



## Rencontrez la famille Tremblay

La transition de votre entreprise familiale exige une approche réfléchie et détaillée. En établissant votre plan successoral global, il est important d'évaluer l'état actuel de votre entreprise et la manière dont vous envisagez l'avenir. L'étude de cas ci-dessous met en lumière la façon dont la planification de la transition peut s'avérer avantageuse pour une famille dont les besoins et les champs d'intérêt sont diversifiés.

### Étude de cas : Édouard et Catherine Tremblay

Édouard Tremblay, 75 ans, est propriétaire d'entreprise. Il est marié à Catherine (74 ans) depuis 40 ans, et ils ont trois enfants d'âge adulte. Ils vivent en Ontario.

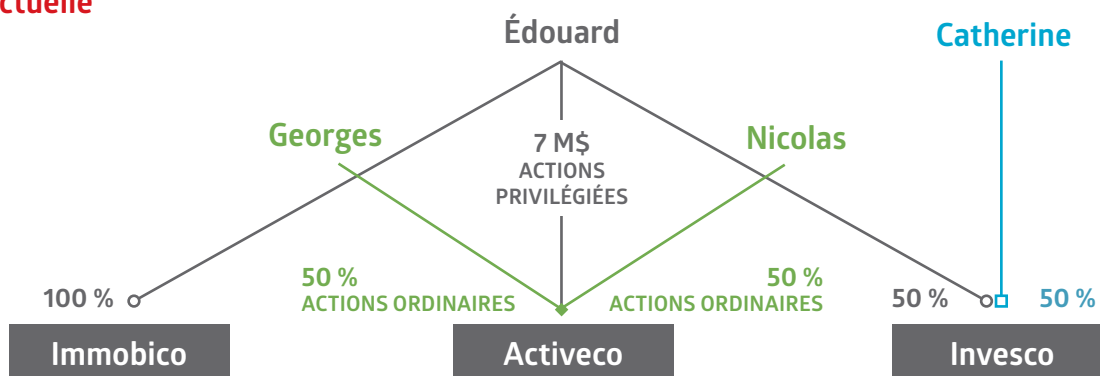
- Édouard a procédé à un gel successoral il y a quelques années et détient des actions privilégiées d'une valeur de 7 millions de dollars dans son entreprise familiale (« Activeco »). Ses deux fils (Georges, 35 ans, et Nicolas, 37 ans) détiennent chacun 50 % des actions ordinaires de l'entreprise et occupent tous deux des fonctions de gestion dans l'entreprise.
- Édouard détient une participation de 100 % dans une société immobilière (« Immobico »). Elle comprend un immeuble commercial qui sert à l'exploitation de l'entreprise, dont la juste valeur marchande (« JVM ») est de 4 millions de dollars et le prix de base est de 1 million de dollars.
- Édouard détient une participation de 50 % dans une société de placement (« Invesco »), à laquelle CIBC Wood Gundy offre un service de gestion professionnelle de placements. La JVM de la société s'élève à 2 millions de dollars (en fonction d'une JVM totale de 4 millions de dollars) et son prix de base, à 1 million de dollars (en fonction d'un prix de base total de 2 millions de dollars). L'autre 50 % est détenu par sa femme, Catherine.

- Édouard et Catherine sont copropriétaires de leur résidence principale, évaluée à 2 millions de dollars.
- Catherine éprouve des problèmes de santé : elle présente des signes de démence et nécessite des soins réguliers.
- Édouard et Catherine ont une fille, Julie, qui ne participe pas à l'entreprise familiale.

#### Objectifs du client

1. Transférer la propriété de l'entreprise à Georges et Nicolas.
2. Verser un revenu périodique garanti à Catherine.
3. Offrir une succession d'une valeur équitable (et non égale) à Julie.

### Structure actuelle



## Étape 1 : Planification testamentaire

Édouard et sa femme Catherine ont des testaments miroirs qui ont été mis à jour pour la dernière fois il y a dix ans. Selon les testaments, tous les biens sont transférés au conjoint survivant. Les règles régissant l'imposition au décès peuvent être complexes, surtout pour les propriétaires d'entreprise. Par conséquent, la succession peut bénéficier des services d'un fiduciaire compétent, comme un **consultant principal en fiducies et successions CIBC**, qui l'aidera à évaluer les diverses possibilités de planification après un décès.

### Recommandations en matière de planification

- Les testaments doivent être mis à jour tous les 3 à 5 ans, ou plus tôt si d'importants événements de la vie surviennent. En Ontario, un mariage peut annuler un testament, et un divorce peut annuler une donation à un ancien conjoint prévue dans un testament.
- En Ontario, la question des actions de sociétés privées peut être réglée dans un testament secondaire qui n'a pas à être homologué. Il s'agit d'une technique courante de planification de la succession à laquelle ont recours les propriétaires d'entreprise. Cette technique pourrait faire économiser 195 000 \$<sup>1</sup> à la mort d'Édouard.
- Grâce à une rencontre avec un **expert en planification de transition d'entreprise CIBC** et à un processus d'enquête, les faits et renseignements fournis ont relevé des lacunes et des occasions potentielles dans la planification fiscale et successorale de la famille Tremblay. Le testament d'Édouard, dans sa forme actuelle, transfère les actions de la société privée à Catherine. Il s'agit d'une technique courante utilisée dans les testaments pour reporter l'impôt au décès du premier conjoint; toutefois, cela n'est peut-être pas approprié pour les Tremblay. Catherine ne connaît rien de l'entreprise familiale, du portefeuille de placements ou de la société immobilière. Elle est également atteinte d'une maladie mentale. Reporter l'impôt sur les actions de la société privée pourrait ne pas être l'objectif le plus important! La famille Tremblay doit revoir la répartition des actions au moment du décès. Les actions de la société privée peuvent être transférées directement aux enfants, ce qui entraînerait de l'impôt à payer, ou peuvent être laissées dans une fiducie testamentaire de conjoint au bénéfice de Catherine, dont les biens seraient contrôlés par des fiduciaires compétents.
- Par suite d'autres rencontres tenues avec la famille, la décision est prise de transférer les actions détenues par Édouard directement aux enfants, entraînant un impôt à payer au décès.
- Le testament de Catherine prévoit le transfert de ses actions d'Invesco (JVM de 2 M\$) à Édouard.
  - Georges et Nicolas recevront les actions d'Immobico et d'Activeco (JVM de 5,5 M\$ chacune).
  - Julie recevra les actions d'Invesco (JVM de 4 M\$).



### Répartition de la succession

ACTIF DE LA SUCCESSION	GEORGES	NICOLAS	JULIE
Immobico	2 000 000 \$	2 000 000 \$	
Activeco	3 500 000 \$	3 500 000 \$	
Invesco			4 000 000 \$
Total	5 500 000 \$	5 500 000 \$	4 000 000 \$

- Dans l'exemple ci-dessus, les valeurs ne représentent pas une quote-part égale d'un tiers de la valeur de la succession. Les valeurs sont équitables (et non égales) et ont été convenues lors de rencontres tenues avec la famille.
- Nicolas et Georges se sont investis dans l'entreprise et l'ensemble de la famille a convenu de la répartition de la succession présentée ci-dessus.
- Grâce à une enquête approfondie, on sait que la résidence principale ne répond plus aux besoins d'Édouard et de Catherine. Une rencontre est donc tenue avec un **spécialiste de la planification successorale CIBC**, et un contrat de rente est souscrit afin qu'ils puissent obtenir un revenu périodique garanti adapté à leur mode de vie.

## Étape 2 : Liquidité de la succession

Édouard n'a jamais effectué de planification financière et ne connaît pas l'ampleur de l'impôt à payer sur sa déclaration finale. Il n'est pas familier avec la règle de disposition réputée et l'impôt à payer qui en découle s'il transfère les actions à une personne autre que sa conjointe (ou dans une fiducie testamentaire de conjoint). Actuellement, il n'a aucune assurance vie. Étant donné la répartition de la succession ci-dessus, un important montant d'impôt devra être payé au décès d'Édouard, ce qui ne sera pas le cas au décès de Catherine<sup>2</sup>.

### Recommandations en matière de planification

- Au moment du décès, il y a « disposition réputée » de tous les biens détenus, laquelle donne lieu à un montant d'impôt à payer (à quelques exceptions près).
- La valeur des actions de la société privée présente un gain en capital inhérent d'environ 12 millions de dollars.
- Grâce à certaines stratégies fiscales après décès<sup>3</sup>, l'impôt à payer au moment du décès peut être diminué à environ 5,4 millions de dollars<sup>4</sup>.
  - Les stratégies de planification après décès sont très complexes et une collaboration avec un consultant principal, Fiducies et successions CIBC peut faciliter la gestion de l'impôt à payer sur la déclaration finale.
  - Sans une bonne stratégie de planification fiscale après décès, une double, voire une triple imposition au décès est possible; un fiduciaire compétent est essentiel.
- L'assurance vie permanente peut servir à fournir les liquidités nécessaires à la succession afin de payer l'impôt sur la déclaration finale.
  - Sans l'assurance vie, le besoin de liquidités de la succession est d'environ 5,4 millions de dollars, ce qui exige que des actifs soient vendus. Dans bien des cas, l'entreprise familiale assure un revenu d'emploi à plusieurs membres de la famille; vendre la participation dans l'entreprise n'est donc pas une solution viable.
  - Le portefeuille de placements d'Invesco fait partie de la part de succession de Julie et ne pourra pas servir à payer l'impôt sur la déclaration finale.

Une rencontre avec un spécialiste de la planification successorale CIBC peut apporter des solutions pour répondre aux besoins en liquidité de la succession.

## Étape 3 : Planification de la transition d'une entreprise

À titre de fondateur de l'entreprise familiale, Édouard était ravi de voir qu'il existait un plan qui permettrait de transférer l'entreprise à ses deux fils, Georges et Nicolas.

Georges et Nicolas ont assuré la croissance de l'entreprise au cours des 20 dernières années et ont pu transmettre l'héritage familial laissé par Édouard. Georges et Nicolas sont maintenant dans la mi-cinquantaine et prévoient leur propre plan de transition. Ils reçoivent une offre de 30 millions de dollars de la part d'une société d'investissement privée pour l'entreprise. Georges et Nicolas envisagent d'accepter cette offre. *Ils n'auraient jamais imaginé que l'entreprise familiale pourrait valoir autant!*

### Recommandations en matière de planification

Alors que Georges prend place pour sa rencontre régulière avec son **conseiller Privabanque CIBC**, il ne peut résister à l'envie de lui annoncer la bonne nouvelle concernant l'offre de la société d'investissement privée. Pendant la conversation, le conseiller Privabanque pose plusieurs questions à Georges, notamment :

- Avez-vous déjà reçu une estimation indépendante pour l'entreprise familiale?
- Comment les entreprises du secteur sont-elles évaluées?
- Savez-vous si des entreprises concurrentes se sont vendues à un montant semblable?

Avec ces questions, Georges hésite à accepter l'offre initiale et en glisse un mot à Nicolas. Ce processus est nouveau pour eux, et il s'agit de la plus importante transaction financière de leur vie. Georges et Nicolas décident d'appeler le conseiller Privabanque CIBC pour lui poser d'autres questions et lui demander de l'aide dans le processus de vente.

La semaine suivante, Georges et Nicolas rencontrent un **expert en planification de transition d'entreprise CIBC** avec qui ils discutent de façon globale de la possibilité de conserver l'entreprise ou de la vendre. Ils déterminent qu'un transfert de l'entreprise familiale à une troisième génération et l'acquisition de l'entreprise par le personnel de gestion ne sont pas envisageables. Ils établissent qu'une vente intégrale de l'entreprise familiale représente la meilleure solution pour les familles.

Avec l'aide de la **Banque d'investissement CIBC – Marché intermédiaire**, Nicolas et Georges établissent une valeur appropriée pour l'entreprise et déterminent quels autres acquéreurs éventuels pourraient être intéressés. Grâce à ce processus, George et Nicolas apprennent que la valeur de l'entreprise familiale devrait être d'environ 40 millions de dollars et qu'un concurrent d'envergure nationale souhaite en faire l'acquisition. De plus, grâce à l'aide de plusieurs centres d'influence, le service de planification de la transition d'une entreprise de la Banque CIBC remarque qu'il serait possible de réaliser une réorganisation avant la vente dans le cadre d'une occasion de planification fiscale. Cette stratégie offre des économies d'impôt importantes en vue de la vente éventuelle.

Avec l'aide du service de planification de la transition d'une entreprise de la Banque CIBC, les Tremblay ont brillamment transféré l'entreprise familiale à la deuxième génération et ont maximisé la valeur après impôt de la vente finale.

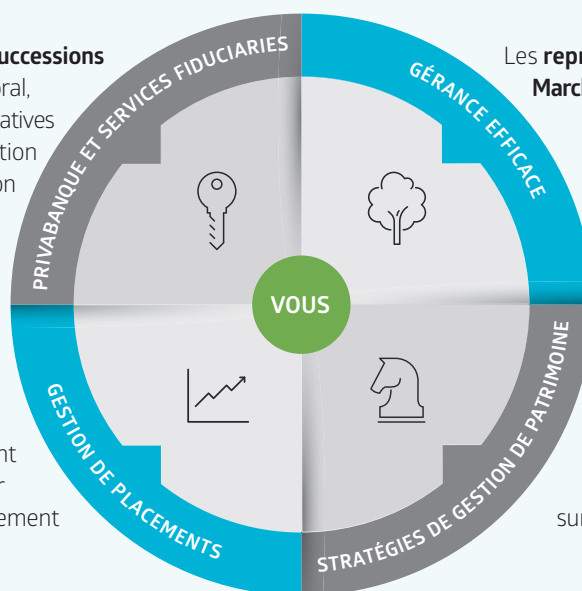
## En résumé

L'étape finale pour toute planification est de s'assurer que le plan correspond à la situation envisagée par le client. L'histoire de chaque famille est différente, tout comme le déroulement du processus. CIBC possède l'expertise pour diriger l'élaboration d'un plan de transition.

Les **conseillers Privabanque CIBC** élaborent des stratégies financières grâce à des solutions en une ou plusieurs devises qui répondent à vos besoins d'opérations bancaires courantes, de gestion de liquidités et de gestion de crédit.

Les **consultants principaux en fiducies et successions CIBC** agissent à titre de mandataire successoral, assumant toutes les responsabilités administratives relatives à votre succession, comme l'exécution et la coexécution testamentaires (liquidation et coliquidation au Québec), les mandats, l'administration de fiducies, de testaments et le règlement de successions.

Les **conseillers en placement CIBC Wood Gundy** vous offrent une grande variété de produits et services de placement et des conseils judicieux et impartiaux pour vous aider à prendre des décisions de placement éclairées, en fonction de vos priorités.



Les **experts en planification de transition d'entreprise CIBC** offrent des conseils objectifs et complets aux propriétaires d'entreprise quant aux diverses options dont ils disposent pour réaliser leurs projets et ceux de leur entreprise.

Les **représentants Banque d'investissement CIBC – Marché intermédiaire** vous guident dans l'évaluation de votre entreprise, le choix des acheteurs potentiels et le moment de la vente. Quand une vente est la stratégie de retrait désirée, ils lancent un processus concurrentiel et confidentiel afin d'obtenir des offres et de négocier les modalités de la transaction en votre nom.

Les **spécialistes de la planification successorale CIBC<sup>5</sup>** peuvent vous aider à mettre en oeuvre des solutions de planification successorale avantageuses sur le plan fiscal ainsi qu'à élaborer et à financer une convention de rachat.

**Communiquez avec votre conseiller pour en savoir plus sur les options de transition d'entreprise dont vous disposez. Il n'est jamais trop tôt pour commencer à en parler.**

<sup>1</sup> Frais d'homologation de l'Ontario de 1,5 % \* Valeur de l'entreprise d'Édouard de 13 000 000 \$.

<sup>2</sup> Édouard est en bonne santé et assurable. Compte tenu du transfert au conjoint survivant lors du décès de Catherine, il n'y aura aucun impôt à payer.

<sup>3</sup> En supposant que la « stratégie du pipeline » (la possibilité d'être assujéti à un taux d'imposition sur les gains en capital au décès) n'est pas disponible.

<sup>4</sup> À compter de 2017, le taux d'imposition le plus élevé d'Ontario pour les dividendes non admissibles est de 45,3 % \*; gain inhérent à la succession de 12 000 000 \$.

<sup>5</sup> Conseiller en sécurité financière au Québec.

Les conseillers CIBC fournissent des renseignements généraux sur des questions de planification fiscale, d'assurance et de succession; ils ne fournissent pas de conseils sur la fiscalité, la comptabilité ou le droit. Veuillez consulter un conseiller fiscal, un comptable, un agent en assurance de dommages et un conseiller juridique qualifié de votre choix pour obtenir des conseils spécialisés adaptés à vos besoins. « Gestion privée de patrimoine CIBC » représente des services offerts par la Banque CIBC et certaines de ses filiales, par l'intermédiaire de Privabanque CIBC; Gestion privée de portefeuille CIBC, une division de Gestion d'actifs CIBC inc. (GACI); Compagnie Trust CIBC; et CIBC Wood Gundy, une division de Marchés mondiaux CIBC inc. Le groupe Privabanque CIBC offre des solutions de Services Investisseurs CIBC inc. (« SICI »), de GACI et de produits de crédit. Les services de Gestion privée de patrimoine CIBC sont offerts aux personnes admissibles. Le logo CIBC et Gestion privée de patrimoine CIBC sont des marques déposées de la Banque CIBC.

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

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