

Synthèse Chefs en ligne

Transfert de l'entreprise à la relève 2^e partie

- Évolution des stratégies utilisées par nos chefs de PME pour protéger leurs actifs?
- Dans quelle mesure se réfèrent-ils à des professionnels?
- Quels sont les pièges à éviter?

Afin de répondre aux interrogations de plus en plus fréquentes des entrepreneurs québécois sur les façons de protéger leurs acquis et d'en permettre le transfert de génération en génération, l'équipe de Chefs en ligne s'est à nouveau penchée sur la question du transfert de l'entreprise à la relève **à l'automne 2008**.

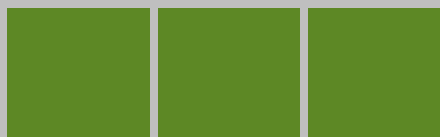
Cette fois, nous avons voulu mesurer l'évolution des stratégies utilisées depuis 2004 afin de prévoir le transfert d'une entreprise ainsi que l'encadrement et les conseils dont le propriétaire se munit afin de protéger et léguer ses avoirs.

Nous remercions chaleureusement les 28 membres qui ont répondu à nos questions dont voici le résumé.

1. En prévision du transfert de votre entreprise, quelles sont les stratégies que vous utilisez?

	Gel successoral	Fiducie discrétionnaire	Fiducie testamentaire	Cristallisation du gain en capital	Compagnie de gestion
2008	33.3%	44.4%	29.6%	48.2%	70.4%
2004	51.6%	12.9%	9.7%	25.8%	58%
Écart par rapport à 2004	-18.3%	+31.5%	+19.9%	+22.4%	+12.4%

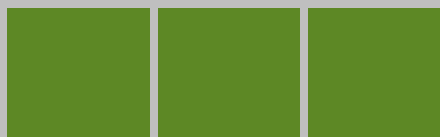
L'annexe AA « Combinaison des stratégies utilisées par les 28 membres répondants » est un tableau contenant l'ensemble des réponses des membres.



2. Faites-vous affaire avec un conseiller financier pour protéger vos actifs personnels et d'entreprise?
Quels avantages en retirez-vous?

Combinaison des professionnels utilisées par les 28 membres répondants
Automne 2008

Répondant #	Comptable	Fiscaliste	Avocat	Conseiller financier	Commentaires
1	x	x	x		Gain de temps et de sécurité, les lois du fisc étant variées et complexes.
2					Aucun
3		x		x	Beaucoup de choses à me faire confirmer dans les prochains mois. Mes actifs personnels sont confiés à un conseiller qui jusqu'à présent, n'est pas mêlé au dossier de l'entreprise.
4				x	En partie. Permet la constance et d'éviter l'éparpillement.
5				x	Pour obtenir -10% en 2008!
6					Je suis moi-même fiscaliste et je ne crois pas que le conseiller financier soit la bonne personne pour conseiller les entrepreneurs quant à la protection des actifs.
7	x				Il s'agit du comptable de l'entreprise. Par contre, je suis déjà en contact avec un conseiller financier que j'impliquerai dans le testament lorsque la réévaluation sera terminée.
8	x				Depuis 30 ans que je le connais, mon comptable externe a su bien me guider.
9	x				J'ai l'avantage d'être au courant de tous les véhicules possible.
10				x	Il est important de se tenir à jour sur les nouvelles pratiques.
11					
12					
13	x				Il travaille en étroite collaboration avec le fiscaliste de son bureau.
14				x	Me permet de bien évaluer les façons de faire et d'avoir le meilleur gain possible à moyen et long termes.
15				x	Je travaille avec 2 conseillers dont 1 de gestion privée.
16		x			C'est incontournable
17	x				Il s'agit d'un bureau multidisciplinaire qui a beaucoup d'expertise. Avantages: Compétences, objectivité, non intéressés à vendre placements et assurances.
18					Aucun
19				x	
20		x	x	x	Question très complexe et aucun entrepreneur n'a l'expertise nécessaire
21				x	C'est grâce à ses conseils et son assistance que j'ai pu constituer société de gestion, fiducie discrétionnaire et protection contre les impôts à payer au décès.
22				x	Utiliser les compétences et les connaissances d'un professionnel est assurément plus sécuritaire que mon simple jugement
23		x	x		C'est certain que je ne pourrais voir aussi clair sans ces gens.
24	x				C'est mon conjoint et il est mon meilleur conseiller pour le moment.
25				x	Il ne faut pas oublier que c'est un conseiller seulement, ce qui veut dire qu'on ne doit pas oublier de comprendre ce qu'on fait et de suivre son dossier.
26					
27	x				Notre firme agit comme conseiller financier et fiscal et tient compte des aspects professionnels et personnels.
28		x	x		J'utilise aussi un notaire.
	8	5	3	11	
	29,63%	18,52%	11,11%	40,74%	



3. Quels autres moyens utilisez-vous pour protéger vos actifs et votre relève?

- Séparer les immobilisations et les opérations pour éviter leur liquidation dans le cas d'éventuelle poursuite;
- Sortir des bénéfices chaque année;
- Faire une partie du financement à long terme via une compagnie de gestion pour éviter de garder trop de liquidités dans l'entreprise;
- Ne pas avoir ou vite régler les endossements aux institutions financières, attention à l'endettement;
- Favoriser les régimes de retraite individuels (RRI);
- Se munir d'assurances (vie, invalidité), d'un testament et d'un mandat d'inaptitude;
- Protéger ses placements par une diversification des maisons de courtage. Pour la relève, c'est l'assurance partnership qui fait le travail de protection nécessaire;
- Placer des liquidités de l'entreprise dans une famille de fonds d'investissement à l'intérieur de laquelle les placements sont gérés pour éliminer le plus possible les revenus d'intérêts qui commandent une imposition maximal;
- Utiliser une assurance vie universelle qui permet d'accumuler des sommes d'argent à l'abri de l'impôt.

4. Quels sont les pièges à éviter?

« Je crois qu'il faut prendre les moyens adaptés et adéquats à notre propre situation et ne pas agir en reproduisant ce que d'autres ont fait. Ils ont certainement fait ce qu'il fallait pour eux, mais c'est loin d'être sûr que c'est entièrement compatible avec ma propre situation, ce sujet étant complexe et touchant un ensemble de facteurs souvent personnels. »

« Prudence à la bourse et attention aux courtiers. »

« Il faut surveiller ses arrières constamment. Pour toutes sortes de raisons, j'ai été négligent sur cet aspect. Pourquoi est-ce que je mets tant d'efforts dans mon entreprise si c'est pour perdre une part de mes profits une fois qu'ils sont engrangés. Je dois définitivement me concentrer plus sur cet aspect de ma business. »

« Celui de ne pas magasiner le professionnel qui conseillera l'entrepreneur dans sa démarche. Il faut poser des questions et comparer. Cela nécessite du temps, il faut développer une bonne compréhension du dossier et le suivre de la même façon qu'on s'occupe d'un dossier particulier de notre entreprise. »

« Les coûts comptables et légaux sont très élevés dans ce genre de dossier et le piège, à mon avis, est de compliquer le dossier pour rien ; il faut travailler fort à garder ça simple. »

« Balance de vente sans garantie. »

« Je suis pris avec le quotidien et porte peu d'attention à ces questions et je me fie à des spécialistes. Les assurances-vie sont aussi un moyen de protéger l'entreprise sans la saignée aux décès d'associés. »

« Selon moi, les pièges à éviter sont l'endettement exagéré et de croire les beaux parleurs. »

« On ne doit pas donner d'actions aux nouveaux actionnaires de la relève, il doivent payer leurs actions pour qu'ils se sentent obligés à quelque chose, sinon ils se diront qu'ils n'ont rien à perdre. »

« Je pense que ce sont des dossiers complexes et qu'il vaut mieux les traiter plus tôt que plus tard. »



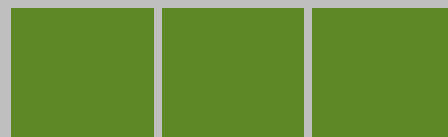
« Il faut se méfier des nombreuses institutions soi-disant spécialisées qui ne veulent en fait que profiter de nos avoirs en prétextant la compétence de planificateur. C'est à mon sens une perte de temps et d'énergie de commencer par ces vendeurs d'assurances ou de placements. À mon avis, ce sont les bureaux de comptables qui sont les mieux placés pour rassembler une équipe de fiscalistes, notaires, avocats et piloter ainsi le dossier vers des choses concrètes. »

« Essayer de faire ça tout seul et dans une fin de semaine. »

« Ne pas oublier de revoir son testament à chaque année, car tout évolue et se fier au passé est, dans ce domaine, une grave erreur. »

« Faire une gestion prudente de la transition. Prendre le temps de bien préparer le dossier et ne pas poser de gestes trop rapides. Y aller de façon calme et bien informée. Le plus gros piège à éviter, selon moi, est de faire une confiance aveugle à l'équipe qui nous entoure. On doit comprendre ce que l'équipe nous suggère et prendre nos décisions nous-mêmes, mais de façon éclairée. »

Encore une fois, merci à tous les répondants qui nous ont permis de rédiger cette synthèse!





Répondant #	a) Gel successoral	b) Fiducie discrétionnaire	c) Fiducie testamentaire	d) Cristallisation du gain en capital	e) Compagnie de gestion	Commentaires
1					x	
2		x			x	
3		x			x	
4		x	x	x	x	
5						Ce sujet n'est pas sur mon plan avant au moins 10 ans.
6			x			Aucune relève n'a été planifiée.
7		x		x	x	
8	x			x	x	
9	x	x		x	x	
10		x		x	x	
11	x	x	x	x	x	
12						Mon transfert est réglé seulement en cas de décès.
13						Je n'ai encore rien fait, mais j'envisage le gel successoral pour vendre à des tiers.
14				x		
15		x		x	x	
16	x	x	x	x	x	Nous avons aussi une convention d'actionnaires.
17	x				x	
18						Nous n'avons aucun de ceux décrits. Nous n'avons qu'un testament.
19						Je suis en processus et toutes les options sont envisagées.
20	x	x		x	x	
21	x	x	x	x	x	
22	x			x	x	
23			x		x	
24						
25	x	x	x	x	x	
26						J'ai rencontré un cabinet qui me suggérait de faire des fiducies de protection d'actifs et je suis supposé nous suivre avec eux plus tard cet automne.
27					x	
28			x		x	
	9	12	8	13	19	
	33,33%	44,44%	29,63%	48,15%	70,37%	