



SÉRIE DES MAÎTRES

STRATÉGIES

IL S'AGIT D'UN DES ARTICLES D'UNE SÉRIE PRÉPARÉE POUR LA BANQUE CIBC. CES ARTICLES SONT RÉDIGÉS PAR DES EXPERTS DANS DIVERS DOMAINES, DONT LA FISCALITÉ, LES FIDUCIES ET LES SUCCESSIONS.

COMMENT RÉALISER LA VALEUR D'UNE ENTREPRISE PRIVÉE

Par Samantha Prasad, associée, Minden Gross 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. Vous pourriez désirer, à un moment donné, accéder à ce patrimoine, pour financer votre retraite, effectuer un achat important ou simplement subvenir aux besoins de votre famille; vous voudriez alors le faire de la manière la plus avantageuse possible 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 vendre l'entreprise et comment structurer la vente?

CONSIDÉRATIONS NON FINANCIÈRES

Le choix de la personne à qui vous vendrez votre entreprise peut être motivé par des éléments autres que financiers. Vous pourriez, par exemple, souhaiter récompenser les services d'employés loyaux, en leur donnant l'occasion d'acheter l'entreprise.

Vous pourriez aussi désirer vendre l'entreprise à un de vos enfants ou à un membre de votre famille, votre principal souci étant que l'entreprise reste dans la famille.

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

Toutefois, pour de nombreux propriétaires, la vente à un tiers peut demeurer la solution la plus intéressante. Dans ce cas, vous aurez intérêt à structurer la vente de façon à maximiser vos avantages fiscaux.

VENDRE LES ACTIFS OU LES ACTIONS? QUELLE EST LA MEILLEURE DÉCISION?

Si vous décidez de vendre votre société à un tiers, vous devrez choisir entre vendre ses actifs ou vendre ses actions. Cela peut exiger certaines négociations avec votre acheteur potentiel : en général, les vendeurs privilégient la vente des actions, tandis que les acheteurs préfèrent acquérir les actifs.

La vente des actions. En cas de vente des actions, le produit de la vente excédant leur prix de base rajusté 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 l'exemption des gains en capital. De plus, dans le cas de la vente des actions, l'acheteur héritédu 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 (sous réserve des déclarations faites ou des garanties données à l'acheteur par le vendeur).

Vous aurez aussi intérêt à déclarer et à verser, dans la mesure du possible,

Samantha Prasad se consacre, dans sa pratique, à la planification fiscale des entreprises et des successions, y compris sur le plan international. Outre son activité de conseil sur les différentes stratégies de planification fiscale, elle possède une expertise particulière dans l'élaboration et la mise en oeuvre de planifications successorales globales et de réorganisations fiscales d'entreprises. Samantha est également une auteure accomplie et vient de publier la troisième édition de son succès de librairie, *Tax and Family Business Succession Planning*. Elle est aussi coauteure et collaboratrice à la rédaction de différentes lettres d'information fiscales et pour différents services en la matière. Elle est membre du comité de rédaction du *Canadian Income Tax Act, Annotated*, publié par CCH.

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 (rappelons que seuls 50 % des gains en capital sont imposables). Cette décision permettra de réduire le prix d'acquisition de l'entreprise et, de ce fait, le montant soumis à l'impôt.

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

Profitez de l'exemption cumulative des gains en capital

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

En outre, si vous avez la possibilité de réclamer l'exemption cumulative des gains en capital, vous pouvez mettre à l'abri de l'impôt jusqu'à 800 000 \$ de gains en capital (400 000 \$ de gains en capital imposables). Les montants que vous avez déjà réclamés au titre de l'exemption cumulative des 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'exemption cumulative des gains en capital.

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

En général, les actions sont traitées comme des actions d'une personne morale admissible exploitant une petite entreprise si les conditions suivantes sont respectées :

- La personne morale 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 ou ces actions sont celles d'une personne morale admissible exploitant une petite entreprise liée.
- Vous avez été propriétaire des actions durant les 24 mois précédant 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 ou les actions ont été celles d'une personne morale admissible exploitant une petite entreprise liée.

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

La vente des actifs. Une vente d'actifs peut entraîner deux niveaux d'imposition :

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

La vente des actifs peut donner lieu à une dette fiscale plus élevée que la vente des actions. Il est important d'analyser et de comparer l'incidence fiscale des deux types de vente pour déterminer la stratégie la plus avantageuse pour vous.

L'incidence fiscale de la vente des actifs dépend de la situation fiscale de l'entreprise avant la vente, de la ventilation du prix d'acquisition ainsi que du moment et du mode de règlement, entre vos mains et celles des autres actionnaires, du produit après impôt de la vente de la société.

Dans certains cas, et étant donné que le taux d'imposition des sociétés est en général inférieur au taux d'imposition des particuliers, la vente des actifs peut ouvrir droit à un report d'impôt, si le produit après impôt de la vente demeure dans l'entreprise tant que vous n'en avez pas besoin.

Si l'acheteur tient à une vente des actifs, vous devez demander à votre fiscaliste d'en évaluer l'incidence sur le résultat après impôt pour vous, par rapport à l'incidence d'une vente des actions. Cela pourrait vous inciter à demander un prix plus élevé en contrepartie de votre acceptation d'une vente des actifs.

Si vous optez pour la vente des actifs, vous et l'acheteur devrez vous entendre sur la ventilation du prix d'achat entre les différents actifs vendus.

L'acheteur souhaitera en principe affecter autant que possible le prix d'achat aux stocks ou aux biens amortissables, de façon à réduire le revenu imposable que l'entreprise générera au cours des années futures (plus le prix de base des actifs est élevé, plus la déduction pour amortissement dont l'acheteur peut se prévaloir à mesure que ces actifs s'amortissent est élevée). De votre côté, vous voudrez vous assurer que la répartition du prix d'achat se traduira par une récupération minimale de toute déduction pour amortissement précédemment accordée sur des biens amortissables, ou de toute réalisation de revenu découlant de la vente de stocks.

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

VENTE AUX AUTRES ACTIONNAIRES

Très souvent, les actionnaires élaborent, à une étape ou une autre de la vie de la société, une convention de rachat définissant les conditions de vente et le prix d'achat (ou une méthode de calcul du prix d'achat) de l'entreprise. La vente aux autres actionnaires prend presque toujours la forme d'une vente d'actions, dans laquelle un associé vend ses actions aux autres actionnaires ou dans laquelle la société rachète ses 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 libéré (voir les commentaires sur le capital libéré, plus bas).

Ce n'est pas l'idéal, car cette différence sera imposée au taux d'imposition des dividendes, qui peut atteindre 37 % dans certaines provinces.

Il est plus avantageux de faire racheter vos actions directement par les autres actionnaires. Les sommes que vous recevez (au-delà du prix de base) sont réputées constituer un gain en capital, imposé au taux réduit applicable aux gains en capital (environ 23 %).

Si les actions ont été émises par une personne morale admissible exploitant une petite entreprise, vous pourriez également être en mesure de demander l'exemption cumulative des gains en capital (voir l'encadré, en page 2).

De plus, le gain en capital peut être inférieur au dividende réputé. Ce serait le cas 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 libéré pour vos actions. Le capital libéré équivaut à la moyenne de la part du montant total du capital qui a été entièrement réglée par les actionnaires pour toutes les actions de la catégorie par rapport au nombre d'actions émises de cette catégorie. Dès lors, le montant de votre capital libéré pourrait être inférieur à votre PBR, ce qui donnerait 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 peuvent décider d'utiliser les fonds de l'entreprise pour financer leur achat. Pour ce faire, une méthode courante consiste pour eux à constituer une nouvelle société pour racheter vos actions. Cela vous permet de bénéficier du taux d'imposition réduit applicable aux gains en capital, et peut-être même de l'exemption cumulative des gains en capital au moment de la vente des actions. Toutefois, l'opération doit s'effectuer sans lien de dépendance, sans quoi vous serez réputé avoir touché un dividende. 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. Les employés n'ont souvent pas les fonds nécessaires pour acheter l'entreprise.

Pour financer cet achat sur une certaine durée, vous pourriez envisager de « geler » la valeur de la société. Cela consiste à échanger vos actions ordinaires contre des actions privilégiées ayant une valeur de rachat basée sur la valeur de vos actions ordinaires à la date du gel de la valeur de la société. Les employés souscrivent alors de nouvelles actions ordinaires d'une valeur symbolique. Au fil des ans, vous pouvez vendre vos actions privilégiées à la société ou aux employés.

Le recours à une société de portefeuille : une stratégie qui peut être avantageuse

Si vous vendez les actions de votre entreprise et que vous détenez ces actions par l'intermédiaire d'une société de portefeuille privée, vous pouvez en principe 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 » représente essentiellement le revenu après impôt gagné ou réalisé d'une société après 1971.

Cette technique que vise à reporter l'impôt sur le revenu protégé jusqu'à ce que la société de portefeuille vous verse ledit revenu.

Mise en garde : cette technique de planification fiscale autrefois couramment utilisée n'est toutefois généralement valable aujourd'hui que si vous pouvez laisser les dividendes sur le revenu protégé dans la société de portefeuille durant une longue période (environ 12 ans, en tenant compte d'un rendement annuel hypothétique de 5 % sur les impôts reportés). Étant donné que le taux d'imposition des gains en capital est inférieur au taux d'imposition des dividendes et que votre société de portefeuille vous versera généralement ces sommes sous forme de dividende, le résultat après impôt obtenu par cette technique est moins intéressant lorsque votre société de portefeuille vous verse les dividendes sur le revenu protégé en tant que dividendes à court ou à moyen terme.

Il est bon de se rappeler également que seuls les particuliers peuvent se prévaloir de l'exemption cumulative des gains en capital. Ainsi, une société de portefeuille qui vend des actions ne peut demander cette exemption pour le produit de la vente. Vous pourriez réclamer l'exemption des gains en capital en vendant les actions de votre société de portefeuille, mais cela pourrait ne pas être approprié, dans la mesure où des conditions strictes doivent être remplies avant de pouvoir se prévaloir de l'exemption des gains en capital de cette façon. Cependant, une planification efficace peut permettre à la fois de verser des dividendes sur le revenu protégé et de tirer profit de l'exemption cumulative des gains en capital. Si vous envisagez une planification fiscale fondée sur le revenu protégé, assurez-vous de consulter d'abord un conseiller juridique et fiscal professionnel.

ENTENTES DE NON-CONCURRENCE

Que vous vendiez votre entreprise à un tiers, aux autres actionnaires ou à des employés, l'acheteur pourrait exiger, comme condition de la vente, que vous signiez une entente de non-concurrence. Une telle entente vous imposerait de ne pas concurrencer l'entreprise vendue dans un secteur géographique donné pendant une période précise après la date de la vente.

Les tribunaux jugent ces ententes acceptables lorsque le délai et le secteur géographique déterminés sont raisonnables et ne dépassent pas la mesure nécessaire pour protéger les intérêts de l'acheteur.

Les règles relatives au traitement fiscal des ententes de non-concurrence conclues lors d'une vente d'actions ont été modifiées, ces dernières années. Essentiellement, tout montant reçu en vertu d'une clause restrictive (p. ex., d'une entente de non-concurrence) sera considéré comme un revenu entièrement imposable, sauf si certaines exemptions s'appliquent. Nous vous recommandons d'examiner ces règles et exemptions avec votre conseiller juridique ou fiscal afin de déterminer leur mode d'application, car elles peuvent s'avérer complexes.

TRANSFERT DE L'ENTREPRISE À LA GÉNÉRATION SUIVANTE

Plutôt que de la vendre à des tiers ou à des employés, vous pouvez souhaiter que l'entreprise reste dans la famille et que la génération suivante prenne la relève. Vos enfants peuvent toutefois ne pas avoir les moyens de racheter vos actions. Vous pouvez aussi souhaiter voir vos enfants entrer progressivement dans la société au fil du temps, tout en y restant présent vous-même.

Une méthode courante pour réaliser cet objectif consiste à pratiquer un « gel successoral ». À l'instar de la vente à des employés, il s'agit d'échanger vos actions ordinaires contre des actions privilégiées (ou actions « gelées ») de la société, dont la

valeur de rachat sera égale à la juste valeur marchande de la société au moment du gel successoral. La société émettra de nouvelles actions de croissance à l'intention des enfants (ou d'une fiducie familiale à pouvoir discrétionnaire à l'intention de vos descendants). Toute croissance future de la valeur de la société profitera alors aux nouvelles actions de croissance détenues par vos enfants (et non à vous).

Un gel successoral est avantageux à deux titres. En premier lieu, il vous permet de maximiser la valeur de votre patrimoine à votre décès, dans la mesure où la valeur de votre participation dans la société est limitée à la valeur gelée des actions privilégiées, d'où un gain en capital (et donc un impôt sur celui-ci) inférieur pour votre succession. En second lieu, il vous permet de reporter l'impôt sur la croissance future de la société jusqu'au décès de la génération suivante (ou à la vente de la société par cette dernière). Dès lors, vous évitez l'impôt sur les gains en capital et les autres impôts sur la croissance future de l'entreprise qui seraient exigibles au moment du transfert de vos actifs à vos enfants.

Une fois le gel successoral mis en place, la société pourra ensuite racheter progressivement vos actions privilégiées au moyen de ses bénéfices non répartis. N'oubliez pas, cependant, que tout rachat sera traité comme un dividende réputé vous avoir été payé. En revanche, si vous n'avez pas besoin de liquidités, il vous suffit de conserver vos actions privilégiées telles quelles; à votre décès, votre succession réalisera un gain en capital sur ces actions privilégiées (imposable à hauteur de 50 % seulement).

Dans tous les cas, il est toujours recommandé d'examiner vos objectifs, les solutions possibles et les résultats potentiels avec des professionnels appropriés qualifiés. Le mode de vente choisi peut avoir des conséquences importantes en matière fiscale, juridique et de planification successorale, et vous voudrez avoir la certitude d'avoir pris les meilleures décisions pour vous, votre famille et votre entreprise.



Cet article vise à donner des renseignements généraux et il ne doit pas être considéré comme donnant des conseils précis. Étant donné qu'il est essentiel de tenir compte des circonstances particulières de chacun, toute personne souhaitant donner suite aux renseignements figurant dans cet article doit consulter un expert. Sauf avis contraire, cet article analyse les lois sur l'impôt fédéral canadien et d'autres lois uniquement. Les lois provinciales et d'autres lois peuvent aussi s'appliquer et différer.

Les articles de la Série des maîtres sont fournis à titre d'information seulement, et les renseignements qu'ils contiennent peuvent changer sans préavis. Ces renseignements sont jugés exacts au moment de la rédaction, mais la Banque CIBC ne peut en garantir l'exactitude, l'exhaustivité ou la pertinence. Les opinions exprimées dans ces articles ne sont pas nécessairement celles de la Banque CIBC. Veuillez consulter un expert pour obtenir d'autres conseils appropriés à votre situation personnelle.