



---

## Série des maîtres

Il s'agit d'un des articles d'une série préparée pour Gestion privée de patrimoine<sup>MC</sup> CIBC. Ces articles sont rédigés par des experts de divers domaines, dont la fiscalité, les fiducies et les successions.

---

## LA RELÈVE : IL N'EST JAMAIS TROP TÔT POUR COMMENCER À PLANIFIER

Par Martin J. Rochweg, Goodman and Carr s.r.l.

Que votre retraite soit imminente ou encore lointaine, il n'est jamais trop tôt pour commencer à faire des plans d'avenir. Un plan de relève vous permet de prendre des mesures en vue de préserver la valeur de votre entreprise et d'assurer une transition sans heurt vers les nouveaux propriétaires.

Les propriétaires d'entreprise doivent se poser la question suivante : «Quels sont mes objectifs touchant mon avenir, ma famille et mon entreprise?» Votre plan doit tenir compte de toutes les éventualités, pas seulement de la retraite.

### Espérez le meilleur, mais envisagez le pire

Les scénarios les plus favorables traduisent vos objectifs personnels. Souhaitez-vous continuer à travailler à temps plein indéfiniment ou prendre votre retraite dans cinq ans pour laisser votre entreprise à vos enfants? Vous devez examiner comment vos objectifs personnels influenceront sur l'avenir de votre entreprise et appuyer votre plan de relève sur vos conclusions.

Malheureusement, vous devez également envisager les scénarios les plus défavorables. Si vous deveniez invalide demain et que vous ne puissiez plus travailler, vous voudriez avoir la certitude que votre famille et votre entreprise sont à l'abri. Vous devez vous assurer que vous n'êtes pas la seule personne ayant accès aux renseignements clés au sujet de votre entreprise, de vos clients et de vos principaux procédés, afin que votre entreprise puisse demeurer prospère malgré votre

absence. Vous pourriez aussi constituer un fonds de prévoyance ou souscrire une assurance pour accroître la sécurité financière de votre entreprise en période de transition.

Votre plan de relève doit tenir compte des facteurs suivants :

**Propriétaires.** Envisagez-vous de vendre votre entreprise à un tiers, de la céder à des membres de votre famille ou de la liquider? Une évaluation rigoureuse de votre entreprise vous aidera à clarifier vos options.

**Direction.** Qui assurera la direction de votre entreprise? La planification de la relève au sein de la direction vous donne le temps de former un successeur, de lui procurer les renseignements nécessaires et de l'aider à acquérir les connaissances qui lui permettront d'exploiter votre entreprise avec succès.

Si vous exploitez une entreprise familiale, des liens émotionnels peuvent rendre ces décisions encore plus difficiles à prendre. Vous pourriez consulter un expert indépendant (un avocat, un comptable ou un spécialiste en planification successorale) pour y voir plus clair.

**Répercussions fiscales.** Des impôts sur les gains en capital s'appliquent au moment d'un changement de propriétaire, y compris au moment d'un décès. Si votre entreprise est une PME admissible, vos parts pourront donner droit à une exemption des gains en capital d'au plus 500 000 \$. Si votre entreprise est plus importante ou si elle n'est pas admissible à l'exemption, la disposition réputée au moment du décès pourra entraîner un gain en capital imposable considérable.

À moins que les liquidités ne soient suffisantes pour régler l'obligation fiscale découlant de la succession, votre famille pourrait être obligée de vendre l'entreprise. D'autre part, une assurance peut procurer les fonds nécessaires au règlement des impôts. Vous pouvez aussi procéder à un gel successoral de votre vivant. Vous pourrez ainsi bloquer la valeur de l'entreprise à la date actuelle ainsi que le montant des gains en capital imposables lors d'une vente future ou de votre décès. La croissance future du capital de l'entreprise appartient aux enfants.

### Convention de rachat de parts

Si vous êtes le copropriétaire d'une société privée, vous devez examiner avec les autres actionnaires la possibilité de conclure une convention de rachat de parts. Ce document ayant force obligatoire précise les conditions d'achat par un actionnaire des parts des autres actionnaires. Il contribue grandement à protéger les actionnaires si l'un d'eux décède, est frappé d'invalidité ou souhaite se retirer de l'entreprise. Les sociétés de personnes doivent faire face aux mêmes questions de relève et les associés doivent aussi envisager de conclure une convention de rachat.

Une convention de rachat de parts contient généralement les renseignements suivants :

**Événements déclencheurs.** Quels sont les événements déclenchant le droit d'un actionnaire d'acheter les parts d'un

autre actionnaire? Ces événements incluent généralement un décès, un départ à la retraite et une invalidité, mais ils doivent être clairement précisés et soigneusement définis dans la convention.

**Obligation d'achat ou non.** Si un événement déclencheur se produit, les autres actionnaires sont-ils tenus d'acheter les actions ou ont-ils simplement la possibilité de le faire? Un achat obligatoire contribue à accroître la certitude de votre planification.

**Méthode d'évaluation.** Comment le prix des actions sera-t-il établi? Les actionnaires peuvent s'entendre sur la valeur de l'entreprise annuellement ou utiliser une méthode de calcul précise, comme un multiple des bénéfices.

**Financement.** Comment les actions seront-elles réglées? Habituellement, trois méthodes peuvent être utilisées pour se procurer l'argent comptant nécessaire au rachat. Les propriétaires peuvent créer un fonds commun d'actifs à cette fin, ils peuvent emprunter en contrepartie des actifs de l'entreprise au besoin et ils peuvent souscrire une assurance pertinente. Diverses méthodes assurent le montage d'une assurance dégageant le financement nécessaire. Chaque méthode procure des avantages différents et dégage une incidence fiscale distincte.

### Une approche intégrée

Votre entreprise représente sans doute une tranche considérable de votre valeur nette totale. Par conséquent, votre plan de relève aura des répercussions majeures sur votre planification successorale personnelle. Ces deux aspects doivent s'intégrer parfaitement. Par exemple, si votre plan prévoit la cession des actions de votre entreprise à l'un de vos enfants à votre décès, vous pourriez envisager de laisser des actifs personnels d'une valeur équivalente à vos autres enfants.

Tout comme le plan de relève, votre plan successoral doit être revu et mis à jour périodiquement pour continuer à traduire l'évolution de vos besoins. Des conseils professionnels peuvent grandement vous aider à harmoniser votre plan successoral et votre plan de relève en vue de la réalisation de vos objectifs actuels et futurs.

*Cet article vise à donner strictement des renseignements généraux et il ne doit pas être considéré comme donnant des conseils précis convenant aux individus. Étant donné qu'il est essentiel de tenir compte des circonstances particulières et de l'actualité, toute personne souhaitant poser des gestes en fonction des renseignements figurant dans cet article doit consulter un expert. Cet article tient uniquement compte des lois fiscales fédérales canadiennes, à moins d'indications contraires. Les lois provinciales peuvent aussi s'appliquer et différer.*

### Revoyez votre plan régulièrement

Vous devez absolument revoir le plan de relève de votre entreprise au moins une fois par année pour vous assurer qu'il exprime adéquatement vos volontés et votre situation. Voici quelques situations qui pourraient vous obliger à apporter des changements au plan de relève de votre entreprise :

- Vos objectifs personnels ou ceux de votre entreprise ont changé. Souhaitez-vous prendre une retraite hâtive? Votre choix de successeur a-t-il changé?
- Les lois fiscales ont été modifiées. Par exemple, si l'exemption cumulative de 500 000 \$ des gains en capital a été modifiée ou vos actions n'y sont plus admissibles, vous devrez revoir vos stratégies.
- La nature de vos activités a changé. Peut-être avez-vous accepté une offre d'achat alléchante de la totalité ou d'une partie de votre entreprise d'un tiers ou décidé d'agrandir votre entreprise en exploitant de nouveaux débouchés? Si oui, le plan de relève de votre entreprise pourrait ne plus convenir.

<sup>MC</sup> Marque de commerce de la Banque CIBC.

Gestion privée de patrimoine CIBC représente des services offerts par la Banque Canadienne Impériale de Commerce («Banque CIBC») et ses filiales, y compris la Compagnie Trust CIBC, Gestion Privée TAL Itée et TAL Gestion globale d'actifs inc. Le logo CIBC est une marque de commerce de la Banque CIBC.