fonds ne vous appartiendront plus en tant que parent ou 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 :

Ramener le bénéfice en deçà du plafond des affaires pour les petites entreprises en versant des primes ou conserver des fonds dans la société

Le bénéfice d'une société canadienne fermée exploitée activement, jusqu'à concurrence du plafond des affaires pour les petites entreprises, est imposé à un taux favorable en raison de la déduction accordée aux petites entreprises. Le bénéfice au-delà de cette limite est imposé à un taux supérieur, qui varie selon la province ou le territoire.

Souvent, les propriétaires d'entreprise se versent des primes pour ne pas laisser dans la société un bénéfice d'entreprise active supérieur au plafond des affaires pour les petites entreprises. Cette stratégie permet souvent d'éviter le taux d'imposition du bénéfice supérieur, ainsi que le taux d'imposition des particuliers qui s'applique lorsque l'argent sort de la société sous forme de dividendes imposables.

Cependant, si votre entreprise produit plus de bénéfices que ce dont vous avez besoin à court terme pour couvrir vos dépenses, songez à laisser la tranche du bénéfice qui dépasse le plafond des affaires pour les petites entreprises dans la société. Vous

pourriez bénéficier d'un report d'impôt accru découlant des taux d'imposition des sociétés moins élevés ainsi que d'un coût fiscal réduit découlant des taux d'imposition des particuliers moins élevés applicables aux dividendes déterminés (lorsque le bénéfice est finalement versé sous forme de dividendes aux actionnaires). Par ailleurs, si vous devez utiliser ces fonds immédiatement ou à court terme pour des dépenses personnelles, pensez à les verser sous forme de salaires ou de primes, plutôt que sous forme de dividendes.

Dans certains cas, verser des cotisations déductibles du revenu imposable à un régime de retraite, comme un régime de retraite individuel (RRI) ou une convention de retraite (CR), est aussi une façon d'utiliser une partie des surplus de trésorerie. Si le bénéfice de votre entreprise dépasse le plafond des affaires pour les petites entreprises, consultez un fiscaliste expérimenté afin d'établir des stratégies fiscales appropriées pour les surplus de trésorerie.

Maintenir le statut de « société exploitant une petite entreprise admissible »

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. Cette exemption s'applique aux particuliers actionnaires de sociétés canadiennes fermées et actives, et peut représenter une économie d'impôt importante.

DIVIDENDES DÉTERMINÉS

Généralement, les « dividendes déterminés » sont des dividendes versés après 2005 à des résidents canadiens par des sociétés canadiennes ouvertes et par des sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) sur des bénéfices imposés au taux d'imposition fédéral général des sociétés.

Les sociétés ouvertes canadiennes versent généralement des dividendes déterminés sans restriction.

Les SPCC ne peuvent pas verser de dividendes déterminés sur un bénéfice imposé à un taux d'imposition dérogatoire, comme c'est le cas pour le bénéfice d'une entreprise active qui ouvre droit à la déduction accordée aux petites entreprises, ou pour le revenu de placement soumis à un système d'impôt remboursable.

La définition précise de « dividendes déterminés » est plus complexe que ce que nous venons de décrire. Vous devriez consulter votre fiscaliste si vous avez besoin de plus amples renseignements à ce sujet.



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 la capacité de la société à demander l'exemption, vous aurez peut-être intérêt à transférer des placements non liés à l'entreprise dans une société de portefeuille. Cela permettrait de « purifier » la société d'exploitation et garantirait qu'elle n'accumule pas d'actifs non admissibles.

Dividendes canadiens dans une société

Les dividendes de source canadienne provenant de sociétés qui ne sont pas contrôlées par la société actionnaire sont assujettis à un taux d'imposition unique remboursable de 33,3 %. Si vous recevez des dividendes d'une société canadienne ouverte dans votre société, pensez à vous verser un montant égal à ces dividendes, la même année, pour éviter de payer à l'avance l'impôt des sociétés, dont le taux est plus élevé que le taux d'imposition applicable aux dividendes déterminés reçus à titre personnel.

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 sur les actifs détenus dans la société à votre décès. Certaines solutions de planification fiscale vous permettent de contourner ce problème.

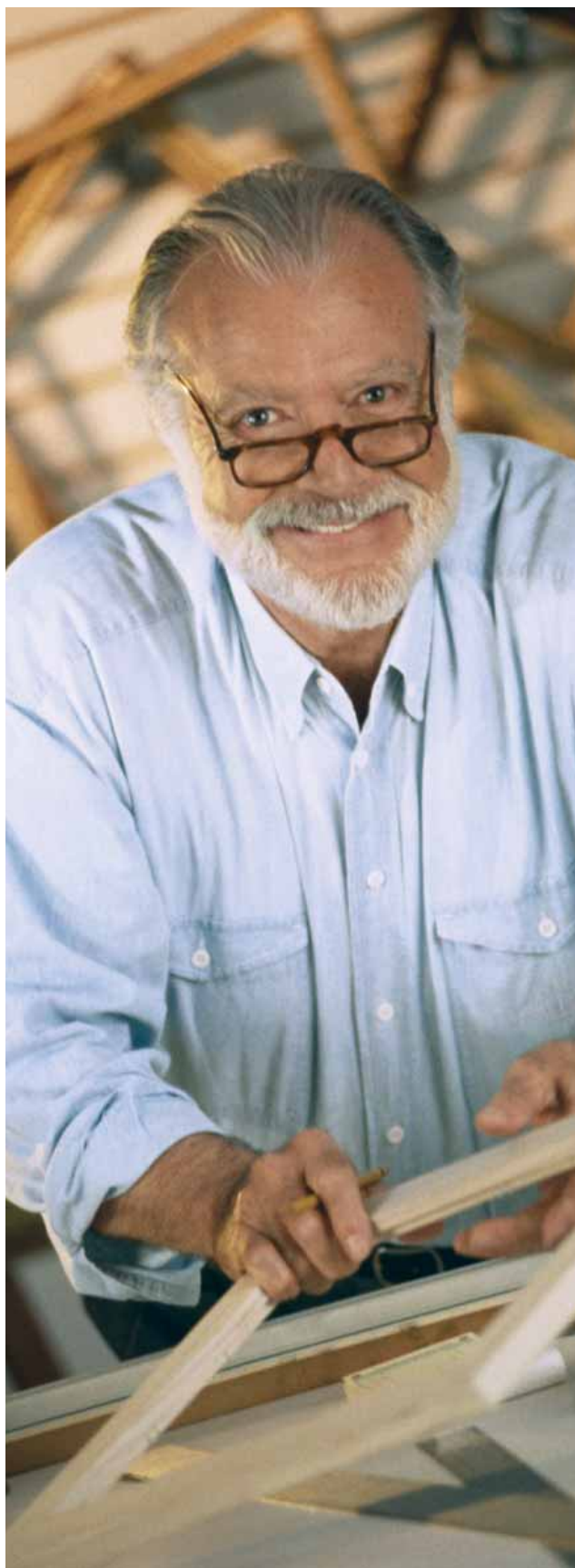
Si vous avez besoin d'assurance vie, par exemple, pour protéger le revenu des survivants, pour financer une convention de rachat d'actions ou pour payer l'impôt sur les gains en capital au décès, une police d'assurance libre d'impôt détenue par la société pourrait être une solution. Même si les primes 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 être versés à vos bénéficiaires à titre de prestation de décès libre d'impôt.

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 pouvez tirer parti de plusieurs stratégies de réduction d'impôt. Les stratégies concernant l'impôt personnel incluent le fractionnement du revenu avec des membres de la famille disposant d'un revenu moins élevé, tandis que les stratégies concernant l'impôt des sociétés incluent le maintien du statut de petite entreprise, le placement des fonds excédentaires dans une police d'assurance libre d'impôt et d'autres investissements fiscalement avantageux.



Conservez et maximisez votre surplus d'actif

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 ?

Lorsque vous constatez 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, aurez-vous besoin de ces liquidités pour payer les acomptes provisionnels de l'impôt sur les bénéfices ou faire les remises de TPS/TVH ? 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 risque d'être imposé aux taux d'imposition des placements des sociétés, qui sont légèrement supérieurs aux taux d'imposition des particuliers les plus élevés 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 pour payer le moins d'impôt possible, 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. Un bon point de départ est d'analyser vos objectifs à long terme, par exemple :

QUE FAIRE DU SURPLUS DE LIQUIDITÉS ?

- **La planification de la retraite** – Allez-vous utiliser les fonds pour votre retraite, en cotisant à un REER, à un RRI ou à une CR ? Voir la « décision clé n° 4 – Comment retenir vos employés ? » pour en savoir plus sur les RRI et les CR.
- **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. Vous pouvez le faire de plusieurs façons.

Notez que conserver des placements excédentaires ou une police d'assurance dans une société pourrait faire en sorte que vos actions ne remplissent plus les critères des actions admissibles de petite entreprise, auquel cas vous ne pourrez plus bénéficier de l'exemption pour gains en capital. Une solution de rechange consiste à mettre en œuvre ces stratégies au sein d'une société de portefeuille bien structurée.

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 transfert d'actifs personnels à la société sans paiement ou les dividendes déclarés mais jamais versés, peuvent être remboursés sans incidence fiscale.

Vous pouvez aussi considérer d'autres stratégies non imposables comme le versement d'un dividende en capital ou la réduction du capital libéré.

Stratégies imposables

Les stratégies imposables de retrait de fonds de la société comprennent le paiement à vous-même d'un salaire plus élevé 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 a un solde d'« impôt en main remboursable au titre de dividendes » (IMRTD). Dans certaines situations, le remboursement à la société peut être supérieur à l'impôt personnel payé sur le dividende. 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.

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.



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.

Offrez des avantages accrus pour attirer et retenir les meilleurs talents

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, territoriale 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. Toutefois, en cas de surcapitalisation du régime, vos paiements seront moindres.

PRESTATIONS DE RETRAITE AMÉLIORÉES

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

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 CR. Une CR est un régime de pension non agréé qui permet d'offrir à vos employés clés des prestations de retraite complémentaires ; elle peut être utilisée que votre société ait un RPA ou non.

Les CR ne comportent aucun plafond de cotisations (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. Cela peut générer des revenus de placement libres d'impôt complémentaires et produire de meilleurs rendements que des placements alternatifs.

Régimes de retraite individuels (RRI)

Un RRI est un régime à PD enregistré mis sur pied par l'employeur pour une personne et, éventuellement, le conjoint ou la conjointe de cette personne s'il ou elle travaille aussi pour la société. Le RRI est une solution de remplacement au REER qui permet à votre société d'effectuer des cotisations annuelles plus importantes que dans un REER (déductibles pour votre société). Les cotisations à un RRI augmentent avec l'âge du bénéficiaire du régime. Si les revenus de placement au sein du régime sont moins élevés que prévu, vous pourrez effectuer des cotisations supplémentaires. Les actifs d'un RRI peuvent être protégés des créanciers, et ce type de régime convient généralement aux propriétaires d'entreprise, aux professionnels constitués en société ou aux employés clés qui ont 40 ans ou plus et gagnent un salaire annuel supérieur à 100 000 \$.

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.

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.

Protégez des créanciers vos actifs personnels et ceux de votre entreprise

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 (assurance vie 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, et, dans des circonstances très précises, des jugements favorables ont été rendus, au décès d'un titulaire de régime, concernant certains REER et les obligations du défunt à l'égard de ses créanciers, notamment lorsqu'il y avait un bénéficiaire désigné. 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.



■ 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.

Vous pouvez désigner Successions et fiducies RBC* à titre de fiduciaire constitué en société. La tranquillité d'esprit que vous aurez, en sachant que vous engagez des professionnels d'expérience pour protéger vos intérêts et faire respecter les exigences liées à votre fiducie, en est l'un des principaux avantages. Successions et fiducies RBC peut administrer la fiducie et investir les actifs conformément aux dispositions de la convention de fiducie. Adressez-vous à votre conseiller RBC pour plus de renseignements sur la manière dont Successions et fiducies RBC peut vous aider.

* La nomination ou la désignation de Successions et fiducies RBC fait référence à la désignation de la Société Trust Royal du Canada ou de la Compagnie Trust Royal au Québec.

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 payer un bien en espèces plutôt que par chèque ;
- de transférer un bien sans une documentation adéquate ;
- de transférer un bien quand la personne à l'initiative du transfert y conserve un intérêt permanent ou continue 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. Chaque société doit avoir une équipe de direction distincte ; vous devez donc éviter les processus partagés, notamment pour la comptabilité, les services bancaires et la gestion des stocks.

Pour assurer la protection de vos précieux actifs d'entreprise, la société d'exploitation ne devrait posséder que le nombre minimal d'actifs nécessaires à la poursuite de ses activités. Si possible, ces actifs devraient être détenus par une autre société et 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, toutefois, 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

Essayez de conserver le moins de trésorerie en réserve possible. 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.



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

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 :

- Souscrire une assurance peut vous permettre de 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 et les investisseurs.
- 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 imprévues 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. La tendance semble être à la hausse. 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. Ces facteurs vous aideront 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.

Si vous songez à un contrat de mariage pour éviter certains conflits associés à un divorce, sachez que les propriétaires d'entreprise familiale tirent rarement parti d'une telle option, car ils considèrent comme difficile ou impossible de discuter de cette éventualité avec leur conjoint avant le mariage.

COMMENT VOUS PROTÉGER CONTRE L'IMPRÉVU ?

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.

Un divorce peut être préjudiciable aux ventes, à la productivité, à la qualité des produits et au service à la clientèle de l'entreprise. Il peut aussi nuire aux relations de l'entreprise avec ses interlocuteurs financiers et ses fournisseurs. Considérez la stratégie de l'entreprise en cas de divorce comme un élément du plan d'affaires à long terme. Les stratégies comme une fiducie familiale, un gel successoral ou des dons à des membres de la

famille peuvent être avantageuses fiscalement pour transférer des actifs à des membres de la famille et peuvent vous aider à éviter une division de ces actifs dans le cadre d'une procédure de divorce.

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.

CONSEIL ÉCLAIR SUR LA PLANIFICATION D'ENTREPRISE

On associe habituellement l'assurance à l'incendie, aux dommages et au vol. Elle peut cependant servir à d'autres fins, par exemple pour protéger votre entreprise si vous êtes atteint d'incapacité, pour financer une convention de rachat d'actions ou pour réduire l'impact de la perte d'un employé clé.



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

Certains propriétaires d'entreprise mettent en place une stratégie de retrait de leur entreprise, mais un grand nombre d'entre eux n'ont encore jamais discuté de leur projet, ni avec leur famille ni avec leurs associés, quand approche la date de leur retraite.

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. 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. Cette solution permettra 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 faut s'y consacrer dès à présent. 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 (compétences, ressources, etc.).
- Constituez une équipe de professionnels (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

AVEZ-VOUS L'INTENTION DE VOUS RETIRER DE VOTRE ENTREPRISE ?

doute davantage, plus tard, lorsque vous serez établi (il reste que le plus tôt sera toujours le mieux).

Pendant les premières années et les périodes de croissance, intégrez la planification de la retraite à vos décisions stratégiques en diversifiant et en plaçant 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, 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.

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 ?
- 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.

LE CYCLE DE VIE DU PROPRIÉTAIRE D'ENTREPRISE

Entreprise en démarrage

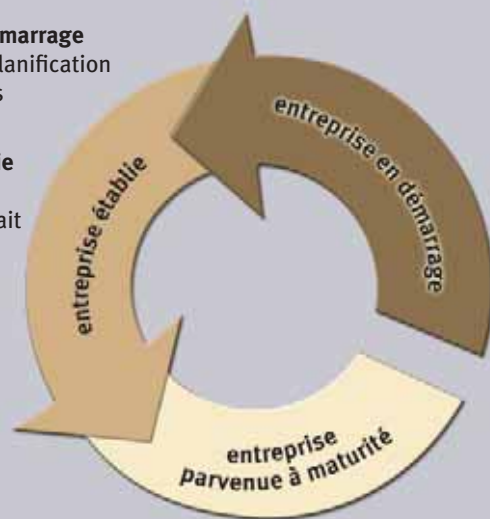
Commencez la planification de la retraite dès maintenant

Entreprise établie

Établissez votre stratégie de retrait

Entreprise parvenue à maturité

Considérez des stratégies fiscalement avantageuses pour les actifs excédentaires



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 bénéficiaires, vous pourriez les protéger contre les 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.

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

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 afin d'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.

Vous accroîtrez ainsi la valeur de l'entreprise aux yeux des acheteurs potentiels.

■ Envisagez de faire appel à un courtier d'entreprises qui pourra vous aider à identifier un acheteur.

Ce 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.



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). Notez que la quasi-totalité des actifs de votre entreprise doit être ceux d'une entreprise canadienne exploitée activement au moment de la vente, et qu'ils doivent être employés principalement par ce type d'entreprise au cours des 24 mois précédant la vente.
- 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.

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 notre brochure sur le Programme de dons de bienfaisance de RBC et voyez si cette forme de dons pourrait vous convenir.



- 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 fondation 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.

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.

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.

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

Plusieurs propriétaires d'entreprise ont l'intention de vendre ou de transférer leur entreprise à un membre de leur famille. 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.

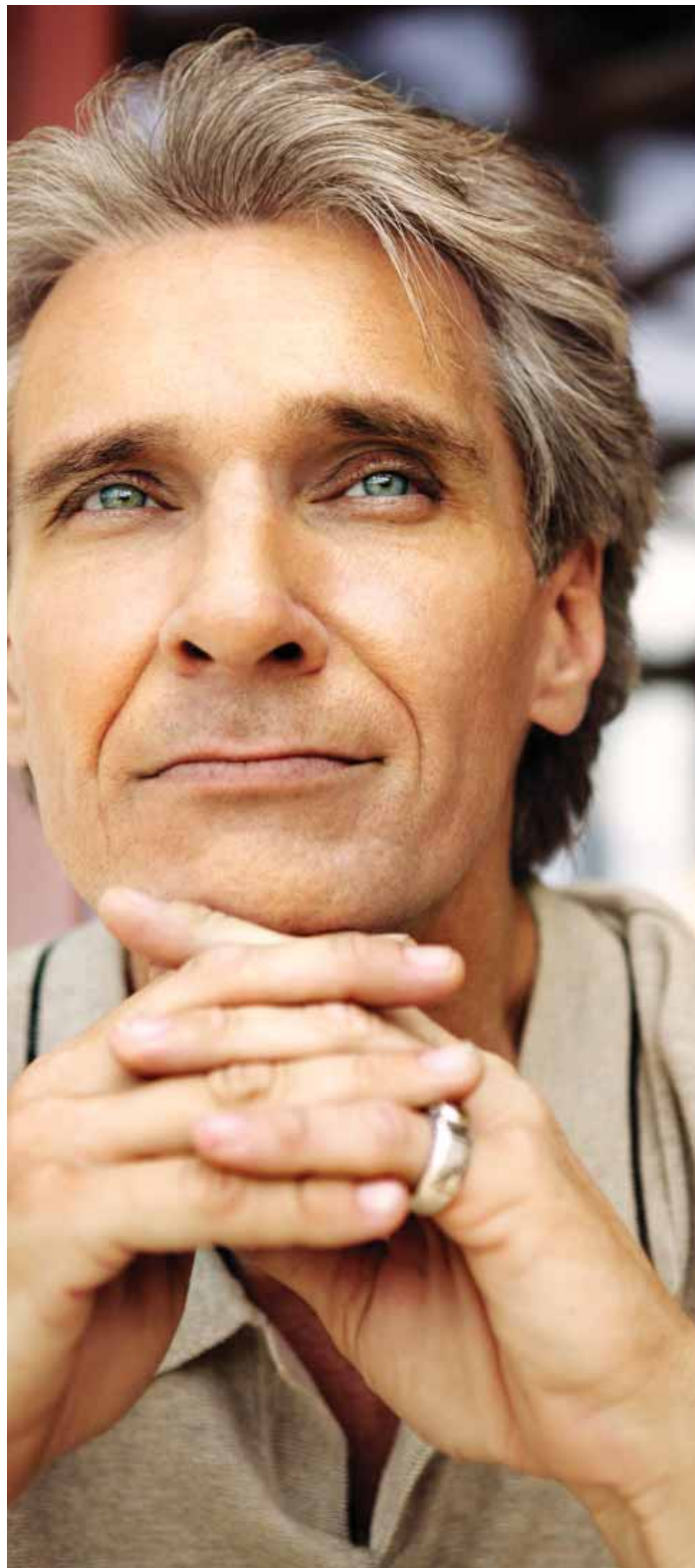
QUELS SONT LES DÉFIS LIÉS AU MAINTIEN D'UNE ENTREPRISE AU SEIN D'UNE MÊME FAMILLE ?

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 et 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, une communication ouverte 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 perspectives des membres de votre famille et de vos employés. Réolvez les problèmes éventuels grâce à un conseil de famille par exemple, plutôt que de ne pas en tenir compte.

FAITES PARTICIPER VOS HÉRITIERS 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 ?

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.

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.

PLANIFIEZ LES IMPONDÉRABLES

Intégrez des considérations de planification personnelle dans votre plan de relèver. 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 relèver.

LES AVANTAGES D'UN PLAN DE RELÈVE POUR VOTRE ENTREPRISE

Les propriétaires d'entreprise vous le diront : mettre en œuvre un plan de relèver 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 relèver 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 par succession ont reconnu que la planification de la relèver 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.



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

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 et votre conjoint 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 fautive 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 évalueriez le revenu dont vous aurez besoin, n'oubliez pas de prendre en compte les impondérables (une maladie, par exemple). Essayez d'être proactif plutôt que réactif 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 RETRAITE 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, 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.

QUE FEREZ-VOUS À LA RETRAITE ?

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 calculer 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.

CONSEIL ÉCLAIR SUR LA PLANIFICATION D'ENTREPRISE

Généralement, la planification de la retraite porte d'abord sur les aspects financiers. Mais l'argent ne suffit pas à vivre une belle retraite. Il est aussi important de penser à rester sain de corps et d'esprit, et à maintenir sa vie sociale. Aborder ces aspects non financiers (souvent sous-estimés par les gens occupés par leurs activités quotidiennes) peut faciliter votre transition vers la retraite et vous donner des buts bien précis au cours de la prochaine étape de votre vie.



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. Ces règles permettent à toutes les entreprises de tirer les mêmes avantages, qu'il s'agisse d'entreprises individuelles, de sociétés de personnes ou de sociétés par actions.

TRANSFERT AVEC REPORT D'IMPÔT À DES MEMBRES DE LA FAMILLE

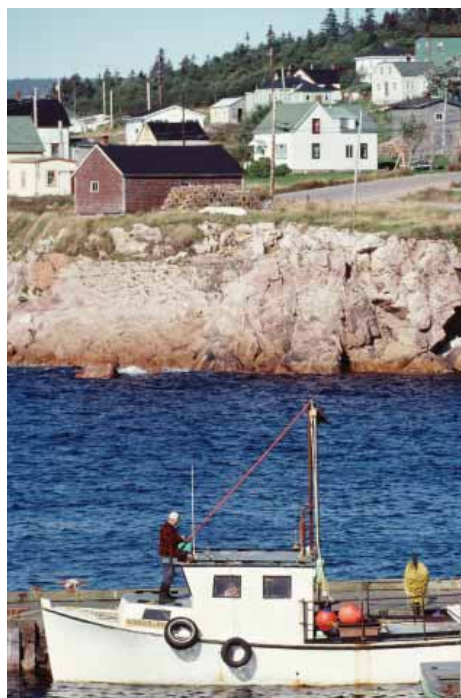
Si vous possédez des biens agricoles ou des biens de pêche admissibles situés au Canada, que vous utilisez dans le cadre de vos activités d'agriculture ou de pêche, vous pourriez les transférer à vos enfants avec report d'impôt, de votre vivant ou lors du règlement de votre succession. Cette règle s'applique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

La vente de vos biens agricoles ou de vos biens de pêche admissibles pourrait faire l'objet d'une exemption cumulative 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, à sa juste valeur marchande ou à un montant inférieur, vous pourriez multiplier l'utilisation de l'exemption cumulative pour gains en capital. Ainsi, vous pouvez utiliser votre exemption personnelle, et votre successeur peut aussi utiliser la sienne au moment de la vente du bien. 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, des polices d'assurance vie peuvent 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 qui ne participent pas à la relève.

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.



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

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 économies et 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 réaliser des économies d'impôt grâce au taux d'imposition fédéral, provincial ou territorial réduit qui s'applique au revenu provenant d'une entreprise exploitée activement, jusqu'à concurrence du plafond des affaires pour les petites entreprises, gagné par une société professionnelle ;
- 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 ;
- de limiter votre responsabilité commerciale envers les fournisseurs ;
- de choisir parmi des options de rémunération flexibles, selon votre province ou votre territoire de résidence.

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).



CONSTITUER EN SOCIÉTÉ UN CABINET PROFESSIONNEL

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.

CONSEIL ÉCLAIR SUR LA PLANIFICATION D'ENTREPRISE

Les professionnels dont le cabinet est constitué en société peuvent envisager plusieurs stratégies pour réduire leurs impôts. Il existe toutefois au moins une stratégie fiscale pour les professionnels dont le cabinet n'est pas constitué en société : la mise à part de l'argent. Dans le cadre de cette stratégie, le professionnel convertit en une dépense déductible du revenu imposable de son entreprise l'intérêt qui court sur ses emprunts personnels en utilisant le revenu de son entreprise pour rembourser ses emprunts personnels. Ensuite, grâce à une marge de crédit distincte ou à une autre facilité de prêt exclusivement réservée à cet effet, il paie ses dépenses d'entreprise. Si vous souhaitez en apprendre davantage sur cette stratégie, veuillez nous demander plus d'information.

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.

Ce document a été préparé pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (RBC DVM)*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc. (RBC PH&N SCP), RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. (RBC GMA), la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés ») ainsi que leurs sociétés affiliées, RBC Placements en Direct Inc. (RBCPD)*, Services financiers RBC Gestion de patrimoine inc. (SF RBC GP) et Fonds d'investissement Royal Inc. (FIRI). Chacune de ces sociétés, leurs sociétés affiliées et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. * Membres-Fonds canadien de protection des épargnants. Par « conseiller RBC », on entend les banquiers privés employés par la Banque Royale du Canada, les représentants inscrits de FIRI, les représentants-conseils employés par RBC PH&N SCP, la Division Clientèle privée de RBC GMA, les premiers conseillers en services fiduciaires et les chargés de comptes employés par la Compagnie Trust Royal ou la Société Trust Royal du Canada ou les conseillers en placement employés par RBC DVM. Au Québec, les services de planification financière sont fournis par FIRI ou par SF RBC GP, qui sont inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par l'entremise de FIRI, de la Société Trust Royal du Canada, de la Compagnie Trust Royal ou de RBC DVM. Les services successoraux et fiduciaires sont fournis par la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal. Si un produit ou un service particulier n'est pas offert par l'une des sociétés ou par FIRI, les clients peuvent demander qu'un autre partenaire RBC leur soit recommandé. Les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de SF RBC GP, filiale de RBC DVM. Lorsqu'ils offrent ou vendent des produits d'assurance vie dans toutes les provinces sauf le Québec, les conseillers en placement agissent à titre de représentants en assurance de SF RBC GP. Au Québec, les conseillers en placement agissent à titre de conseillers en sécurité financière de SF RBC GP. Les stratégies et conseils mentionnés dans cette publication sont fournis à titre de renseignements généraux à nos clients. Ils sont fondés sur des données dignes de foi mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude ni l'intégralité. Cette publication ne donne pas de conseils fiscaux ou juridiques, et ne doit pas être interprétée 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, les offres spéciales, 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.

® Marques déposées de la Banque Royale du Canada. Utilisation sous licence. © 2013 Banque Royale du Canada. Tous droits réservés. VPS81978

FPO

Pour en savoir plus sur vos besoins de gestion de patrimoine :

- adressez-vous à un conseiller RBC ;
- visitez notre site Web au www.rbcgestiondepatrioine.com.



RBC Gestion de patrimoine