

Info-Patrimoine de BMO

Principaux éléments à considérer
pour le **propriétaire d'entreprise**

VOLUME 1

Numéro 1 | Septembre 2019

Édition canadienne

02

**L'importance du
plan de gestion de
patrimoine pour
le propriétaire
d'entreprise**

07

**Choisir la bonne
structure d'entreprise**

11

**Réduire les risques
pour le propriétaire
d'entreprise et
sa famille**

16

**Quel est le bon
moment pour vendre?**

21

**Quelles sont les
prochaines étapes?**

BMO



Introduction

Le propriétaire d'une entreprise privée est aux prises avec le lourd défi de trouver un juste équilibre entre les besoins de son entreprise, ses propres besoins et ceux de sa famille. Une entreprise exige beaucoup de temps et d'argent pour en arriver à générer des revenus et une croissance qui, au bout du compte, permettront à son propriétaire de réaliser ses propres objectifs financiers.

Cette série d'articles en deux volets porte sur le cycle de vie de l'entreprise et son propriétaire. Le cycle de vie de l'entreprise compte quatre grandes étapes : le démarrage, la croissance, la maturité et la sortie. Le premier numéro porte essentiellement sur les principaux éléments à considérer pour favoriser l'atteinte des objectifs personnels et des objectifs d'affaires. Le deuxième traitera des éléments qui se rapportent à l'entreprise proprement dite, dans l'optique de s'assurer de la capacité de celle-ci à s'adapter au changement et à continuer à se hisser vers une réussite durable.

Dans ce premier numéro, nous explorons des sujets qui touchent essentiellement le propriétaire d'entreprise, de l'importance du plan de gestion de patrimoine à la structure qui convient le mieux à son entreprise. Nous mettons ensuite l'accent sur les stratégies et les solutions appropriées pour réduire le risque que l'atteinte des objectifs d'affaires et le financement des objectifs de retraite à long terme du propriétaire soient compromis. Puis nous abordons les questions suivantes sur la relève : quel est le bon moment pour vendre et qui pourrait prendre en charge l'entreprise? Enfin, avant de tirer sa révérence, le propriétaire peut commencer à songer aux prochaines étapes et à ce qu'il compte léguer avec l'entreprise. Nous verrons aussi comment l'établissement d'une fondation privée peut contribuer à la constitution de ce legs durable.

Les choses peuvent se compliquer pour le propriétaire d'entreprise si la gestion de son patrimoine personnel et celle de ses affaires sont inextricablement liées. Grâce à nos services, nous pouvons contribuer à réduire ce niveau de complexité, ce qui lui permet de se concentrer sur ce qui compte pour lui. Nous sommes également en mesure de le conseiller sur la planification de la relève lorsqu'il est prêt à passer à un nouveau chapitre de sa vie.

Table des matières



02

L'importance du plan de gestion de patrimoine pour le propriétaire d'entreprise



07

Choisir la bonne structure d'entreprise



11

Réduire les risques pour le propriétaire d'entreprise et sa famille



16

Quel est le bon moment pour vendre?



21

Quelles sont les prochaines étapes?

L'importance du plan de gestion de patrimoine pour le propriétaire d'entreprise

Le propriétaire d'entreprise doit intégrer ses objectifs personnels aux besoins de son organisation, et ce, aux différentes étapes de sa vie et du cycle de vie de son entreprise. En raison du temps et de l'énergie qu'il consacre à ses affaires, il lui reste souvent peu de temps pour les questions personnelles et familiales. Un plan de gestion de patrimoine mûrement réfléchi permettra de définir ses besoins, ses priorités et ceux de l'entreprise.

Le propriétaire est la force motrice de son entreprise. Il y pense constamment, innovant et apportant des changements qui les mèneront tous les deux à la réussite.

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 et ne pas compter ses heures ni 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.

Objectifs personnels et objectifs d'affaires

Le propriétaire d'une entreprise privée est aux prises avec le défi constant de trouver un juste équilibre entre les besoins de son entreprise et ceux de sa famille. Il est souvent contraint de sacrifier beaucoup de son temps et de son argent pour faire en sorte que l'entreprise en arrive à générer des rentrées de fonds soutenues et à croître suffisamment pour qu'il puisse réaliser ses objectifs financiers.

L'attention qu'il accorde à l'entreprise est telle qu'il tend à négliger ces objectifs et à remettre à plus tard la prise de décision sur des aspects importants d'un plan de gestion de patrimoine, notamment :

- la planification financière;
- la planification fiscale;
- les questions de succession et de fiducie;
- la philanthropie;
- la relève de l'entreprise.

Un plan de gestion de patrimoine peut couvrir tous ces aspects afin de répondre aux besoins d'une entreprise et de son propriétaire. Il permet à ce dernier de tirer le meilleur parti de ses actifs et aide à les protéger, et veille à ce que son patrimoine soit légué aux bonnes personnes. Un plan de gestion de patrimoine efficace fait appel à des stratégies avantageuses sur le plan fiscal dans tous les aspects des transactions financières, prévoit une retraite confortable, tient compte des imprévus et prend soin des êtres chers – maintenant et dans l'avenir.

Le plan de gestion de patrimoine

Un plan de gestion de patrimoine global met l'accent sur la situation dans son ensemble en mettant en œuvre des stratégies personnalisées pour atteindre trois objectifs principaux, à savoir l'accumulation, la préservation et la distribution du patrimoine. La mise en œuvre d'un plan de gestion de patrimoine et l'atteinte des objectifs principaux en matière de patrimoine sont rendues possibles par la mise en place d'un processus de planification financière qui prévoit la mise au clair des objectifs, la détermination des obstacles et l'exploration des options, l'évaluation des recommandations présentées dans le plan, le choix des solutions et des stratégies qui satisfont le mieux les besoins et les objectifs, l'exécution du plan et sa révision périodique.

Un plan financier personnel ainsi qu'un plan d'affaires pour l'entreprise devraient faire partie de la planification de patrimoine d'un propriétaire d'entreprise. Les plans d'affaires et les plans financiers personnels ne visent pas du tout les mêmes objectifs, mais pour le propriétaire d'entreprise, 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 des bénéfices, prendre de l'expansion et préserver la croissance et la durabilité de ses activités. Il est possible de puiser dans ces profits et la valeur éventuelle de l'entreprise pour réaliser des objectifs personnels et familiaux, qui auront été intégrés à un plan financier personnel. Les plans de gestion des liquidités, la planification fiscale, la planification des placements, la planification d'assurance, la planification de la retraite et de la relève, et la planification successorale peuvent faire partie de ces objectifs.

Priorités dans le plan financier personnel d'un propriétaire d'entreprise

Gestion des liquidités

Les entreprises en phase de démarrage ont habituellement des besoins d'investissements élevés par rapport aux revenus qu'elles sont en mesure de générer. L'accès au capital d'investissement et le réinvestissement du bénéfice dans l'entreprise peuvent être en concurrence avec le besoin de liquidités pour répondre aux besoins personnels et familiaux. Le revenu de l'entreprise devrait financer les activités courantes, mais il sera également nécessaire pour financer le style de vie, les frais de subsistance quotidiens et l'épargne en vue de la réalisation d'autres objectifs du propriétaire d'entreprise et de sa famille, et pour gérer les dettes.

Même s'il est possible de puiser dans les profits réguliers pour subvenir à des besoins personnels, une entreprise peut représenter un actif non liquide important pour son propriétaire. Une gestion financière rigoureuse est essentielle à la stabilité à long terme de l'entreprise et à la croissance du patrimoine personnel tout au long d'une vie. L'entreprise et son propriétaire peuvent tirer parti d'une approche prudente et efficace en ce qui a trait à la gestion des liquidités.

Planification fiscale

La réduction au minimum des impôts est un facteur important qui contribue à une approche efficace en matière de gestion des liquidités. Il est plus avantageux, pour un propriétaire d'entreprise, d'avoir un plan qui tient compte à la fois de ses impôts personnels et de ceux de son entreprise. Laisser des fonds dans une entreprise constituée en société permet de réduire au minimum les impôts, en particulier si celle-ci peut appliquer la déduction accordée aux petites entreprises à cette fin. Si cette stratégie limite la croissance des actifs de placement personnels, elle présente néanmoins des avantages pour l'entreprise et, à long terme, pour le propriétaire.

Il est important de choisir la bonne structure d'entreprise pour optimiser l'efficacité fiscale, mais aussi pour protéger le propriétaire et les actifs qu'il a accumulés dans l'entreprise et ailleurs.

De nombreuses stratégies d'économie d'impôt peuvent être mises en œuvre avec l'aide et les conseils d'un fiscaliste. Pensons aux fiducies familiales, aux sociétés de portefeuille, aux dons de bienfaisance, à la planification de l'exonération des gains en capital, au gel successoral, à la constitution en personne morale, à l'optimisation de l'épargne-retraite au moyen d'un régime enregistré d'épargne-retraite (REER), au régime de retraite individuel (RRI) et aux conventions de retraite.



Les stratégies de fractionnement du revenu peuvent être efficaces pour réduire la facture fiscale globale d'un propriétaire d'entreprise. Par exemple, il est possible d'attribuer des actifs ou des revenus à un conjoint ou à d'autres membres de la famille, sous réserve des diverses règles d'attribution et règles anti-évitement. Compte tenu de leur complexité, les fiducies ou les autres structures de propriété avantageuses sur le plan fiscal ne devraient être établies qu'en consultation avec des conseillers fiscaux et juridiques.

Planification des placements

La répartition de l'actif est le point de départ d'une stratégie de placement fructueuse. Toutefois, pour un propriétaire d'entreprise, la diversification des activités est un élément qu'il est important de prendre en considération. La plupart des actifs financiers d'un propriétaire étant immobilisés dans son entreprise, la réalisation d'autres objectifs financiers dépend de l'épargne et des placements à l'extérieur de l'entreprise, dans des comptes tels qu'un compte d'épargne libre d'impôt (CELLI) ou un compte de régime enregistré d'épargne-études (REEE), ou dans une société de portefeuille privée.

de conventions de rachat d'actions conclues avec d'autres actionnaires, le règlement de dettes fiscales exigibles après le décès ou la constitution d'un héritage pour les enfants qui ne prennent pas la relève de l'entreprise.

Planification de la retraite et de la relève

Le propriétaire d'entreprise consacre souvent tous ses efforts à ses affaires et n'épargne pas périodiquement pour sa retraite. Il existe un certain nombre d'options avantageuses sur le plan fiscal pour l'aider à épargner en prévision de sa retraite ou de son départ de l'entreprise. Parmi ces options, mentionnons le RRI, le régime de pension agréé collectif (RPAC) (offert uniquement dans certaines provinces), le CELI, le régime de retraite assurée et le REER.

Le propriétaire vendra-t-il son entreprise, se versera-t-il régulièrement des dividendes ou maintiendra-t-il son salaire pour financer sa retraite? Un plan de relève prépare le propriétaire, sa famille et ses employés au jour du départ du propriétaire de l'entreprise.

Travailler à son compte exige beaucoup de temps et d'efforts.

Si des fonds excédentaires sont conservés dans l'entreprise ou la société, il est toujours possible de les investir. Il faut être prudent en ce qui concerne la liquidité et la sécurité des placements de cette nature, surtout si l'entreprise estime qu'elle aura besoin de liquidités à court ou à moyen terme.

Planification d'assurance

Pour trouver le meilleur moyen de protéger le propriétaire d'entreprise, sa famille et son organisation, il faut posséder des connaissances spécialisées en matière de stratégies axées sur le risque et l'assurance. Dans certains cas, il peut être avantageux que l'assurance soit détenue par l'entreprise plutôt qu'à titre personnel.

Les risques d'invalidité, de maladie grave ou de décès du propriétaire font partie des risques liés à la santé qu'il est possible de pallier au moyen d'une assurance. En effet, l'assurance peut procurer les fonds nécessaires pour protéger la famille du propriétaire dans de telles éventualités. Il existe des polices d'assurance qui aident à combler les besoins de l'entreprise. Pensons à celles qui prévoient le paiement des frais généraux de l'entreprise pendant que le propriétaire est dans l'incapacité de travailler.

L'assurance vie doit également être prise en compte dans la planification successorale du propriétaire, car elle peut servir à rembourser des dettes d'entreprise. Parmi les nombreux usages que l'on peut en faire, mentionnons le financement

Les professionnels qui se spécialisent en planification de la relève laissent entendre que la planification devrait déjà être amorcée 10 ans avant le départ prévu du propriétaire d'entreprise pour que la transmission soit réussie. Cela donne en effet aux enfants du propriétaire ou aux cadres supérieurs le temps de s'acclimater à leur nouveau rôle et d'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 les prêts en cours sans qu'il soit nécessaire de puiser dans les ressources de l'entreprise.

Planification successorale

Le propriétaire d'entreprise devrait s'assurer que ses objectifs en matière de succession et d'héritage sont consignés et qu'ils prévoient ce qu'il adviendra des actifs de son organisation – et avoir à tout le moins un testament à jour. Il est bon d'avoir un testament valide et, dans les provinces qui l'autorisent, un testament secondaire pour les actifs de l'entreprise afin de réduire au minimum les frais d'homologation à venir. Au moment de réviser le testament du propriétaire d'entreprise, il faut aussi mettre à jour les procurations et donner à des personnes de confiance les pouvoirs nécessaires pour qu'elles puissent assurer la relève en cas d'incapacité du propriétaire.



Dans son testament, le propriétaire peut avoir donné des instructions sur la façon de gérer l'entreprise après son décès. Qu'il souhaite la réorganisation de l'entreprise, sa liquidation, sa vente ou la continuité de son exploitation, il serait sage que des dispositions adéquates soient prévues à cette fin dans le testament. Il importe que les instructions du testament n'aillent pas à l'encontre des contrats existants, comme les conventions d'actionnaires, les contrats de prêt et les billets.

Conclusion

Le plan de gestion de patrimoine rend le propriétaire d'entreprise plus confiant à l'égard de sa progression vers l'atteinte de ses objectifs personnels et d'affaires.

La planification de patrimoine peut être complexe pour le propriétaire d'entreprise, compte tenu des réalités différentes de ses situations personnelle et professionnelle. Celui-ci a tout intérêt à séparer ses objectifs financiers personnels de ceux de son entreprise, et à s'efforcer de concrétiser ces priorités au moyen d'un plan financier personnel au fil des phases des cycles de vie de sa famille et de son entreprise.

Nous sommes d'avis que la planification et les conseils professionnels vont de pair. En faisant équipe avec des professionnels en services financiers de BMO qui comprennent l'importance de tenir compte de ses besoins personnels, le propriétaire d'entreprise peut obtenir des conseils adaptés à ses besoins personnels et professionnels, et planifier un avenir financier plus solide.

Faire équipe avec un professionnel en services financiers de BMO

BMO offre une gamme de services bancaires axés sur la prestation de conseils financiers à une diversité de clients, notamment des entreprises et des propriétaires d'entreprise.

Lorsqu'ils se lancent dans une nouvelle affaire, les entrepreneurs se heurtent souvent à de nombreuses difficultés. Pensons entre autres à la gestion des activités et des finances au quotidien, à la recherche d'occasions de croissance, à la prise en charge de responsabilités financières et à la nécessité de s'assurer qu'il y a des fonds suffisants pour faire face aux dépenses imprévues. Étant donné leur horaire chargé, les entrepreneurs auraient avantage à faire équipe avec un professionnel en services financiers. Le professionnel en services financiers peut résoudre bon nombre de ces difficultés en leur fournissant des conseils d'expert sur les outils financiers et l'amélioration de la gestion des finances, et en les orientant vers d'autres professionnels qui sauront les aider.

Les services que BMO est en mesure d'offrir aux propriétaires d'entreprise sont nombreux. Outre les prêts à court et à long terme, les prêts hypothécaires, le crédit-bail et d'autres produits financiers, BMO peut proposer des services axés sur l'entreprise, comme les retenues salariales, les reçus de dépôt à terme, la gestion de trésorerie, l'assurance, le service de virement automatisé et les cartes de crédit. Les Services bancaires aux entreprises proposent également des services plus généraux. Ils peuvent notamment présenter un client à un autre, dégager des tendances et des prévisions économiques, fournir des renseignements sur des secteurs en particulier et expliquer les règlements et exigences en matière de finance. Un professionnel en services financiers peut être d'un grand soutien et de bon conseil pour un entrepreneur, et faciliter la transition vers une nouvelle affaire.

Une relation solide entre un propriétaire d'entreprise et son professionnel en services financiers peut être déterminante dans la réussite financière d'une entreprise. Lorsque vous cherchez à établir une relation avec un professionnel en services financiers, prenez en compte ses antécédents dans votre secteur d'activité et voyez dans quelle mesure son matériel d'information vous interpelle. Votre capacité à établir et à entretenir de bonnes relations sera avantageuse pour votre entreprise à long terme.

Une fois que vous avez choisi le professionnel en services financiers avec qui vous voulez faire équipe, il faut cultiver cette relation. Bâter la confiance et maintenir la communication en sont la clé.

Voici des mesures pour vous faciliter la vie à ce chapitre :



Avoir un plan d'affaires



Soumettre des rapports d'étape périodiques au professionnel en services financiers



Fixer des rencontres périodiques



Faire le suivi des échéances de remboursement de prêt

Pour le propriétaire, le professionnel en services financiers peut faire toute la différence entre la bonne ou la mauvaise santé financière de son entreprise. Il pourrait être avantageux de communiquer avec votre professionnel en services financiers de BMO pour voir de quelle façon il peut favoriser la croissance de votre entreprise.

Choisir la bonne structure d'entreprise

De toutes les décisions à prendre au démarrage d'une entreprise, l'une des plus importantes concerne le type de structure juridique que choisit le propriétaire. Cette décision a de nombreuses répercussions sur le propriétaire et son entreprise : obligations fiscales, complexités administratives, gestion de la dette et responsabilité juridique personnelle.

Lorsqu'on démarre une entreprise, choisir sa structure juridique est l'une des premières mesures à prendre. La structure la plus logique dépendra de la situation de chacun. Chaque structure d'entreprise comporte des avantages et des inconvénients qui feront partie intégrante de la réussite personnelle et commerciale du propriétaire de l'entreprise.

La structure d'entreprise influe sur tout – des activités courantes à la fiscalité en passant par l'actif personnel à risque. Le propriétaire d'une entreprise doit choisir la structure qui offre un bon équilibre entre la protection juridique et les avantages.

Choisir la structure d'entreprise adéquate qui répondra à vos besoins est une décision importante.

Il existe quatre structures d'entreprise : l'entreprise individuelle, la société de personnes, la société par actions et la coopérative.

Entreprise individuelle

L'entreprise individuelle est la structure la plus simple pour organiser une entreprise. Sa constitution et son inscription sont les moins coûteuses en raison d'exigences gouvernementales moins onéreuses en matière de déclaration. Le fonds de commerce est de propriété personnelle, de sorte que le propriétaire de l'entreprise contrôle pleinement les décisions d'affaires et reçoit tous les bénéfices générés par l'entreprise.

Dans cette structure, le propriétaire de l'entreprise est habituellement considéré comme un travailleur indépendant. La constitution de ce type d'entreprise nécessite peu ou pas de capital, mais il peut être difficile de mobiliser des capitaux plus tard, car il est impossible d'émettre des actions en échange.

L'unique propriétaire d'une entreprise individuelle est personnellement responsable de toutes les dettes et obligations liées à l'entreprise; sa responsabilité est dite illimitée. Cela signifie que l'entreprise et les autres biens personnels du propriétaire peuvent être réclamés par des créanciers pour recouvrer des dettes impayées.

Tous les bénéfices vont directement au propriétaire de l'entreprise, alors le revenu net de l'entreprise est imposé en tant que revenu personnel. Le propriétaire de l'entreprise doit produire une déclaration de revenus des particuliers indiquant tous les revenus et toutes les pertes de son entreprise. Si celle-ci obtient de piètres résultats, le propriétaire peut déduire les pertes de l'entreprise de ses autres revenus, notamment de ses revenus de placement ou de location.

Le propriétaire d'une entreprise individuelle accomplit généralement toutes les fonctions requises pour constituer et gérer l'entreprise. Il peut avoir de la difficulté à attirer des employés, et lorsqu'il voudra prendre sa retraite, il lui sera vraisemblablement difficile d'assurer la continuité de l'entreprise.



Société de personnes

Une société de personnes est une entreprise non juridiquement constituée, établie par au moins deux personnes souhaitant combiner leurs ressources et partager les bénéfices et les dépenses. Ce type d'organisation est habituellement facile à constituer et à gérer, mais il est fortement recommandé de rédiger un contrat de société au début de la relation entre les associés afin d'en établir les méthodes d'exploitation. Un contrat de société doit être revu régulièrement et mis à jour lorsque les circonstances l'exigent.

Cette structure d'entreprise combine les ressources financières et les compétences particulières des associés. Bien qu'elle permette d'avoir plus de personnes qui mettent la main à la pâte pour contrôler et gérer l'entreprise, la division du pouvoir peut entraîner des différends ou des conflits entre les associés lorsqu'ils doivent prendre d'importantes décisions d'affaires.

Mis par écrit, le contrat de société est un outil pratique pour gérer efficacement l'entreprise et limiter le plus possible les conflits. Cet accord juridique doit déterminer clairement les conditions générales, le processus de résolution de conflits et la façon de partager les bénéfices ou les pertes. Il doit également décrire les mesures à prendre à la dissolution de l'entreprise, de même qu'au décès ou en cas d'incapacité de l'un des associés. Il est important d'obtenir les conseils juridiques indépendants d'un professionnel du droit pour rédiger un contrat de société et protéger les intérêts de chacun des associés.

Il existe deux types de sociétés de personnes : la société en nom collectif et la société en commandite. Le degré de responsabilité

personnelle de chaque associé dépend du type de société de personnes. Dans une société en nom collectif, chaque associé est conjointement et personnellement responsable de toutes les dettes et obligations de la société. Sa responsabilité est dite illimitée. Dans une société en commandite, un associé peut contribuer à l'entreprise sans participer à ses activités courantes, alors il n'est pas personnellement responsable des dettes de l'entreprise. La société en nom collectif à responsabilité limitée est surtout utilisée par des professionnels, comme les avocats, les comptables et les médecins.

Les associés se partagent tous les bénéfices et toutes les pertes de l'entreprise (à moins de stipulation contraire dans un contrat de société). Chaque associé indique sa part du revenu net ou de la perte nette de l'entreprise dans sa déclaration de revenus des particuliers.

Il est difficile d'obtenir des capitaux supplémentaires de tierces parties pour ce type d'entreprise, puisqu'elle n'a pas d'actions à offrir en échange. Il peut donc être nécessaire de tirer ces capitaux des bénéfices d'exploitation de l'entreprise ou des biens personnels des associés.

Comparativement à l'entreprise individuelle, la société de personnes aura plus de facilité à assurer sa continuité parce qu'elle est moins tributaire d'une seule personne. Donc, il est important qu'un contrat de société décrive la façon de gérer la sortie de l'un des associés d'une société de personnes.

Si vous envisagez de constituer une société de personnes ou d'investir dans ce type d'entreprise, vous devriez demander les conseils de professionnels du droit et de la fiscalité.

Société par actions

La structure d'entreprise la plus courante est la société par actions. Parce qu'elle est complexe et que les exigences en matière de déclaration sont plus onéreuses pour ce type d'entreprise, sa constitution et son exploitation ont tendance à coûter plus cher. Selon l'endroit où une société par actions est exploitée, des mesures supplémentaires de constitution ou d'inscription peuvent être exigées, entraînant des frais juridiques et comptables additionnels. Les sociétés par actions étant fortement réglementées, elles sont soumises à de nombreuses exigences réglementaires et de déclaration; elles doivent notamment produire des états financiers détaillés et des déclarations de revenus. Ce type d'organisation est une entité juridique régie par son document de constitution, appelé « statuts constitutifs ». Elle est distincte de ses actionnaires, mais sous leur contrôle par l'intermédiaire d'administrateurs qui sont élus par les actionnaires. En tant qu'entité juridique distincte, une société par actions peut emprunter ou prêter pour son propre compte (sous réserve des statuts), engager sa responsabilité juridique et continuer seule ses activités commerciales, sans dépendre d'une personne en particulier.

Une société par actions présente un avantage de taille pour ses actionnaires : la responsabilité limitée. En effet, les actionnaires d'une société par actions ne sont pas personnellement responsables des dettes et des obligations de cette dernière, et leurs biens personnels sont protégés des créanciers, à moins qu'un actionnaire ait offert un bien personnel en garantie d'un prêt à la société par actions. Les actionnaires peuvent bénéficier d'une réduction du taux d'imposition du revenu généré par la société par actions, d'un possible report d'impôt et d'une exonération de l'impôt sur les gains en capital à la vente d'actions de certains types d'entreprises exploitées activement. Les actionnaires d'une société par actions peuvent aussi bénéficier d'outils plus perfectionnés en matière de planification de la retraite, comme les régimes de retraite individuels, les conventions de retraite et les gels successoraux.

Une société par actions doit produire chaque année une déclaration de revenus des sociétés, en plus des déclarations de revenus des particuliers produites par ses actionnaires. Contrairement aux pertes d'une entreprise individuelle ou d'une société de personnes, celles d'une société par actions ne peuvent pas être utilisées pour compenser les revenus inscrits dans une déclaration de revenus des particuliers produite par un actionnaire.

Les actions et les titres de propriété d'une société par actions sont facilement échangeables grâce à l'achat et à la vente d'actions, ce qui est avantageux pour la continuité d'une entreprise structurée sous cette forme. Cet échange facilite la mobilisation de capitaux pour l'entreprise et n'a aucune répercussion sur son exploitation.

Enfin, une société par actions peut être publique – c'est-à-dire négociée en Bourse – ou privée. Elle peut aussi être classée comme une société professionnelle, qui est la structure d'entreprise la plus souvent retenue par les médecins, les dentistes et les avocats.

Il est conseillé d'obtenir des conseils fiscaux et juridiques professionnels avant de constituer une entreprise en société par actions.

Coopérative

Une coopérative est la propriété d'une association de personnes ou d'entreprises qui mettent leurs ressources en commun afin de combler un besoin. Elle est contrôlée de façon démocratique, chaque membre obtenant un vote. À l'instar de la société par actions, elle est considérée comme une entité juridique, ce qui limite la responsabilité personnelle de ses membres. Cela permet également à l'organisation d'acquérir des biens, de contracter des dettes et de conclure des contrats.

Les coopératives sont présentes dans divers secteurs économiques, notamment dans l'agriculture, l'alimentation, les services sociaux (p. ex., soins de santé et hébergement), la vente au détail et en gros, la pêche, l'énergie, les services récréatifs et la finance (y compris l'assurance). C'est la structure d'entreprise la moins courante, mais elle peut être appropriée pour un groupe de particuliers ou d'entreprises qui mettent leurs ressources en commun afin de vendre ou de fournir des produits ou des services ou d'offrir de l'emploi.

Modifier la structure d'une entreprise

Dans certaines circonstances, qu'elles soient personnelles ou commerciales, il peut être approprié de modifier la structure d'une entreprise. Certaines conversions peuvent s'effectuer simplement (p. ex., lorsqu'une entreprise individuelle devient une société de personnes), mais d'autres peuvent être plus complexes et coûteuses (p. ex., lorsqu'une entreprise individuelle ou une société de personnes devient une société par actions). Vous envisagerez peut-être de modifier la structure de votre entreprise lorsqu'elle se développera ou que votre situation changera, mais vous devriez obtenir des conseils juridiques et fiscaux professionnels afin de déterminer les avantages de cette modification et la façon efficace de procéder.

Conclusion

Choisir la structure d'entreprise adéquate qui répondra à vos besoins est une décision importante qui dépendra de votre situation personnelle et de celle de votre entreprise. Faire appel à des conseillers d'expérience, comme un professionnel du droit et un comptable fiscaliste, pourra vous aider à choisir et à établir la structure qui est la plus appropriée pour vous et votre entreprise maintenant, mais qui le sera aussi plus tard, lorsque votre entreprise se développera.

Une société professionnelle serait-elle avantageuse pour vous?

La constitution en personne morale permet à une entreprise d'être autonome en tant qu'entité juridique et indépendante de ses actionnaires. Une société professionnelle offre des avantages similaires, mais observe d'autres règles et normes propres à l'association ou à l'ordre qui dirige la profession, comme le Barreau du Haut-Canada, l'Association of Professional Engineers and Geoscientists of British Columbia ou l'Ordre des médecins et chirurgiens de l'Ontario. Les médecins, les dentistes, les vétérinaires, les avocats, les comptables, les ingénieurs et les architectes sont des membres de professions libérales autorisés à se constituer en société. Cette liste peut toutefois varier en fonction de la province.

Les avantages de créer une société professionnelle sont nombreux, bien qu'ils varient selon la situation :

Report d'impôts personnels

Les entreprises et les particuliers ne sont pas imposés de la même manière. Les taux d'imposition des sociétés, notamment ceux qui s'appliquent aux petites entreprises, sont beaucoup plus faibles que le taux d'imposition maximal des particuliers.

Toutefois, les nouvelles règles fiscales limiteront l'accès aux déductions accordées aux petites entreprises si la société (ou la société associée) perçoit un revenu de placement passif important.

Fractionnement du revenu avec des membres de la famille

La possibilité de désigner actionnaires de la société les membres de sa famille, comme son conjoint, ses enfants ou ses parents, est un autre avantage potentiel de la constitution en personne morale. Cette mesure autorise le versement de dividendes aux membres de la famille, ce qui permet de réduire la charge fiscale familiale. Toutefois, les modifications fiscales récentes feront en sorte d'imposer la plupart des dividendes versés à des membres de la famille « non actifs » au taux marginal maximal, limitant sensiblement les possibilités de fractionnement du revenu. La société professionnelle pourrait cependant se prévaloir de l'exception principale relative aux actionnaires membres de la famille (âgés de 18 ans ou plus) qui participent de façon active à l'exploitation de l'entreprise à raison d'au moins 20 heures, en moyenne, par semaine.

Exonération pour gains en capital

Au décès de l'actionnaire ou à la vente de ses actions, les actions admissibles d'une petite société par actions pourraient donner droit à une exonération pour gains en capital. En 2019, l'exonération à vie pour gains en capital est fixée à 866 912 \$.

Souplesse en matière de rémunération

Le propriétaire d'entreprise peut opter pour une rémunération sous forme de dividendes ou de salaire versé par la société, ou encore pour d'autres formes de rémunération, ce qui lui procure une grande souplesse en matière de planification financière personnelle. En outre, les entreprises constituées en personne morale peuvent avoir droit à la déduction accordée aux petites entreprises qui s'applique sur un maximum de 500 000 \$ en revenu annuel provenant de l'exercice d'une profession libérale, et bénéficier des faibles taux d'imposition des sociétés.

Emprunt à des conditions fiscalement avantageuses

Un propriétaire d'entreprise peut emprunter des fonds à sa société sous forme de prêt à l'actionnaire, et réduire ainsi ses coûts de financement personnels. Cependant, les règles fiscales empêchent l'accès à la plupart des prêts aux actionnaires, à l'exception de certains prêts destinés à des fins précises ou des emprunts à court terme.

Protection de l'actif

Les propriétaires d'entreprise sont protégés contre les créanciers de leur entreprise en cas de réclamations contre la société professionnelle; toutefois, cette protection ne les couvre pas contre leur responsabilité professionnelle.

Bien que les avantages de la constitution d'une société professionnelle soient nombreux, il importe de peser le pour et le contre de chaque situation. Compte tenu des récentes modifications fiscales, il est particulièrement recommandé aux propriétaires d'entreprise de s'adresser à leur conseiller fiscal pour bien comprendre toutes les conséquences de la constitution en société professionnelle.

Réduire les risques pour le propriétaire d'entreprise et sa famille

Des imprévus – comme une maladie, une invalidité ou un décès – peuvent avoir un effet dévastateur sur un propriétaire d'entreprise et sa famille. L'assurance est un élément important d'un plan complet de gestion de patrimoine, et elle protège financièrement les particuliers, leur famille et leur entreprise contre les imprévus. C'est également un outil de gestion des risques dont le propriétaire d'entreprise ou le professionnel constitué en société peut tirer de nombreux avantages, notamment des économies fiscales potentiellement importantes.

Plusieurs stratégies d'assurance peuvent être intégrées dans votre plan de gestion de patrimoine pour majorer votre épargne-retraite, maximiser la valeur de votre succession et vous protéger, vous, votre famille et votre entreprise.

Majorer votre épargne-retraite grâce à la stratégie de retraite axée sur l'assurance pour les entreprises

Si vous êtes un propriétaire d'entreprise ou un professionnel constitué en société, une grande partie de votre valeur nette est probablement liée à votre entreprise. Même si vous avez exploité au maximum les abris fiscaux que propose votre CELI, votre REER ou votre régime de retraite individuel, vous pourriez néanmoins envisager d'autres options pour financer votre retraite en accédant aux fonds accumulés dans votre entreprise. Mettre en œuvre la stratégie de retraite axée sur l'assurance pour les entreprises en souscrivant une police d'assurance vie permanente peut vous aider à atteindre cet objectif tout en profitant de ces principaux avantages :

- Assurance vie
- Croissance à imposition reportée
- Accès en franchise d'impôt à ces fonds à une date ultérieure
- Prestation non imposable pour votre succession

Pour mettre en œuvre la stratégie de retraite axée sur l'assurance pour les entreprises, votre entreprise souscrit une police d'assurance vie permanente sur votre tête. Les primes sont structurées de façon à constituer une valeur de rachat dans le cadre de la police; ainsi, les revenus des placements demeurent à l'abri de l'impôt jusqu'à leur retrait. Les primes ne sont pas considérées comme un avantage imposable pour les actionnaires si votre entreprise est à la fois le titulaire et le bénéficiaire de la police d'assurance vie.

Au moment de votre retraite, la police d'assurance vie est soumise à un effet de levier pour vous donner accès à sa valeur de rachat. Pour créer cet effet de levier, votre entreprise doit obtenir un prêt ou une marge de crédit dont la garantie sera la valeur de rachat de la police. Les fonds ainsi obtenus permettent de vous verser des dividendes ou des bonis imposables.

Il est possible d'emprunter jusqu'à 90 % de la valeur de rachat de la police. L'entreprise devra payer des intérêts sur le prêt, mais ceux-ci peuvent souvent être couverts par un autre prêt. Le montant total de l'emprunt doit respecter les limites de crédit basées sur la valeur de rachat accumulée dans le cadre de la police pour éviter la résiliation de cette dernière.

Pour que cette stratégie d'assurance soit aussi avantageuse que possible, vous devez la mettre en œuvre bien avant votre retraite afin de constituer une valeur de rachat suffisante pour générer le revenu dont vous aurez besoin.



La stratégie de transfert d'actifs d'une société : un moyen fiscalement efficace de planifier la relève

Un propriétaire d'entreprise laisse souvent l'actif s'accumuler dans son entreprise afin de bénéficier des taux d'imposition moins élevés qui sont consentis aux sociétés. Pour cela, il est souvent surexposé aux placements à revenu fixe. La stratégie de transfert d'actifs d'une société permet de diversifier le portefeuille de votre entreprise sans sacrifier ses liquidités, tout en maximisant la valeur de votre succession. Cette stratégie propose également un instrument flexible pour placer à l'abri de l'impôt tout surplus de trésorerie de votre entreprise.

Votre entreprise souscrit une assurance vie permanente sur votre tête et transfère une partie de ses placements à revenu fixe dans la police d'assurance. Les caractéristiques d'abri fiscal de la police préviennent chaque année l'érosion substantielle de la valeur de ces placements. Lorsque le capital-décès sera finalement versé, l'entreprise le recevra en franchise d'impôt.

Le montant qui excède le prix de base rajusté de la police peut être légué à vos bénéficiaires, exempt d'impôt, par l'intermédiaire du compte de dividende en capital de votre entreprise.

Une protection pour vous, votre famille et votre entreprise

La retraite, la maladie, l'invalidité ou le décès d'un membre essentiel du personnel peut avoir des répercussions majeures sur la continuité de votre entreprise. Plusieurs stratégies d'assurance peuvent simplifier la gestion de tels changements dans votre vie et dans celle de vos associés et de vos employés essentiels.

L'assurance personne-clé est un moyen efficace de se protéger contre la perte d'une personne essentielle au succès de l'entreprise en cas de démission, de décès, de maladie ou d'invalidité. La police doit couvrir la perte financière approximative que subirait l'entreprise si elle perdait cette personne-clé.

Les conventions de rachat entre propriétaires d'entreprise offrent une certaine protection. Advenant le décès ou l'invalidité de votre associé, l'assurance vie est un moyen rentable de financer une convention visant à racheter les actions de ses héritiers. La prime à payer est peu élevée comparativement à la somme forfaitaire qui pourrait être versée aux actionnaires à partir d'un compte de dividende en capital pour racheter leurs actions. Votre entreprise ne paiera pas d'impôt sur cette somme et vous éviterez d'utiliser votre actif personnel ou votre fonds de commerce pour racheter la part de l'entreprise que votre associé détenait.

Assurance vie

L'assurance vie peut protéger l'entreprise, ses propriétaires et leur famille. Il existe deux types d'assurance vie : temporaire et permanente. Ces deux types de police peuvent être utilisés pour assurer la continuité de votre entreprise et la protection financière de votre famille.

Assurance temporaire

L'assurance temporaire verse une somme forfaitaire non imposable aux bénéficiaires désignés si le décès survient pendant la durée du contrat. Cette somme peut couvrir les frais funéraires et servir à régler des dettes ou un prêt hypothécaire et à remplacer le revenu du défunt. Pour un propriétaire d'entreprise, l'assurance vie temporaire est moins coûteuse que l'assurance vie permanente. Elle permet de réduire la pression exercée sur le capital et assure à l'entreprise d'avoir les fonds nécessaires pour poursuivre ses activités si un associé, un employé essentiel ou vous-même décédez subitement. Au moment opportun, vous pouvez la convertir en une assurance permanente offrant une protection viagère, sans avoir à répondre à d'autres questions d'ordre médical. L'assurance temporaire peut être une solution rentable pour financer une convention de rachat.

Assurance permanente

L'assurance permanente – notamment l'assurance vie entière ou vie universelle – offre une protection viagère, pourvu que les primes soient payées. Elle peut être utilisée pour préserver la succession, planifier la relève, majorer le revenu de retraite, réduire le fardeau fiscal et payer les derniers impôts et les frais de règlement de la succession.

Les primes d'une assurance vie permanente sont initialement plus élevées que celles d'une assurance temporaire, mais en général, elles n'augmentent pas avec l'âge ni lorsque votre état de santé change. À l'assurance vie peut s'ajouter un volet de placement.

L'assurance permanente est un élément clé de la stratégie de retraite axée sur l'assurance pour les entreprises et de la stratégie de transfert d'actifs d'une société, abordées précédemment.

Assurance en cas de maladie grave ou d'invalidité

Vos associés, vos employés essentiels et vous fournissez une contribution importante à votre entreprise. Qu'arriverait-il si l'un de vous était incapable de travailler en cas de maladie grave ou d'invalidité? Un tel événement malheureux pourrait avoir de graves répercussions sur vos revenus et votre entreprise.

L'assurance invalidité est conçue pour atténuer ce risque en soutenant votre entreprise financièrement lorsqu'un associé ou vous ne pouvez plus travailler ou exercer vos fonctions à cause d'une maladie ou d'une blessure. Dans ce cas, vous recevriez des prestations mensuelles après une période d'attente.

L'assurance maladies graves verse une somme forfaitaire à la suite du diagnostic d'une maladie qui figure dans une liste précise, comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral. Une fois approuvée, cette prestation forfaitaire non imposable peut servir à rembourser votre prêt hypothécaire, à

fournir un supplément de revenu à votre conjoint ou partenaire qui doit s'absenter du travail pour s'occuper de vous, à couvrir le coût d'un traitement médical spécialisé ou à dégager des fonds pour assurer la poursuite des activités de votre entreprise pendant votre rétablissement. La réception de cette somme forfaitaire n'influe pas sur l'admissibilité à d'autres prestations d'invalidité de régimes d'assurance maladie d'entreprise ou du gouvernement.

Pour un propriétaire d'entreprise, une police d'assurance invalidité ou maladies graves pourrait couvrir les frais généraux liés à l'exploitation de l'entreprise et l'aider à payer certains frais comme les loyers et le salaire de ses employés. Une telle police peut également lui servir à financer une convention de rachat. Ces deux types de police forment un filet de sécurité qui vous permet de vous concentrer sur votre santé pendant que votre entreprise poursuit ses activités, sans perturber vos autres placements et objectifs.

Peu importe votre âge ou l'étape de la vie où vous vous trouvez, l'assurance devrait faire partie de vos plans de gestion du patrimoine.

Conclusion

Vous avez travaillé fort pour bâtir votre entreprise, mais un imprévu – comme une maladie, une invalidité ou un décès – peut avoir un effet dévastateur sur vous, votre famille et votre entreprise. Il est important de vous préparer aux imprévus afin d'assurer le rétablissement de la situation et la continuité de l'entreprise.

Peu importe votre âge ou l'étape de la vie où vous vous trouvez, l'assurance devrait faire partie de vos plans de gestion du patrimoine. En plus de vous protéger contre des événements qui pourraient changer votre vie, l'assurance permet de profiter de stratégies fiscalement intéressantes pour votre entreprise et votre retraite. Adressez-vous à votre professionnel en services financiers de BMO pour évaluer vos besoins personnels et ceux de votre entreprise en matière d'assurance.

Financement d'objectifs à long terme : retraite

Les propriétaires d'entreprise font face à de nombreux défis uniques tout au long de leur carrière. L'un de ces défis est la planification de la retraite à cause de l'incertitude du marché, d'une diversification réduite de l'actif et des placements, et de la nécessité de financer leur propre retraite. Mais il n'est pas nécessaire qu'il en soit ainsi.

Il n'est pas rare que les propriétaires d'entreprise investissent la plupart de leurs actifs et de leurs revenus dans leur entreprise, surtout pendant la phase de démarrage. Pour la retraite, ils misent souvent sur la vente de l'entreprise ou le transfert de celle-ci à un successeur, ou la liquidation de l'entreprise et la vente des actifs. Cependant, les incertitudes du marché font qu'ils ne devraient pas s'en remettre à ces méthodes pour financer leur retraite. En ayant un plan pour la retraite, les propriétaires d'entreprise peuvent éviter plusieurs écueils.

Pour bien des gens, la plus grande source d'inquiétude liée à la planification de la retraite est le moyen de la financer. La valeur nette d'un propriétaire d'entreprise est en grande partie liée à son entreprise, ce qui se traduit par un portefeuille de retraite moins diversifié. Il est important de diversifier le capital de retraite, et il y a plusieurs façons d'y parvenir.

Sociétés de portefeuille privées

Une société de portefeuille, distincte de la société d'exploitation, peut détenir et protéger des actions et d'autres actifs de placement qui ne sont pas nécessaires à la société d'exploitation. Des dividendes intersociétés versés par la société d'exploitation peuvent souvent être reçus en franchise d'impôt par la société de portefeuille. Cependant, des changements récents apportés à la loi fiscale pourraient requalifier ces distributions comme des gains en capital imposables.

Régimes enregistrés d'épargne-retraite

Les REER permettent aux propriétaires d'entreprise d'investir jusqu'à 18 % de leur revenu de l'année précédente, y compris les salaires et les primes, exception faite des dividendes. Les REER sont une bonne façon d'épargner pour la retraite tout en bénéficiant d'un report d'impôt, mais ils ont un plafond de cotisation.

Régimes de retraite individuels

En tant que solution de rechange aux cotisations REER, les RRI offrent aux propriétaires d'entreprise un autre moyen de financer leur retraite. Le plafond de cotisation d'un RRI dépend de l'âge du titulaire du régime et peut fournir de généreux droits de cotisation. D'autres avantages incluent la protection contre les créanciers, un revenu garanti à la retraite et des cotisations déductibles au régime par l'entreprise.

Salaire ou dividendes

Les propriétaires d'entreprise peuvent choisir de recevoir un salaire ou des dividendes de l'entreprise. Un salaire crée une déduction fiscale pour l'entreprise et permet à son propriétaire de profiter d'un report d'impôt sur son revenu personnel en cotisant à un REER (ou à un RRI). Un revenu de dividendes ne crée pas de droit de cotisation à un REER ni de déduction fiscale. Toutefois, si le propriétaire ne reçoit pas de salaire ou de prime, le revenu de l'entreprise peut être conservé au sein de la société, ce qui permet un report d'impôt important et un revenu après impôts supérieur après la distribution éventuelle d'un dividende, lequel est admissible au crédit d'impôt pour dividendes. Cette option est particulièrement avantageuse pour les propriétaires d'entreprise qui n'ont pas besoin d'une somme personnelle importante, mais d'un flux de trésorerie dans l'entreprise. À la retraite, les propriétaires d'entreprise peuvent continuer de toucher des dividendes imposables à titre d'actionnaires.

Comptes d'épargne libre d'impôt

Les CELI sont un bon moyen d'épargner, d'investir et de retirer de l'argent libre d'impôt. Toutefois, les cotisations se limitent à 6 000 \$ par année. Un CELI peut être une bonne option de fonds d'urgence pour la retraite. Puisque les fonds d'urgence doivent être liquides et accessibles, les placements détenus dans ce type de compte devraient donc être plus facilement encaissables et productifs d'intérêts, bien que cette option soit la moins avantageuse sur le plan fiscal.

La planification de la retraite est un processus important auquel les propriétaires d'entreprise doivent consacrer du temps tout au long de leur carrière. Étant donné les différentes options de financement offertes, il est préférable de parler à un planificateur financier de BMO afin de déterminer la meilleure stratégie de planification de la retraite.

Surmonter les obstacles liés au genre afin de réussir en affaires

Exploiter sa propre entreprise a ses avantages, allant de la souplesse et de l'indépendance au potentiel de rémunération élevée. Cependant, les propriétaires d'entreprise font également face à plusieurs inconvénients, notamment le besoin de gérer les opérations quotidiennes et de chercher de nouvelles occasions de croissance et d'expansion ainsi que le financement de leur propre retraite. Il y a d'excellentes possibilités économiques qui découlent du soutien apporté aux femmes et à leurs entreprises au Canada, mais les entrepreneures sont mal desservies.

Différences entre les genres chez les propriétaires d'entreprise

Les femmes propriétaires d'entreprise ont tendance à être motivées par la nécessité de générer un revenu qui répond à leurs besoins financiers et souvent elles se lancent en affaires parce qu'elles cernent un problème auquel elles veulent apporter une solution. En revanche, les hommes propriétaires d'entreprise sont davantage motivés par l'indépendance économique – faire ce qu'ils veulent, quand ils le veulent¹. Cela est probablement lié au fait que les femmes ont tendance à mettre l'accent sur l'établissement de relations d'affaires à long terme et créent leur entreprise de façon à ce qu'elle se développe et s'adapte au fil du temps, alors que les hommes ont tendance à favoriser une croissance rapide en prévision de la vente future de l'entreprise. Contrairement à la croyance populaire à propos de la prise de risque, la tolérance au risque est influencée par les intérêts, la confiance et le désir d'indépendance plutôt que par le genre. Cependant, les femmes préfèrent habituellement prendre des décisions comportant des risques afin de faire progresser les intérêts de leur entreprise, alors que les hommes voient la prise de risque comme un moyen d'atteindre la sécurité financière¹.

Occasions de soutenir les femmes propriétaires d'entreprise

Les femmes font face à d'autres obstacles qui nuisent à l'expansion de leurs affaires. Elles ont par exemple plus de difficulté à obtenir des prêts auprès des institutions financières. Plusieurs recourent alors à l'autofinancement. Mais cela peut avoir pour effet de les empêcher de réaliser le plein potentiel de leur entreprise. Envisagez d'établir des relations avec des institutions financières bien avant d'avoir besoin d'un prêt. Lorsque vous êtes à la recherche de financement, renseignez-vous et comprenez ce que les institutions financières ont besoin de savoir afin de monter un dossier solide. En plus des obstacles financiers, il

existe un ensemble de problématiques sociales qui continuent de nos jours à limiter les femmes et qui les empêchent de se consacrer entièrement à l'exploitation de leur entreprise. Ainsi elles assument toujours plus de tâches ménagères et ce sont surtout elles qui s'occupent des enfants ou des autres membres de la famille². Envisagez de faire appel à votre réseau, cherchez des occasions de mentorat et profitez de programmes comme Futurpreneur et les Centres d'entreprise des femmes pour obtenir du soutien, du financement et des connaissances supplémentaires en affaires.

Les femmes sont bien positionnées pour réussir

Les femmes entrepreneures constituent un segment rentable, qui connaît d'ailleurs la croissance la plus rapide au Canada. Les femmes représentent un pourcentage croissant des effectifs, et le nombre de femmes qui travaillent à leur compte et qui sont propriétaires d'une société a augmenté régulièrement au cours des 10 dernières années. Une étude de BMO¹ a révélé que plus du deux tiers (68 %) des entreprises détenues par des femmes ont indiqué avoir saisi une plus grande part de leur marché actuel grâce à l'innovation. De plus, les entreprises à contrôle féminin majoritaire ont enregistré la plus grande croissance moyenne annuelle des revenus (plus de 20 %). Il est clair que les femmes sont prospères en tant que propriétaires d'entreprise, mais il existe des occasions de les soutenir et d'améliorer la croissance de leur entreprise.

Afin d'aider les femmes propriétaires d'entreprise, BMO a établi des partenariats et des commandites clés pour soutenir le marché des femmes en optimisant les occasions de réseautage. Parlez à votre planificateur financier de BMO afin d'apprendre comment nous pouvons vous aider à réussir et à atteindre vos objectifs personnels et d'affaires.

¹ « Y a-t-il des différences entre les hommes entrepreneurs et les femmes entrepreneures? », *Info-Patrimoine*, BMO Gestion de patrimoine, septembre 2016.

² « Femmes et gestion de patrimoine : l'arrivée d'un âge d'or financier », *Info-Patrimoine*, BMO Gestion de patrimoine, mars 2015.

Quel est le bon moment pour vendre?

Comment préparer son entreprise en vue d'une vente potentielle?

Décider du moment opportun pour vendre exige de vous, le propriétaire d'entreprise, une planification soigneuse et la prise en compte de vos plans de relève à long terme. Planifier la vente bien avant de la réaliser vous permet de préparer votre entreprise de sorte que vous soyez en position de force pour négocier et maximiser le produit de la vente.

Bien définir sa stratégie

Il est essentiel de planifier la vente pour en maximiser le produit. Dans bien des cas, la décision de vendre une entreprise est prise par le propriétaire en fonction de raisons précises ou d'événements particuliers qui sont la plupart du temps négatifs. Trop souvent, des problèmes majeurs connus uniquement du propriétaire, comme le besoin d'importantes dépenses en immobilisations, le changement des conditions du marché, l'intensification de la concurrence, la pénurie de fonds de roulement, ou l'âge et les problèmes de santé, sont imminents et incitent le propriétaire de l'entreprise à vendre. Par conséquent, le niveau d'anxiété peut être très élevé durant le processus de vente si le propriétaire est soucieux de vendre avant que ces préoccupations deviennent réalité. Contrairement à ce scénario trop commun, la décision de vendre devrait être une décision stratégique à long terme, et non une réaction à court terme à l'évolution négative d'une situation.

Idéalement, vous devriez commencer à planifier la vente de votre entreprise bien avant de la réaliser. Une fois que vous aurez établi un plan efficace, vous pourrez le peaufiner lorsque le bon moment de vendre arrivera. De cette façon, vous serez en position de force pour négocier et maximiser le produit de la vente.

Il est essentiel que vous compreniez les répercussions de la vente avant de vous engager dans le processus. Les questions ci-dessous peuvent vous aider à clarifier vos motifs et à bien prendre en compte les répercussions :

- Pour quelles raisons mettez-vous l'entreprise en vente à ce moment précis?
- Existe-t-il d'autres options que la vente qui vous permettraient de réaliser vos objectifs?
- Le moment est-il bien choisi?
- Avez-vous pris en considération les répercussions fiscales personnelles et commerciales?
- Comment le produit net de la vente sera-t-il investi et à quel rendement vous attendez-vous?
- Conserverez-vous un poste de direction après la vente?
- Êtes-vous réellement prêt à vendre l'entreprise?

Vous serez en mesure de mieux planifier la vente de votre entreprise après avoir bien réfléchi à ces questions. N'oubliez pas qu'une fois le contrat de vente signé, vous ne pourrez plus revenir sur votre décision. Avant de mettre votre entreprise en vente, vous devez avoir une idée claire des raisons qui vous poussent à vendre, de ce que la vente est censée produire et de la façon dont vous atteindrez vos objectifs après sa conclusion.

Positionner son entreprise pour la vente

Après avoir pris la décision de vendre, vous devez veiller à ce que votre entreprise soit dans un état optimal pour en tirer le meilleur prix possible. Pour ce faire, évaluez les forces et les faiblesses de votre entreprise. Il y a un certain nombre d'éléments importants à examiner.

Renseignements

L'accès aux renseignements et des dossiers bien tenus jouent un rôle important au moment de négocier avec des acheteurs potentiels. Répondre de façon rapide et exacte aux demandes de renseignements rassure l'acheteur potentiel quant à la stabilité de votre entreprise et à l'acquisition qu'il envisage de faire.

Structure de gestion

Posez-vous les questions suivantes au sujet de votre structure de gestion :

- L'entreprise dispose-t-elle d'un effectif complet de gestionnaires compétents qui sont disposés et capables de gérer les affaires seuls ou avec les nouveaux propriétaires?
- Comment les membres de la direction actuelle réagiront-ils à un changement de propriétaire?
- Quelle est la réputation de vos équipes au sein de vos secteurs d'activité respectifs? Comment sont-elles perçues au chapitre de la fiabilité et de l'intégrité?
- Des membres de l'équipe de direction pourraient-ils compromettre la conclusion de la vente? Le cas échéant, quelles concessions pourraient être faites afin de gagner leur appui?
- Les relations d'affaires reposent-elles uniquement sur vous? Si c'est le cas, êtes-vous prêt à rester dans l'entreprise après sa vente afin d'effectuer la transition?

Une équipe de direction faible constitue un désavantage. C'est pourquoi il est prudent de reporter une vente jusqu'à ce que les rajustements nécessaires aient été apportés au sein de l'équipe, s'il y a des problèmes à cet égard.

États financiers

Effectuez un examen des états financiers pour valider s'il y a lieu de restructurer la situation financière de l'entreprise. Il arrive souvent qu'une restructuration financière se traduise par un prix de vente plus élevé. Les actifs excédentaires doivent être repérés et vendus ou supprimés.

Il faut également envisager de séparer les actifs immobiliers des actifs d'exploitation. Le rendement des actifs immobiliers peut être inférieur à celui de l'entreprise et, par conséquent, ne pas être entièrement pris en considération lors de la détermination de la valeur de l'entreprise. Pour établir la valeur des activités de l'entreprise, on applique généralement au bénéfice un multiple qui tient compte de la valeur des activités et exclut les actifs immobiliers servant à l'exploitation.

Tenue des dossiers de l'entreprise

Les dossiers de l'entreprise, par exemple l'acte constitutif, les procès-verbaux et le registre des actionnaires, doivent être en ordre, à jour et facilement accessibles. Des copies des principaux contrats, tels que les baux et d'autres documents importants, doivent également être disponibles.

Au cours de la préparation de la vente de votre entreprise, il vous faut également prendre en compte le passif éventuel ainsi que les litiges à régler (en attente ou prévus). Dans la mesure du possible, les questions d'ordre juridique doivent être traitées avant la conclusion de la vente ou énoncées clairement au début des pourparlers avec un acquéreur potentiel. La situation fiscale de l'entreprise doit également faire l'objet d'une vérification afin de réduire au minimum la probabilité que des avis de nouvelle cotisation d'impôt sur le revenu soient établis pour les années précédentes.



Analyse opérationnelle

L'image d'une entreprise bien gérée constitue un avantage considérable à la table de négociation. Dans la plupart des entreprises, il se peut que certains problèmes aient été négligés ou que la mise en œuvre de solutions ait été reportée. Ces éléments doivent être corrigés avant la vente de l'entreprise. Par exemple, le matériel de marketing et la présence numérique de l'entreprise sont-ils à jour? L'usine est-elle propre et bien entretenue, et est-ce que le matériel et l'outillage fonctionnent bien?

- Pourquoi votre entreprise a-t-elle été sélectionnée comme candidate potentielle pour une acquisition? La réponse devrait vous révéler dans quelle mesure l'acquéreur connaît votre entreprise.
- Quelle est sa stratégie d'acquisition? Certains acquéreurs cherchent simplement une entreprise qui peut accélérer leur croissance dans un secteur précis, tandis que d'autres peuvent s'intéresser à une propriété intellectuelle ou à une gamme de produits.

Préparez votre entreprise de sorte que vous soyez en position de force pour négocier et maximiser le produit de la vente.

Autres facteurs à prendre en considération

En plus de voir à ce que votre entreprise soit bien positionnée pour être vendue, vous devez comprendre sa position de négociation. Une analyse de ses forces et faiblesses vous permet de mieux comprendre sa position sur le marché. Attendez-vous à ce que l'acquéreur procède à une évaluation rigoureuse de l'entreprise, et sachez que toute lacune relevée sera utilisée dans la négociation. Une préparation adéquate ou la divulgation des renseignements au bon moment peut contribuer à atténuer l'incidence des lacunes.

Évaluez la conjoncture économique, comme les taux d'intérêt et la croissance économique, ainsi que les conditions du secteur afin de déterminer le meilleur moment pour vendre. S'il souhaite vendre à court terme, un vendeur pourrait avoir du mal à obtenir le prix de vente voulu si la conjoncture ne lui est pas favorable au moment de la négociation.

Recevoir une offre non sollicitée pour vendre son entreprise

Un propriétaire d'entreprise prospère peut en tout temps se voir présenter une offre d'achat non sollicitée. Cette offre peut émaner d'un chef de file du secteur à la recherche d'une cible d'acquisition déterminée de façon stratégique, d'un courtier qui travaille pour le compte d'un acheteur légitime ou d'une personne qui est simplement en quête de sa prochaine occasion d'affaires.

Si vous faites affaire avec un initié du secteur ou un courtier qui représente un acheteur légitime, posez-lui les questions ci-après pour mieux comprendre ce qui le motive avant de communiquer un quelconque renseignement sur votre entreprise ou de faire part de votre intérêt pour la vente.

- L'acquéreur souhaite-t-il garder votre personnel et votre équipe de direction en poste? La plupart des propriétaires d'entreprise ressentent un fort sentiment de loyauté envers leur personnel et veulent s'assurer qu'il sera pris en charge par un nouveau propriétaire.
- L'acquéreur vous demandera-t-il de rester à la tête de votre entreprise pendant la période de transition? En général, une période de transition relativement courte est ce qui convient le mieux aux deux parties.
- Comment l'acquéreur évalue-t-il habituellement la valeur d'une entreprise? Il ne vous dira peut-être pas d'entrée de jeu combien il est prêt à payer pour votre entreprise, mais si vous comprenez bien sa méthode d'évaluation, vous pouvez appliquer cette information à votre situation sans divulguer de renseignements financiers confidentiels.
- Si des entreprises sont déjà passées aux mains de l'acheteur potentiel, comment cela s'est-il déroulé? Des contacts au sein de ces entreprises peuvent vous parler des aspects des transactions qui se sont bien passés et vous dire pourquoi il en a été ainsi.
- L'acquéreur envisage-t-il d'autres acquisitions potentielles à l'heure actuelle? En obtenant cette information, vous saurez où vous vous situez dans ses priorités. Les acquéreurs en série ont habituellement plusieurs dossiers d'acquisition en cours en permanence, et il pourrait s'écouler un certain temps avant que la haute direction puisse se consacrer au vôtre.

Passer à l'étape suivante

Si, au terme des premiers entretiens, vous êtes à l'aise à la perspective de vendre, vous devriez faire signer à l'acheteur potentiel une entente de confidentialité ou de non-divulgaration avant de lui communiquer des renseignements confidentiels sur votre entreprise. Vous vous assurez ainsi que les renseignements financiers et les renseignements sur vos employés ne seront pas rendus publics en cas de non-conclusion de la transaction.

Demander conseil à des professionnels

Si vous envisagez de vendre votre entreprise, il est essentiel que vous établissiez à brève échéance vos objectifs, votre vision et votre plan de sortie pour y parvenir, et il est très important que vous reteniez les services d'un spécialiste de la planification de

la relève avant de prendre une quelconque décision au sujet de la vente. Une fois que vous avez décidé de vendre, songez à vous adjoindre les services d'un conseiller professionnel qui vous aidera dans les négociations. Contrairement aux acquéreurs, qui peuvent réaliser un certain nombre d'acquisitions au fil du temps pour mener une stratégie d'entreprise à long terme, la plupart des propriétaires d'entreprise n'ont jamais vendu d'entreprise et, par conséquent, éprouvent de la difficulté à séparer le côté décisionnel pragmatique des aspects émotionnels liés à la vente.

Si vous envisagez de vendre votre entreprise, communiquez avec votre conseiller financier de BMO, qui pourra vous recommander les services et l'aide de professionnels compétents.



Qui prendra en charge l'entreprise?

Cette question est un élément important du processus décisionnel du propriétaire d'entreprise qui espère vendre. Chaque entreprise étant unique, il n'y a pas de réponse universelle à cette question, mais il existe néanmoins différents types d'acheteurs potentiels pour la vôtre.



L'acheteur stratégique

Ce type d'acheteur fait déjà partie de votre secteur d'activité (pensons à vos concurrents, à vos fournisseurs, voire à vos clients). Il possède habituellement une connaissance approfondie du secteur et des processus de vente, comme le portrait de la concurrence, les considérations d'ordre réglementaire et d'autres atouts. Des synergies potentielles peuvent s'établir, ce qui assure à l'acheteur un fonctionnement plus harmonieux et à moindre coût. Il y a de fortes chances qu'il vous offre plus que le prix demandé.



L'investisseur en capital

En général, l'investisseur en capital est un investisseur en actions de sociétés privées qui investit à court terme. D'habitude, il achète une entreprise, la fait croître, puis la revend à prix fort. Cela lui permet de bien concilier son intérêt pour l'amélioration des résultats de l'entreprise avec celui du propriétaire actuel. Il se fixe toutefois une fourchette de prix modérée pour réduire le risque. Précisons également que, selon la solidité de l'équipe de direction, le propriétaire pourrait devoir rester en poste pendant toute la période de transition.



L'acheteur interne

L'acheteur interne est une personne au sein de votre entreprise, comme un membre de la direction ou un employé. Une transition harmonieuse, une faible perturbation des activités et une confiance accrue dans la poursuite du leadership de l'organisation sont les avantages que présente ce type d'acheteur pour le propriétaire. Cependant, plutôt que d'acquitter intégralement le prix d'achat, l'acheteur interne échelonnera souvent ses paiements sur une certaine période.



Le membre de la famille

Vendre à un membre de la famille favorise la pérennisation de la marque laissée par l'entreprise familiale et le transfert de parts à la génération suivante. La transaction de paiement peut se faire de façon moins directe que pour les autres types d'acheteurs : échelonnement des paiements, gel successoral ou combinaison d'emprunt bancaire et d'investissement en temps dans l'entreprise. Toutefois, la dynamique familiale peut entrer en jeu, causant des conflits entre les enfants quant au partage de la succession des parents et provoquant des désaccords entre la génération vieillissante et la génération montante sur des décisions d'affaires. Si l'on retient cette option, une communication ouverte est particulièrement essentielle pour préserver l'harmonie familiale et la santé de l'entreprise.

Le choix de l'acheteur dépend de la situation du propriétaire de l'entreprise, et notamment du besoin de liquidité des actifs de ce dernier, de ses attentes quant à l'avenir de l'entreprise et de son désir de continuer ou non à s'investir dans son exploitation. Afin de trouver la stratégie de choix pour quitter votre entreprise, adressez-vous à un professionnel en services financiers de BMO.

Quelles sont les prochaines étapes? Constituer son héritage au moyen d'une fondation privée

Beaucoup de propriétaires arrivent difficilement à quitter l'entreprise qu'ils ont mise sur pied et transformée avec soin en une affaire prospère. Ils y ont consacré tant de temps qu'elle est devenue partie intégrante de leur ADN, et il peut être difficile de remplacer le sentiment d'utilité et d'accomplissement qu'elle représente. À l'idée de quitter l'entreprise, nombreux sont ceux qui se demandent ce qu'ils feront par la suite et ce qui attend l'entreprise, qui constitue l'œuvre de toute leur vie.

Après leur départ, un grand nombre de propriétaires ont beaucoup de mal à gérer leur liberté fraîchement retrouvée et ont l'impression d'avoir perdu le sentiment d'identité et d'appartenance que leur procurait l'entreprise, ce qui peut être une conclusion décevante d'un projet qui les remplissait de fierté et les animait d'un sentiment d'accomplissement. Une transition mûrement réfléchie devrait être un processus échelonné sur plusieurs années qui fournit une foule d'occasions de s'interroger sur les moyens d'user de cette liberté pour faire émerger motivation et sentiment d'appartenance, et pour transformer l'entreprise en un héritage durable.

Le propriétaire de l'entreprise voudra que son héritage se perpétue. L'important, ce sera de trouver des activités qu'il pourra exercer après son départ et qui cadrent avec ses valeurs et ses préférences. Les dons de bienfaisance sont un moyen d'accroître son héritage et de perpétuer un sentiment d'identité et d'appartenance.

Souhaitez-vous avoir un impact durable dans votre collectivité ou dans un secteur qui vous tient à cœur? Voulez-vous adopter une approche stratégique à l'égard de vos dons? Voulez-vous inciter des membres de votre famille à prendre part à votre initiative ou transmettre vos valeurs philanthropiques à vos enfants et petits-enfants? Il existe bien des moyens de donner un sens et une structure à vos efforts philanthropiques, et la fondation privée en est un.





Qu'est-ce qu'une fondation privée?

Une fondation privée est un instrument de philanthropie qui peut vous offrir une grande souplesse à l'égard de vos dons de bienfaisance et de ceux de votre famille. Elle est constituée et exploitée exclusivement à des fins caritatives et peut être structurée comme une fiducie ou une société à but non lucratif. La plupart des fondations remplissent leur mission caritative en remettant des actifs à des organismes de bienfaisance enregistrés ou à d'autres organismes admissibles. Les fondations privées peuvent également mettre en œuvre leurs propres programmes de bienfaisance.

Quels sont les avantages d'une fondation privée?

Une fondation privée procure de la souplesse aux donateurs qui souhaitent adopter une approche plus stratégique et à plus long terme en matière de dons. Le donateur et sa famille sont généralement des fiduciaires ou des administrateurs de la fondation. Ainsi, ils peuvent continuer d'avoir une influence ou contrôler de nombreux aspects de l'exploitation de la fondation, y compris en ce qui concerne la prise de décisions à l'égard des éléments suivants :

- la manière dont les actifs détenus par la fondation sont investis;
- la distribution du revenu réalisé par la fondation;
- les dons faits par la fondation à des organismes de bienfaisance enregistrés.

La fondation peut porter le nom du donateur ou de sa famille. C'est une occasion de créer un héritage philanthropique durable qui survivra au fondateur de manière perpétuelle.

Une fondation privée vous convient-elle?

Si vous envisagez de faire des dons par l'intermédiaire d'une fondation privée, vous devez prendre en compte certains facteurs clés :

- Souhaitez-vous créer un organisme à l'image de vos intérêts?
- Voulez-vous personnellement participer au processus d'octroi de dons et décider de quelle façon les fonds sont dépensés?
- Voulez-vous inciter votre famille à épouser une cause ou à s'investir dans un projet au sein de votre collectivité?
- Souhaitez-vous travailler de manière plus directe avec les demandeurs de subventions?

Comment établir une fondation privée?

Pour obtenir le statut d'organisme de bienfaisance enregistré, l'entité doit présenter une demande à l'Agence du revenu du Canada (ARC), qui doit être approuvée. À cette fin, il faut rédiger les documents de constitution de la fondation ainsi que les autres documents de gouvernance, comme les règlements, puis présenter la demande à la Direction des organismes de bienfaisance de l'ARC. Il est recommandé de faire appel aux services d'un conseiller juridique maîtrisant le droit des organismes de bienfaisance.

Comment financer et exploiter une fondation privée?

Le financement peut provenir d'actifs personnels ou familiaux, ou d'actifs de l'entreprise. Pour qu'une contribution soit admissible à titre de don aux fins de l'établissement d'un reçu fiscal, il doit s'agir d'un transfert de bien de la part du donateur, et aucune contrepartie ne doit être prévue à l'égard de ce transfert. Les activités d'une fondation privée sont généralement gérées par des administrateurs ou des fiduciaires, dont la majorité est liée par la naissance ou le mariage, ou est associée en affaires. Si le placement des actifs de la fondation peut être géré par les fiduciaires et les administrateurs, ce pouvoir est habituellement délégué à une société de gestion de placements. La loi fédérale exige qu'au moins 3,5 % des actifs à investir soient versés chaque année à des fins caritatives. Un gestionnaire de placements professionnel veillerait au maintien de la croissance du capital et au respect du versement de 3,5 % provenant du revenu de placement annuel.

Explorer les dons de bienfaisance, un moyen d'accroître votre héritage.

Traitement fiscal réservé aux dons faits à une fondation privée

Les dons en espèces et les dons de titres cotés en Bourse faits à une fondation privée donnent droit à un reçu fiscal correspondant à la juste valeur marchande du bien au moment où le don est effectué.

Un particulier peut demander un crédit d'impôt pour don de bienfaisance afin de réduire ses obligations fiscales personnelles, et une société peut compenser ses obligations fiscales, sous réserve de la limite annuelle applicable au revenu net. Un incitatif spécial s'applique quand on fait don à une fondation privée de titres négociables cotés en Bourse.

Beaucoup de fondations privées sont créées à l'occasion d'un événement marquant dans la vie du fondateur, comme la vente d'une entreprise. En effet, une telle vente peut donner lieu à une obligation fiscale et à un produit en espèces important. Ainsi, la création d'une fondation privée à ce moment-là peut offrir un certain allègement fiscal au propriétaire. Pour en savoir plus sur le traitement fiscal réservé aux dons faits à une fondation privée, vous devriez consulter un conseiller fiscal professionnel.

Quitter son entreprise n'est jamais facile; se consacrer à des intérêts philanthropiques peut être fort satisfaisant pour un propriétaire fier de l'héritage qu'il laisse. La création d'une fondation privée pour diriger le versement de dons de bienfaisance est non seulement une expérience enrichissante, mais aussi une expérience d'apprentissage stimulante pour les personnes qui ne connaissent pas la philanthropie. Une bonne planification peut rendre ce parcours philanthropique gratifiant et efficace.

Nous vous encourageons à parler à l'un des conseillers en philanthropie de BMO Gestion de patrimoine, qui saura vous aider à déterminer si une fondation privée est la meilleure option pour vous.

Faire sa part pour la société

Avant de quitter son entreprise, un propriétaire qui désire faire sa part pour la société dispose de nombreux moyens. Bien que l'établissement d'une fondation privée soit un moyen courant de constituer un héritage familial, il se peut que d'autres stratégies vous conviennent mieux. En plus de faire œuvre utile, les dons de bienfaisance vous donnent droit à un crédit d'impôt équivalant à un montant maximal de 75 % du revenu net de votre entreprise pour l'exercice, ce qui est tout à votre avantage¹. En général, presque tous les biens de valeur peuvent être offerts en dons aux organismes de bienfaisance, bien que certaines restrictions s'appliquent aux dons autres qu'en espèces.

Fondation privée

Une fondation privée est un instrument de philanthropie qui vous offre toute la souplesse nécessaire pour planifier vos dons de bienfaisance et permet la participation des membres de votre famille à la promotion de la philanthropie familiale et à la constitution d'un legs. La conception d'une fondation privée requiert toutefois une planification minutieuse et entraîne des frais administratifs initiaux et récurrents.

Fonds à vocation arrêtée par le donateur

Un fonds à vocation arrêtée par le donateur donne aux investisseurs la possibilité d'avoir un impact durable sur les causes qui leur tiennent à cœur. Grâce au Programme de dons de bienfaisance de BMO, vous pouvez établir un fonds à vocation arrêtée par le donateur en collaboration avec la Charitable Gift Funds Canada Foundation. De cette façon, vous pouvez effectuer un don de bienfaisance au fonds et réaliser des économies d'impôt, tout en ayant la souplesse voulue pour verser des fonds à vos organismes de bienfaisance désignés au fil du temps.

Types de dons

Don de titres qui ont pris de la valeur

Si vous faites don de titres cotés en Bourse ayant pris de la valeur, admissibles à un organisme de bienfaisance, les gains en capital que vous auriez réalisés au moment de la vente éventuelle de ces titres seront à l'abri de l'impôt. Toutefois, à l'inverse des particuliers, une société ne reçoit pas de crédit d'impôt pour les dons de bienfaisance; elle a plutôt droit à une déduction égale à la valeur du bien offert en don. En ce qui a trait aux déductions pour dons de bienfaisance, une société peut, à l'instar des particuliers, réclamer chaque année un montant maximal correspondant à 75 % de son revenu net pour l'exercice en cours et a la possibilité de reporter tout excédent sur cinq ans au maximum.

Don d'une police d'assurance vie

Faire don d'une police d'assurance vie à un organisme de bienfaisance enregistré est une autre stratégie répandue pour faire sa part pour la société. Il existe plusieurs façons de s'y prendre :

- Désigner l'organisme de bienfaisance comme bénéficiaire : à votre décès, la prestation de décès sera versée à l'organisme de bienfaisance et un reçu officiel sera délivré à votre succession pour le montant total.
- Désigner l'organisme de bienfaisance en tant que titulaire et bénéficiaire : un reçu de don correspondant essentiellement à la valeur de rachat de la police est délivré, et toutes les primes payées par la suite par l'assuré sont considérées comme des dons de bienfaisance admissibles à un crédit d'impôt.

Don d'une rente viagère

Une rente viagère peut être un don important qui n'entraîne aucune répercussion sur le revenu de retraite dont vous aurez besoin. Vous pouvez utiliser une partie de votre capital pour souscrire une rente viagère qui vous procurera un revenu votre vie durant, et donner le reste du capital à l'organisme de bienfaisance de votre choix.

Les moyens à votre disposition pour effectuer des dons de bienfaisance étant nombreux, il peut être difficile de choisir l'option la mieux adaptée à vos besoins. Laissez votre professionnel en services financiers de BMO vous aider à rendre cette expérience enrichissante.

¹ Dans le cas des dons effectués durant l'année du décès, ce plafond passe à 100 % du revenu net du défunt. Le plafond de 75 % mentionné ci-dessus ne s'applique pas au calcul du crédit d'impôt provincial pour don de bienfaisance admissible du Québec pour 2016 et les années subséquentes.

Laisser sa marque

« Ne manger qu'un steak par jour, communiquer ce qu'on a créé et ce qui nous a plu, et laisser une trace de son passage à sa manière », telle était la philosophie d'Arnold Rosenberg à l'approche de la retraite. Ce sentiment, beaucoup de propriétaires d'entreprise prospères le partagent.

Arnold Rosenberg commence sa carrière en tant qu'ingénieur de systèmes à l'époque où les ordinateurs ne sont qu'à leurs balbutiements et occupent un étage tout entier d'un immeuble de bureaux. Exaspéré par la bureaucratie à laquelle il se heurte dans son emploi de fonctionnaire, il décide de se lancer en affaires et ouvre un bureau à Ottawa pour mettre en œuvre et commercialiser ses idées de logiciels. L'entreprise connaît un essor rapide et devient un grand concepteur et distributeur de logiciels éducatifs et scientifiques qui bénéficie d'une clientèle internationale.

C'est à 61 ans que l'idée de quitter l'entreprise et d'abandonner son rôle de gestionnaire au quotidien commence à germer dans l'esprit d'Arnold. « On se regarde dans le miroir et on se découvre des cheveux gris, puis on se rend compte qu'on est appelé à disparaître », constate-t-il. Cette prise de conscience est particulièrement douce-amère pour le propriétaire d'entreprise, car elle implique de se défaire de l'entreprise qu'il a bâtie en partant de zéro.

Arnold savait qu'il s'agissait d'une étape importante dans le cycle de vie de son entreprise. « Les gens consacrent beaucoup d'énergie à la formation et à la préparation à la carrière, mais rares sont ceux qui mettent autant de temps et d'ardeur pour planifier leur retraite. » Beaucoup de gens ne commencent à planifier leur retraite qu'à un certain âge, alors que ce processus devrait s'échelonner sur toute une carrière. La création de son entreprise a été pour Arnold l'occasion de faire affaire avec des professionnels du droit, des professionnels en services financiers et des fiscalistes qui possédaient des connaissances en matière de retraite. Tirant parti de leur expertise, il a planifié sa retraite tôt. « À l'époque, cela a demandé bien des efforts, mais à présent, j'ai tout le loisir d'examiner les options qui s'offrent à moi, et mes enfants ont carte blanche pour choisir le rôle qu'ils souhaitent jouer. »

Une fois son plan de retraite tout tracé, Arnold a eu plus de temps pour se concentrer sur le transfert de son entreprise, lui qui prévoit se retirer. « Beaucoup de gens dans ma situation comptent sur leurs enfants pour perpétuer l'héritage familial, mais j'ai toujours pensé que cela imposait un fardeau injustifié à la prochaine génération. » Arnold, dont le fils travaille dans le domaine des services bancaires et dont la fille pratique le droit, estime que ses

enfants sont à même de choisir leur parcours de carrière : « S'ils veulent s'impliquer dans l'entreprise, c'est à eux de prendre cette décision. »

Les enfants d'Arnold n'ayant pas démontré un vif intérêt pour la direction de l'entreprise, un régime d'options d'achat d'actions pourrait être un bon moyen de retenir les employés talentueux au sein de l'organisation. Cela permettrait à Arnold de leur proposer des mesures incitatives tout en conservant le contrôle de l'entreprise.

Désireux de trouver un moyen avantageux sur le plan fiscal de transférer ses actifs à la génération montante, Arnold a établi une société de portefeuille détenue conjointement par ses deux enfants. « Ils n'ont aucun droit de vote, mais, techniquement, ils en tirent tous les avantages financiers. Il s'agit essentiellement d'un portefeuille de placements », explique-t-il. Cette stratégie lui a permis d'éliminer les répercussions fiscales de son entreprise pour sa succession. Cependant, Arnold devrait également être prêt à faire appel à des tiers médiateurs pour résoudre les conflits si jamais ses enfants étaient en désaccord sur des questions touchant l'entreprise.

Aujourd'hui, Arnold continue d'apporter sa contribution à l'entreprise et lance à la blague : « Il est fort possible, en fait, qu'ils soient obligés de me montrer la sortie. » Comme ses responsabilités dans l'entreprise sont transférées à une nouvelle direction, Arnold espère participer davantage à des activités de bienfaisance dans sa collectivité : « Je pourrais réunir un groupe d'amis pour entreprendre un projet et le mener à bien, et peut-être me servir de mon influence – j'adorerais cela. »

À part donner de son temps, Arnold compte offrir certains actifs, à son décès, aux organismes de bienfaisance qu'il soutient. « Il s'agira de dons anonymes – être reconnu pour mes bonnes actions, cela ne m'intéresse pas du tout, mais j'estime que certains organismes de bienfaisance méritent mon argent. » Arnold pourrait aussi envisager la création d'une fondation privée ou d'un fonds à vocation arrêtée par le donateur pour faire des dons de son vivant. Cette mesure l'aiderait aussi à réaliser son objectif de réduction d'impôt.

En planifiant en amont sa retraite et sa sortie, Arnold a établi une structure qui garantit la stabilité de son entreprise et donne à ses enfants la souplesse nécessaire à la prise de décisions concernant leur carrière.

Source

Ce témoignage de client est un résumé tiré du livre de Sarah Kruger et de Sean Foran, *Succession Stories from the Front Line* (BMO Banque de Montréal, 2008), pages 79-85.

Mot de la fin

BMO Gestion de patrimoine offre des services primés pour aider ses clients à établir un plan de gestion de patrimoine personnalisé en fonction de leur mode de vie, de leur entreprise et de leurs objectifs. Nos stratégies évoluent en fonction de la situation de nos clients; de cette façon, nous pouvons les aider à combler leurs besoins actuels et futurs en matière de gestion de patrimoine. Nos conseillers s'emploient à comprendre leurs besoins et à leur recommander une solution de gestion de patrimoine globale qui couvre leur situation financière, leurs objectifs personnels et familiaux, et l'étape de la vie où ils en sont.

Les clients que nous aidons

Nous servons une vaste clientèle, notamment des clients à valeur nette très élevée et des clients institutionnels, allant des particuliers et des familles aux propriétaires d'entreprise, en passant par les entrepreneurs, les professionnels, les dirigeants, les sociétés et les institutions. Nous exerçons nos activités au Canada et aux États-Unis, ainsi que dans des marchés mondiaux ciblés tels que l'Asie et l'Europe.

Nous pouvons faire en sorte que le plan de gestion de patrimoine du propriétaire d'entreprise soit distinct de celui de son organisation, ce qui lui permet de se concentrer sur la croissance de ses activités. Nous sommes également en mesure de le conseiller sur la planification de la relève lorsqu'il est prêt à passer à un nouveau chapitre de sa vie.

Nous sommes conscients des défis uniques auxquels font face les professionnels et les dirigeants : ils vont de la concentration de placements en actions aux options sur actions, en passant par les actions assujetties à des restrictions et les besoins spéciaux en matière d'emprunt. Nous cherchons à simplifier les complexités associées au patrimoine et à contribuer à la conception d'une stratégie de gestion de patrimoine exhaustive.

Notre approche en matière de gestion de patrimoine consiste à aider le client à planifier, à faire croître, à protéger et à transmettre son patrimoine. Nous faisons équipe avec lui pour concevoir des solutions adaptées à ses besoins.



Plan

Un plan de gestion de patrimoine solide est essentiel pour atteindre ses objectifs de gestion de patrimoine actuels et assurer son avenir financier et celui de sa famille.



Croissance

Bien que personne ne puisse prédire l'avenir avec précision, nos professionnels en gestion de patrimoine travailleront avec le client pour l'aider à accroître son patrimoine. À noter qu'il peut également élaborer ses propres solutions à l'aide de nos services de placements autogérés.



Protection

Le juste équilibre entre le risque et le rendement est l'un des principaux avantages qu'offre le recours à des services professionnels de gestion de patrimoine; c'est une façon de protéger son portefeuille contre les fluctuations du marché.



Transition

Nous travaillerons avec le client et sa famille à la mise en place de stratégies qui visent à les préparer aux changements de la vie et à faire en sorte que les transitions imprévues soient aussi harmonieuses que possible.

Publications de BMO Gestion de patrimoine

BMO Gestion de patrimoine publie différents articles sur les finances, la retraite, la fiscalité et la succession qui fournissent des idées et des stratégies sur la planification de patrimoine. Adressez-vous à votre professionnel en services financiers de BMO pour en savoir plus sur les autres publications de BMO Gestion de patrimoine qui peuvent vous aider à prendre des décisions éclairées pour un avenir financier radieux.

Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant BMO. Les commentaires émis dans cette 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. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement, et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Services financiers Inc.

^{MD} « 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 du document, sous quelque forme que ce soit, ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication, est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.

Info-Patrimoine de BMO

Volume 1, numéro 1 | Édition canadienne

Publié par BMO Gestion de patrimoine

Vous avez des questions ou des commentaires?

Envoyez-les par courriel à

wealth.planning@bmo.com

Page Archives – Info-Patrimoine :

bmo.com/institutinfopatrimoine

