

Les entrepreneurs : des propriétaires d'entreprise hors de l'ordinaire

Aperçu des caractéristiques et des traits comportementaux des entrepreneurs.

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

L'entrepreneur part d'une idée, qu'il nourrit et fait évoluer pour en faire une entreprise viable. La vie de l'entreprise est jalonnée de réussites et de difficultés, et sa prospérité repose sur une planification rigoureuse et des partenariats stratégiques. L'entrepreneur s'entoure de personnes qui peuvent l'aider à faire croître son entreprise et à planifier la relève pour assurer son avenir et le bien-être de sa famille.

En 1984, la chanson jazz-pop aux accents de cuivres [You Can't Get What You Want \(Till You Know What You Want\)](#) de Joe Jackson était omniprésente sur les ondes des stations de radio populaires et se classait aux premiers rangs des palmarès². S'il est vrai que la musique et son mode de diffusion ont énormément changé depuis 30 ans³, le message de cette chanson reste néanmoins, pour les entrepreneurs, tout aussi pertinent qu'à l'époque.

L'entrepreneur est bien plus que le simple propriétaire d'une entreprise : il en est la force motrice. Ses pensées sont toujours tournées vers elle. Il innove et apporte les changements voulus pour que son entreprise et lui connaissent un succès retentissant. L'entrepreneur sait ce dont son entreprise a besoin et n'est pas prisonnier d'un mode de gestion traditionnel où le changement se produit graduellement et au terme de nombreux contrôles. Il prend des risques calculés pour saisir au vol les occasions qui se présentent et en retirer de grands avantages. C'est cet esprit d'entreprise qui lui apporte la motivation, les ressources et la capacité financière de faire ce qu'il désire.

Il est intéressant de noter que, dans [Six Myths of Entrepreneurship](#)⁴, un exposé du didacticiel libre *New Enterprises* présenté sur iTunes U par le MIT, on définit l'entrepreneur en fonction de qualités et de défauts qu'il n'a pas.

L'entrepreneur n'est pas :

- Forcément l'élève le plus intelligent ou celui qui obtient les meilleures notes de son programme d'études, mais il se passionne pour les sujets qui sont d'un grand intérêt pour lui et y consacre toute son attention.
- Un individualiste, mais un rassembleur qui comprend la nécessité de s'entourer des bonnes personnes.
- Né avec un talent pour les affaires. En fait, il est possible d'acquérir les compétences nécessaires pour connaître un très grand succès, et cela est souvent le fruit d'un apprentissage par essais et erreurs.
- Un risque-tout, mais bien une personne qui exploite ses connaissances approfondies et qui prend des risques calculés dans les domaines qu'elle connaît mieux que d'autres afin de gagner un avantage sur ses concurrents.
- Seulement charismatique. L'entrepreneur a de grandes qualités de meneur grâce auxquelles il peut opérer les changements nécessaires.
- Indiscipliné. L'entrepreneur mise sur sa passion et son savoir-faire pour utiliser aussi efficacement que possible ses maigres ressources et, surtout, le peu de temps dont il dispose.

En un mot, pour obtenir le succès qu'il recherche, l'entrepreneur doit avoir l'âme d'un pirate et la ténacité d'un commando de la marine.

Les entrepreneurs sont avant tout de grands passionnés, des rassembleurs et des meneurs de premier plan, qui prennent des risques calculés et utilisent au mieux les ressources dont ils disposent.

L'entrepreneur doit avoir l'âme d'un pirate et la ténacité d'un commando de la marine.

Quels défis attendent les entrepreneurs

L'entrepreneur est souvent plus âgé et possède une plus grande expérience du monde des affaires que le travailleur moyen. Selon des statistiques d'Industrie Canada, près de la moitié (48,4 %) des entrepreneurs (propriétaires d'entreprises de petite ou de moyenne taille) sont âgés de 50 à 64 ans, tandis que seulement 12,2 % n'ont pas encore atteint la quarantaine⁵.

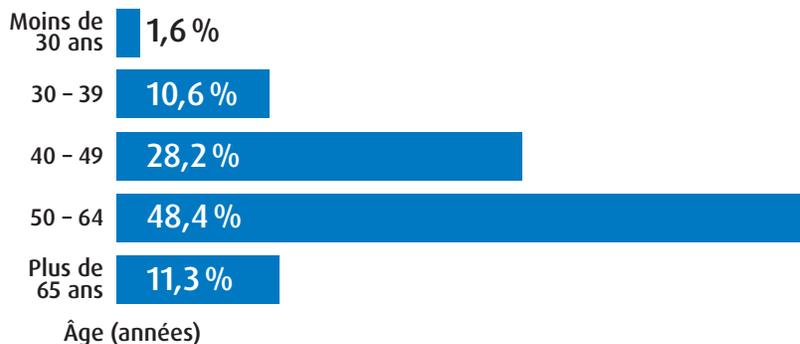
Le défi que les entrepreneurs âgés de 50 à 64 ans doivent relever consiste à lâcher prise et à réussir à passer le flambeau à la prochaine génération. Le bon côté de la chose, c'est que les membres de la génération Y – les enfants des années 1980 à 2000 – sont plus instruits, mais aussi plus touchés par le chômage que les autres générations (13,4 % comparativement au taux national de 7 %) ⁶, et ils se tournent souvent vers le travail autonome comme solution de rechange à la longue et pénible ascension de la hiérarchie dans une grande entreprise. La mentalité des membres de la génération Y diffère de celle de leurs prédécesseurs en ce sens que les étudiants d'aujourd'hui cherchent moins à acquérir les titres de compétences qui leur vaudront un emploi à temps plein dans une entreprise établie qu'à obtenir les connaissances, les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer leur propre entreprise⁷. Tout cela est de bon augure pour les PME canadiennes et particulièrement pour les entrepreneurs qui avancent en âge.

De plus, même si la plupart des entrepreneurs ont atteint un âge où il est rare d'avoir de jeunes enfants, ils ont encore beaucoup de responsabilités familiales. L'équilibre parfois difficile à trouver entre les besoins de l'entreprise et ceux de la famille, qui rivalisent pour obtenir le temps et l'attention de l'entrepreneur, est traité dans le rapport [Vos finances personnelles et celles de votre entreprise : du solide?](#), publié en octobre 2013 par l'Institut Info-Patrimoine BMO⁸.

« Ce qui est très intéressant, c'est le nombre d'étudiants qui, une fois leur diplôme en main, ne cherchent pas d'emploi. Ils veulent travailler à leur compte, non pour une autre personne. Ils veulent être travailleurs autonomes. »

Sean Wise, professeur en entrepreneuriat à l'Université Ryerson.

Pourcentage de propriétaires de PME par groupe d'âge, 2011



Source : Principales statistiques relatives aux petites entreprises – août 2013, Industrie Canada.

Pour justifier leur engagement profond envers leur entreprise, les entrepreneurs évoquent souvent le revenu qu'elle leur procure et le patrimoine qu'elle leur permet d'accumuler. Dans un livre blanc publié par l'Institut canadien des valeurs mobilières⁹, on indique que 49 % des ménages canadiens qui ont des avoirs nets élevés sont propriétaires d'une entreprise, et cette proportion passe à 81 % lorsque les actifs du ménage sont supérieurs à 5 millions de dollars. Parmi les ménages canadiens dont le revenu annuel excède 400 000 \$, 72 % sont propriétaires d'une entreprise ou associés dans celle-ci. Cela dit, cette réussite financière a souvent un prix, puisque la semaine de travail de la plupart des entrepreneurs est considérablement plus longue que celle du travailleur moyen. Selon un sondage de l'Institut Info-Patrimoine BMO, 59 % des entrepreneurs âgés entre 50 et 59 ans et 54 % des entrepreneurs âgés de 60 ans et plus travaillent plus de 50 heures par semaine¹⁰. Fait intéressant, leurs cadets n'en travaillent pas autant : les moins de 50 ans cumulent 45,6 heures par semaine, comparativement à 53,8 heures chez les 50-59 ans. En comparaison, la semaine du travailleur canadien moyen n'est que de 36,6 heures¹¹.

Pourcentage d'entrepreneurs travaillant un nombre d'heures donné par semaine, par groupe d'âge

	Moins de 50 ans	50 – 59	Plus de 60 ans
Jusqu'à 50 heures	69 %	41 %	57 %
Plus de 50 heures	31 %	59 %	43 %
Moyenne d'heures travaillées par semaine	45,6	53,8	46,7

Source : Enquête menée pour le compte de l'Institut Info-Patrimoine BMO par Pollara, août 2014.

Les propriétaires d'entreprise qui ont participé au sondage – et particulièrement ceux qui sont âgés de 50 ans et plus – sont nombreux à déclarer que leur entreprise est une source de stress pour eux. Cependant, 43 % d'entre eux affirment qu'ils éprouveraient malgré tout un sentiment de perte si jamais ils devenaient incapables de diriger leur entreprise.

Pourcentage de propriétaires d'entreprise pour qui l'exploitation de leur entreprise est une source de stress, par groupe d'âge



Source : Enquête menée pour le compte de l'Institut Info-Patrimoine BMO par Pollara, août 2014.

Les entrepreneurs consacrent de longues heures au travail : 49,1 heures par semaine comparativement à 36,6 heures pour le travailleur canadien moyen.

Autre défi qui se présente sur le parcours de l'entrepreneur : faire confiance aux compétences, aux connaissances et à la vision des autres afin qu'ils puissent contribuer à l'essor de l'entreprise. La plupart des entrepreneurs considèrent comme très précieux les conseils qu'ils obtiennent d'autres personnes pour prendre des décisions importantes à l'égard de leurs finances et de leurs affaires bancaires. En fait, 71 % des répondants affirment tenir compte de cette forme d'aide dans leurs décisions financières, tandis que seulement 21 % des répondants déclarent prendre seuls ce genre de décision. Cela dit, se tailler une place dans le cercle restreint d'un entrepreneur et devenir son conseiller estimé n'est pas une mince tâche. Pour y arriver, il faut avoir une bonne connaissance des activités de l'entrepreneur ainsi que des compétences utiles qu'il trouvera difficilement ailleurs.

Seuls les plus forts et les plus déterminés survivent

Au Canada, les chances de survie d'une jeune entreprise sont relativement faibles à long terme. Des statistiques d'Industrie Canada démontrent qu'environ la moitié (51 %) seulement des petites ou moyennes entreprises sont toujours en place cinq ans après leur création¹² et qu'une fois ce cap franchi, le taux de survie diminue chaque année. Tout n'est pas noir pour autant puisque bien des gens d'affaires comptant parmi les plus renommés ont, eux aussi, connu leur lot d'embûches. Ed Mirvish, pionnier du commerce de détail à marge réduite et du monde du théâtre, avait déjà connu plusieurs échecs en affaires lorsqu'il a ouvert son magasin d'aubaines Honest Ed's à Toronto, en 1948¹³. Le colonel Harland Sanders a occupé des emplois dans de nombreuses entreprises avant de créer sa marque de restaurants PFK¹⁴. Sir James Dyson a dû créer plus de cinq mille prototypes et patienter pendant de nombreuses années avant d'inventer la technologie qui a fait la renommée de sa marque d'aspirateurs¹⁵.

Les entrepreneurs qui réussissent sont ceux qui testent de nouvelles idées et cherchent toujours à s'adapter aux changements qui se produisent dans le monde ou même dans l'environnement de leur entreprise. La plupart (75 %) des entrepreneurs interrogés par l'Institut Info-Patrimoine désirent améliorer leurs méthodes d'exploitation, et plus de la moitié (56 %) cherchent à prendre une importante expansion. Malgré ces objectifs ambitieux et les défis qui les attendent, les entrepreneurs ne sont en général aucunement décontenancés lorsqu'il s'agit de faire des choix délicats à l'égard de leur entreprise. En effet, seulement le cinquième d'entre eux (22 %) déclarent ressentir de la peur ou de l'angoisse lorsqu'ils pensent aux décisions à prendre concernant leur entreprise.

Avec chaque exercice qui passe et qui engendre un bénéfice, l'instinct de survie de l'entrepreneur se transforme peu à peu en une soif de succès qui l'incite à continuer et à prospérer. À la question portant sur la date de leur départ de l'entreprise, un nombre significatif de répondants (16 %) déclarent ne jamais vouloir partir et parmi les autres, la date prévue varie selon l'âge du répondant. Lorsque leur entreprise survit et connaît la croissance, les entrepreneurs ont tendance à repousser leur sortie de scène.

La plupart prennent leurs décisions financières eux-mêmes, mais acceptent de se faire conseiller par les professionnels de leur cercle restreint.

La situation s'explique peut-être en partie par une certaine crainte de la retraite. Le mot retraite est souvent banni des conversations entre l'entrepreneur et son cercle restreint. L'investissement tant financier qu'émotif dans leur entreprise et le nombre d'heures de travail qu'ils y ont consacrées sont si considérables que beaucoup d'entrepreneurs se voient travailler jusqu'à leur dernier souffle. Comme le personnage d'Errol Flynn dans *La charge fantastique*, classique du cinéma de 1942¹⁶, ils se voient mourir au combat. Cette éventualité semble probable puisque la grande majorité des entrepreneurs (69 %) n'ont pas de plan de relève dûment consigné. Pourtant, selon les résultats du sondage, les entrepreneurs qui ont un plan de relève sont plus nombreux à croire qu'ils réaliseront leurs objectifs (90 % comparativement à 77 %). Les entrepreneurs voient souvent le départ à la retraite comme un événement qui se produit lorsqu'on n'a plus les idées ni l'énergie nécessaires pour rester, ou lorsqu'on ne se passionne plus pour les activités de son entreprise. En comparaison, bon nombre d'entrepreneurs qui choisissent plutôt de quitter leur entreprise avant d'arriver à ce stade voient ce changement comme une occasion de relever de nouveaux défis et de réaliser d'autres projets qui les intéressent, et pour lesquels le temps leur a toujours manqué.

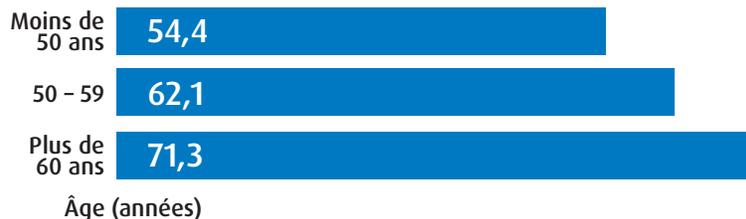
Les entrepreneurs ne savent que faire du statu quo. Au contraire, ils font des plans pour améliorer leur entreprise et assurer son expansion.

Principales utilisations envisagées pour le produit de la vente de l'entreprise

- Épanouissement personnel
- Retraite
- Diversification du portefeuille de placements
- Réserve d'argent comptant
- Placement immobilier

Source : Enquête menée pour le compte de l'Institut Info-Patrimoine BMO par Pollara, août 2014.

Âge moyen auquel les entrepreneurs envisagent de quitter leur entreprise, par groupe d'âge



Source : Enquête menée pour le compte de l'Institut Info-Patrimoine BMO par Pollara, août 2014.

L'importance du cercle restreint

En général, les entrepreneurs s'entourent d'amis, de parents, d'associés, d'employés clés, de professionnels et de partenaires d'affaires chevronnés en qui ils ont confiance et qu'ils consultent au besoin. Ce groupe de proches confidants peut jouer un rôle de premier plan dans la réussite d'une entreprise.

Cependant, n'entre pas qui veut dans ce cercle restreint. Il faut que l'entrepreneur reconnaisse la valeur de la contribution offerte, et l'on doit gagner sa confiance à plusieurs reprises et sur une longue période. De plus, la loyauté est primordiale, tout comme le fait d'être présent et à la hauteur quand l'entrepreneur a besoin de nos connaissances. Simplifier la tâche de l'entrepreneur, accélérer l'atteinte des résultats escomptés et l'aider à obtenir ce qu'il désire, voilà autant de façons de gagner sa confiance et de se tailler une place parmi son entourage immédiat.

Seulement un propriétaire d'entreprise sur trois a un plan de relève dûment consigné.

Famille et entreprise : l'art délicat de l'équilibre

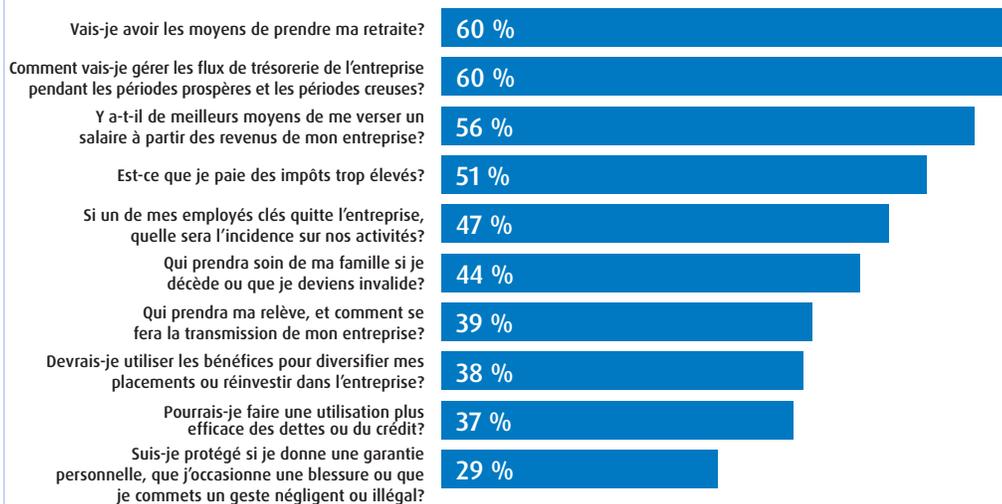
Lorsqu'on pense à toutes les heures que les entrepreneurs dévoués consacrent à leur entreprise, on peut comprendre que le déséquilibre entre le travail et la vie personnelle soit souvent une source de frustrations dans leur famille. Et pourtant, 80 % des entrepreneurs interrogés déclarent que la famille est le premier facteur pris en considération dans leurs décisions concernant l'entreprise. Les autres groupes que forment les clients (68 %), les associés (61 %) et les employés (61 %) sont importants, mais dans une moindre mesure que la famille.

Quand on leur demande la cause de leur insomnie, la plupart des propriétaires d'entreprise mentionnent les préoccupations liées aux affaires. Le diagramme qui suit est tiré du rapport Vos finances personnelles et celles de votre entreprise : du solide?, publié en octobre 2013 par l'Institut Info-Patrimoine BMO⁸. Ce rapport met en lumière la nécessité, pour les entrepreneurs, de mieux intégrer leurs objectifs personnels aux besoins de leur entreprise, et ce, à toutes les étapes du cycle d'affaires et de leur vie personnelle.

Parmi les répondants au sondage, 44 % se sont dits inquiets face à l'éventualité que leur famille n'ait personne pour veiller à son bien-être si jamais ils décèdent ou deviennent invalides. Les entrepreneurs qui ont dûment signé un plan de relève sont beaucoup plus nombreux que les entrepreneurs qui n'ont pas un tel plan à se croire financièrement prêts au cas où un problème de santé surviendrait (89 % contre 59 %) et à estimer que leur entreprise est également prête (80 % comparativement à 50 %).

La famille est au cœur des décisions concernant l'avenir de l'entreprise.

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.

Gestion de patrimoine

Les professionnels, tels que les conseillers en gestion de patrimoine et les professionnels des services bancaires aux entreprises, peuvent formuler des recommandations au sujet de nombreuses questions financières et ainsi aider l'entrepreneur à régler ses préoccupations professionnelles et personnelles. Les domaines pour lesquels les entrepreneurs ont été satisfaits des conseils financiers reçus du conseiller en gestion de patrimoine de leur institution financière concernent notamment l'épargne en vue des études de leurs enfants (79 %), la gestion des taxes et des impôts (73 %), la gestion des placements (71 %) et la planification financière (68 %).

Une foule d'avenues s'ouvrent à l'entrepreneur lorsque des professionnels de la finance, comme des conseillers en gestion de patrimoine et des professionnels des services bancaires aux entreprises, collaborent pour le doter d'un plan de gestion de patrimoine. Bien pensé, ce plan permettra de cerner les besoins de l'entreprise et de son propriétaire, de définir les priorités de celui-ci et de trouver des solutions aux différents besoins décrits ci-dessous.

Options de revenu

Pour l'entreprise comme pour son propriétaire, les incidences du revenu versé par l'entreprise varient selon qu'il prend la forme d'un salaire, de dividendes ou de primes. Selon la province, il est parfois plus avantageux de toucher un salaire parce que le taux d'imposition est moindre, mais il faut alors se priver des possibilités qu'offre le report des impôts. Le versement de sommes importantes au propriétaire peut diminuer les actifs de l'entreprise et avoir l'effet de resserrer les conditions d'emprunt.

Réduction des impôts.

Il est toujours avantageux, pour un entrepreneur, d'avoir un plan qui tient compte à la fois de ses impôts personnels et de ceux de son entreprise. Si l'entreprise est constituée en société, on peut y laisser des fonds et réduire les impôts à payer, surtout si l'entreprise a droit à la déduction accordée aux petites entreprises, et le report d'impôt présente alors de très grands avantages. Cette stratégie limite peut-être la croissance du portefeuille de placements personnel du propriétaire, mais, pour l'entreprise, elle présente des avantages non négligeables parce qu'elle réduit le recours à une marge de crédit durant les périodes creuses. Dans l'intérêt de l'entrepreneur, il importe de trouver le juste équilibre entre les besoins de celui-ci et ceux de l'entreprise.

Besoins d'assurances.

Pour trouver le meilleur moyen possible de protéger l'entrepreneur, sa famille et son entreprise, il est essentiel d'avoir une excellente connaissance des stratégies en matière de risques et d'assurance. Selon le cas, il peut être avantageux de souscrire une assurance au nom de l'entreprise plutôt qu'en son nom personnel.

Réduction des risques.

L'entrepreneur cherche naturellement à réduire le plus possible les risques qu'il ne peut pas éviter. Pour ce faire, il peut recourir à des structures de propriété telles que la société de portefeuille, la fiducie familiale ou des structures plus complexes d'actionariat.

Fractionnement du revenu.

Pour réduire l'impôt de son ménage, l'entrepreneur a le choix de plusieurs options efficaces de fractionnement du revenu. Par exemple, il peut partager l'actif ou les revenus de l'entreprise avec son conjoint ou d'autres membres de la famille. Lorsqu'on en fait bon usage et qu'elles sont mises en place avec l'aide de conseillers juridiques et fiscaux, les fiducies et autres structures de propriété peuvent se révéler bénéfiques.

La plupart des entrepreneurs (69 %) font confiance à des conseillers : 60 % d'entre eux font appel à un planificateur financier ou à un conseiller en gestion de patrimoine.

Instruments d'épargne avantageux sur le plan fiscal.

Pour préparer son départ de l'entreprise, l'entrepreneur dispose de plusieurs outils d'épargne avantageux sur le plan de l'impôt : régime de retraite individuel, régime de pension agréé collectif (dans certaines provinces), compte d'épargne libre d'impôt, régime de retraite garanti et régime enregistré d'épargne-retraite collectif.

Gestion de placements.

S'il est opportun de laisser des fonds dans une entreprise constituée en société, on peut aussi les investir. Il faut toutefois faire attention à la liquidité et à la sécurité des placements, surtout si l'entreprise risque d'avoir besoin de liquidités à court ou moyen terme.

Gestion du crédit.

Avoir accès à du crédit en cas de besoin est vital pour n'importe quelle entreprise. Lorsqu'on veille à maintenir cet accès, on doit tenir compte des besoins d'affaires et personnels de l'entrepreneur.

Planification de la relève.

Planifier la relève implique de voir à ce que l'entreprise soit transmise de façon ordonnée à la génération suivante de gestionnaires et de propriétaires. Lorsque le moment viendra pour lui de cesser sa participation dans l'entreprise, le propriétaire sera fin prêt, tout comme ses proches et ses employés. Les résultats du sondage indiquent que plus de la moitié des entrepreneurs (54 %) ont l'intention de vendre leur entreprise à une personne non apparentée lorsqu'ils décideront de quitter l'entreprise. En fait, seul le quart (23 %) de ces répondants ont déjà trouvé un acquéreur ou fait évaluer leur entreprise (27 %). Selon une étude menée auprès de propriétaires d'entreprise qui ont poussé la démarche plus loin et inscrit leur entreprise auprès d'un courtier accrédité, seulement 10 % des entreprises ont été vendues au bout du compte¹⁷. Étant donné le degré de préparation qu'il permet, tant sur le plan financier que sur le plan émotif, tous les entrepreneurs devraient envisager sérieusement de se doter d'un plan de relève bien étoffé.

Planification successorale.

L'entrepreneur aura beau conserver son entreprise jusqu'à son dernier souffle, celle-ci devra tôt ou tard être transmise à ses ayants cause. Les préparatifs effectués en vue de ce transfert doivent couvrir plusieurs facteurs, dont la trésorerie et la liquidité, afin que la charge d'impôt de la succession ne compromette pas la capacité de l'entreprise à continuer de prospérer.

Ceux qui ont un plan de relève sont plus nombreux (89 %) que ceux qui n'en ont pas (59 %) à se dire financièrement prêts à faire face à un problème de santé.

Ceux qui ont un plan de relève sont plus nombreux (80 %) que ceux qui n'en ont pas (50 %) à juger que leur entreprise est prête à faire face à un problème de santé.

Prendre des mesures pour accroître la valeur des relations avec ses conseillers

Les entrepreneurs qui dressent un plan financier sont plus optimistes que les autres quant à la réalisation de leurs objectifs financiers. Selon les résultats du sondage, 40 % des entrepreneurs interrogés ont un plan financier dûment consigné. À l'instar de ceux qui ont un plan de relève, 91 % des entrepreneurs qui ont un plan financier estiment avoir de bonnes chances de réussite. Cet optimisme s'explique peut-être par le fait qu'un plan financier bien étoffé tient compte à la fois des actifs de l'entreprise et de ceux de l'entrepreneur. Ce dernier obtient donc un portrait global de sa situation financière, y compris de ses dettes personnelles et de celles de l'entreprise. Lorsqu'un conseiller en gestion de patrimoine et un professionnel des services bancaires aux entreprises mettent leurs compétences en commun, il est possible d'examiner les actifs et les dettes de l'entrepreneur dans leur ensemble et d'assembler le forfait de produits et de services le mieux adapté possible aux besoins de l'entrepreneur et de son entreprise.

Pour l'entrepreneur, la planification financière n'est pas la seule bonne raison de combiner ses relations financières et de faire équipe avec des conseillers en gestion de patrimoine et des professionnels des services bancaires aux entreprises. Il suffit de penser à la commodité accrue, au service amélioré et à l'approche globale que cela permet et qui seraient impossibles si ces personnes n'étaient pas régulièrement en contact les unes avec les autres et ne faisaient pas équipe.

Conclusion

Le sondage mené par l'Institut Info-Patrimoine BMO démontre qu'il existe de nombreuses façons d'aider les entrepreneurs à obtenir ce qu'ils désirent de leur entreprise et des relations qu'ils ont nouées au fil du temps. Il importe que les divers membres du cercle restreint de l'entrepreneur travaillent de concert en ayant toujours à l'esprit les besoins du propriétaire d'entreprise.

Nous pensons que la planification coordonnée et les conseils de professionnels vont de pair. En faisant appel à des conseillers financiers professionnels de BMO qui comprennent l'importance de considérer ses besoins et ceux de son entreprise comme un tout et en veillant à ce qu'ils soient comblés, l'entrepreneur peut obtenir des conseils adaptés à ses besoins personnels et à ceux de son entreprise, et il peut commencer à planifier un avenir financier plus solide.

Plus de la moitié d'entre eux (59 %) n'ont pas de plan financier dûment consigné.



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

Notes de bas de page

- ¹ Body and Soul [critique de l'album de Joe Jackson sur iTunes (en anglais)]. Disque paru en 1984 chez A & M Records Ltd. <https://itunes.apple.com/ca/album/id306571498>
- ² RUHLMANN, W., Joe Jackson [notice biographique de l'artiste sur AllMusic (en anglais)], <http://www.allmusic.com/artist/joe-jackson-mn0000784732/awards>
- ³ La création de richesse : les défis financiers des générations X et Y, Institut Info-Patrimoine BMO, janvier 2014. http://www.bmo.com/pdf/mf/prospectus/fr/BMO_WealthInstitute_QR_Q1_2014_FR_Can_LQ.pdf
- ⁴ AULET, W., ANDERSON H. et MARX M., New Enterprises, MIT Open Courseware, 2013. <http://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-390-new-enterprises-spring-2013/>
- ⁵ Principales statistiques relatives aux petites entreprises, Industrie Canada, août 2013. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/02805.html>
- ⁶ Enquête sur la population active, Statistique Canada, août 2014. <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/140905/dq140905a-fra.htm>
- ⁷ PITTIS, Don, Self-employment, the cash-starved Canadian Dream, CBC News, reportage publié le 10 janvier 2014. <http://www.cbc.ca/news/business/self-employment-the-cash-starved-canadian-dream-don-pittis-1.2490603> (consulté en septembre 2014).
- ⁸ Vos finances personnelles et celles de votre entreprise : du solide? Institut Info-Patrimoine BMO, octobre 2013, http://www.bmo.com/pdf/mf/prospectus/fr/13-1826-BMO-Wealth-Institute-Canadian-Q4-Report_F_v4.pdf
- ⁹ What Affluent Clients Want., Institut canadien des valeurs mobilières, 2008. https://www.csi.ca/student/en_ca/designations/pdf/ChP_Strategic_Wealth_Whitepaper.pdf
- ¹⁰ Enquête menée par Pollara pour le compte de BMO, du 28 juillet au 15 août 2014, auprès de 327 entrepreneurs ou propriétaires d'entreprise canadiens. La marge d'erreur globale pour un échantillon de cette taille est de +/-5,4 %, 19 fois sur 20. À moins d'indication contraire, toutes les données de sondage sont tirées de l'enquête que Pollara a menée auprès des entrepreneurs pour le compte de l'Institut Info-Patrimoine BMO.
- ¹¹ Indicateurs de mieux-être au Canada – Travail – Nombre d'heures travaillées par semaine, Emploi et Développement social Canada, données de 2012. <http://www4.rhdcc.gc.ca/.3nd.3c.1t.4r@-fra.jsp?iid=19>
- ¹² Principales statistiques relatives aux petites entreprises – juillet 2012 : Combien de temps les petites entreprises survivent-elles? Industrie Canada, juillet 2012, <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/02717.html>
- ¹³ BARKER D., article nécrologique sur Ed Mirvish, The Guardian Online, 14 juillet 2007, <http://www.theguardian.com/news/2007/jul/14/guardianobituaries.obituaries>
- ¹⁴ GRIMES W., In Kentucky, Fried Chicken History, The New York Times, 24 août 2012, http://www.nytimes.com/2012/08/26/travel/in-kentucky-fried-chicken-history.html?_r=0
- ¹⁵ DYSON, James, Une idée révolutionnaire, <http://www.dysoncanada.ca/fr-CA/communaute/a-propos-de-james-dyson.aspx>
- ¹⁶ La charge fantastique (version française de « They Died With Their Boots On »). Warner Bros., 1942. <http://www.tcm.com/tcmdb/title/92817/They-Died-with-Their-Boots-On/>
- ¹⁷ PERREAULT, D.O., Will Your Listing Sell?, 2 avril 2008, <http://www.ibba.org/resources/broker>



Ici, pour vous.™

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.