

09.06.2011 - 08:45 - LÉONIE LAFLAMME-SAVOIE

Développement des affaires

Relève : transférer les avoirs et le savoir

CONGRÈS DE L'IQPF – Le planificateur financier est le joueur de centre de l'équipe de spécialistes qui collaborent dans les différentes étapes du transfert d'une entreprise à la relève.

« Bien que le transfert se fera avec l'aide de plusieurs professionnels, comme des avocats ou des fiscalistes, le planificateur financier a un rôle de vulgarisateur et de facilitateur à jouer dans le processus », a expliqué Annie Boivin, planificatrice financière, fiscaliste et formatrice lors de la présentation qu'elle a donné en collaboration avec la psychologue organisationnelle, Josée Blondin, au Congrès annuel de l'IQPF.

Ayant elles-mêmes collaborées dans plusieurs transferts d'entreprise, Annie Boivin et Josée Blondin, soutiennent que le planificateur financier a beaucoup à apporter aux autres spécialistes impliqués dans le processus.

« Dans la vraie vie, on entre dans des transactions et on voit que les spécialistes ont bien géré leur petite partie de l'opération, mais que beaucoup de choses ont été oubliées, rappelle Annie Boivin. C'est au planificateur de coller les morceaux ensemble et de faire les liens. De plus, un transfert d'entreprise est une occasion en or pour le planificateur financier de resserrer ses liens avec la famille de l'entrepreneur qui prend sa retraite et d'en nouer de nouveaux avec celui qui prendra sa place. »

Première préoccupation à avoir : la préparation. Un transfert d'entreprise ne se fait pas du jour au lendemain, l'entrepreneur doit amorcer le processus au moins deux ans d'avance afin de pouvoir jouir, notamment, des différents programmes fiscaux en place s'il y a lieu. C'est à cette étape que le planificateur financier tentera d'obtenir l'évaluation de la juste valeur marchande (JVM) de l'entreprise.

« Cette évaluation de la JVM, nécessaire dans la planification retraite de l'entrepreneur, donnera confiance au client et permettra de voir si l'entreprise vaut assez pour combler ses besoins de retraite, souligne Annie Boivin. On doit ensuite chercher à trouver la relève : viendra-t-elle de la famille, d'employés de l'entreprise ou d'un concurrent qui souhaitera acheter l'entreprise? »

Selon Développement économique, et innovation, exportation Québec, la plupart des entrepreneurs passent près de 80 000 heures à développer leur entreprise et quelques heures seulement, lorsqu'ils le font, à préparer leur propre relève. Il n'est donc pas étonnant de savoir que les entrepreneurs auront besoin d'être rassurés : « Ils quittent quelque chose qu'ils ont passé une bonne partie de leur vie à bâtir, note Annie Boivin. Ça peut être paniquant. »

Il faut également être très attentif aux besoins de la famille puisqu'il arrive souvent que l'entrepreneur présume que ses enfants sont intéressés à reprendre l'entreprise alors qu'ils ne le sont pas : « De plus, est-ce vraiment le plus vieux des enfants qui fera nécessairement le meilleur patron? Il faut aussi faire attention aux conjoints qui, bien qu'ils ne soient pas actionnaires, s'immiscent parfois dans la gestion de l'entreprise. »

La nature de la relève viendra limiter les options du client en matière de transfert. Par exemple, s'il vend à une personne liée, l'entrepreneur ne pourra généralement pas bénéficier de l'exemption d'impôt sur les premiers [750 000\\$ de gain en capital](#) accordée en cas de vente d'une entreprise. L'entrepreneur peut aussi choisir de vendre, de donner son entreprise ou d'appliquer des techniques de gel successoral.

« S'il choisit de vendre : vendra-t-il des actions ou des actifs? S'il choisit de vendre des actions, il sera imposé à un taux marginal maximum de 24%. S'il vend les actifs et qu'il garde son entreprise, ainsi transformée en société de gestion, il pourra se verser des dividendes qui seront imposés, en moyenne, autour de 34%. »

Il ne faut pas non plus oublier les employés actuels de l'entreprise lors du transfert puisque le capital humain fait partie intégrante de la valeur de l'entreprise. S'ils quittent tous le navire en même temps que leur patron, l'entreprise perdra beaucoup de sa valeur.

« Nous suggérons alors aux entrepreneurs de mettre en place des outils tels que les REER collectifs, les [Régime de participation différée aux bénéfices \(RPDB\)](#), les régimes de retraite simplifiés ainsi que les régimes de participation des employés aux bénéfices (RPEB) », indique Annie Boivin.