



Série des maîtres

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

COMMENT RÉALISER LA VALEUR D'UNE ENTREPRISE PRIVÉE

Par John Campbell, Associé, et James Hutchinson, Associé, Miller Thomson LLP

Si vous possédez une entreprise privée dont la valeur a augmenté au fil des ans, il y a de fortes chances pour que la majeure partie de votre patrimoine personnel et familial soit immobilisé dans votre entreprise. Il se pourrait, à un moment donné, que vous désiriez avoir accès à ce patrimoine, pour financer votre retraite, effectuer un achat important ou simplement subvenir aux besoins de votre famille, et vous voudrez alors le faire de la manière la plus avantageuse sur le plan fiscal.

Pour beaucoup de propriétaires d'entreprise, la manière la plus efficace de réaliser la valeur de leur entreprise est de la vendre. Cela soulève deux questions importantes : à qui allez-vous vendre l'entreprise et comment allez-vous structurer la vente?

Considérations non financières

La décision concernant la personne à qui vous vendrez votre entreprise peut être motivée par des questions qui ne sont pas d'ordre financier.

Votre but peut être, par exemple, de récompenser les services d'employés loyaux en leur donnant l'occasion d'acheter l'entreprise, même si vous pourriez obtenir un meilleur prix ailleurs.

Il se peut aussi que vous désiriez vendre l'entreprise à un de vos enfants ou à un

membre de votre famille, votre principal souci étant que l'entreprise soit exploitée par la famille.

Si l'entreprise compte d'autres actionnaires, le choix d'un acheteur pourrait être limité par une convention de rachat existante.

Toutefois, pour de nombreux propriétaires, la vente à un tiers demeure la solution la plus intéressante. Dans ce cas, vous voudrez structurer la vente de façon à maximiser les avantages fiscaux.

Vendre les actifs ou les actions : quelle est la meilleure décision?

Si vous décidez de vendre l'entreprise à un tiers, vous devrez déterminer si la vente portera sur les actifs ou sur les actions de votre société. Cela pourrait exiger certaines négociations avec votre acheteur potentiel.

En général, les vendeurs aiment mieux une vente d'actions, tandis que les acheteurs préfèrent une vente d'actifs.

Vente d'actions. Lors d'une vente d'actions, le produit de la vente en excédent du prix de base ajusté est traité comme un gain en capital et n'est donc imposable qu'à 50 %. Une partie ou la totalité de ce gain peut même donner droit à une exemption pour gains en capital.

De plus, lors d'une vente d'actions,

Dans sa pratique du droit fiscal, John Campbell conseille ses clients sur des questions relatives à la fiscalité nationale ou internationale. Il possède une solide expérience en matière de réorganisation d'entreprises, de fusion et d'acquisition, de titrisation et autres opérations commerciales dont il connaît bien les répercussions fiscales. Il se spécialise également en contentieux fiscal.

James Hutchinson travaille au sein du groupe Fiscalité de l'entreprise où il s'occupe de tous les aspects de la fiscalité, allant de la planification pour les particuliers et les entreprises aux litiges portant sur les avis de cotisation avec l'Agence du revenu du Canada et aux questions de contentieux soumises aux tribunaux. Il se charge principalement de la planification fiscale pour le compte d'entreprises.

l'acheteur hérite du passif de l'entreprise, de sorte que le vendeur n'a plus à se soucier des obligations de l'entreprise découlant de décisions prises avant la vente.

Vous devrez également déclarer et verser un dividende en capital avant la vente. Les dividendes en capital sont versés en franchise d'impôt aux actionnaires à partir du compte de dividendes en capital d'une société, qui se compose de la partie non imposable des gains en capital reçus par la société. Cette

Profitez de l'exonération cumulative pour gains en capital

L'imposition des gains en capital est plus avantageuse que celle des autres formes de revenus. Seulement 50 % de ces gains sont inclus dans le revenu.

De plus, si vous êtes en mesure de réclamer l'exonération cumulative pour gains en capital, vous pouvez mettre à l'abri de l'impôt jusqu'à 500 000 \$ de gains en capital (250 000 \$ de gains en capital imposables). Les montants que vous avez déjà réclamés au titre de l'exonération cumulative pour gains en capital ainsi que toute perte admissible au titre d'un placement d'entreprise et toute perte nette cumulative sur placements à la fin de l'année viennent réduire le montant de l'exonération cumulative pour gains en capital.

Pour être admissible à l'exonération cumulative pour gains en capital, vous devez être un particulier (non une société), être résident canadien et avoir vendu les actions d'une corporation admissible exploitant une petite entreprise.

En général, les actions seront traitées comme des actions d'une corporation admissible exploitant une petite entreprise si les exigences suivantes sont respectées :

- L'entreprise est une société fermée sous contrôle canadien.
- Au moment de la vente des actions, au moins 90 % des actifs sont utilisés pour exploiter activement une entreprise au Canada, et/ou il s'agit d'actions d'une corporation admissible exploitant une petite entreprise reliée.
- Vous avez été propriétaire des actions au cours des 24 mois qui précèdent la vente.
- Au cours de ces 24 mois, plus de 50 % des actifs de la société ont été utilisés principalement pour exploiter activement une entreprise au Canada et/ou étaient des actions d'une corporation admissible exploitant une petite entreprise reliée.

Les règles qui s'appliquent aux actions d'une corporation admissible exploitant une petite entreprise et à l'exonération cumulative pour gains en capital sont très complexes. Par conséquent, si vous envisagez de vendre votre entreprise, vous devriez consulter un fiscaliste.

mesure permettra de réduire le prix d'acquisition de l'entreprise et, de ce fait, le montant assujéti à l'impôt.

Les répercussions fiscales d'une vente d'actions sont généralement simples pour vous. Vous pouvez ainsi réaliser un gain en capital, dont la totalité ou une partie peut être à l'abri de l'impôt en raison de l'exemption applicable aux gains en capital. Vous pouvez également disposer de pertes en capital inutilisées provenant d'années antérieures et vous permettant de réduire l'impôt applicable à vos gains en capital.

Vente d'actifs. Une vente d'actifs peut représenter deux niveaux d'impôts :

- L'impôt payé par la société par suite de la vente des actifs.
- L'impôt payé par vous à titre personnel au moment où vous retirez le produit de la vente de la société.

La vente d'actifs peut entraîner une dette fiscale plus élevée que la vente d'actions. Il est important d'analyser les répercussions fiscales des deux types de vente pour déterminer quelle avenue est la plus avantageuse pour vous.

Les répercussions fiscales d'une vente d'actifs dépendront de la situation fiscale de votre entreprise avant la vente, de l'attribution du prix d'acquisition et du moment et du mode de règlement du produit après impôts de la société entre vos mains et celles de vos actionnaires. Dans certains cas, une vente d'actifs peut procurer la possibilité de reporter les impôts si le produit de la vente après impôt demeure dans l'entreprise tant que vous n'en avez pas besoin. Si l'acheteur tient à une vente d'actifs, vous devez demander à votre fiscaliste d'en évaluer l'impact sur le résultat après impôt pour vous par rapport à l'impact d'une vente d'actions. Vous devrez peut-être alors demander un prix plus élevé en contrepartie de votre acceptation d'une vente d'actifs.

Si vous optez pour une vente d'actifs, vous et l'acheteur devrez vous entendre sur l'affectation du prix d'achat aux différents actifs qui seront vendus.

L'acheteur voudra habituellement affecter autant que possible le prix d'achat aux stocks ou aux biens amortissables afin de réduire le revenu imposable que l'entreprise générera au cours des années futures. Vous voudrez vous assurer que l'affectation du prix d'achat se traduira par une récupération minimale de toute déduction pour amortissement accordée précédemment sur des immobilisations, ou de toute réalisation de revenu découlant de la vente de stocks.

La convention d'achat doit préciser l'affectation convenue et prévoir que les deux parties sont tenues de remplir leurs déclarations d'impôt de manière à respecter cette affectation.

Vente à d'autres actionnaires

Dans de nombreux cas, les actionnaires d'une société auront élaboré, à une étape quelconque de l'existence de la société, une convention de rachat qui définit les conditions de vente et le prix d'achat (ou une méthode de calcul du prix d'achat). La vente aux autres actionnaires prendra presque toujours la forme d'une transaction d'actions au cours de laquelle vous vendrez vos actions aux autres actionnaires ou la société rachètera vos actions.

Si la société rachète vos actions, vous serez réputé avoir reçu un dividende représentant la différence entre le prix de rachat des actions et le capital versé sur les actions. Ce n'est pas l'idéal puisque cette différence sera imposée au taux d'imposition des dividendes qui peut atteindre 37 % selon la province.

Si vous avez une société de portefeuille, vous pouvez reporter l'impôt lié au remboursement en recevant le dividende réputé à titre de dividende intersociétés libre d'impôt. De plus, il peut être possible de convertir le dividende réputé en gain en capital imposé dans la société de portefeuille et assujéti à un taux d'imposition moins élevé. Toutefois, ce type d'arrangement ne s'appliquera que dans certaines circonstances et pourrait être contesté par l'Agence du revenu du Canada.

En fait, il est plus avantageux de faire racheter vos actions directement par les autres actionnaires. Les sommes que vous recevez (en excédent du prix de base) sont réputées constituer un gain en capital et elles sont imposées au taux moins élevé applicable aux gains en capital (environ 8 % de moins que le taux auquel les dividendes sont assujettis). Si les actions ont été émises par une corporation admissible exploitant une petite entreprise, vous pouvez également être en mesure de réclamer l'exonération cumulative pour gains en capital (voir l'encadré à la page 2).

De plus, le gain en capital peut être inférieur au dividende réputé. Cette situation se produirait si vous aviez acheté vos actions auprès de l'entreprise directement après l'acquisition par les autres actionnaires des actions de l'entreprise à un prix moindre. Vos gains en capital sont calculés en fonction du montant que vous avez versé pour acquérir vos actions, soit votre prix de base rajusté (PBR). Le dividende réputé est calculé en fonction du montant du capital versé sur vos actions. Le capital versé résulte de la moyenne du capital versé sur toutes les actions de la catégorie et du nombre d'actions émises de cette catégorie. Par conséquent, le montant de votre capital versé pourrait être inférieur à votre PBR, donnant lieu à un gain en capital inférieur au dividende réputé.

Si les autres actionnaires ne disposent pas des sommes nécessaires pour acheter vos actions, ils voudront peut-être

utiliser les fonds de l'entreprise pour financer l'achat. Pour qu'ils puissent procéder ainsi, il faut habituellement qu'une nouvelle compagnie soit constituée en personne morale en vue d'acheter vos actions. Cela vous permet de bénéficier du taux d'imposition moins élevé applicable aux gains en capital et peut-être même de l'exonération cumulative pour gains en capital lors de la vente des actions. Toutefois, la transaction doit être sans lien de dépendance, c'est-à-dire qu'il n'existe aucun lien de dépendance

Il peut être avantageux d'utiliser judicieusement une société de portefeuille

Si vous vendez les actions de votre entreprise et que vous détenez ces actions dans une société de portefeuille privée, vous pourriez vous prévaloir des dividendes sur le «revenu protégé» versés en franchise d'impôt à votre société de portefeuille pour réduire le prix d'achat des actions et diminuer par le fait même le montant de vos gains en capital imposables. Le «revenu protégé» est essentiellement le revenu après impôt gagné ou réalisé d'une société après 1971.

Cette technique vise à reporter l'impôt sur le revenu protégé jusqu'à ce que la société de portefeuille vous verse ledit revenu. Mise en garde, toutefois : cette technique de planification fiscale autrefois couramment utilisée n'est généralement valable actuellement que si vous pouvez laisser les dividendes sous forme de revenus protégés dans la société de portefeuille pendant un long moment (environ 12 ans selon un rendement annuel hypothétique de 5 % sur les impôts reportés). Étant donné que le taux d'imposition des gains en capital est actuellement considérablement moindre que le taux d'imposition des dividendes et que votre société de portefeuille vous versera généralement ces sommes sous forme d'un dividende, cette technique contribue à dégager un résultat après impôts moins intéressant si votre société de portefeuille vous verse le revenu protégé sous forme de dividendes à court ou moyen terme.

Il faut également se rappeler que seuls les particuliers peuvent se prévaloir de l'exonération cumulative pour gains en capital. Ainsi, si la société de portefeuille vend les actions, l'exonération ne pourra s'appliquer au produit de la vente. Vous pourriez réclamer l'exonération pour gains en capital en vendant les actions de votre société de portefeuille mais cela peut ne pas être approprié. Une planification efficace peut permettre à la fois de verser des dividendes sur le revenu protégé et de se prévaloir de l'exonération cumulative pour gains en capital.

Si vous envisagez la planification fiscale en fonction du revenu protégé, assurez-vous de consulter d'abord un conseiller fiscal et un conseiller juridique.

entre les actionnaires. Il existe toutefois certaines exceptions de sorte qu'il est essentiel de consulter un fiscaliste pour s'assurer que le gain en capital ne sera pas traité comme un dividende.

Vente aux employés

Des problèmes similaires peuvent survenir si vous vendez votre entreprise à des employés. Dans de nombreux cas, les employés n'auront pas les fonds nécessaires pour acheter votre entreprise.

Afin de financer l'achat au fil du temps, vous pourriez envisager de faire un gel de la valeur de la société. Vous échangerez vos actions ordinaires contre des actions privilégiées ayant une valeur de rachat basée sur la valeur de vos actions ordinaires à la date à laquelle la valeur de la société a été gelée. Les employés souscriraient alors de nouvelles actions ordinaires d'une valeur symbolique. Au fil des ans, vous pourriez vendre vos actions privilégiées ou les employés pourraient les racheter.

Ententes de non-concurrence

Que vous vendiez votre entreprise à un tiers, à d'autres actionnaires ou à des employés, l'acheteur pourrait demander comme condition de vente que vous signiez une entente de non-concurrence. Cette entente exigera que vous ne fassiez pas concurrence à l'entreprise vendue dans une région géographique donnée pendant une période précise après la date de la vente.

Les tribunaux jugent ces ententes acceptables si la période d'application et la région géographique déterminées sont raisonnables et qu'elles ne dépassent pas la mesure nécessaire pour protéger les intérêts de l'acheteur.

Par exemple, une entente interdisant au propriétaire d'une pizzeria d'Ottawa d'ouvrir un commerce similaire dans un rayon de cinq kilomètres du restaurant vendu pendant les deux années qui suivent la vente serait probablement exécutoire, tandis qu'une entente lui interdisant d'ouvrir une pizzeria n'importe où au Canada pendant dix ans ne le serait sans doute pas.

Le traitement fiscal des ententes de non-concurrence conclues dans le cadre d'une vente d'actions a changé récemment. Dans deux des décisions qu'elle a rendues en 2003, la Cour d'appel fédérale avait indiqué que les sommes reçues dans le cadre d'une entente de non-concurrence pouvaient être à l'abri de l'impôt. Le ministère des Finances a rapidement présenté un projet de loi aux

termes duquel les sommes reçues pour la signature d'une entente de non-concurrence seraient considérées comme un revenu ordinaire. Une exception pourrait s'appliquer aux sommes reçues à l'égard d'une entente de non-concurrence dans le cadre d'une transaction sans lien de dépendance. Dans ce cas, une partie des sommes reçues pour l'entente de non-concurrence pourrait être imposée à titre de gains en capital.

Gardez vos affaires en ordre

Si vous envisagez de vendre prochainement votre entreprise, assurez-vous que tous vos dossiers sont à jour afin d'éviter des frais et des délais inutiles.

Par exemple, si des actions ont été émises à un employé et qu'elles ont été rachetées lorsque l'employé en question a quitté l'entreprise, vous devriez avoir le certificat d'actions en votre possession. Les derniers acheteurs peuvent, s'ils s'inquiètent du fait qu'il puisse y avoir des certificats d'actions en circulation, demander un cautionnement à l'égard des certificats d'actions perdus et vous pouvez avoir à souscrire une assurance à cet égard.

De plus, si votre société a une propriété intellectuelle, il est important que vous possédiez le titre en bonne et due forme de cette propriété. Tous les enregistrements de marques de commerce et arrangements en matière de redevances doivent être en règle et bien documentés.

Dans tous les cas, il vaut mieux revoir vos objectifs, vos plans d'action possibles et les résultats potentiels à la lumière des commentaires de professionnels qualifiés. La manière de réaliser la vente – la structure de celle-ci et le choix de l'acheteur – peut avoir de graves conséquences fiscales, successorales et juridiques. Vous voulez être certain de prendre la meilleure décision possible pour vous-même, votre famille et votre entreprise.

Cet article vise à donner strictement des renseignements généraux et il ne doit pas être considéré comme une source de conseils convenant aux particuliers. Étant donné qu'il est essentiel de tenir compte des circonstances particulières et de l'actualité, toute personne souhaitant agir en fonction des renseignements figurant dans les présentes 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.

^{MC} Marque de commerce de la Banque CIBC.

Gestion privée de patrimoine CIBC représente des services offerts par la Banque CIBC et ses filiales.

Le logo CIBC est une marque déposée de la Banque CIBC.