

Propriétaires d'entreprise



# Succession d'une entreprise

Bibliothèque d'articles éducatifs



**Patrimoine**  
**RICHARDSON**

## Les propriétaires d'entreprise et la retraite

Que vous ayez l'intention de vendre votre entreprise ou de la céder à la prochaine génération, il y a des décisions à prendre et des choses à planifier.

Pour optimiser le produit de la vente ou limiter l'impôt au minimum, la planification doit commencer bien avant la date de transition prévue. Un plan successoral en bonne et due forme permettra d'offrir de la stabilité aux employés et aux clients durant la période de transition et d'assurer une source de revenu de retraite stable et prévisible au propriétaire.

## Vendre ou assurer la prospérité de l'entreprise

Souvent, les propriétaires d'entreprise souhaitent léguer l'entreprise familiale à la prochaine génération en guise d'héritage. Or, il faut d'abord vérifier si la prochaine génération a les compétences requises pour réussir et le désir de prendre la relève. Les deux conditions doivent être réunies pour que l'entreprise puisse continuer de prospérer. Il est important d'inviter tous les membres de la famille à prendre part à la discussion afin de préserver l'harmonie familiale et de réfléchir sérieusement aux compétences que devra avoir votre successeur. Vous devez entamer ces discussions longtemps à l'avance et songer à la façon dont vous compenserez les enfants qui ne participeront pas à l'entreprise.

Si vous envisagez de vendre votre entreprise, vous devez en déterminer la juste valeur marchande et cibler des acheteurs éventuels. Des acheteurs internes, comme un membre de la direction actuelle, ou des acheteurs

## Surmonter les défis de la propriété d'entreprise

Quel que soit la taille ou le type, la propriété d'entreprise offre à la fois une abondance de possibilités mais aussi de défis uniques. C'est pourquoi il est essentiel de choisir le bon conseiller qui peut efficacement gérer les nombreuses facettes de votre patrimoine en tant qu'entrepreneur. Patrimoine Richardson fournit à tous les types de propriétaires d'entreprises, y compris les entreprises familiales traditionnelles, des conseils stratégiques et du soutien pour leur entreprise, y compris des stratégies de patrimoine fiscalement avantageuses, de planification de la relève ou de la vente.

externes, comme un concurrent, pourraient se montrer intéressés. Ces acheteurs voudront-ils acheter les actions de l'entreprise ou plutôt négocier un meilleur prix pour les actifs<sup>1</sup>?

Habituellement, les acheteurs préfèrent acquérir les actifs plutôt que les actions parce qu'ils se trouvent alors à acheter la partie opérationnelle de l'entreprise, sans tout l'historique et les obligations de l'entreprise. Les vendeurs quant à eux préfèrent habituellement vendre les actions pour pouvoir bénéficier de l'exonération cumulative des gains en capital, qui peut leur permettre de soustraire à l'impôt environ 866 912 \$<sup>2</sup> de gains en capital. Au final, une combinaison des deux, ce qu'on appelle une transaction hybride, peut être la solution pour satisfaire les besoins des deux parties.

### Quels professionnels avez-vous besoin au sein de votre équipe pour aider à la transition?

- Comptable fiscaliste
- Avocat d'entreprise
- Évaluateur d'entreprise
- Planificateur financier et de la retraite
- Spécialiste en pensions (s'il y a un IPP)
- Professionnel de l'assurance
- Planificateur successoral

### Efficiences fiscale et financement de la retraite

Combien d'argent avez-vous besoin pour prendre votre retraite? Avez-vous d'autres sources d'épargne ou de revenus en dehors de votre entreprise? Voilà le genre de questions que vous devez vous poser en prévision de votre départ de l'entreprise. Il est important d'avoir une bonne idée des revenus dont vous aurez besoin pour satisfaire vos objectifs à la retraite, ainsi que de leur provenance.

Si l'entreprise est transmise à la prochaine génération, vous pourriez envisager un gel successoral qui fixera la valeur de l'entreprise dans des actions privilégiées, qui seront

progressivement rachetées de manière à vous assurer une source de dividendes constante durant la retraite. Cette stratégie peut faciliter le transfert des actions ordinaires et du contrôle de l'entreprise à vos enfants en reportant l'impôt. Un régime de retraite individuel<sup>3</sup> ou une convention de retraite doivent aussi être considérés par les propriétaires d'entreprise afin de faciliter la conversion des liquidités excédentaires de l'entreprise en une source de financement de la retraite sécuritaire pour l'avenir<sup>4</sup>.

La transmission d'une entreprise familiale à la génération suivante peut constituer un legs et procurer un revenu stable tant que l'entreprise est exploitée de façon rentable. Choisir un successeur qui a les aptitudes et la passion nécessaires pour continuer d'exploiter l'entreprise permet d'assurer une plus grande stabilité et la continuité des activités.

Si vous planifiez de vendre votre entreprise, quel montant la vente vous rapportera-t-elle après impôt? Avez-vous retenu les services de professionnels compétents pour être certain de tirer le maximum de la vente? Les actions de l'entreprise sont-elles admissibles à l'exonération cumulative des gains en capital<sup>5</sup>? Ce sont toutes des questions auxquelles vous devez répondre pour être certain que la vente de votre entreprise suffira à assurer votre subsistance à la retraite. En retenant les services de professionnels compétents bien avant la vente, vous serez certain de limiter l'impôt au minimum et d'obtenir le prix de vente le plus élevé possible grâce à un montage adéquat et à une bonne planification fiscale. Une bonne partie de cette planification et de ce contrôle diligent doit se faire des mois ou même un an avant la conclusion de la vente. Il est important de consulter des professionnels tôt dans le processus afin de garder toutes vos options ouvertes.

**En plus de autres exigences, la plupart des actions doivent être détenues pendant 24 mois pour être admissibles à l'exonération cumulative des gains en capital au moment de la vente.**

1 Pour en savoir plus sur ce sujet, veuillez lire notre article sur la vente *d'une entreprise*.

2 Indexées annuellement en fonction de l'inflation, les actions d'une société privée doivent répondre à la définition d'« actions admissibles de petite entreprise » au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

3 Pour en savoir plus sur ce sujet, veuillez lire notre article sur les *régimes de retraite individuels*.

4 Pour en savoir plus sur ce sujet, veuillez lire notre article sur le *gel successoral*.

5 Pour en savoir plus sur ce sujet, veuillez lire notre article sur *l'exonération cumulative des gains en capital*.

Il faut aussi déterminer ce qu'il adviendra des employés actuels au moment de la vente. Le nouveau propriétaire conservera-t-il le personnel en place? Sinon, en tant que vendeur, vous serez responsable des indemnités de départ pour ces employés. À noter que le départ d'employés clés à l'intérieur d'un certain délai prescrit après la vente peut entraîner une responsabilité financière selon l'entente qui a été négociée entre le vendeur et l'acheteur. Souvent le vendeur devra rester dans l'entreprise et se retirer progressivement. Quelle sera l'incidence sur votre plan de retraite?

## Conclusion

Même si les deux stratégies comportent des risques, une planification encadrée par des professionnels compétents bien avant la transaction envisagée peut atténuer ces risques, limiter la charge fiscale au minimum et garantir la réalisation de vos objectifs pour la retraite. Envisagez d'établir un plan de gestion de patrimoine complet pour vous assurer que le produit de la vente de votre entreprise ou les revenus continus générés par votre entreprise familiale suffiront à financer le style de vie que vous désirez à la retraite.

Nous vous recommandons de discuter de votre situation personnelle avec votre conseiller de Patrimoine Richardson et vos conseillers professionnels en matière de fiscalité. 

## Planification fiscale et successorale

En tant qu'investisseur individuel ou propriétaire d'entreprise, vous avez des objectifs et des priorités bien particuliers qui doivent être pris en considération. Chez Patrimoine Richardson, votre conseiller en placement collabore avec notre équipe interne de spécialistes de la planification fiscale et successorale pour vous offrir des solutions de gestion de patrimoine sur mesure conçues pour répondre à vos besoins en matière de fiscalité, de succession, d'assurance, de philanthropie et de planification de la relève.

Notre approche. Notre savoir-faire. Notre expérience. **Notre différence.**

Le contenu de cette publication est fourni à titre indicatif seulement et ne constitue pas des conseils en placement, financiers, juridiques ou fiscaux. Cette information ne tient pas compte de votre situation particulière et elle ne saurait tenir lieu de recommandation. Elle a une portée générale seulement et vous êtes invité à consulter vos conseillers personnels en matière fiscale ou juridique au sujet de votre situation particulière. L'information contenue dans cette publication est fondée sur des sources jugées dignes de foi, mais ni Patrimoine Richardson ni ses filiales ne peuvent garantir qu'elle est complète ou exacte et, en conséquence, vous ne devez pas l'utiliser comme référence. Février 2019