

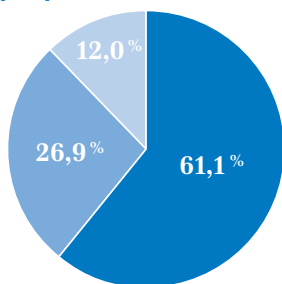
La PME et l'importance de planifier la relève

Près de deux propriétaires sur cinq se demandent qui prendra la relève de leur entreprise et comment ils feront la transition.

Cependant, la majorité d'entre eux n'ont aucune stratégie concrète pour faciliter leur départ ou assurer la continuité de l'entreprise. En se préparant à la retraite, les propriétaires de PME doivent savoir que le moment et les modalités de leur départ auront une grande incidence sur leur situation financière personnelle et sur l'avenir de leur entreprise.

À titre de propriétaire d'entreprise, vous consacrez beaucoup de temps, d'énergie et, dans certains cas, d'argent, à son développement. Avant la retraite, vous devrez vous poser certaines questions : Faut-il vendre l'entreprise et, si oui, à quel prix? Vos enfants continueront-ils de l'exploiter ou sera-t-elle transmise à d'autres personnes? Qu'advient-il des employés? Qui s'occupera des clients habituels? Souvent négligées, ces questions importantes forment toutefois la base d'un plan de relève formel. Sans plan, on peut croire que nombre de propriétaires de PME quitteront simplement l'entreprise et qu'ils ne sont qu'une poignée à prévoir la relève¹.

Négligence à planifier la relève chez les propriétaires de PME



- N'ont jamais songé à planifier la relève ou n'ont pas de plan.
- Ont un plan de relève formel.
- Ont un plan de relève informel.

La planification demeure un élément clé du succès

Processus de longue haleine, la planification de la relève doit être amorcée tôt. Il faut des années pour dresser et mettre en œuvre un plan formel qui facilitera le départ à la retraite pour vous et la continuité de l'entreprise pour les employés et les clients. La planification permet d'estimer la valeur de l'entreprise, de repérer les acheteurs potentiels à l'interne ou à l'externe et de déterminer le moment le plus propice à la vente. Cet exercice donne aussi l'occasion de définir les options qui s'offrent à vous avant votre départ.

En tant que propriétaire, vous concentrez peut-être beaucoup d'actifs financiers dans l'entreprise. Il est donc primordial de déterminer si vous financerez votre retraite avec votre entreprise ou avec d'autres actifs. D'où la nécessité d'étudier vos options avant votre départ. Si vous voulez passer les rênes à un membre de la famille, il serait sage d'en discuter bien avant votre retraite. Votre candidat n'aura peut-être pas les compétences requises ou même le désir de prendre votre relai. Par contre, si vous acceptez l'offre d'achat d'un concurrent ou d'un partenaire, ou si vous comptez former un nouvel employé pour vous succéder, il serait dans votre intérêt de tirer le maximum de la vente.

Stratégies de départ

Vous pouvez intégrer des stratégies financières et fiscales à votre plan de relève afin de maximiser le produit de la cession de l'entreprise. Par exemple, si vous voulez passer le flambeau à des membres de la famille, vous pourriez opter pour un « gel successoral », qui vous permettra de conserver une participation dans l'entreprise et d'en tirer un éventuel revenu de retraite, tout en cédant la plus-value de l'entreprise à la nouvelle génération. Si l'entreprise est constituée en société, vous pouvez peut-être réclamer l'exemption pour gains en capital de 800 000 \$ à la vente des actions, ce qui représente des économies d'impôt substantielles.

D'autres stratégies permettent de maximiser le revenu de retraite tiré de l'entreprise et de la transition. Par exemple, vous pourriez établir un plan de retraite individuel ou une convention de retraite. En outre, il existe des stratégies d'assurance efficaces sur le plan des impôts et des coûts, conçues pour générer un revenu de retraite supplémentaire, tout en préservant des actifs pour vos héritiers. Vous pouvez aussi conserver un rôle de conseiller dans l'entreprise durant un certain nombre d'années.

Les travailleurs autonomes et les propriétaires de petite entreprise s'exposent à une diminution du revenu de retraite s'ils négligent la planification et ratent ainsi les occasions d'exploiter au maximum certaines options potentiellement enrichissantes sur le plan financier et personnel.



Questions à se poser avant le départ à la retraite :

- Quelle est la juste valeur marchande de l'entreprise?
- Quelle est l'importance de l'entreprise pour vous et votre famille?
- Qui choisiriez-vous pour vous succéder à la tête de l'entreprise?
- L'un de vos enfants pourrait-il prendre la relève? Comment cette décision affecterait-elle les autres membres de la famille?
- Quand partirez-vous à la retraite? Combien de temps faudra-t-il pour former un successeur?
- Quel rôle jouerez-vous dans l'entreprise après votre départ?
- Avez-vous consulté un fiscaliste pour connaître les stratégies fiscales auxquelles vous pourriez avoir accès une fois la transition engagée?
- Savez-vous combien il vous faudra pour maintenir votre train de vie à la retraite?



Pour en savoir plus, nous vous invitons à consulter votre planificateur financier de BMO..

BMO  **Groupe financier**

Ici, pour vous.^{MC}

BMO Groupe financier publie ce document à l'intention des clients et à titre indicatif seulement. L'information fournie correspond à celle qui était disponible à la date de publication. Elle provient de sources que nous estimons fiables, mais elle n'est pas garantie, peut être incomplète et peut changer sans préavis.

Les commentaires émis dans le présent document ne doivent pas être interprétés comme étant une analyse définitive de la législation relative à l'impôt. Ces commentaires sont de nature générale, et l'on recommande à chaque investisseur d'obtenir des conseils professionnels sur sa situation fiscale particulière.

^{MD} « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns, veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour plus de précisions.

BMO Nesbitt Burns Inc. est membre du Fonds canadien de protection des épargnants. Membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par la Banque de Montréal. Les services de gestion de portefeuille sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., 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 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.

Tous droits réservés. La reproduction, complète ou partielle, du présent article sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication est interdite sans l'autorisation expresse écrite de BMO Groupe financier. ^R Le terme « planificateur financier de BMO » désigne les planificateurs financiers - Placements et retraite qui sont des représentants de BMO Investissements Inc., un cabinet de services financiers et une entité juridique distincte de la Banque de Montréal.

^{MC/MD} Marque de commerce/marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.