

Octobre 2009

Il n'est pas surprenant de constater que les propriétaires de petites entreprises canadiennes consacrent la majeure partie de leur temps à faire croître leurs entreprises, mettant souvent de côté la question peut-être la plus fondamentale de toutes, celle de la planification de la transition.

De nombreux livres, articles et séminaires traitant de ce sujet emploient l'expression plus courante « planification de la relève ». Toutefois, dans le présent rapport, l'expression plus générique « planification de la transition » sera utilisée, car le propriétaire participe très activement à la transition en soi et, bien souvent, reste actif dans l'entreprise pendant des années par la suite.

Effectuée correctement et à l'avance, la planification de la transition permet de transférer votre entreprise à ses nouveaux propriétaires, qu'il s'agisse de membres de votre famille, d'employés clés ou de tiers, de la manière la plus avantageuse sur le plan fiscal.

Le présent rapport tentera de mettre en relief certaines des principales possibilités de planification fiscale et successorale dans le contexte d'un plan de transition bien structuré.

Transfert à des membres de la famille

Le plan de transition qui vient d'abord à l'esprit dans le cas d'une entreprise familiale est probablement celui qui prévoit le transfert à la génération suivante. Cependant, l'établissement d'un tel plan n'aura du sens que si les enfants participent déjà à l'entreprise et s'ils possèdent la maturité et les compétences nécessaires pour reprendre l'entreprise.

Qu'arrive-t-il si un enfant travaille dans l'entreprise mais les autres, non? Ou qu'arrive-t-il s'ils travaillent tous dans l'entreprise, mais qu'à votre avis, seulement l'un d'entre eux aurait la capacité de la diriger dans l'avenir? Si vous n'accordez pas une quote-part équitable de la propriété de l'entreprise à vos enfants, quel en sera l'effet sur vos relations futures avec vos enfants ainsi que sur les relations entre les membres de la famille?

Toutes ces questions peuvent être abordées d'entrée de jeu, à l'aide d'un plan de transition documenté. Le

point de départ serait probablement de déterminer exactement ce qui fait l'objet du transfert. Cela dépendra bien entendu de la structure juridique de l'entreprise.

Si l'entreprise n'est pas constituée en société et représente une entreprise à propriétaire unique ou une société de personnes, alors vous procédez simplement à la vente de certains actifs liés à cette entreprise, ce qui peut comprendre tant des actifs corporels, comme du mobilier ou du matériel, que des actifs incorporels, comme des listes de clients ou le fonds commercial.

Étant donné que la plupart des petites entreprises ayant le moins d'envergure sont constituées en société, le présent rapport traitera principalement du transfert ou de la vente des actions d'une société (quoique la vente d'actifs soit assurément possible, voir ci-après). Pour transférer des actions à la génération suivante, vous avez deux possibilités : le don ou la vente.

Don d'actions

Votre première intention pourrait consister à simplement faire don d'un nombre égal d'actions de votre entreprise à chacun de vos enfants, ou peut-être seulement aux enfants participant à l'entreprise. Évidemment, cette option ne vous conviendra que si vous n'avez pas besoin du fruit de la vente potentielle des actions pour financer votre style de vie personnel et votre retraite.

Cependant, les dons portent toujours à conséquence sur le plan fiscal. En effet, vous êtes réputé avoir vendu vos actions en contrepartie d'un montant égal à leur juste valeur marchande. Aussi, il est généralement recommandé d'obtenir une évaluation préparée par un tiers à l'appui de la juste valeur marchande utilisée aux fins du transfert. Il est fort probable que l'Agence du revenu du Canada (ARC) ou Revenu Québec examineront cette évaluation, puisque ce transfert d'actions n'implique aucune tierce partie permettant de valider la juste valeur marchande utilisée.

L'écart entre la juste valeur marchande et le prix de base rajusté ou le coût fiscal de vos actions représentera un gain en capital, dont la moitié sera imposable à votre taux d'imposition marginal. Vous pourriez demander que des pertes en capital subies à l'égard d'autres biens, au cours de l'année en cours ou d'années antérieures, soient appliquées en déduction du gain en capital réalisé sur le don. Comme il est mentionné ci-après, un gel successoral suivi d'un don des actions privilégiées en découlant au moment du décès constitue également un moyen efficace de donner les actions tout en reportant l'impôt. Vous pourriez peut-être aussi mettre à l'abri une partie ou la totalité du gain découlant de la disposition réputée ou du gel successoral en vous prévalant de l'exonération cumulative des gains en capital de 750 000 \$ au titre d'actions admissibles de petite entreprise.

L'exonération cumulative des gains en capital

L'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) peut servir à neutraliser jusqu'à 750 000 \$ de gains en capital réalisés à la vente d'actions admissibles de

petite entreprise (AAPE), de biens agricoles ou de biens de pêche admissibles.

En termes simples, les AAPE sont les actions d'une société privée sous contrôle canadien dont «la totalité, ou presque», de la valeur (interprétée comme signifiant au moins 90 %) des actifs sert à exploiter activement une entreprise à la date de la vente ou du transfert. De plus, les actions doivent avoir été détenues par vous ou par une personne qui vous est apparentée depuis au moins deux ans avant leur disposition et, tout au long de cette période de deux ans, plus de 50 % des actifs de la société doivent avoir été utilisés dans le cadre d'une entreprise exploitée activement.

Par conséquent, l'un des plus importants aspects du plan de transition consiste à veiller à ce qu'aucun placement effectué par l'intermédiaire de votre société exploitant une petite entreprise ne vous empêche, par mégarde, de demander l'ECGC au moment de la vente de l'entreprise (ou, en tout dernier lieu, du décès). [Se reporter l'encadré, Perte du droit à l'exonération cumulative des gains en capital.]

Voilà pourquoi les propriétaires d'entreprises doivent préserver la «pureté» de leur société en exploitation. Il existe de nombreux moyens d'y parvenir, dont certains sont simples et d'autres, plus complexes.

Parmi les stratégies simples, mentionnons la distribution régulière des actifs qui ne servent pas à l'exploitation active, le remboursement des dettes, l'achat d'actifs supplémentaires servant à l'exploitation active et le versement d'allocations de retraite.

Les stratégies plus complexes supposent souvent le paiement de dividendes intersociétés libres d'impôt par la société en exploitation (la société exploitée activement) à une société liée, afin d'épurer la société en exploitation.

Les activités de placement sont alors menées par la société liée, qui n'aurait pas droit à la déduction au titre des AAPE de toute façon, conservant ainsi l'exonération pour la société en exploitation.

Les propriétaires inquiets de ne pas satisfaire aux critères des AAPE envisageront peut-être de «cristalliser» l'ECGC sur-le-champ au moyen d'un gel successoral (voir ci-après).

Un autre aspect important du processus de planification de la transition consiste à voir d'avance à ce que la détention d'actions de la société soit structurée correctement, de sorte que plusieurs membres de la famille puissent demander leur propre ECGC, en supposant que le gain potentiel réalisable sur le don des actions dépasse 750 000 \$.

Par exemple, si l'entreprise vaut 1,5 million de dollars et que vous souhaitez la transmettre à vos enfants, dans une situation idéale, votre conjoint ou conjoint de fait (le cas échéant) et vous posséderiez déjà chacun la moitié des actions, ce qui permettrait à chacun de vous de demander l'ECGC de 750 000 \$. Si ce n'est pas le cas à l'heure actuelle, il pourrait s'avérer utile de restructurer le capital-actions de votre société en exploitation afin de rendre possibles des demandes d'exonération multiples par suite d'un don ou d'une vente éventuelle, voire d'un décès.

Perte du droit à l'exonération cumulative des gains en capital

Une décision en matière fiscale de 2007 (La succession d'Edward Reilly c. La Reine) démontre qu'on peut perdre le droit à l'exonération cumulative des gains en capital à l'égard des AAPE lorsqu'une société exploitant une petite entreprise, par ailleurs exploitée activement, détient trop de placements.

Edward Reilly est décédé le 13 mars 2000. Au moment de son décès, il était propriétaire d'une société de portefeuille qui possédait à son tour une société en exploitation, Reilly Ventures Limited («Reilly»). Reilly possédait et exploitait quatre entreprises familiales : une franchise Home Hardware, une entreprise de plomberie, un lave-auto et une buanderie.

Lorsqu'elle a produit la déclaration de revenus finale de M. Reilly pour l'année de son décès, l'exécutrice testamentaire a demandé la déduction à l'égard des AAPE pour un montant de 273 000 \$, ce qui représente le gain en capital découlant de la disposition réputée de ses actions, à la juste valeur marchande.

L'ARC a établi une nouvelle cotisation et a refusé d'accorder la déduction, pour le motif que les actions ayant fait l'objet de la disposition réputée au moment du décès ne répondaient pas à la définition d'AAPE, puisque Reilly ne satisfaisait pas au critère de la «totalité, ou presque», de la valeur, soit le seuil de 90 %.

L'ARC a donné en preuve le bilan de Reilly pour l'exercice terminé le 31 mai 2000, peu après le décès de M. Reilly. L'ARC a soutenu que, comme seulement 62 % des actifs de Reilly étaient utilisés dans une entreprise exploitée activement au moment du décès de M. Reilly, la société ne satisfaisait pas au critère d'admissibilité, donc ses actions ne pouvaient pas constituer des AAPE aux fins de la déduction.

La succession a objecté que l'encaisse et les titres négociables étaient nécessaires «en vue de faciliter le transfert des entreprises actives de M. Reilly à la génération suivante».

Le juge s'est montré en désaccord : «Rien ne montre que l'encaisse et les titres négociables détenus par [Reilly] aient été nécessaires ou même importants aux fins de l'exploitation de ses petites entreprises actives».

Le juge a aussi passé en revue les bilans des quatre exercices précédents, déterminant que la valeur de l'encaisse et des titres négociables, en tant que pourcentage de la valeur comptable de la totalité des actifs de Reilly, n'a jamais été inférieure à 27 %. Par conséquent, le juge n'a pu conclure que «la totalité, ou presque, de la juste valeur marchande des éléments d'actif de [Reilly] était attribuable à des éléments utilisés principalement dans une entreprise exploitée activement».

Planification de la transition : Des occasions fiscales à découvrir

Vente d'actions

Dans la plupart des plans de transition familiaux, plutôt que de faire don immédiat des actions, le propriétaire-exploitant est plus susceptible de vendre l'entreprise à la génération suivante, car le produit de la vente représente le patrimoine qu'il a accumulé sa vie durant, et il a généralement besoin de ces fonds pour assurer ses revenus une fois qu'il aura pris sa retraite.

Sur le plan fiscal, vous devez faire preuve de prudence si vous vendez à un membre de votre famille, notamment à votre fils ou à votre fille, parce que vous serez réputé avoir reçu un produit égal à la juste valeur marchande des actions vendues, peu importe le prix que vous aurez attribué aux actions. Autrement dit, vous pourriez être tenté de faire profiter vos enfants d'une «bonne affaire» sur les actions, mais vous vous apercevrez qu'un tel don peut en fait entraîner une double imposition. Comment?

Selon la Loi de l'impôt sur le revenu, lorsqu'un bien, notamment des actions, est vendu à une partie avec lien de dépendance, le vendeur est réputé avoir reçu un produit égal à la juste valeur marchande, mais le nouveau prix de base rajusté pour l'acheteur, aux fins du calcul du gain en capital qu'il aura réalisé au moment de la disposition éventuelle ou du décès, équivaut seulement au montant payé.

À titre d'exemple, supposons que votre entreprise ait une valeur de 3 millions de dollars et que vous décidiez de la «vendre» à votre fils pour seulement 1 million de dollars. Aux fins fiscales, étant donné que votre prix de base rajusté était négligeable, vous serez réputé avoir vendu les actions pour la juste valeur marchande de 3 millions de dollars et serez imposé sur le gain en capital résultant de 3 millions de dollars.

Par contre, le coût fiscal ou le prix de base rajusté ne serait que de 1 million de dollars pour votre fils, montant qu'il a réellement payé. S'il revendait les actions ne serait-ce que le jour suivant à un tiers et

réalisait un produit de 3 millions de dollars (la juste valeur marchande des actions), il paierait de l'impôt sur un gain en capital de 2 millions de dollars, ce qui représente une double imposition.

Tout comme dans le cas d'un don, l'ARC risque fort d'examiner l'opération de vente entre les parties liées afin de s'assurer qu'elle a été conclue à la juste valeur marchande. C'est pourquoi il est important d'inclure une «clause d'ajustement de prix» dans le contrat d'achat et de vente. Sommairement, cette clause stipule que si l'ARC (ou Revenu Québec) en venait à contester le prix de vente des actions et à leur attribuer une valeur plus élevée que le montant utilisé dans le contrat d'achat ou de vente, alors, sur consentement unanime, le prix de la vente pourrait être rajusté à la hausse rétroactivement.

Enfin, l'ECGC dont il est question ci-dessus peut aussi être appliquée en déduction de la totalité ou d'une partie du gain en capital réalisé à la vente afin de réduire le fardeau fiscal.

Produit de la vente : au comptant ou sous forme de créance

Une fois établie la juste valeur marchande des actions, la prochaine question à se poser est : comment serez-vous payé, au comptant ou avec des titres de créance?

Évidemment, si le successeur dispose des fonds nécessaires pour payer, c'est l'idéal, parce que vous pourrez non seulement placer cet argent pour financer votre retraite, mais vous pourrez aussi en distribuer une partie, tout de suite ou plus tard, à vos enfants ou à d'autres membres de votre famille exclus de la transition de l'entreprise.

Par ailleurs, un titre de créance peut représenter un mécanisme de report d'impôt pratique. Si vous acceptez un titre de créance en contrepartie, par exemple sous la forme d'un billet à ordre, vous serez en mesure de reporter immédiatement l'impôt sur le gain en capital réalisé à la vente des actions et de

Planification de la transition : Des occasions fiscales à découvrir

l'étaler sur une période pouvant aller jusqu'à cinq ans. Si vous vendez à votre enfant ou petit-enfant (ou son conjoint ou conjoint de fait), alors vous pourrez étaler le gain sur dix ans. Cette pratique est connue sous le nom de «réserve pour gains en capital».

À titre d'exemple, présumons que vous avez réalisé un gain en capital de 1 million de dollars en vendant vos actions à votre fille et qu'un billet à ordre vous a été émis, dont 10 % (le maximum autorisé par la Loi de l'impôt sur le revenu) devient exigible chaque année. Vous pourriez ainsi déclarer seulement 100 000 \$ du gain en capital l'année de la vente, puis 100 000 \$ par année au cours des neuf années suivantes.

Un autre facteur dont il faut tenir compte, cependant, est la question de savoir si vous voulez demeurer actif dans l'entreprise et continuer de participer aux grandes décisions, voire de les contrôler. Peut-être aimeriez-vous aussi continuer de recevoir des versements annuels de l'entreprise. Vous pouvez atteindre ces deux objectifs au moyen d'une convention entre actionnaires (dont il est question ci-après) ou d'un «gel successoral»

Gel successoral

Le gel successoral est une opération visant la société permettant essentiellement de «geler» la valeur de votre quote-part dans la société et de transférer la croissance future de la valeur de l'entreprise à d'autres, comme vos enfants, qui contrôleront ultimement l'entreprise. Ce faisant, le passif fiscal du propriétaire peut être établi selon la juste valeur marchande actuelle et l'impôt à payer sur la croissance future peut être transféré aux nouveaux propriétaires (p. ex., les membres de la famille).

Le gel successoral se fait souvent sous forme d'échange, avec report d'impôt, des actions ordinaires de la société contre de nouvelles actions privilégiées à valeur déterminée, rachetables à la juste valeur marchande actuelle de la société. De nouvelles actions ordinaires sont alors émises à l'intention de ceux qui sont susceptibles de reprendre

un jour l'entreprise. Si la famille demeure active dans l'entreprise, de nouvelles actions ordinaires peuvent être émises à l'intention des enfants soit directement, soit, de préférence, par l'intermédiaire d'une fiducie familiale entre vifs, structure d'une souplesse considérable pour la planification future.

Les nouvelles actions privilégiées à valeur déterminée, appelées «actions de gel», qui ont été émises à votre intention peuvent être assorties de droits de vote. Ce mécanisme vous permet de conserver le contrôle de la société, sans nécessairement participer aux activités quotidiennes. Les enfants, qui possèdent maintenant les nouvelles actions ordinaires ouvrant droit à la croissance future de la valeur de l'entreprise, peuvent diriger la société.

Le taux des dividendes sur les actions ordinaires peut également être prédéterminé, ce qui vous permet de recevoir un revenu annuel de la société, tant que les actions sont en circulation.

Profiter de la conjoncture économique actuelle en gelant la valeur de votre société au moment où elle est faible pourrait vous permettre de réduire considérablement les impôts de votre succession à votre décès, en prenant pour acquis que la valeur des actions finira par remonter. Cependant, vous devez vous assurer que la valeur attribuée maintenant à vos actions de gel suffira à répondre à vos besoins futurs.

Que se passe-t-il si vous avez déjà effectué un gel successoral? Dans ce cas, vous pouvez envisager un «regel». Par exemple, si vous avez gelé la société en 2005 alors qu'elle valait 5 millions de dollars, mais qu'elle ne vaut plus aujourd'hui que 3 millions de dollars, vous pouvez procéder à un nouveau gel en échangeant vos actions privilégiées rachetables pour 5 millions de dollars contre de nouvelles actions privilégiées rachetables pour 3 millions de dollars (si ce capital réduit vous convient). Si la conjoncture du marché venait à s'améliorer et la valeur de l'entreprise, à remonter, tout gain futur serait imposé dans les mains des porteurs d'actions ordinaires au lieu des vôtres (ou celles de votre succession).

Vente à des employés clés

La plupart des concepts de planification fiscale ci-dessus sont également pertinents lorsque le plan de transition concerne des personnes ne faisant pas partie de la famille, telles que des employés clés. Cependant, quelques possibilités de planification s'ajoutent lorsqu'il est question de plans de transition en faveur des employés.

En fait, vous en serez peut-être surpris, mais en général, les entreprises rachetées par leurs cadres réussissent mieux par la suite que celles qui sont reprises par des membres de la famille ou même par une tierce partie sans lien de dépendance. C'est parce que l'équipe de direction en place connaît à fond l'entreprise, le secteur ainsi que les fournisseurs et les clients, ce qui permet à l'entreprise de poursuivre ses activités quotidiennes sans heurt, avec un minimum d'interruptions.

Il s'avère toutefois essentiel d'inclure l'équipe de direction tôt dans le processus de transition afin de s'assurer qu'elle désire vraiment une participation dans l'entreprise, car elle pourrait préférer simplement gérer l'entreprise sans s'exposer aux risques liés à la propriété d'une entreprise

Financement du rachat de l'entreprise par les cadres

Le financement représente peut-être le principal obstacle au rachat de l'entreprise par les cadres. Autrement dit, comment les employés qui reprendront l'entreprise arriveront-ils à financer l'achat? Ils n'auront probablement pas les moyens de financer l'acquisition avec une contrepartie au comptant.

Dans un tel scénario, les employés ont souvent recours au financement par emprunt, dans le cadre d'une opération dite d'«acquisition par emprunt». Dans le cadre d'une acquisition par emprunt, les employés faisant l'acquisition de la société en exploitation auprès des anciens propriétaires forment

habituellement une nouvelle société qu'ils utilisent pour acquérir les actions.

Cette nouvelle société appartenant aux employés obtient du financement auprès de tiers et utilise le produit de ce financement pour acheter les actions de la société en exploitation. Ensuite, les deux sociétés fusionnent afin que l'intérêt payé sur l'emprunt puisse être porté en déduction des bénéfices futurs tirés de l'exploitation aux fins de l'impôt. Il s'agit essentiellement d'un moyen d'«autofinancement», puisque c'est la rentabilité future des activités qui permettra le service de la dette (le paiement de l'intérêt) et le remboursement de l'emprunt au fil du temps (le paiement du capital).

Il est courant, dans le cas d'une acquisition par emprunt, que l'institution prêteuse exige un apport de capital pour se sentir à l'aise d'accorder le financement. Ces capitaux propres peuvent provenir de la direction ou d'une société de capital-investissement non liée.

Dans la mesure où les employés ne sont pas apparentés au propriétaire, vous pouvez toujours demander l'ECGC de 750 000 \$ (voir ci-dessus) pour réduire le fardeau fiscal sur une partie ou la totalité du gain en capital qui en découle.

Vente à une tierce partie

La dernière option possible pour la transition, la plus courante, qui est choisie lorsqu'aucun membre de la famille n'assure la succession et qu'aucun employé clé n'est intéressé ou capable de reprendre l'entreprise, consiste à la vendre à une tierce partie.

La tierce partie à qui l'entreprise est vendue peut être un fournisseur, un concurrent, un client ou une tierce partie sans aucun rapport, ou encore la société peut effectuer un premier appel public à l'épargne. Les concurrents représentent souvent d'excellents acquéreurs potentiels parce que l'acquisition leur permet à la fois de prendre de l'expansion et d'éliminer un concurrent évident.

Planification de la transition : Des occasions fiscales à découvrir

Par contre, la recherche du bon acheteur peut se révéler difficile et il vaut mieux se faire épauler par d'autres professionnels possédant de l'expérience dans ce domaine. Par exemple, une banque d'investissement spécialisée dans l'achat et la vente de petites et moyennes sociétés fermées peut vous être d'un très grand secours, non seulement pour obtenir le meilleur prix de vente possible, mais aussi pour structurer l'opération de la manière la plus efficiente sur le plan fiscal, tout en maintenant la confidentialité et en réduisant au minimum les perturbations des activités quotidiennes.

Une banque d'investissement travaillerait de concert avec vous pour acquérir une compréhension approfondie et stratégique de l'entreprise et de vos besoins, pour identifier et évaluer les acheteurs potentiels dans le secteur et les sociétés de capital-investissement en Amérique du Nord et partout dans le monde, et pour effectuer une étude de marché et une analyse financière dans le but de déterminer la valeur stratégique potentielle de l'entreprise pour différents acheteurs.

Enfin, votre banque d'investissement préparerait des documents de marketing pour communiquer avec précision la nature de l'entreprise et la présenterait comme une occasion d'acquisition intéressante, approcherait une liste d'acheteurs potentiels convenus avec ces documents afin d'évaluer leur intérêt et, en fin de parcours, de recevoir des offres d'achat, et de négocier et structurer l'opération avec l'acheteur choisi de la manière la plus avantageuse sur les plans fiscal et juridique.

Les questions fiscales liées à la vente d'actions à une tierce partie sont très semblables à celles qui sont abordées ci-dessus au sujet de la vente à un membre de la famille. Si la tierce partie est une société ouverte, vous pourriez recevoir une part du produit de la vente sous forme d'actions de l'acheteur. Cette opération peut, dans bien des cas, être effectuée avec report d'impôt, mais en fin de compte, vous vous trouvez à échanger des actions d'une société que vous contrôlez contre des actions d'une société

que vous ne contrôlez pas, souvent assorties de conditions quant au moment de la vente de vos actions.

Lorsque vous faites affaire avec une tierce partie acheteuse, il est également possible que celle-ci soit intéressée à acquérir les actifs de la société plutôt que ses actions. Nous passons en revue ci-après les aspects fiscaux d'une vente d'actifs

Vente d'actifs

D'un point de vue fiscal, la principale possibilité de planification, et l'objet de maintes discussions entre le vendeur et l'acheteur, est la manière de répartir le prix d'achat entre les actifs vendus de manière à réduire autant que possible l'impôt à payer.

En règle générale, le vendeur cherchera à attribuer le prix d'achat à des actifs qui, advenant la vente, donneraient lieu à un gain en capital (p. ex., sur des terrains), tandis que l'acheteur voudra attribuer le prix d'achat aux actifs pleinement amortissables au cours des années suivantes. L'acheteur peut aussi être préoccupé par des questions fiscales n'ayant pas trait à l'impôt sur le revenu, notamment les droits de mutation immobilière, la TPS ou la TVH, ou les taxes de vente provinciales, qui ne s'appliquent habituellement pas lorsque la transition consiste en une vente d'actions.

Selon toute vraisemblance, l'entreprise vendue vaut plus que ses seuls actifs corporels sous-jacents, tels que les bâtiments, les stocks et le matériel. On appelle «écart d'acquisition» l'excédent du prix d'achat sur la juste valeur marchande attribué aux biens tangibles.

La vente de l'écart d'acquisition ou, en termes fiscaux, des immobilisations admissibles, entraîne un crédit au titre du compte du montant cumulatif des immobilisations admissibles du vendeur, crédit équivalant à 75 % du produit reçu de la disposition. Dans la mesure où l'écart d'acquisition n'a pas été acquis initialement d'une autre entreprise, le solde de ce compte sera nul avant la disposition de l'entreprise. La disposition de l'écart d'acquisition crée dans le compte un solde

Planification de la transition : Des occasions fiscales à découvrir

négalatif qui est multiplié par $2/3$ et ajouté au revenu, ce qui résulte en un taux d'inclusion de 50 % ($3/4 \times 2/3 = 1/2$). Ainsi, le vendeur profite d'un traitement semblable à celui accordé aux gains en capital à la vente de l'écart d'acquisition lié à une entreprise non constituée en société.

Produit versé sur plusieurs années

Un problème surgit lorsque le montant attribué à l'écart d'acquisition est déterminé d'avance alors qu'il sera versé sur un certain nombre d'années. Selon l'ARC, on ne peut demander une réserve pour la vente d'un écart d'acquisition de la même manière qu'on demande une réserve pour gains en capital (comme il en est question ci-dessus dans le contexte d'une vente d'actions).

Prix d'achat tributaire des bénéfices futurs

Le principal problème, celui qui engendre la plus grande incertitude sur le plan fiscal, survient lorsqu'une entreprise est vendue à un prix qui dépend des bénéfices futurs. L'ARC a déterminé que si la contrepartie reçue à la disposition d'immobilisations admissibles dépend de l'utilisation ou de la productivité de ces immobilisations et qu'aucun montant ne peut être établi au moment de la vente, cette contrepartie n'est pas un produit de la disposition des immobilisations admissibles et sera imposable à titre de revenu au moment où elle sera reçue.

Si les paiements liés à l'écart d'acquisition dans le cadre de la vente d'une entreprise dépendent tous des bénéfices futurs, alors l'ensemble des montants reçus par le vendeur seront imposables à titre de revenu ordinaire au cours de l'année où ils sont reçus. Si, par contre, le contrat de vente prévoit le versement d'un montant forfaitaire majoré d'un pourcentage des bénéfices futurs, le montant forfaitaire serait considéré comme le produit de la disposition d'immobilisations admissibles, donnant lieu à un traitement semblable à celui accordé aux gains en capital (susmentionné), et seule la contrepartie fondée sur les bénéfices futurs serait

imposable à titre de revenu ordinaire au cours des années où elle serait reçue.

Il ressort de l'analyse ci-dessus qu'il faut une planification minutieuse pour s'assurer du traitement fiscal le plus avantageux. Les conseils de spécialistes en matière d'évaluation peuvent également s'avérer essentiels pour répartir de manière appropriée les produits reçus à l'écart d'acquisition. Enfin, le prix d'achat devrait être fixé d'avance et exigible immédiatement. Si l'acheteur n'est pas en mesure de régler le prix d'achat en totalité et sur-le-champ, à tout le moins le prix devrait être fixé d'avance de sorte à s'assurer du traitement fiscal accordé aux gains en capital, même si l'imposition précède le moment où est reçu en entier le produit de la vente. Il peut aussi envisager un «mécanisme de rajustement de prix à la baisse» en vertu duquel le prix de vente peut être fixé à une valeur maximale pouvant être diminuée par la suite, si certains objectifs de bénéfices ou autres ne sont pas atteints. Si le prix initial est ultérieurement remboursé en partie, alors vous pourriez avoir la possibilité de déclarer une perte de capital lorsque ce montant vous sera versé.

Rôle de l'assurance-vie

L'assurance-vie joue souvent un rôle important dans la planification de la transition, surtout s'il existe un besoin de liquidités (c'est-à-dire un événement pouvant provoquer un besoin immédiat de liquidités, par exemple le financement d'un passif fiscal éventuel au moment d'un décès).

Convention entre actionnaires

L'assurance-vie est également utile pour mobiliser stratégiquement des capitaux aux termes d'une convention entre actionnaires. Une convention entre actionnaires peut représenter un outil de planification essentiel si vous ne détenez pas votre société fermée en propriété exclusive. Ces conventions énumèrent habituellement les divers droits et obligations des actionnaires les uns envers

Planification de la transition : Des occasions fiscales à découvrir

les autres. Elles prévoient en outre ce qui arrive aux actions lorsqu'un des actionnaires veut vendre ses actions, devient handicapé ou même décède.

La possibilité d'utiliser la prestation de décès non imposable versée sur une police d'assurance-vie représente un moyen efficace de «racheter» les actions d'un actionnaire à son décès. Il est important, toutefois, de veiller à ce que la convention établisse que la «valeur» exclue la valeur de l'assurance-vie. De plus, les conventions entre actionnaires sont souvent établies de sorte à permettre à un actionnaire qui

vend ses actions d'utiliser l'ECGC de 750 000 \$, en partie ou en totalité, à la disposition de ses AAPE, comme il est indiqué ci-dessus, pourvu que la société demeure admissible même si elle souscrit elle-même la police d'assurance-vie.

Quoi qu'il en soit, il est essentiel que les conventions entre actionnaires traitent de ce qui arrive au moment d'un décès. À défaut, les souhaits d'un actionnaire décédé pourraient bien être soumis à l'examen d'un tribunal. [Se reporter à l'encadré, Conventions entre actionnaires – Étude de cas.]

Conventions entre actionnaires – Étude de cas

Une affaire ontarienne devant être entendue par le tribunal en 2009 met en scène Cheryl Sylvestre ainsi que Jack, Donny, Bing et Cam Frye, les cinq enfants de feu George Frye, décédé en 1991 en léguant à ses enfants les actions de sa société fermée, en parts égales.

Les cinq enfants ont signé en 1991 une convention entre actionnaires (confirmée par une deuxième convention signée en 1994) dans laquelle était déclarée leur intention de conserver la société en tant qu'entreprise familiale et de faire en sorte que tous les enfants aient une participation égale. La convention entre actionnaires contenait une clause obligeant les frères et la sœur, s'ils souhaitaient vendre leurs actions, à les offrir d'abord à la société. En cas de refus de la société, alors les actions devaient être offertes aux autres enfants au prorata. La convention précisait également que les actions ne pouvaient être vendues à un tiers qu'en cas de refus des deux premières offres.

Selon les documents du tribunal, les Frye «se sont disputés constamment au cours des années sur le contrôle de l'entreprise». En 1994, Bing a revendu toutes ses actions à la société, avec pour effet d'accroître la participation de ses frères et de sa sœur à 25 % chacun. Cam est décédé en avril 2002, léguant toutes ses actions à sa sœur Cheryl. Jack a intenté une action, alléguant, entre autres, que la convention entre actionnaires interdisait à Cam de transférer ses actions à Cheryl par testament. Le juge de première instance a déclaré la nullité absolue du legs, mais cette décision a été renversée en appel, la Cour d'appel ayant conclu que la convention entre actionnaires ne pouvait pas empêcher Cam de léguer ses actions à la personne de son choix par testament. Si la convention entre actionnaires des Frye avait traité de la question inévitable du décès, peut-être cette affaire aurait-elle moins semé la zizanie.

Qui devrait souscrire l'assurance?

Si vous exercez vos activités par l'intermédiaire d'une société, il importe de déterminer si vous devriez souscrire l'assurance-vie personnellement ou si la société devrait plutôt le faire. Du point de vue fiscal, il est possible de réaliser des économies, en montant

absolu, si les primes d'assurance sont payées par la société parce qu'en général, les primes d'assurance-vie ne sont pas déductibles d'impôt. (L'assurance-vie n'est déductible que si elle est exigée en garantie d'un prêt, à condition que certains critères très précis soient respectés.)

Planification de la transition : Des occasions fiscales à découvrir

Pour illustrer cette question, imaginons que Darren, qui est propriétaire d'une entreprise, souscrit une assurance-vie pour protéger sa famille au cas où il décéderait prématurément. Ses primes annuelles totalisent 1 000 \$. Si Darren devait payer ses primes lui-même, il devrait gagner personnellement environ 1 818 \$ pour pouvoir payer la prime d'assurance de 1 000 \$, en supposant qu'il soit assujéti au taux d'imposition du revenu des particuliers le plus élevé, soit 45 %. Par contre, si l'entreprise de Darren souscrivait la police d'assurance vie, elle paierait la prime d'assurance-vie, qui n'est pas déductible d'impôt, comme il est indiqué ci-dessus. Mais si l'entreprise de Darren est une société privée sous contrôle canadien (SPCC) ayant droit à la déduction accordée aux petites entreprises sur la première tranche de 500 000 \$ de bénéfices tirés d'une entreprise exploitée activement, son taux d'imposition sera d'environ 20 %, ou moins (le taux varie d'une province à l'autre). Par conséquent, la société n'a besoin de générer que 1 250 \$ de bénéfices avant impôt, imposables à 20 %, pour produire le montant après impôt nécessaire de 1 000 \$ pour payer la prime annuelle de la police d'assurance-vie. Il en résulte des économies annuelles avant impôt de 568 \$.

Dans cet exemple, la société souscrit la police, mais les prestations de décès peuvent généralement être versées par la société à ses actionnaires, sous forme d'un dividende spécial, que l'on appelle «dividende prélevé sur le capital», souvent entièrement libre d'impôt, ou en bonne partie

Conclusion

Les renseignements ci-dessus n'offrent qu'un bref survol de certains des principaux éléments de la planification de la transition. Pour plus de renseignements, les trois publications canadiennes suivantes, ayant servi à la rédaction du présent rapport, analysent plus en profondeur différents aspects de la planification de la transition :

- Malach, David et Stuart Bollefer, *The Business in Transition – Making the Succession Plan Work*, LexisNexis, 2008.
- Hull, Ian, *Advising Families on Succession Planning: The High Price of Not Talking*, LexisNexis, 2005.
- McGowan, Luanna, Weigl, Corina et David Wilton, *Outils de planification de la relève pour les propriétaires d'entreprise*, L'Institut Canadien des Comptables Agréés, 2006

Jamie Golombek, CA, CPA, CFP, AVA, TEP est directeur gestionnaire, Planification fiscale et successorale pour Gestion privée de patrimoine CIBC, à Toronto.

Jamie.Golombek@cibc.com

Comme pour toute stratégie de planification, vous devriez consulter un conseiller fiscal qualifié. Le présent rapport est publié par la CIBC d'après des renseignements qu'elle jugeait exacts au moment de la publication. CIBC et ses filiales et sociétés affiliées ne sont pas responsables de toute erreur ou omission. Le présent rapport a pour but de fournir des renseignements généraux, et il ne constitue pas des conseils précis en matière de fiscalité, de prêt ou de droit. Une bonne planification se fait en fonction de la situation particulière et de la conjoncture; quiconque souhaite prendre des mesures en se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport devrait consulter son conseiller financier et son fiscaliste.