

L'importance du plan de gestion de patrimoine pour le propriétaire d'entreprise

Le propriétaire d'entreprise doit intégrer ses objectifs personnels aux besoins de son organisation, et ce, aux différentes étapes de sa vie et du cycle de vie de son entreprise. En raison du temps et de l'énergie qu'il consacre à ses affaires, il lui reste souvent peu de temps pour les questions personnelles et familiales. Un plan de gestion de patrimoine mûrement réfléchi permettra de définir ses besoins, ses priorités et ceux de l'entreprise.

Le propriétaire est la force motrice de son entreprise. Il y pense constamment, innovant et apportant des changements qui les mèneront tous les deux à la réussite.

Lancer sa propre entreprise et en assurer l'exploitation n'est pas donné à tous. Travailler à son compte, c'est accepter de s'engager à fond et ne pas compter ses heures ni mesurer ses efforts. La réussite à long terme repose aussi sur le savoir-faire, la passion et la capacité à prendre des risques judicieux et calculés afin d'améliorer sa situation financière – de façon durable.

Objectifs personnels et objectifs d'affaires

Le propriétaire d'une entreprise privée est aux prises avec le défi constant de trouver un juste équilibre entre les besoins de son entreprise et ceux de sa famille. Il est souvent contraint de sacrifier beaucoup de son temps et de son argent pour faire en sorte que l'entreprise en arrive à générer des rentrées de fonds soutenues et à croître suffisamment pour qu'il puisse réaliser ses objectifs financiers.

L'attention qu'il accorde à l'entreprise est telle qu'il tend à négliger ces objectifs et à remettre à plus tard la prise de décision sur des aspects importants d'un plan de gestion de patrimoine, notamment :

- la planification financière;
- la planification fiscale;
- les questions de succession et de fiducie;
- la philanthropie;
- la relève de l'entreprise.

Un plan de gestion de patrimoine peut couvrir tous ces aspects afin de répondre aux besoins d'une entreprise et de son propriétaire. Il permet à ce dernier de tirer le meilleur parti de ses actifs et aide à les protéger, et veille à ce que son patrimoine soit légué aux bonnes personnes. Un plan de gestion de patrimoine efficace fait appel à des stratégies avantageuses sur le plan fiscal dans tous les aspects des transactions financières, prévoit une retraite confortable, tient compte des imprévus et prend soin des êtres chers – maintenant et dans l'avenir.

Le plan de gestion de patrimoine

Un plan de gestion de patrimoine global met l'accent sur la situation dans son ensemble en mettant en œuvre des stratégies personnalisées pour atteindre trois objectifs principaux, à savoir l'accumulation, la préservation et la distribution du patrimoine. La mise en œuvre d'un plan de

gestion de patrimoine et l'atteinte des objectifs principaux en matière de patrimoine sont rendues possibles par la mise en place d'un processus de planification financière qui prévoit la mise au clair des objectifs, la détermination des obstacles et l'exploration des options, l'évaluation des recommandations présentées dans le plan, le choix des solutions et des stratégies qui satisfont le mieux les besoins et les objectifs, l'exécution du plan et sa révision périodique.

Un plan financier personnel ainsi qu'un plan d'affaires pour l'entreprise devraient faire partie de la planification de patrimoine d'un propriétaire d'entreprise. Les plans d'affaires et les plans financiers personnels ne visent pas du tout les

mêmes objectifs, mais pour le propriétaire d'entreprise, il est très important qu'ils soient bien coordonnés.

Dans sa forme la plus sommaire, le plan d'affaires décrit les mesures que prendra l'entreprise pour réaliser des bénéfices, prendre de l'expansion et préserver la croissance et la durabilité de ses activités. Il est possible de puiser dans ces profits et la valeur éventuelle de l'entreprise pour réaliser des objectifs personnels et familiaux, qui auront été intégrés à un plan financier personnel. Les plans de gestion des liquidités, la planification fiscale, la planification des placements, la planification d'assurance, la planification de la retraite et de la relève, et la planification successorale peuvent faire partie de ces objectifs.



Priorités dans le plan financier personnel d'un propriétaire d'entreprise

Gestion des liquidités

Les entreprises en phase de démarrage ont habituellement des besoins d'investissements élevés par rapport aux revenus qu'elles sont en mesure de générer. L'accès au capital d'investissement et le réinvestissement du bénéfice dans l'entreprise peuvent être en concurrence avec le besoin de liquidités pour répondre aux besoins personnels et familiaux. Le revenu de l'entreprise devrait financer les activités courantes, mais il sera également nécessaire pour financer le style de vie, les frais de subsistance quotidiens et l'épargne en vue de la réalisation d'autres objectifs du propriétaire d'entreprise et de sa famille, et pour gérer les dettes.

Il est important de choisir la bonne structure d'entreprise pour optimiser l'efficacité fiscale, mais aussi pour protéger le propriétaire et les actifs qu'il a accumulés dans l'entreprise et ailleurs.

De nombreuses stratégies d'économie d'impôt peuvent être mises en œuvre avec l'aide et les conseils d'un fiscaliste. Pensons aux fiducies familiales, aux sociétés de portefeuille, aux dons de bienfaisance, à la planification de l'exonération des gains en capital, au gel successoral, à la constitution en personne morale, à l'optimisation de l'épargne-retraite au moyen d'un régime enregistré d'épargne-retraite (REER), au régime de retraite individuel (RRI) et aux conventions de retraite.

Les stratégies de fractionnement du revenu peuvent être efficaces pour réduire la facture fiscale globale d'un propriétaire

Travailler à son compte exige beaucoup de temps et d'efforts.

Même s'il est possible de puiser dans les profits réguliers pour subvenir à des besoins personnels, une entreprise peut représenter un actif non liquide important pour son propriétaire. Une gestion financière rigoureuse est essentielle à la stabilité à long terme de l'entreprise et à la croissance du patrimoine personnel tout au long d'une vie. L'entreprise et son propriétaire peuvent tirer parti d'une approche prudente et efficace en ce qui a trait à la gestion des liquidités.

Planification fiscale

La réduction au minimum des impôts est un facteur important qui contribue à une approche efficace en matière de gestion des liquidités. Il est plus avantageux, pour un propriétaire d'entreprise, d'avoir un plan qui tient compte à la fois de ses impôts personnels et de ceux de son entreprise. Laisser des fonds dans une entreprise constituée en société permet de réduire au minimum les impôts, en particulier si celle-ci peut appliquer la déduction accordée aux petites entreprises à cette fin. Si cette stratégie limite la croissance des actifs de placement personnels, elle présente néanmoins des avantages pour l'entreprise et, à long terme, pour le propriétaire.

d'entreprise. Par exemple, il est possible d'attribuer des actifs ou des revenus à un conjoint ou à d'autres membres de la famille, sous réserve des diverses règles d'attribution et règles anti-évitement. Compte tenu de leur complexité, les fiducies ou les autres structures de propriété avantageuses sur le plan fiscal ne devraient être établies qu'en consultation avec des conseillers fiscaux et juridiques.

Planification des placements

La répartition de l'actif est le point de départ d'une stratégie de placement fructueuse. Toutefois, pour un propriétaire d'entreprise, la diversification des activités est un élément qu'il est important de prendre en considération. La plupart des actifs financiers d'un propriétaire étant immobilisés dans son entreprise, la réalisation d'autres objectifs financiers dépend de l'épargne et des placements à l'extérieur de l'entreprise, dans des comptes tels qu'un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) ou un compte de régime enregistré d'épargne-études (REEE), ou dans une société de portefeuille privée.

Si des fonds excédentaires sont conservés dans l'entreprise ou la société, il est toujours possible de les investir. Il faut



être prudent en ce qui concerne la liquidité et la sécurité des placements de cette nature, surtout si l'entreprise estime qu'elle aura besoin de liquidités à court ou à moyen terme.

Planification d'assurance

Pour trouver le meilleur moyen de protéger le propriétaire d'entreprise, sa famille et son organisation, il faut posséder des connaissances spécialisées en matière de stratégies axées sur le risque et l'assurance. Dans certains cas, il peut être avantageux que l'assurance soit détenue par l'entreprise plutôt qu'à titre personnel.

Les risques d'invalidité, de maladie grave ou de décès du propriétaire font partie des risques liés à la santé qu'il est possible de pallier au moyen d'une assurance. En effet, l'assurance peut procurer les fonds nécessaires pour protéger la famille du propriétaire dans de telles éventualités. Il existe des polices d'assurance qui aident à combler les besoins de l'entreprise. Pensons à celles qui prévoient le paiement des

frais généraux de l'entreprise pendant que le propriétaire est dans l'incapacité de travailler.

L'assurance vie doit également être prise en compte dans la planification successorale du propriétaire, car elle peut servir à rembourser des dettes d'entreprise. Parmi les nombreux usages que l'on peut en faire, mentionnons le financement de conventions de rachat d'actions conclues avec d'autres actionnaires, le règlement de dettes fiscales exigibles après le décès ou la constitution d'un héritage pour les enfants qui ne prennent pas la relève de l'entreprise.

Planification de la retraite et de la relève

Le propriétaire d'entreprise consacre souvent tous ses efforts à ses affaires et n'épargne pas périodiquement pour sa retraite. Il existe un certain nombre d'options avantageuses sur le plan fiscal pour l'aider à épargner en prévision de sa retraite ou de son départ de l'entreprise. Parmi ces options, mentionnons le RRI, le régime de pension agréé collectif

(RPAC) (offert uniquement dans certaines provinces), le CELI, le régime de retraite assurée et le REER.

Le propriétaire vendra-t-il son entreprise, se versera-t-il régulièrement des dividendes ou maintiendra-t-il son salaire pour financer sa retraite? Un plan de relève prépare le propriétaire, sa famille et ses employés au jour du départ du propriétaire de l'entreprise.

Les professionnels qui se spécialisent en planification de la relève laissent entendre que la planification devrait déjà être amorcée 10 ans avant le départ prévu du propriétaire d'entreprise pour que la transmission soit réussie. Cela donne en effet aux enfants du propriétaire ou aux cadres supérieurs le temps de s'acclimater à leur nouveau rôle et d'établir leur autorité. Si le plan de relève prévoit la vente de l'entreprise à des personnes qui ne font pas partie de la famille, le vendeur peut souscrire une assurance sur la vie de l'acheteur. En cas de décès prématuré de ce dernier, l'assurance permettra ainsi de rembourser les prêts en cours sans qu'il soit nécessaire de puiser dans les ressources de l'entreprise.

Planification successorale

Le propriétaire d'entreprise devrait s'assurer que ses objectifs en matière de succession et d'héritage sont consignés et qu'ils prévoient ce qu'il adviendra des actifs de son organisation – et avoir à tout le moins un testament à jour. Il est bon d'avoir un testament valide et, dans les provinces qui l'autorisent, un testament secondaire pour les actifs de l'entreprise afin de réduire au minimum les frais d'homologation à venir. Au moment de réviser le testament du propriétaire d'entreprise, il faut aussi mettre à jour les procurations et donner à des personnes de confiance les pouvoirs nécessaires pour qu'elles puissent assurer la relève en cas d'inaptitude du propriétaire.

Dans son testament, le propriétaire peut avoir donné des instructions sur la façon de gérer l'entreprise après son décès. Qu'il souhaite la réorganisation de l'entreprise, sa liquidation, sa vente ou la continuité de son exploitation, il serait sage que des dispositions adéquates soient prévues à cette fin dans le testament. Il importe que les instructions du testament n'aillent pas à l'encontre des contrats existants, comme les conventions d'actionnaires, les contrats de prêt et les billets.

Conclusion

Le plan de gestion de patrimoine rend le propriétaire d'entreprise plus confiant à l'égard de sa progression vers l'atteinte de ses objectifs personnels et d'affaires.

La planification de patrimoine peut être complexe pour le propriétaire d'entreprise, compte tenu des réalités différentes de ses situations personnelle et professionnelle. Celui-ci a tout intérêt à séparer ses objectifs financiers personnels de ceux de son entreprise, et à s'efforcer de concrétiser ces priorités au moyen d'un plan financier personnel au fil des phases des cycles de vie de sa famille et de son entreprise.

Nous sommes d'avis que la planification et les conseils professionnels vont de pair. En faisant équipe avec des professionnels en services financiers de BMO qui comprennent l'importance de tenir compte de ses besoins personnels, le propriétaire d'entreprise peut obtenir des conseils adaptés à ses besoins personnels et professionnels, et planifier un avenir financier plus solide.

BMO  **Gestion de patrimoine**

lci, pour vous.^{MC}

Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exhaustivité ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement, et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Services financiers Inc.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction du document, sous quelque forme que ce soit, ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication, est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.