

Planification de la transition d'une entreprise : profiter des possibilités sur le plan fiscal

Janvier 2023

Jamie Golombek

Directeur gestionnaire, Planification fiscale et successorale, Gestion privée CIBC

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 préparer votre entreprise à ses nouveaux propriétaires, qu'il s'agisse de membres de votre famille, d'employés clés ou de tiers, et pourrait contribuer à réduire l'impôt. 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, seul l'un d'entre eux aurait la capacité de la diriger dans le futur? 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 écrit. 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 au transfert 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 moindre 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 : donner vos actions ou les vendre.

Don d'actions

Au départ, vous serez peut-être enclin à tout simplement donner un nombre égal d'actions de votre entreprise à chacun de vos enfants, ou peut-être seulement aux enfants qui participent 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 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 971 190 \$ de gains en capital réalisés à la vente d'actions admissibles de petite entreprise (AAPE) en 2023. L'ECGC est indexée sur l'inflation. L'ECGC est augmentée à 1 million de dollars pour les biens agricoles ou de pêche admissibles, y compris les actions d'une société privée sous contrôle canadien lorsque plus de 50 % de la juste valeur marchande des biens détenus par la société est attribuable à des biens principalement utilisés dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise agricole ou d'une entreprise de pêche au Canada.

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 au Canada 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 au Canada.

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. (Voir ci-dessous : *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 au moyen des actifs ne servant pas à l'exploitation active, l'achat d'actifs supplémentaires servant à l'exploitation active et le versement d'allocations de retraite.

Les stratégies plus complexes peuvent faire intervenir le paiement de dividendes intersociétés libres d'impôt par la société en exploitation (la société exploitée activement) à une société liée¹, 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. Il faut consulter un conseiller en fiscalité avant de mettre cette stratégie en œuvre.

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 : *Perte du droit à l'exonération cumulative des gains en capital.*)

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 971 190 \$. Par exemple, si le gain en capital sur les actions vaut 1,9 million de dollars et que vous souhaitez transmettre l'entreprise 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. 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

La décision en matière fiscale de La succession d'Edward Reilly c. La Reine montre 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 273 200 \$, 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 ».

¹ Les dividendes peuvent être redéfinis comme gains en capital dans certaines circonstances.

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 pur et simple, 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 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 pourcentage annuel de report 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 d'impôts 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 (par exemple, les membres de la famille), sous réserve des changements apportés aux règles fiscales pour les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) à partir de 2018 (ces notions sont abordées ci-après).

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 par l'intermédiaire d'une fiducie familiale entre vifs, structure souple susceptible de faciliter 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, s'ils sont désormais propriétaires des nouvelles actions ordinaires ouvrant droit à la plus-value future 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.

Si la valeur de votre société a diminué, peut-être en raison de la conjoncture économique, geler 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 tenant 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 à un moment où la valeur de votre société était plus élevée? Dans ce cas, vous pouvez envisager un « regel ». Par exemple, si vous avez gelé la société 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). Il est à noter qu'un regel peut donner lieu à un avantage imposable pour l'actionnaire. Vous devez donc être vigilant si vous faites appel à cette stratégie. 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).

Règles fiscales spéciales pour les SPCC

Les règles relatives à l'impôt sur le revenu fractionné (IRF) ont été modifiées en profondeur au cours des dernières années et, de manière générale, s'appliquent lorsqu'un adulte reçoit des dividendes ou des intérêts d'une société privée, ou qu'il réalise un gain en capital, et qu'un particulier lié est activement engagé dans les activités de la société ou détient une participation importante dans celle-ci (correspondant à au moins 10 % de la valeur de la société). Lorsque l'IRF s'applique, les intérêts, les dividendes et les gains en capital tirés d'actions d'une société privée par un membre adulte de la famille peuvent être imposés au taux d'imposition marginal le plus élevé. Bien qu'il existe un certain nombre d'exceptions importantes qui peuvent empêcher l'application des règles, les règles relatives à l'IRF doivent être prises en compte avant de procéder à un gel successoral ou si des membres de la famille détiennent des actions d'une société privée.

Pour en savoir plus sur les règles fiscales applicables aux SPCC, consultez le rapport intitulé Règles fiscales aux SPCC². Vous devriez discuter de ces règles avec votre avocat et votre conseiller fiscal.

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, comme des employés clés. Cependant, quelques possibilités de planification s'ajoutent lorsqu'il est question de plans de transition.

En fait, vous en serez peut-être surpris, mais en général, les entreprises rachetées par leurs cadres qui ne font pas partie de la famille 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. La manière dont les employés qui reprendront l'entreprise arriveront à financer l'achat est essentielle, car ils n'auront probablement pas les moyens de financer l'acquisition avec une contrepartie au comptant.

Dans ce 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 souhaite un apport de capitaux propres 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 (voir ci-dessus) pour réduire le fardeau fiscal sur une partie ou la totalité du gain en capital qui en découle.

² Le rapport « Règles fiscales aux SPCC » est accessible en ligne à cibc.com/content/dam/small_business/day_to_day_banking/advice_centre/pdfs/business_reports/private-corporation-tax-changes-fr.pdf.

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.

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. Elle peut travailler avec vos conseillers professionnels qui fournissent des conseils sur les questions d'ordre fiscal et juridique.

Les questions fiscales liées à la vente d'actions à une tierce partie sont très semblables à celles qui concernent 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.

Vente d'actifs

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

Biens en immobilisations admissibles (BIA)

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. Les BIA sont traités comme une catégorie de biens en immobilisations amortissables.

L'un des désavantages est que la vente de ce type de biens peut entraîner un gain ou une perte en capital. Ainsi, il pourrait être plus difficile de reporter l'impôt en conservant le produit de la vente dans la société, du fait que les gains en capital sont habituellement assujettis à un taux d'imposition plus élevé que le revenu d'entreprise, lequel est admissible à la déduction accordée aux petites entreprises.

Du côté des avantages, vous pouvez demander une réserve pour gains en capital si le produit de la vente est étalé sur plusieurs années. De plus, la société peut continuer de verser aux actionnaires des dividendes en capital qui sont généralement libres d'impôts.

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 d'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 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, pourvu que la société soit le bénéficiaire désigné de la police. Il est important, toutefois, que la convention établisse que la « valeur » exclut 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, 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. (Voir ci-après : *Conventions entre actionnaires – Étude de cas.*)

Conventions entre actionnaires – Étude de cas

Une affaire ontarienne mettait en scène Cheryl Sylvestre ainsi que Jack, Donny, Bing et Cam Frye, les cinq enfants de 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 infirmée 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 dans son testament. Si la convention entre actionnaires des Frye avait traité de la question inévitable du décès, peut-être que cette affaire se serait conclue différemment et de façon plus paisible.

Qui souscrira 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.)

Si la police d'assurance est détenue par une entreprise, les primes sont payées à même les fonds de l'organisation qui sont assujettis à l'impôt des sociétés seulement. Or, le taux d'imposition d'une société est généralement inférieur à celui d'un particulier, ce qui signifie qu'il est plus avantageux sur le plan fiscal d'utiliser des fonds de sociétés « moins coûteux » pour payer des dépenses non déductibles.

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 d'assurance vie lui-même et qu'il était assujetti au taux d'imposition du revenu des particuliers de 50 %, il devrait gagner personnellement 2 000 \$ [$1\,000 \$ / (1 - 50 \%)$] pour pouvoir payer la prime d'assurance de 1 000 \$.

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 fédéral/provincial se situera entre 9 % et 15 % (le taux varie d'une province à l'autre). Par conséquent, si son taux d'imposition est de 15 %, la société n'a besoin de générer que 1 176 \$ [$1\,000 \$ / (1 - 15 \%)$] de bénéfices avant impôt 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 824 \$.

Dans cet exemple, la société souscrit la police et reçoit la prestation de décès. Cette prestation de décès peut généralement être versée par la société à ses actionnaires sous forme de dividende spécial, appelé « dividende prélevé sur le capital », en bonne partie (et, dans bien des cas, entièrement) libre d'impôt. En fait, pour déterminer si la prestation de décès peut être entièrement versée en franchise d'impôt à l'actionnaire, il faut connaître la part de la prestation de décès qui peut être attribuée au compte de dividendes en capital (CDC). Le montant de la prestation de décès de la police d'assurance, moins le prix de base rajusté (PBR) de la police, peut être ajouté au CDC. Le solde positif du CDC peut être versé sous forme de dividende prélevé sur le capital non imposable.

Conclusion

Le présent rapport n'offre qu'un bref survol de certains des principaux éléments de la planification de la transition³. Vous devriez consulter votre avocat et votre conseiller fiscal pour obtenir d'autres renseignements concernant la planification en vue de la transition de votre société privée.

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

jamie.golombek@cibc.com

³ 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, Corina Weigl et David Wilton, *Outils de planification de la relève pour les propriétaires d'entreprise*, Institut Canadien des Comptables Agréés, 2006.

Le présent rapport de la Banque CIBC contient des renseignements qui étaient jugés exacts au moment de la parution. La Banque CIBC et ses sociétés affiliées ne sont pas responsables d'éventuelles erreurs ou omissions. Le présent rapport a pour but de fournir des renseignements généraux et ne doit pas être interprété comme donnant des conseils précis en matière de fiscalité, de prêt ou de droit. La prise en compte des circonstances particulières et de l'actualité est essentielle à une saine planification. Toute personne voulant utiliser les renseignements contenus dans le présent rapport doit d'abord consulter son spécialiste en services financiers, son fiscaliste et son conseiller juridique.

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