



La restructuration financière solidifie le résultat d'une entreprise spécialisée en soudage

Le service est roi à Tommy's Welding, une entreprise de Winnipeg fondée en 1979 par Joseph Thompson, dont le surnom est Tommy. Au cours des 35 dernières années, M. Thompson et son équipe ont constamment tenu leur promesse d'offrir un service exceptionnel et ont bâti une entreprise fructueuse de plus de 70 employés et comptant des clients de grande renommée au Manitoba, en Saskatchewan, en Colombie-Britannique et en Ontario.



Supplied

L'ajout d'une société de portefeuille et d'une fiducie familiale à la structure financière de son entreprise a donné à Tommy Thompson une plus grande flexibilité pour investir dans son entreprise de soudage et accroître sa capacité de production. Pauline Boldt, 26projects.com

« Nous nous sommes bâti une réputation dans le secteur grâce au service de qualité que nous offrons », indique Donna Thompson, conjointe du fondateur et administratrice d'affaires de Tommy's Welding, qui offre des services de soudage mobiles et sur place. « En raison de notre réputation, nous réussissons à décrocher des contrats importants en travaillant pour des entreprises des secteurs pétrolier et gazier ainsi que des écoles et des gouvernements. »

Toutefois, comme les Thompson l'ont appris, la réussite peut également engendrer des difficultés pour une PME. En raison d'un plus gros bénéfice et de frais de personnel plus élevés, Tommy's Welding a dû engager davantage de dépenses et assumer de plus grandes obligations fiscales. Ainsi, même si le chiffre d'affaires augmentait, le résultat ne s'améliorait pas considérablement.

« Avec la croissance, tout augmente, explique M^{me} Thompson. Les achats s'accroissent, car il faut acheter davantage d'équipement et de matériel pour répondre aux exigences des nouveaux projets, et les obligations fiscales augmentent parce que vous vous trouvez dans une tranche d'imposition plus élevée. »

Ils ont réalisé que pour assurer la réussite à long terme de leur entreprise, ils devaient trouver un moyen pour gérer sa croissance et bien équilibrer ses finances. Après avoir consulté un comptable expérimenté et un avocat-fiscaliste, ils ont décidé que la meilleure façon de faire avancer leur entreprise était de la restructurer.

En s'appuyant sur les conseils des experts en fiscalité et en comptabilité du cabinet, les Thompson ont ajouté une société de portefeuille et une fiducie familiale à la structure financière de leur entreprise. Par conséquent, en ayant la possibilité de placer certains actifs de l'entreprise dans la société de portefeuille et de distribuer les résultats résiduels dans la fiducie, Tommy's Welding a réussi à réaliser des efficiences fiscales et des efficiences sur le plan des coûts, ainsi qu'à améliorer grandement sa stabilité.

Mark Goodfield, comptable agréé et associé en fiscalité de Cunningam LLP à Toronto, indique qu'il existe de nombreux avantages à la stratégie qu'a adoptée Tommy's Welding. En fonction du nombre d'actionnaires et du pourcentage d'actions avec droit de vote et avec valeur nominale qu'elle détient, une société de portefeuille peut permettre le



fractionnement des bénéfices et le transfert de dividendes libres d'impôts de la société en exploitation.

« Par conséquent, la société de portefeuille a davantage de fonds avant impôts à investir », affirme M. Goodfield, qui rédige un blogue intitulé The Blunt Bean Counter. « En utilisant une société de portefeuille, vous pouvez également mettre des fonds excédentaires à l'abri des créanciers », ajoute-t-il.

M. Goodfield note qu'une fiducie familiale dont le conjoint, les enfants et une société de portefeuille sont les bénéficiaires peut offrir plusieurs exonérations de gains en capital si la société est vendue et enregistre un profit élevé plus tard.

« Dans l'ensemble, notre résultat est plus élevé », mentionne M^{me} Thompson, qui souligne l'importance de choisir des conseillers qui sont qualifiés et réputés. « En adoptant de nouvelles stratégies pour répondre aux hausses dans de nombreux secteurs de notre entreprise, nous sommes devenus plus efficaces sur le plan financier. »

Tommy's Welding a ensuite eu une plus grande facilité à obtenir le soutien financier nécessaire pour soumissionner de plus grands projets.

« Il faut du capital pour gérer des projets de grande envergure, explique M^{me} Thompson. Grâce au soutien important de notre banque, nous avons la confiance nécessaire pour soumissionner des projets plus importants. »

Au cours des cinq dernières années, à mesure que de nouveaux projets ont été attribués, Tommy's Welding a accru sa capacité de production en achetant de nouveaux camions ainsi que de l'équipement de soudage à la fine pointe permettant à deux soudeurs de travailler simultanément sur une machine.

Les Thompson ont également simplifié leurs processus pour être encore plus efficaces. Un changement particulièrement utile a été l'introduction d'un système infonuagique de suivi des heures des employés qui permet aux soudeurs d'enregistrer leurs heures de travail sur leur téléphone intelligent ou sur le Web. M^{me} Thompson ajoute que grâce à ce nouveau système, Tommy's Welding peut saisir les heures facturables de façon plus précise et, en bout de compte, solidifier le résultat de l'entreprise.

Aujourd'hui, Tommy's Welding est le plus important fournisseur de services de soudage mobile au Manitoba, déclare M^{me} Thompson. Depuis la restructuration, l'entreprise a atteint une solide croissance et est prête à passer à l'étape suivante : l'expansion des activités à l'échelle nationale.

« Notre objectif à long terme est d'avoir davantage de bureaux dans plus d'emplacements et de réaliser davantage de projets à l'échelle du pays, indique M^{me} Thompson. Nous sommes sur la bonne voie. »

Conseil de la Banque CIBC : Augmentez votre bénéfice après impôts

À mesure que votre entreprise croît, vos bénéfices augmentent également, ainsi que, malheureusement, vos impôts. Prenez en compte les stratégies ci-dessous pour vous aider à gérer votre croissance, séparer vos actifs commerciaux et maximiser vos efficacités fiscales.

1. **Rémunérez-vous en dividendes** Vous disposerez de plus de fonds pour investir dans l'entreprise ou dans des placements de portefeuille si vous vous versez des dividendes à une année subséquente comparativement à des dividendes, un salaire ou une prime versés dans l'année actuelle. Cette méthode peut également vous permettre de payer moins d'impôt que si le bénéfice était versé en tant que salaire.

2. **Réduisez votre exposition grâce à une société de portefeuille** La stratégie utilisant uniquement des dividendes peut toutefois faire en sorte que les fonds de votre société en exploitation soient exposés aux créances des créanciers. Pour atténuer ce risque, vous pouvez créer une société de portefeuille afin d'agir à titre de propriétaire de votre entreprise. Vous pouvez transférer des fonds de votre société en exploitation à votre société de portefeuille à titre de dividendes libres d'impôts, ce qui réduit le montant pouvant être à risque dans votre société en exploitation.
3. **Utilisez une fiducie familiale** Les fiducies familiales peuvent protéger davantage les actifs et offrent la flexibilité de répartir et fractionner le bénéfice entre les membres de la famille. Cela peut même aider à multiplier l'exemption à vie des gains en capital de 800 000 \$ dont vous pouvez disposer lors de la vente de votre entreprise.

Pour obtenir davantage de conseils d'affaires de la Banque CIBC, veuillez visiter : cibc.com/conseilsauxentreprises



Cet article a été publié à l'origine dans le Globe and Mail ainsi que sur globeandmail.com dans le cadre d'une série d'articles parrainés sur la redéfinition de réussite par de petites entreprises produite par RandallAnthony Communications Inc. (randallanthony.com/TheRAC.ca), en collaboration avec le service publicitaire du Globe and Mail. La salle de presse du Globe and Mail n'a aucunement participé à sa création. Reproduction autorisée. Tous droits réservés.

Publié initialement le 1er octobre 2014.