

Valeur nette



Innovation : Améliorer son entreprise pour créer de la richesse

Pour les propriétaires d'entreprise canadiens du secteur privé, l'innovation peut être définie comme « l'exploitation fructueuse de nouvelles idées permettant d'améliorer les processus, d'offrir de nouveaux produits et services améliorés sur le marché, d'augmenter l'efficacité et, ce qui est le plus important, d'améliorer le rendement ».

Dans son livre novateur paru en 1985, *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, Peter Drucker, célèbre conseiller en gestion et auteur, décrit l'innovation comme l'instrument propre à l'entrepreneuriat, la démarche qui confère aux ressources une nouvelle capacité à créer de la richesse.

L'innovation n'est pas la même chose que l'invention et ne s'appuie pas nécessairement sur la technologie. La définition de M. Drucker a été élaborée avant l'apparition des avancées technologiques comme les téléphones intelligents, les applications, l'intelligence artificielle et les médias sociaux qui sont aujourd'hui très utilisés et sur lesquels on compte largement.

L'innovation et les changements organisationnels rentables ne requièrent pas nécessairement de grands investissements financiers, ni une équipe composée de diplômés en informatique, d'ingénieurs et d'autres spécialistes techniques. Pour déployer des innovations qui contribuent à créer de la richesse, les propriétaires d'entreprise canadiens n'ont besoin que de leadership et de motivation, du soutien de leur famille, de leurs associés et de leurs employés, et du désir de s'améliorer. Parfois, de simples innovations d'une faible technicité peuvent aider une entreprise à offrir une nouvelle expérience à ses clients, à ses employés et à son secteur d'activité.

BMO Gestion de patrimoine a commandé un sondage pour en apprendre plus sur la façon dont les propriétaires d'une petite entreprise canadiens perçoivent l'innovation et sur la façon dont elle peut les aider. On a demandé aux propriétaires d'une petite entreprise de nommer les trois principales raisons qui les poussent à mettre en œuvre des solutions novatrices. Répondre aux besoins des clients a été la principale raison nommée (indiquée par 70 % des répondants), suivie de créer un meilleur produit ou service (66 %) et de maintenir la

À propos de BMO Nesbitt Burns

L'une des principales sociétés de placement de plein exercice en Amérique du Nord, BMO Nesbitt Burns s'est engagée, depuis 1912, à aider ses clients à atteindre leurs objectifs de placement. Aujourd'hui, la société met tout en œuvre pour répondre aux besoins des investisseurs en leur proposant une méthode personnalisée de gestion de patrimoine. Soutenue par un service de recherche de premier ordre du secteur, elle croit qu'il est de la plus grande importance de maintenir de solides relations avec les clients et de leur fournir des solutions de pointe. Membre de BMO Groupe financier, BMO Nesbitt Burns fait par ailleurs profiter ses clients de l'une des plus vastes gammes de solutions et de services de gestion de patrimoine actuellement offertes sur le marché.

Pour en savoir plus, visitez bmo.com/nesbitburns.



croissance et la durabilité de l'entreprise (61 %). Les femmes et les entrepreneurs plus âgés étaient davantage axés sur les clients, tandis que les hommes et les jeunes propriétaires d'entreprise se concentraient dans une plus grande mesure sur la création de meilleurs produits ou services.

Les données démographiques et l'innovation au Canada

On compte plus de 1,1 million de petites entreprises au Canada, qui emploient plus de 70 % des travailleurs du pays. L'une des raisons pour lesquelles environ la moitié de ces entreprises n'arrivent pas à traverser leurs cinq premières années d'existence est peut-être que les entreprises canadiennes sont habituellement moins performantes sur le plan de l'innovation.

De nombreux propriétaires de petite entreprise peuvent tirer de précieux enseignements en mesurant la réussite des innovations qu'ils déploient au moyen des indicateurs de rendement que les grandes entreprises canadiennes utilisent. Les entreprises qui croient que l'innovation leur offre la possibilité de gagner des parts de marché, de lancer de nouveaux produits et d'augmenter leurs profits ne se contentent pas de mesurer les ratios financiers comme la rentabilité et la croissance du profit. Les entreprises d'avant-garde élaborent une combinaison de mesures qui leur est propre et qui tient compte de facteurs subjectifs et comportementaux, comme le leadership, les employés et les avis des clients. Le processus d'innovation ne devrait pas avoir de fin.

Accélérateurs d'entreprises et réseaux de soutien

Comme on le voit en particulier dans le domaine de la technologie, il existe un réseau d'accélérateurs, d'incubateurs et de carrefours qui permet aux entrepreneurs de collaborer avec des mentors expérimentés au sein d'environnements accueillants, et même d'attirer du financement. Bien que la région entre Waterloo et Toronto soit largement reconnue pour être la « Silicon Valley » du Canada, on trouve une expertise technologique considérable – et un grand nombre d'entreprises novatrices soutenues – partout au pays.

Le soutien offert par les accélérateurs, les incubateurs et les carrefours dépasse de loin l'aide au lancement des nouvelles entreprises du secteur des technologies. Il existe de nombreuses ressources qui soutiennent l'innovation dans les entreprises non spécialisées dans la technologie.

- Le Réseau Entreprises Canada, fruit d'une collaboration entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et des organismes sans but lucratif, soutient des entreprises très diversifiées, du démarrage jusqu'aux étapes d'expansion.
- Des organismes qui offrent du coaching, du mentorat et de la formation partout au pays sont répertoriés sur le site Web de Réseau Entreprises Canada.
- Les jeunes entrepreneurs de l'Ontario peuvent tirer parti de programmes ciblés, comme le programme d'accélération pour les jeunes entrepreneurs.

L'importance de ces ressources a été mise en évidence par les propriétaires d'une petite entreprise qui ont répondu au sondage. Lorsqu'on leur a demandé d'indiquer les trois principaux facteurs de réussite en innovation, ils ont répondu l'accès à un réseau de relations (70 %), l'accès au financement (69 %), les partenariats avec les employés, les fournisseurs et les clients (60 %) et l'accès à des programmes de mentorat (46 %). L'accès à des incubateurs et à des accélérateurs n'a été nommé que par 20 % des répondants.

La participation

Les propriétaires d'une petite entreprise canadiens devraient voir au-delà des accélérateurs, des incubateurs et des carrefours. Joindre un groupe d'affaires, trouver un mentor et s'entourer de professionnels qui leur ressemblent peut offrir aux entrepreneurs des avantages à court et à long terme qui favoriseront l'innovation et la croissance.

La rentabilité, le patrimoine personnel et les risques

Les entrepreneurs canadiens qui exploitent une petite entreprise prennent souvent un risque financier personnel. Ils doivent donc

équilibrer ce risque en évitant d'élaborer un plan de gestion de patrimoine trop audacieux. Même s'ils ont souvent une grande expertise dans leur secteur d'activité, il peut être risqué d'investir des fonds personnels et des fonds de retraite dans ce même secteur. Lorsque la richesse est largement concentrée dans un seul secteur d'activité, les effets peuvent être très négatifs si celui-ci s'essouffle. Une approche équilibrée, qui comprend des placements personnels et des placements de retraite dans d'autres secteurs d'activité et d'autres régions, peut aider à atténuer le risque.

Bien que de nombreux entrepreneurs espèrent vendre leur entreprise pour financer leur retraite, ce n'est pas toujours si facile. Seul un faible pourcentage des entreprises sont finalement vendues au moment où un propriétaire choisit de prendre sa retraite. Mettez plutôt en place un plan pour mettre de l'argent de côté en vue de l'avenir chaque année. Ces fonds devraient être investis d'une façon diversifiée qui vous permettra de financer vos objectifs à long terme, comme votre retraite. Au moment de prendre des décisions en matière de placements, de diversification, de retraite et de planification du patrimoine, les conseils d'un professionnel sont essentiels.

La santé est également un risque auquel peuvent faire face les propriétaires d'une petite entreprise. Il est important d'avoir une assurance personnelle pour atténuer les risques liés aux événements

qui influencent la capacité à travailler. L'assurance peut aider à payer les factures, à maintenir les activités de l'entreprise et à payer les employés jusqu'à ce que le propriétaire soit rétabli.

Conclusion

Apprenez de vos échecs. Ne vous contentez pas de rechercher les employés les plus talentueux de votre secteur d'activité pour soutenir votre entreprise, assurez-vous qu'ils vous aideront aussi à la faire croître et à innover. Explorez toutes les ressources qui sont offertes pour vous aider à faire fructifier vos affaires et tirez-en profit. Ne vous arrêtez pas aux sources de financement. Tournez-vous vers les connaissances inestimables et l'expérience des propriétaires d'entreprise qui vous ont précédé. Acceptez le défi qui consiste à progresser, à innover et à faire évoluer votre façon de penser et vos affaires du même coup.

Je peux aider les propriétaires d'une petite entreprise canadiens à gérer leurs affaires et leur situation personnelle, à développer de meilleures connaissances financières et atteindre la tranquillité d'esprit.

Source: BMO Gestion de patrimoine. 2018. Innovation : Améliorer son entreprise pour créer de la richesse. BMO Planification du patrimoine : Renseignements. Extraits tirés du site <http://bmo.com/rapports-patrimoine>

Conseils fiscaux de fin d'année 2018

Comme bien des stratégies fiscales nécessitent de la prévoyance, la planification fiscale devrait se faire tout au long de l'année. Toutefois, comme la fin de l'année approche, vous avez encore la possibilité de réduire vos impôts de 2018. Examinez les stratégies suivantes de réduction d'impôt à adopter en fin d'année :



1. Vente à perte à des fins fiscales

Date limite : 27 décembre

Le jeudi 27 décembre est le dernier jour pour l'achat et la vente de titres en vue d'un règlement en 2018 (date de l'opération plus deux jours). C'est le moment de passer en revue votre portefeuille

de placement non enregistré pour voir s'il vous serait possible de vendre des titres sur lesquels vous avez subi des pertes, afin de contrebalancer les gains en capital réalisés pendant l'année – ou les trois années d'imposition précédentes (en cas de perte en capital nette pendant l'année). Bien entendu, il faut que la vente à perte à des fins fiscales se justifie puisque les actions vendues à perte ne peuvent être rachetées avant au moins 31 jours.

2. Dons de bienfaisance et autres déductions fiscales ou crédits d'impôt

Date limite : 31 décembre

Envisagez de faire don à un organisme de bienfaisance non pas d'argent, mais de titres cotés en bourse. Vous obtiendrez ainsi un reçu fiscal pour la valeur des titres ayant fait l'objet du don et vous n'aurez pas à payer l'impôt sur les gains en capital qui s'appliquerait, sinon, aux titres vendus. Pour avoir droit à un reçu fiscal pour 2018, vous devez faire vos dons avant le 31 décembre 2018.

Le 31 décembre est aussi la date finale de paiement pour obtenir une déduction ou un crédit d'impôt pour frais de garde d'enfants, frais médicaux ou frais de scolarité.

3. Revenu de pension

Date limite : 31 décembre

Si vous ne profitez pas déjà pleinement du crédit pour revenu de pension, vous pouvez créer jusqu'à 2 000 \$ de revenu de pension admissible. Si vous avez 65 ans ou plus, vous pouvez convertir une partie de votre régime enregistré d'épargne-retraite (« REER ») en un fonds enregistré de revenu de retraite (« FERR ») et recevoir jusqu'à 2 000 \$ de revenu FERR admissible avant la fin de l'année, ce qui vous permettra d'utiliser ce crédit.

4. Retraits d'un CELI

Date limite : 31 décembre

Si vous comptez effectuer un retrait de votre compte d'épargne libre d'impôt (« CELI »), faites-le en décembre plutôt qu'au début de la nouvelle année. Le montant retiré sera ainsi rajouté à votre plafond de cotisation CELI annuel le 1^{er} janvier 2019 (plutôt que 2020).

5. Cotisations au REER d'un contribuable qui atteint l'âge de 71 ans

Date limite : 31 décembre

Si vous atteignez l'âge de 71 ans en 2018, vous devez liquider votre REER avant la fin de l'année. Si vous avez des droits de cotisation REER non utilisés, vous pouvez envisager de verser une dernière cotisation avant de fermer votre régime. Par ailleurs, si vous avez en 2018 un revenu gagné qui vous donnera des droits de cotisation à un REER pour 2019, envisagez de verser votre cotisation REER 2019 plus tôt, en décembre 2018. Il vous faudra payer une pénalité de 1 % pour le mois de décembre, mais la réduction d'impôt permise par votre cotisation REER (pour laquelle vous pouvez demander une déduction dans votre déclaration de revenus 2019) devrait dépasser le montant de la pénalité.

6. Versement des acomptes provisionnels trimestriels

Date limite : 15 décembre

Les investisseurs canadiens sont souvent tenus de verser des acomptes provisionnels trimestriels, car l'impôt sur les revenus de placement n'est pas prélevé à la source. Si l'impôt sur le revenu estimatif net d'une personne pour l'année, ou pour l'une ou l'autre des deux années précédentes, dépasse 3 000 \$ (1 800 \$ dans le cas des résidents du Québec), cette personne peut être tenue de verser des acomptes provisionnels. Les acomptes provisionnels des particuliers doivent être versés quatre fois par année, le dernier versement devant être fait le 15 décembre.

Les investisseurs qui négligent de faire un de leurs versements peuvent avoir à payer un intérêt ou une pénalité non déductible. C'est pourquoi il est important de déterminer si les versements effectués depuis le début de l'année sont suffisants – conformément aux exigences – en fonction de votre impôt estimatif de l'année.

7. Planification fiscale au moyen d'une société privée – Fractionnement du revenu

Date limite : 31 décembre

Les nouvelles règles fiscales entrées en vigueur en 2018 vont restreindre de façon marquée la capacité de nombreux propriétaires de sociétés privées d'avoir recours à la répartition du revenu avec les membres de leur famille au moyen d'une société privée. Ces nouvelles règles prévoient cependant des exceptions précises qui auront pour effet que certains membres de la famille détenant une part suffisante de placements directs en actions dans une société privée admissible ne seront pas touchés. Elles contiennent notamment une disposition transitoire pour permettre à tous de se conformer aux nouvelles exigences d'ici le 31 décembre 2018.

Par conséquent, les propriétaires de sociétés privées doivent passer en revue la structure actuelle de leur situation financière pour déterminer l'incidence de ces nouvelles règles et envisager des modifications qui leur permettront d'améliorer encore plus leur efficacité fiscale.

Pour en savoir plus, consultez notre publication **Propositions fiscales touchant les sociétés privées – Révision des ébauches de propositions législatives concernant la « répartition du revenu »** (en anglais seulement), et discutez avec votre fiscaliste externe pour comprendre les enjeux de planification appropriés qui s'appliquent à votre situation particulière.

Demander conseil à un professionnel

Veillez communiquer avec votre professionnel en services financiers de BMO si vous souhaitez en savoir plus sur ces stratégies de fin d'année.

Ces conseils ne constituent pas une analyse exhaustive du sujet traité, ni ne remplacent des conseils fiscaux professionnels. Veuillez consulter votre conseiller fiscal pour déterminer si ces stratégies vous conviennent.



Cette publication est fournie à titre informatif seulement. Elle ne prétend pas offrir des conseils professionnels et ne doit pas être considérée comme tel. Il est préférable de consulter un représentant de BMO concernant votre situation personnelle ou financière. Le contenu de cette publication provient de sources que nous croyons fiables, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut toutefois garantir son exactitude ou son exhaustivité. Les renseignements contenus dans cette publication ne constituent pas une analyse définitive de l'application des lois fiscales, fiduciaires ou successorales. Les commentaires sont de nature générale et, par conséquent, nous vous conseillons d'obtenir un avis professionnel sur votre situation fiscale particulière. ^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. BMO Gestion de patrimoine est un nom commercial qui désigne la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées qui 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. ^{MD} « BMO Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc. BMO Nesbitt Burns Inc. est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà client de BMO Nesbitt Burns, veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir de plus amples renseignements.

Tous droits réservés. La reproduction de ce 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.