

Vos finances personnelles et celles de votre entreprise : du solide?

Occasions pour les propriétaires d'entreprise de mieux intégrer leurs objectifs financiers personnels aux besoins de leur entreprise.

BMO Gestion de patrimoine offre de l'information et propose des stratégies relatives à la planification du patrimoine et aux décisions financières afin de mieux vous préparer à un avenir financier en toute confiance.



Pour consulter d'autres articles et informations, cliquez ici bmo.com/proprietairedentreprise

Vos finances personnelles et celles de votre entreprise : du solide?

Les entrepreneurs ont un défi constant à relever : trouver un juste équilibre entre les besoins de leur entreprise et ceux de leur famille. Souvent, ils sont contraints de sacrifier beaucoup de leur propre argent et de leur temps pour faire en sorte que leur entreprise arrive à générer des rentrées de fonds soutenues et à croître suffisamment pour leur permettre de réaliser leurs objectifs financiers personnels. Dans ce rapport, nous nous penchons sur les occasions et les moyens de mieux intégrer les objectifs personnels de l'entrepreneur aux besoins d'une entreprise aux différentes étapes de son cycle de vie... et du cycle de vie de son propriétaire.

Lancer sa propre entreprise et en assurer l'exploitation n'est pas donné à tous. Travailler à son compte, c'est accepter de s'engager à fond dans son entreprise, ce qui implique de ne pas compter ses heures et de ne pas mesurer ses efforts. La réussite à long terme repose aussi sur le savoir-faire, la passion et la capacité à prendre des risques judicieux et calculés afin d'améliorer sa situation financière de façon durable. En raison du temps et de l'énergie consacrés à l'entreprise, ce sont souvent les besoins personnels de l'entrepreneur et ceux de sa famille qui écopent.

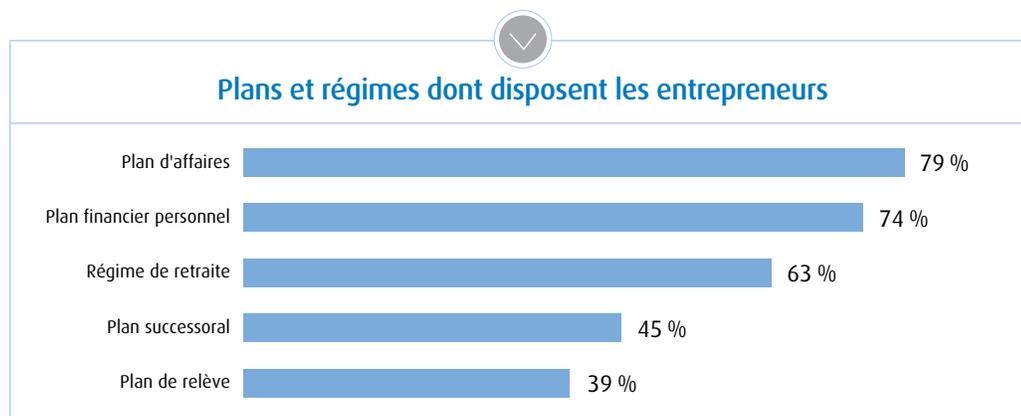
Il y a toutefois des avantages à travailler à son compte – des avantages dont 2,7 millions de Canadiens ont choisi de se prévaloir. Posséder son entreprise et l'exploiter, c'est avoir toute la latitude voulue pour prendre les décisions, mettre à exécution les idées pour lesquelles on se passionne et décider des revenus qu'il est possible de toucher chaque année.

Bien qu'il soit possible pour l'entrepreneur de retirer une partie du bénéfice de l'entreprise à intervalles réguliers pour répondre à ses besoins personnels, une entreprise représente souvent un actif important et non liquide, pour l'entrepreneur. La gestion financière de l'entreprise doit être rigoureuse pour assurer sa stabilité à long terme et, en bout de ligne, la croissance du patrimoine personnel. Des conseils opportuns de planification financière et du patrimoine, donnés par des professionnels dignes de confiance, peuvent se révéler précieux, tant pour l'entreprise que pour son propriétaire.

En 2013, L'Institut Info-Patrimoine BMO a mené une étude sur les moyens que prennent les entrepreneurs pour gérer les liens entre leur vie professionnelle et leur vie familiale ainsi que les compromis qu'elles nécessitent. Dans l'ensemble, l'enquête a révélé que les entrepreneurs accordent la même importance à la planification d'affaires et à la planification personnelle, 79 % d'entre eux indiquant qu'ils disposaient d'un plan d'affaires, 74 % déclarant qu'ils avaient un plan financier personnel, et 63 % affirmant qu'ils avaient un plan de retraite. Et de tous les plans mentionnés, 60 % sont préparés par des professionnels.

En raison du temps et de l'énergie consacrés à l'entreprise, ce sont souvent les besoins personnels de l'entrepreneur et ceux de sa famille qui écopent.

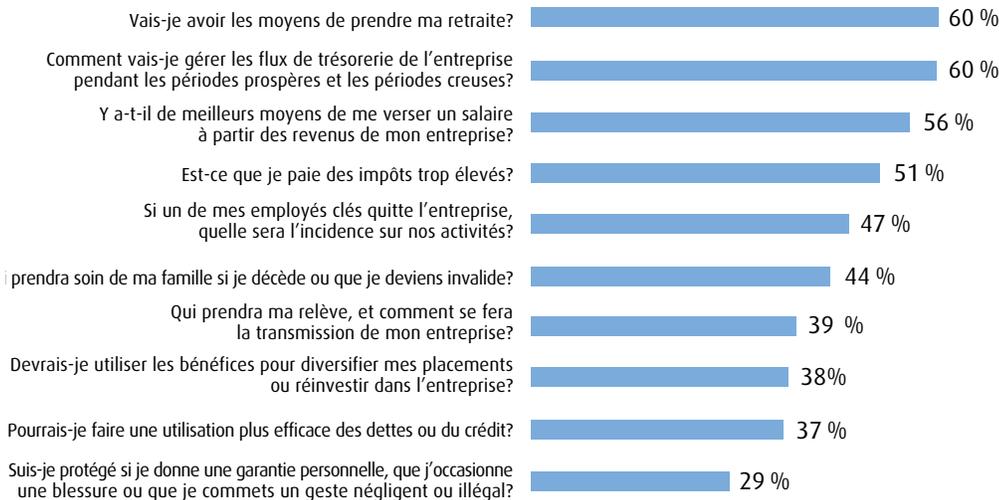
Des conseils opportuns de planification financière et du patrimoine peuvent se révéler précieux pour l'entrepreneur, tant pour sa situation personnelle que professionnelle.



Source : Enquête menée pour le compte de L'Institut Info-Patrimoine BMO par Research Now, septembre 2013..

Tous les entrepreneurs doivent composer avec des enjeux financiers qui leur sont propres. En revanche, beaucoup d'entre eux partagent des préoccupations qui touchent à la fois leurs activités professionnelles et leur vie familiale. À preuve, 60 % des entrepreneurs qui ont participé à l'enquête de BMO Gestion de patrimoine ont indiqué que c'était principalement la crainte de ne pas avoir les moyens de prendre leur retraite qui les empêchait de dormir la nuit.

Qu'est-ce qui empêche les entrepreneurs canadiens de dormir la nuit?

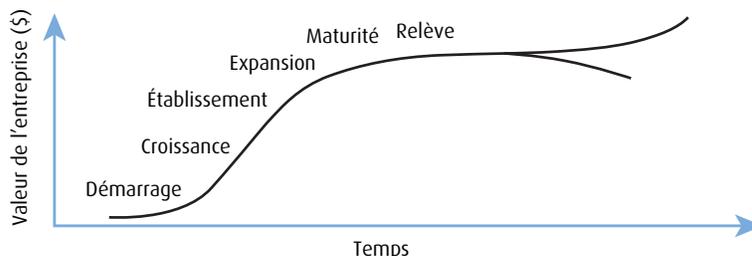


Source : Enquête menée pour le compte de L'Institut Info-Patrimoine BMO par Research Now, septembre 2013.

Le cycle de vie de l'entreprise

En règle générale, on considère que les phases du cycle de vie de l'entreprise sont le démarrage, la croissance, l'établissement, l'expansion, la maturité et la relève. Conscients de la nécessité de constamment se « réinventer », les entreprises et leur propriétaire franchissent chacune de ces étapes en lançant de nouveaux produits ou services, en développant de nouvelles capacités ou en explorant de nouveaux marchés. Les enjeux et les besoins propres à chaque phase de ce cycle ne touchent pas seulement l'entreprise, mais aussi, et personnellement, l'entrepreneur.

Schéma des phases habituelles d'une entreprise



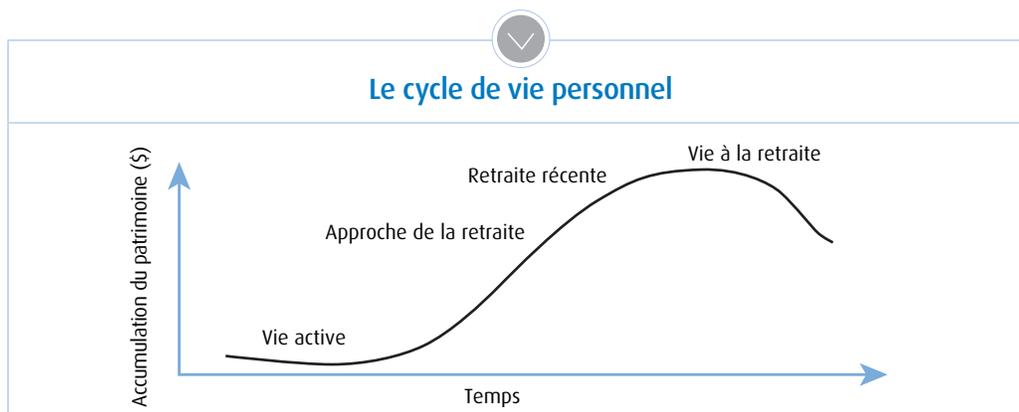
Les propriétaires d'entreprise accordent de l'importance à la planification d'affaires et à la planification personnelle.

La capacité de pouvoir prendre sa retraite est une préoccupation majeure des propriétaires d'entreprise.

Les enjeux et les besoins propres à chaque phase du cycle de vie de l'entreprise ne touchent pas seulement celle-ci, mais aussi l'entrepreneur personnellement.

Le cycle de vie personnel

Il existe un cycle de vie semblable pour les entrepreneurs, sur les plans personnel et familial. Ce cycle comporte les phases suivantes : vie active (développement professionnel et accumulation de patrimoine), approche de la retraite, retraite récente et vie à la retraite. Certaines phases du cycle de vie personnel chevauchent celles du cycle de vie de l'entreprise, mais la situation de chaque entrepreneur est unique. Il arrive aussi que ces phases ne se correspondent pas du tout.



De nos jours, il n'est pas rare que des entrepreneurs reprennent des phases ou en mènent deux de front, parce qu'ils se marient une deuxième ou une troisième fois, qu'ils ont des enfants avec différents partenaires, que les écarts d'âge entre les enfants sont importants ou qu'ils vivent davantage en union de fait. Quelles que soient les raisons, ce qu'il faut surtout retenir, c'est que les gens n'ont pas tous les mêmes priorités.

Au Canada, le nombre d'entreprises en démarrage est en hausse. Selon une autre enquête de BMO, le démarrage d'entreprise après la fin des études est une option très populaire chez les étudiants canadiens de niveau postsecondaire. En effet, beaucoup d'étudiants comptent lancer leur propre entreprise (46 % à l'échelle nationale) parce qu'ils craignent de ne pas trouver d'emploi dans leur domaine de spécialité après la fin de leurs études (29 % seulement se disent confiants d'en trouver un).

Nahla, titulaire d'une maîtrise en arts, incarne cette nouvelle vague de finissants entrepreneurs. Lorsqu'elle a obtenu son diplôme et à l'instar de beaucoup de ses camarades, elle n'a pas réussi à se trouver un emploi dans son domaine. Elle a donc décidé de développer l'entreprise à temps partiel qu'elle avait lancée quand elle étudiait au baccalauréat et qui se spécialise dans le conditionnement physique et l'entraînement des patineurs artistiques de compétition. En mettant à profit les connaissances acquises à l'époque où elle faisait elle-même de la compétition et les liens qu'elle a noués alors, Nahla est parvenue à établir une relation d'affaires avec deux des clubs de patinage les plus importants de sa localité et d'ajouter à sa clientèle plusieurs patineurs ayant un avenir prometteur.

On dénote également une augmentation du nombre de baby-boomers qui lancent des entreprises pour faire une transition progressive vers la retraite, ou carrément comme nouvelle activité professionnelle. Une étude réalisée en 2013 par BMO Groupe financier a révélé que deux Canadiens sur cinq envisagent de lancer leur propre entreprise quand ils auront atteint l'âge habituel de la retraite, soit 65 ans. De plus, une part nettement plus élevée d'entre eux (81 %) ont indiqué qu'ils comptaient travailler pendant la retraite. Parmi les raisons qu'ils ont invoquées, mentionnons le besoin de revenus supplémentaires, la volonté de demeurer physiquement et mentalement alertes, et le fait qu'ils croient qu'avoir un boulot à la retraite constituera un passe-temps agréable.

Certaines phases du cycle de vie personnel chevauchent celles du cycle de vie de l'entreprise, mais la situation de chaque entrepreneur est unique.

Au Canada, le nombre d'entreprises en démarrage est en hausse.

Deux Canadiens sur cinq envisagent de lancer leur propre entreprise quand ils auront atteint l'âge habituel de la retraite, soit 65 ans.

Les entrepreneurs choisissent souvent de superposer la phase de la vie personnelle où ils se situent à celle de leur entreprise pour l'analyse de leurs besoins particuliers à diverses étapes importantes. Bref, dans leur cas, le schéma du cycle de vie personnel est carrément calqué sur celui du cycle de vie de leur entreprise.

Plans d'affaires et plans financiers

Les plans d'affaires et les plans financiers ne visent pas les mêmes objectifs, mais pour l'entrepreneur, il est très important qu'ils soient bien coordonnés. Dans sa forme la plus sommaire, le plan d'affaires décrit les mesures que prendra l'entreprise pour réaliser un bénéfice. Au départ, les bénéfices sont réinvestis afin d'aider l'entreprise à croître et à réduire les dettes contractées au moment du démarrage. Plus tard, l'entrepreneur peut commencer à puiser dans cet argent pour réaliser des objectifs qui sont importants pour lui et sa famille. Ces objectifs personnels peuvent par exemple consister à financer la retraite ou les études des enfants.

Démarrage

Enjeux pour l'entreprise

À la phase du démarrage, les entreprises ont habituellement des besoins en capitaux qui sont élevés par rapport aux revenus qu'elles sont en mesure de générer. À cette étape, les entrepreneurs s'investissent entièrement dans leur projet d'entreprise, et ne comptent pas leurs heures, ce qui signifie que leur rémunération personnelle est faible, voire nulle. Ce qui signifie que leur rémunération est faible, voire nulle. Il y peut y avoir concurrence entre les besoins de liquidités personnels et familiaux et la nécessité d'investir des capitaux dans l'entreprise et d'y réinvestir les bénéfices. Du coup, la phase de démarrage peut se révéler fort éprouvante sur le plan émotif pour beaucoup d'entrepreneurs, car doivent investir des sommes considérables, mais ils retirent peu de leur entreprise.

Enjeux personnels

Une entreprise peut être démarrée à n'importe quelle étape du cycle de vie personnel de son propriétaire. Par le passé, il était plus fréquent qu'une personne lance une entreprise au début de sa vie active. Mais en raison de l'évolution du marché du travail et des rationalisations survenues ces dernières années par suite du déclin de l'économie, de plus en plus de baby-boomers démarrent maintenant une entreprise plus tard dans leur vie active, voire à l'approche de la retraite.

Ainsi, à l'âge de 48 ans, Tyler a perdu son poste de chef du développement au sein de l'entreprise de technologie où il travaillait, quand celle-ci a été absorbée par une entreprise concurrente de plus grande taille. Après avoir passé plusieurs mois à chercher un emploi semblable pour subvenir aux besoins de sa famille, il a décidé de démarrer sa propre entreprise et de concrétiser une idée à laquelle il songeait depuis plusieurs années. Cette idée novatrice, à savoir d'intégrer de graphiques de haute définition et des simulations montées du point de vue du narrateur à des vidéos de formation en sécurité diffusées en ligne, a immédiatement plu à plusieurs entreprises industrielles. Durant les deux années qui ont suivi son congédiement, il a développé son entreprise et embauché plusieurs programmeurs et concepteurs graphiques pour répondre à la demande croissante de ses clients. Il gagne désormais plus comme entrepreneur que du temps où il était salarié.

Votre entreprise peut en faire plus. Découvrez comment. Cliquez ici : bmo.com/accueil/pme

Il y peut y avoir concurrence entre les besoins de trésorerie personnels et familiaux et la nécessité d'investir des capitaux dans l'entreprise et d'y réinvestir les bénéfices.

De plus en plus de baby-boomers démarrent maintenant des entreprises plus tard dans leur vie active, voire à l'approche de la retraite.

Selon leur niveau d'épargne personnelle, leur épargne-retraite et les rentes qu'ils ont accumulées, les nouveaux entrepreneurs baby-boomers disposent parfois de tout le capital nécessaire pour lancer leur entreprise. Mais il n'y a pas que le capital requis pour le démarrage qui compte : répondre aux besoins quotidiens de leur famille est, pour les entrepreneurs, une préoccupation de tous les instants. En plus de tenir compte des liquidités requises pour régler les dépenses courantes comme l'épicerie, les services publics et les frais de transport, les entrepreneurs doivent songer à affecter des fonds à la réduction des risques auxquels ils s'exposent. Parmi ceux-ci, il y a les risques d'invalidité, de maladie grave ou de décès, qu'ils peuvent pallier au moyen de produits d'assurance. Ceux-ci permettent en effet à la famille de l'entrepreneur de disposer de sommes nécessaires pour subvenir à leurs besoins dans une de ces éventualités.

Choisir de constituer l'entreprise en société plutôt que de l'exploiter à titre d'entreprise individuelle est un autre moyen d'atténuer certains des risques de l'entrepreneur. Bien souvent, pour obtenir les emprunts nécessaires au financement de l'entreprise, l'entrepreneur devra fournir une garantie personnelle, ce qui diminue certains des avantages potentiels de la constitution en société. L'enquête a révélé que cette option est populaire, 71 % des entrepreneurs sondés ayant déclaré que leur entreprise est constituée en société.

Croissance

Enjeux pour l'entreprise

Pendant la phase de croissance, les besoins en capitaux de l'entreprise demeurent élevés. Attirer et embaucher une équipe d'employés talentueux afin d'assurer l'expansion de l'entreprise est un autre enjeu déterminant à cette phase, pendant laquelle les dépenses sont généralement supérieures aux revenus. Les comptes fournisseurs peuvent s'accumuler rapidement, tandis que le règlement des comptes clients se fait parfois attendre.

Pour parvenir à développer son entreprise, le propriétaire doit en outre apprendre à déléguer des tâches aux employés qu'il a engagés et à leur faire confiance. Cela peut être un défi pour le propriétaire d'une nouvelle entreprise, souvent habitué à tout faire lui-même, c'est-à-dire à se fier à son savoir-faire pour combler ses besoins. À mesure que l'entreprise croît, les besoins changent. Pour que la croissance soit rentable, il est essentiel de bien former les employés et de leur déléguer des tâches.

Enjeux personnels

Pendant cette phase, les entrepreneurs sont dans la phase active de leur cycle de vie personnel. Ceux qui ont lancé leur entreprise tôt dans leur carrière sont susceptibles d'avoir des responsabilités plus lourdes, si leur famille est jeune. Elles peuvent prendre la forme d'un prêt hypothécaire, des soins à prodiguer aux jeunes enfants et d'argent à mettre de côté en prévision de leurs études. Les entrepreneurs qui amorcent une deuxième carrière plus tard dans leur vie active peuvent aussi devoir composer avec ces pressions, notamment s'ils ont toujours des enfants à la maison, ou s'ils doivent payer les études postsecondaires d'enfants qui sont encore à leur charge.

Compte tenu de tous ces besoins personnels et familiaux, il peut être avantageux de se doter d'un plan financier qui permet d'harmoniser le potentiel de revenus de l'entreprise avec les multiples besoins familiaux. Parmi les grandes priorités, il doit y avoir la constitution d'une épargne à long terme, notamment pour la retraite. Les instruments d'épargne comme les REER et les régimes de retraite individuels (RRI) procurent des avantages fiscaux au moment des cotisations et permettent d'accumuler des fonds pour les besoins futurs. L'enquête a révélé que 82 % des entrepreneurs prévoyaient financer en partie leur retraite au moyen de leur REER, tandis que 24 % pensaient avoir recours à un RRI.

71%
des entrepreneurs ont
constitué leur entreprise
en société.

Un plan financier permet
d'harmoniser le potentiel
de revenus de l'entreprise
avec les multiples
besoins familiaux.

Les assurances jouent également un rôle fondamental, car elles peuvent servir à remplacer le revenu familial en cas de maladie, d'invalidité ou d'accident. Il est possible de souscrire des polices d'assurance qui aident également à répondre aux besoins de l'entreprise, par exemple des polices qui prévoient le paiement des frais généraux de l'entreprise pendant une période où le propriétaire est incapable de travailler.

Établissement

Enjeux pour l'entreprise

Pour bon nombre d'entrepreneurs, atteindre la phase de l'établissement est une réalisation non négligeable qui mérite d'être soulignée. Selon une étude effectuée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, beaucoup de petites et moyennes entreprises ne franchissent jamais le cap des cinq ans. Pour les entreprises qui emploient moins de 50 employés, le taux de survie est d'environ 70 %. Et moins de 60 % des entreprises de taille moyenne, comptant jusqu'à 250 employés, atteignent l'horizon des cinq ans. Plus récemment, le magazine Canadian Business nous apprenait que moins de la moitié des nouvelles entreprises lancées au Canada survivent à leur cinq premières années.

Les entrepreneurs doivent continuellement surveiller leur environnement et réviser régulièrement leur plan d'affaires en fonction des nouvelles menaces et occasions d'affaires. Les menaces peuvent prendre diverses formes, dont l'intensification de la concurrence, la croissance trop rapide, une proposition à valeur ajoutée ou le ralentissement de l'économie.

Autre défi pour les entreprises arrivées à la phase d'établissement : attirer, rémunérer et fidéliser les employés clés. Ces employés génèrent énormément de valeur pour l'entreprise, et un système de rémunération adéquat permet de les fidéliser et, ainsi, d'éviter qu'ils acceptent l'offre d'un concurrent ou décident de démarrer leur propre entreprise.

Enjeux personnels

À cette étape, les entreprises établies sont censées commencer à rapporter un bénéfice plus important qui peut être utilisé pour développer les affaires et verser au propriétaire des revenus plus élevés qu'il peut affecter à ses besoins personnels. Comme à la phase de croissance, les entrepreneurs et leur famille sont souvent confrontés à des dépenses et à des risques personnels importants, à cette phase.

L'entreprise comptant désormais plusieurs employés, il peut être envisagé de souscrire de l'assurance collective pour attirer et fidéliser le personnel. Étant lui-même un employé, l'entrepreneur peut d'ailleurs se prévaloir aussi de tels régimes.

Comme l'entreprise a gagné en taille et en valeur, il peut devenir avantageux d'envisager des mesures de planification fiscales comme la création d'une société de portefeuille pouvant détenir les bénéfices excédentaires de l'entreprise ou servir d'instrument de fractionnement des revenus entre certains membres de la famille. Un grand nombre des entrepreneurs sondés avaient pris des mesures de planification fiscale afin d'améliorer la structure organisationnelle de leur entreprise (58 %), revoir et établir de nouveaux testaments (34 %) et établir des fiducies.

Pour en savoir plus sur les causes de fermeture des entreprises, suivez ce lien (article en anglais seulement) : canadianbusiness.com/business-strategy/10-reasons-why-businesses-fail/

Une société de portefeuille peut servir de dépositaire des bénéfices excédentaires tirés de l'entreprise ou d'instrument de fractionnement des revenus entre certains membres de la famille.

Expansion

Enjeux pour l'entreprise

Pour survivre dans un contexte commercial très concurrentiel qui évolue sans cesse, il est essentiel de savoir changer et de s'adapter aux nouvelles menaces et aux occasions d'affaires. Et l'un des changements les plus importants est la décision d'agrandir l'entreprise. Le choix du moment de l'expansion est très important, car plusieurs facteurs clés doivent alors être réunis, notamment la qualité du modèle d'affaires et des processus de l'entreprise, la demande de la clientèle, la santé financière de l'entreprise ainsi que la compétence du personnel. Il suffit d'une lacune à un de ces secteurs pour qu'une entreprise qui fonctionnait bien jusque-là soit sérieusement compromise.

Deux formes d'expansion courantes sont les incursions dans de nouveaux marchés au moyen de produits existants et la mise au point de nouveaux produits. Dans les deux cas, il est primordial d'avoir accès à des capitaux, car il faut engager des fonds pour financer la croissance. Si l'on accède à de nouveaux marchés, il y a également des risques à gérer. L'entreprise sera confrontée à de nouveaux concurrents et devra se conformer à une nouvelle réglementation, entre autres choses.

Enjeux personnels

Selon l'ampleur de l'expansion envisagée, il faudra souvent faire appel à la fois aux bénéfices non répartis de l'entreprise et à du financement externe. Cela peut avoir comme conséquence de limiter temporairement les revenus que l'entrepreneur peut tirer de l'entreprise, surtout si les prêteurs lui imposent des clauses restrictives pendant la période de remboursement des prêts. C'est pourquoi l'expansion doit être soigneusement planifiée et détailler avec précision le rendement que l'on pense pouvoir dégager de ce nouvel investissement dans un délai raisonnable.

Maturité

Enjeux pour l'entreprise

Une entreprise qui a atteint la phase de maturité présente à la fois des avantages et des inconvénients de taille. Parmi les aspects positifs, il y a le fait que l'entreprise fonctionne probablement par elle-même. Les employés de longue date savent ce qu'ils ont à faire, et les activités se déroulent habituellement rondement. En revanche, les concurrents locaux ou étrangers peuvent présenter un risque important s'ils décèlent et saisissent des occasions d'affaires sur le marché où évolue l'entreprise.

La désuétude est un risque qui guette l'entreprise à maturité, si elle a atteint une étape où son propriétaire ne planifie plus d'innovation ni d'évolution. C'est le cas, notamment, des centres de services d'affaires, dont la survie est de plus en plus menacée par l'évolution rapide de la technologie et des besoins des clients, qui font chuter la demande. Le coût des outils technologiques a tellement diminué ces dernières années qu'il est devenu plus simple de ramener à l'interne des services qui n'étaient auparavant abordables que si on les confiait à un centre de services d'affaires. Un autre secteur d'activité qui a connu un déclin au cours des dernières années est celui de la réparation et du rembourrage de meubles. Les goûts des clients ont changé, et le faible coût des meubles à monter soi-même ont fait fléchir la demande de meubles traditionnels qu'il faut faire entretenir et réparer.

Le choix du moment d'une expansion est très important, car plusieurs facteurs clés doivent alors être réunis.

Une expansion doit être soigneusement planifiée et détailler avec précision le rendement que l'on pense pouvoir dégager de ce nouvel investissement dans un délai raisonnable.

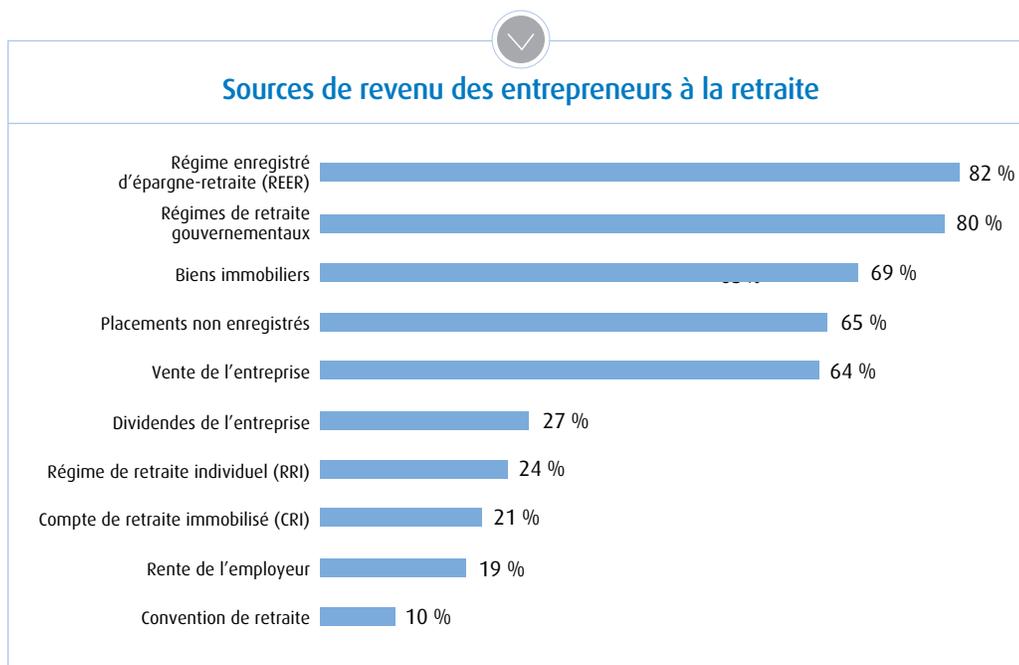
L'obsolescence est un risque qui guette l'entreprise à maturité.

Enjeux personnels

Pendant cette phase, les entrepreneurs sont généralement à l'approche de la retraite, sur le plan personnel. À cette étape de leur vie, ils cherchent souvent à maximiser les revenus qu'ils peuvent tirer de leur entreprise. S'ils prévoient prendre leur retraite sous peu, ils peuvent se montrer réticents à faire des investissements majeurs dans du matériel ou des installations.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, beaucoup d'entrepreneurs disposent à la fois d'un plan d'affaires et d'un plan financier personnel. On ne s'étonnera pas d'apprendre que dans la plupart de ces plans (64 %), la vente de l'entreprise constitue une source importante du revenu de retraite de l'entrepreneur. L'autre source principale de financement du revenu de retraite est le REER (82 %) auquel l'entrepreneur a cotisé pendant sa vie active. Nous vous présentons ci-dessous la liste complète des sources auxquelles les entrepreneurs sondés comptent puiser pour financer leur revenu de retraite.

64%
des entrepreneurs
comptent sur la vente
de l'entreprise comme
source importante
du revenu de retraite.



Source : Enquête menée pour le compte de L'Institut Info-Patrimoine BMO par Research Now, septembre 2013.

À cette phase, l'épargne-retraite devient une priorité, à plus forte raison si l'entrepreneur a concentré ses ressources financières dans l'entreprise et n'a pas épargné systématiquement pour sa retraite. La planification successorale doit également être étudiée, et plus particulièrement la rédaction d'un testament valide. Dans les provinces où c'est permis, il est conseillé de faire rédiger un testament secondaire pour les éléments d'actif de l'entreprise, afin de réduire le plus possible les frais d'homologation ultérieurs. Au moment de la révision des testaments, il convient aussi de mettre à jour les procurations afin de désigner des personnes dignes de confiance qui prendront la relève en cas de besoin.

L'assurance vie doit également être prise en compte dans la planification successorale de l'entrepreneur, car elle peut être utilisée pour rembourser des créances de l'entreprise. Parmi les nombreux usages que l'on peut en faire, mentionnons le financement de conventions de vente-rachat conclues avec les autres actionnaires, le règlement de l'impôt sur le revenu exigible après le décès ou la constitution d'un héritage pour des enfants, s'ils ne prennent pas la relève dans l'entreprise.

L'assurance vie doit également être prise en compte dans la planification successorale de l'entrepreneur.

Relève

Enjeux pour l'entreprise

Tout entrepreneur finit un jour par quitter son entreprise, soit selon une démarche planifiée, soit d'une façon subite susceptible de nuire à la valeur de l'entreprise et de provoquer des dissensions familiales. L'entreprise peut alors être transmise à un membre de la famille, à un partenaire d'affaires, à un membre de la haute direction ou à un tiers. Si aucune de ces options n'est envisageable, l'entrepreneur peut aussi dissoudre l'entreprise et la liquider.

Lorsque le départ de l'entrepreneur et la transmission à un nouveau propriétaire sont bien planifiés, on peut atténuer les risques et mettre en œuvre des stratégies de réduction des impôts. Une bonne planification de la transition permet de voir si un ou plusieurs enfants de l'entrepreneur ont les compétences voulues pour diriger l'entreprise. Si l'entreprise est transmise à des personnes qui ne font pas partie de la famille, l'entrepreneur peut envisager de vendre les actions ou les actifs détenus dans l'entreprise. Il peut aussi être possible de se prévaloir de l'exemption pour gains en capital de l'entrepreneur, voire de celle de son conjoint ou d'autres membres de sa famille.

Enjeux personnels

Si beaucoup des entrepreneurs sondés ont indiqué qu'ils disposaient d'un plan d'affaires (79%), ils étaient beaucoup moins nombreux à disposer d'un plan de relève (seulement 39 %). Cette lacune au chapitre de la planification de la relève explique peut-être en partie que l'une des choses qui empêchent les entrepreneurs de dormir la nuit est leur crainte de ne pas pouvoir prendre leur retraite.

Puisqu'un plan de relève clair et méthodique aide à maximiser la valeur de l'entreprise transmise, il est essentiel d'entreprendre la planification de la relève longtemps avant la date à laquelle l'entrepreneur compte quitter son entreprise. Malheureusement, beaucoup d'entrepreneurs ne disposent même pas d'un plan indiquant qui va prendre leur relève; 39 % ont déclaré qu'il s'agissait d'une de leurs principales inquiétudes. Les spécialistes de la planification de la relève estiment que la planification devrait être amorcée au moins dix ans avant le départ de l'entrepreneur pour que la transmission soit réussie. Cela donne en effet aux enfants ou aux cadres supérieurs désignés le temps nécessaire pour s'acclimater à leur nouveau rôle et établir leur autorité.

Si le plan de relève prévoit la vente de l'entreprise à des personnes qui ne font pas partie de la famille, le vendeur peut souscrire une assurance sur la vie de l'acheteur. En cas de décès prématuré de ce dernier, l'assurance permettra ainsi de rembourser le solde des prêts sans avoir à puiser dans les ressources de l'entreprise.

Lorsque le départ de l'entrepreneur est bien planifié, on peut alors atténuer les risques et mettre en œuvre des stratégies de réduction des impôts.

Seulement **39%**
des propriétaires ont
un plan de relève.

Financement de la retraite par la vente de l'entreprise

Les nombreux entrepreneurs qui prévoient financer leur retraite au moyen du produit de la vente de leur entreprise font face à deux problèmes majeurs. Le premier, c'est qu'il ne sera peut-être pas facile de trouver un acheteur. L'entrepreneur pourrait alors être contraint d'exploiter son entreprise plus longtemps qu'il le pensait.

Le deuxième consiste à établir la valeur réelle de l'entreprise. Bien souvent, elle ne vaut pas autant que le pensait l'entrepreneur. Cela est particulièrement vrai dans le cas d'entreprises qui ont atteint leur maturité et qu'on exploite depuis longtemps sans investissements, expansion ni croissance. S'il n'y a pas eu d'investissements dans l'entreprise, sa valeur peut avoir diminué. En demandant à un spécialiste d'évaluer la valeur de son entreprise, l'entrepreneur pourra avoir l'heure juste.

Beaucoup d'entrepreneurs ont tout à gagner à adopter une approche globale de la planification de la retraite et à diversifier leurs sources potentielles de revenu de retraite.

Deux problèmes majeurs se posent pour les entrepreneurs qui prévoient se fier largement à la vente de leur entreprise pour financer leur retraite :

- trouver un acheteur,
- évaluer leur entreprise.

Conclusion

Pour l'entrepreneur, la planification présente des problèmes uniques, en raison des chevauchements entre sa vie personnelle et les activités de son entreprise. Sa situation familiale suivra son propre cycle, et celui-ci sera influencé par l'évolution de l'entreprise, qui suivra elle-même son cycle de vie. Pour bien à concilier ces deux cycles, l'entrepreneur aura besoin du soutien de conseillers compétents et attentifs, qui sauront le soutenir dans ses démarches de planification des finances et du patrimoine.

Il est important que l'entrepreneur définisse les objectifs financiers de son entreprise et ceux de sa famille, puis s'efforce de conjuguer ces priorités au fil de l'évolution des cycles de vie de sa famille et de son entreprise.

Nous croyons que la planification active et les conseils de professionnels vont de pair. En faisant appel aux professionnels financiers de BMO, qui comprennent l'importance de tenir compte à la fois des besoins de l'entreprise et des besoins personnels de son propriétaire, les entrepreneurs canadiens peuvent mettre au point un plan qui leur permettra de mieux dormir la nuit.



Communiquez avec BMO Gestion de patrimoine à wealth.planning@bmo.com

BMO  **Gestion de patrimoine**

Ici, pour vous:[®]

¹ Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) : Les PME en chiffres.

² Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) : Profil des PME, octobre 2009.

³ Enquête menée pour le compte de L'Institut Info-Patrimoine BMO par Research Now auprès d'un échantillon aléatoire de 301 entrepreneurs canadiens du 29 août au 9 septembre 2013.

⁴ Enquête menée pour le compte de BMO par Pollara du 22 au 25 juillet 2013, auprès de 602 étudiants canadiens menant des études postsecondaires. Pour un échantillon aléatoire de cette taille, les résultats sont exacts à plus ou moins 4,0 %, 19 fois sur 20.

⁵ Enquête menée en ligne pour le compte de BMO Groupe financier par Pollara auprès de 1 000 Canadiens de 18 ans ou plus du 17 au 22 janvier 2013. Pour un échantillon aléatoire de cette taille, les résultats sont exacts à plus ou moins 3,1 %, 19 fois sur 20.

⁶ Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) : Profil des PME, octobre 2009.

⁷ Matt Lundy, « 10 reasons why businesses fail » Canadian Business Magazine, 18 octobre 2012.

⁸ Morgan O'Rourke, « Industries at Risk of Extinction », Risk Management, 12 décembre 2012.

Rédigée à titre informatif, cette publication n'est pas conçue, et ne doit pas être considérée, comme une source de conseils professionnels. Adressez-vous à votre représentant de BMO pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière. Le contenu de ce document provient de sources que nous estimons fiables, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut toutefois pas en garantir l'exactitude ni l'exhaustivité. BMO Gestion de patrimoine ne s'engage pas à vous prévenir des changements apportés à l'information fournie. L'information est de nature générale et ne doit pas être interprétée comme des conseils précis à une personne donnée ni comme des conseils portant sur un risque spécifique ou un produit d'assurance en particulier. Les observations comprises dans la présente publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Elles sont de nature générale, et il est recommandé aux investisseurs d'obtenir des conseils professionnels sur leur situation fiscale particulière. BMO Gestion de patrimoine est le nom de marque du groupe d'exploitation qui comprend la Banque de Montréal et certaines de ses filiales qui offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. [®] BMO (le médaillon contenant le M souligné) est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction de cette publication sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication est interdite sans l'autorisation expresse écrite de BMO Gestion de patrimoine.