

Vendre les actions ou les actifs d'une entreprise?

Facteurs à prendre en considération

L'économie canadienne dépend de la prospérité des petites entreprises. Les chefs d'entreprise comme vous créent de l'emploi pour de nombreux Canadiens. Vous-même dépendez du revenu que vous rapporte votre entreprise. La vente de votre entreprise est une des plus importantes opérations que vous devrez un jour réaliser. Les possibilités de planification permettant de réduire les impôts au moment de la vente jouent un rôle de premier plan dans ce genre d'opération.

Si votre entreprise est constituée en société, vous pouvez habituellement la vendre de deux façons. Vous pouvez soit vendre ses actions, soit faire en sorte que la société vende ses actifs. Il existe d'autres façons de transférer la propriété d'une entreprise, comme le gel successoral, les dons d'actions ou le transfert au décès. Bien qu'utiles, ces stratégies ne sont pas traitées ici. Divers facteurs peuvent jouer un rôle dans la décision de vendre les actions ou les actifs d'une entreprise. Cet article a pour but de vous aider à déterminer quels facteurs sont importants pour vous.

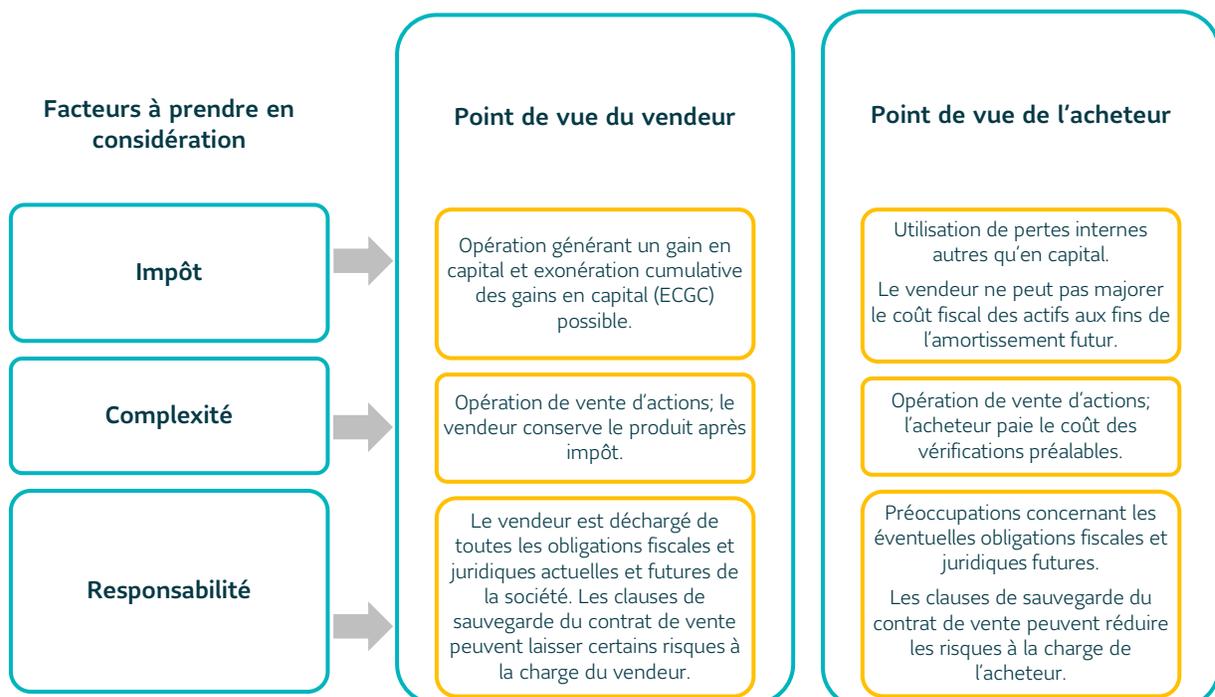
Nécessité d'une bonne planification

Bien souvent, la vente d'une entreprise sert principalement de stratégie de sortie. Dans une vente d'actions, c'est vous qui touchez le produit, alors que dans une vente d'actifs, le produit demeure dans l'entreprise. Dans les deux cas, la priorité est la plupart du temps de réduire les impôts et de maximiser le produit de la vente après impôt. Une bonne planification et des conseils judicieux jouent un rôle primordial dans l'atteinte de ces objectifs. En l'absence de planification, vous passerez peut-être à côté de stratégies qui peuvent vous faire économiser beaucoup d'impôt.

Questions liées à la vente d'actions

Motivations du vendeur et de l'acheteur

L'acheteur préfère habituellement acquérir les actifs plutôt que les actions pour des raisons fiscales et non fiscales. Cependant, la marque, la réputation et les comptes internes (aux fins de l'impôt) peuvent convaincre un acheteur d'acquérir vos actions. Le vendeur, lui, veut habituellement vendre les actions de l'entreprise pour profiter d'avantages fiscaux. Par conséquent, une vente d'actions peut rapporter un prix moins élevé qu'une vente d'actifs, car l'acheteur prend en charge les risques liés à l'achat des actions. La propriété des actions l'oblige en effet à assumer les obligations actuelles et futures de la société, ce qui n'est pas le cas dans une vente d'actifs.



Restructurations et planification

Lorsqu'ils planifient une vente d'actions, la plupart des vendeurs veulent utiliser l'ECGC. L'ECGC s'applique seulement lorsqu'un particulier vend des actions.¹ Si la structure des actions ne le permet pas, vous devrez peut-être restructurer la société. De plus, pour que l'exonération puisse s'appliquer, les actions doivent être des actions admissibles de petite entreprise (AAPE). Les AAPE doivent satisfaire à trois critères établis dans la *Loi de l'impôt sur le revenu (LIR)*:

le critère de 90 %²

le critère de 50 %³

le critère relatif à la période de détention⁴

Selon deux de ces critères, l'entreprise doit posséder un certain pourcentage d'actifs productifs⁵ et d'actifs excédentaires⁶. Pour satisfaire à ces critères, vous devrez peut-être épurer la société de ses actifs excédentaires. Par ailleurs, si la société détient des actifs que vous ne souhaitez pas vendre, vous devrez les retirer avant la vente. Une restructuration de la société pourrait également être nécessaire pour éviter les obstacles au moment de la vente. Il est essentiel de planifier tôt et de bien comprendre ce qui peut faire obstacle à une vente d'actions. Par exemple, l'ECGC peut demander deux ans de planification pour que les actions soient admissibles, voire davantage si vous prévoyez d'étendre l'ECGC aux membres de la famille.

En effet, il faut du temps pour faire croître une entreprise. Or, seule la croissance générée après l'émission des actions au profit des membres de la famille est admissible à l'ECGC.

Résultats d'une opération de vente d'actions

Une vente d'actions est plus facile à administrer parce qu'il n'y a qu'une seule opération. Elle est également plus simple du point de vue fiscal. L'excédent du produit de la vente sur le prix de base rajusté de vos actions constitue un gain en capital, dont 50 % seulement est imposable. Les gains en capital bénéficient donc d'un traitement favorable par rapport aux autres types de revenus. Enfin, l'ECGC peut réduire votre impôt à payer si les actions sont admissibles à titre d'AAPE.

Stratégies de report d'impôt

Le recours à l'ECGC est la principale stratégie de réduction des impôts lors d'une vente d'actions, mais il existe d'autres stratégies de report d'impôt :

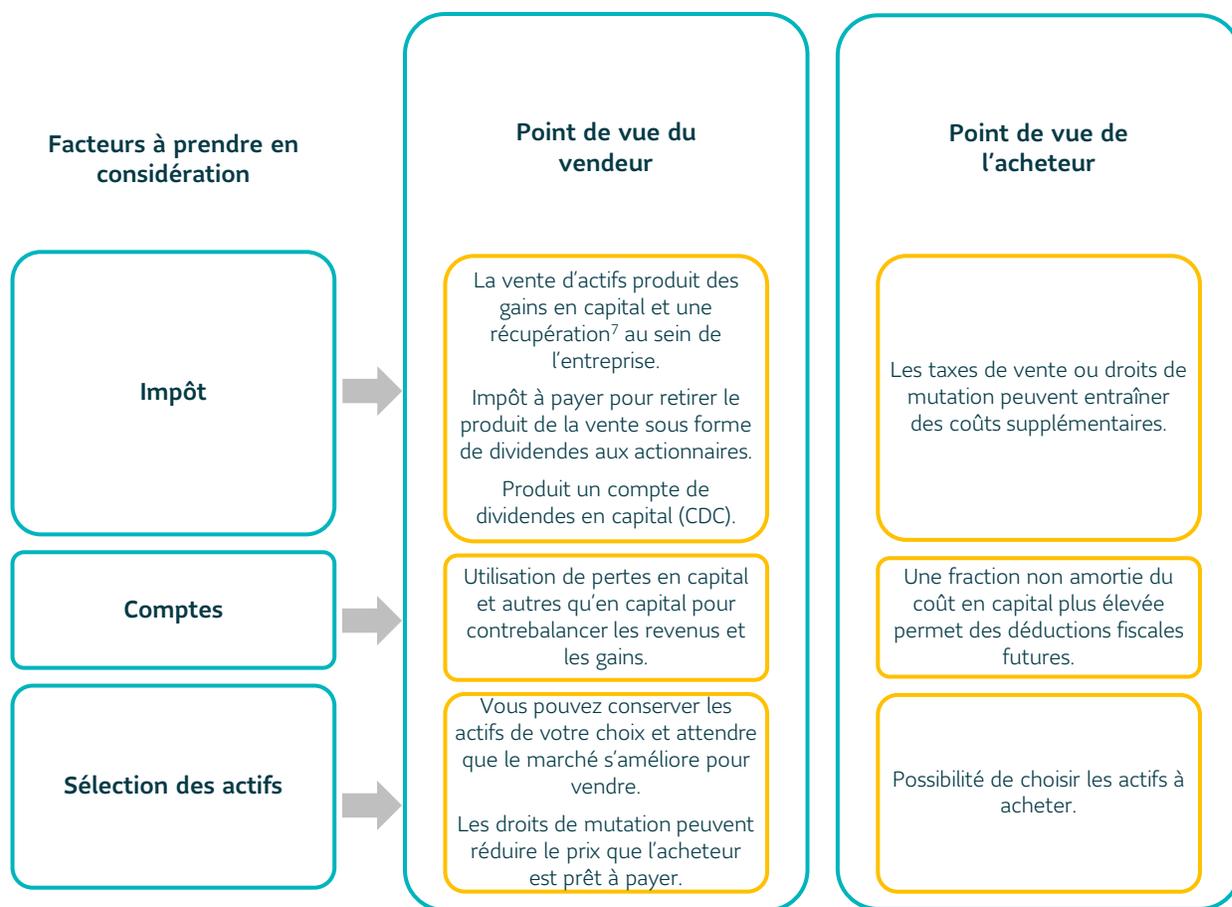
- **Actions de remplacement.** Vous pouvez utiliser le produit de la vente d'actions pour acheter de nouvelles actions d'une petite entreprise admissible. Cela peut vous permettre de reporter une partie ou la totalité du gain en capital.
- **Vente reportée.** Vous pouvez vendre vos actions par tranches sur une longue période pour étaler l'impôt à payer.
- **Provision pour gain en capital.** Étalez le gain en capital sur une période d'au plus cinq ans si le paiement est effectué en plusieurs fois. Cette période peut même dépasser 10 ans si les actions sont vendues à des personnes ayant un lien de dépendance avec vous.
- **Report de l'impôt si la contrepartie comprend des actions.** Vous pouvez vendre vos actions à une société ouverte. Si le produit reçu comprend des actions d'une telle société, vous pouvez reporter l'impôt jusqu'au moment où vous les vendrez.

Les stratégies ci-dessus exigent une planification supplémentaire avec votre comptable et votre avocat. Assurez-vous de discuter de ces options avec un conseiller professionnel.

Questions liées à la vente d'actifs

Motivations du vendeur et de l'acheteur

Comme nous l'avons vu, ce qui intéresse l'acheteur, c'est d'acquérir les actifs de l'entreprise, souvent parce qu'il ne veut pas risquer de devoir rembourser ses dettes futures. Le vendeur peut envisager de vendre une partie des actifs de l'entreprise et d'en conserver d'autres – par exemple des biens immobiliers qu'il transmettra à la génération future. Il pourra peut-être aussi exiger un prix plus élevé ou faire coïncider la vente avec les conditions du marché.



Avantages et inconvénients

Vendre les actifs d'une société peut être simple. Vous devez trouver un acheteur pour les actifs, plutôt qu'un acheteur pour l'entreprise tout entière. Vous n'êtes pas obligé de vendre tous les actifs à un seul et même acheteur. Par exemple, une nouvelle société pourrait avoir besoin de votre matériel. Un concurrent pourrait vouloir acquérir la liste des Clients, le fonds commercial ou le nom de la société pour prendre de l'expansion.

Vous pouvez vendre les actifs à qui vous voulez, quand vous voulez. En faisant coïncider le moment de la vente des différents actifs avec les conditions du marché, vous pouvez augmenter le produit total de la vente. Par exemple, la vente des biens immobiliers vous rapportera peut-être davantage si vous l'étez dans le temps.

Inconvénient de taille : en vendant les actifs, vous ne pourrez pas accéder à l'ECGC. Vous pouvez toutefois réduire les préoccupations fiscales par la planification. Autre inconvénient pour le vendeur : l'imposition des gains différés sur les actifs qui prennent de la valeur. Vous pourriez également devoir payer de l'impôt sur la récupération si vous avez demandé la déduction pour amortissement pour ces actifs. Lors d'une vente d'actifs, les liquidités et les placements restent piégés au sein de votre société. Vous devrez ensuite payer de l'impôt pour retirer le produit de la société au fil du temps. Répartition du prix d'achat

L'acheteur et le vendeur négocient la répartition du prix d'achat entre les actifs. Chaque actif a une juste valeur marchande. L'acheteur voudra peut-être attribuer un montant plus élevé à certains actifs pour profiter d'un amortissement plus généreux dans l'avenir. Le gain en capital (ou la récupération) produit influera sur la répartition pour le vendeur. En tant que vendeur, vous voudrez peut-être attribuer un montant moins élevé aux biens amortissables et plus élevé aux actifs tels que les terrains. Cependant, la répartition décidée par les deux parties ne peut être dictée par des considérations fiscales. L'Agence du revenu du Canada (ARC) peut modifier la répartition si elle la juge déraisonnable.⁸

Actifs habituellement compris dans la vente

Les actifs que vend votre société dépendent de l'acheteur. Voici un sommaire des actifs habituellement compris dans la vente d'une entreprise et des conséquences fiscales générales.

	Gain en capital	Revenu d'entreprise
Créances. La valeur nominale des créances est incluse dans le revenu d'entreprise au moment de la vente. Vous pouvez toutefois actualiser les créances en fonction des probabilités de recouvrement futur. Le vendeur et l'acheteur peuvent choisir conjointement un prix d'achat correspondant au montant actualisé. Votre société déduit de son revenu le montant actualisé et l'acheteur l'inclut dans son propre revenu. L'acheteur peut ensuite raser les créances irrécouvrables futures au fur et à mesure qu'elles surviennent ⁹ .		✓
Stocks. La différence entre le prix d'achat et la valeur comptable est incluse dans le revenu d'entreprise au moment de la vente. Le vendeur et l'acheteur répartissent habituellement le prix d'achat à la valeur comptable. Ils peuvent ensuite déduire les stocks du revenu au moment de la vente.		✓
Immobilisations amortissables. Les gains en capital et la récupération, s'il en est, sont inclus dans le revenu au moment de la vente. Le gain en capital est égal à l'excédent du produit sur le prix de base rajusté. La récupération est incluse dans le revenu d'entreprise. L'acheteur amortit ensuite les immobilisations au nouveau prix de base.	✓	✓
Immobilisations non amortissables. Les gains en capital sont inclus dans le revenu au moment de la vente. En soustrayant le prix de base rajusté du produit de la vente, on obtient un gain ou une perte en capital. Le prix de base rajusté des immobilisations pour l'acheteur correspond au prix d'achat qui leur est attribué.	✓	

Comptes créés au moment de la vente

La vente d'actifs est assujettie à l'impôt des sociétés. Chaque vente d'actifs produit des revenus, des gains en capital ou une récupération. Le revenu général de l'entreprise et les gains en capital (revenu de placement) sont imposés à des taux différents et produisent des comptes différents. Ces comptes vous aident à retirer le produit après impôt et réduisent le risque de double imposition. Parmi les comptes créés figurent le compte de dividendes en capital (CDC), l'impôt en main remboursable au titre des dividendes (IMRTD) et le compte de revenu à taux général (CRTG).

Le CDC sert à suivre la partie non imposable d'un gain en capital. Votre société peut verser les montants accumulés dans ce compte théorique à ses actionnaires, en franchise d'impôt¹⁰.

Votre société paie de l'impôt sur le revenu de placement, par exemple les gains en capital, aux taux d'imposition des placements. Une partie de l'impôt sur les placements est portée au crédit du compte théorique de l'IMRTD. L'IMRTD est un montant remboursable que la société récupère auprès de l'ARC lorsqu'elle verse des dividendes imposables à ses actionnaires. Enfin, le CRTG permet de suivre le revenu imposé, au sein de votre société, au taux général applicable au revenu d'une entreprise exploitée activement. Il s'agit de la partie du revenu qui dépasse le seuil des petites entreprises. Comme ce revenu est imposé à des taux élevés, votre société peut verser des dividendes déterminés à ses actionnaires. Les actionnaires préfèrent payer l'impôt des particuliers sur les dividendes déterminés, car il est moins élevé.

Retrait du produit après impôt

Une fois les actifs de l'entreprise vendus, vous devez retirer le produit de façon fiscalement avantageuse. Alors que dans une vente d'actions, vous touchez le produit personnellement, dans une vente d'actifs, le produit revient à votre société. Il existe alors plusieurs méthodes pour retirer les fonds. Vous pouvez rembourser les prêts d'actionnaires faits à votre société en franchise d'impôt. Si la vente des actifs a créé un solde dans le CDC, vous pouvez retirer le produit sous forme de dividende libre d'impôt. Enfin, votre société peut déclarer des dividendes imposables aux actionnaires pour retirer le reste du produit. Il faudra peut-être alors récupérer l'IMRTD et verser des dividendes déterminés sur le solde du CRTG. Pour réduire votre fardeau fiscal personnel, vous pouvez verser des dividendes au fil du temps en fonction de vos besoins personnels en matière de liquidités. Chaque situation est unique, et une bonne coordination entre vos conseillers fiscaux, juridiques et financiers est nécessaire pour optimiser les résultats après impôt.

Stratégies de réduction des impôts

La réduction des impôts débute dès l'étape des négociations. Vous devez connaître les répercussions fiscales liées à chaque actif. Ce genre d'information peut vous aider, vous et vos conseillers, à négocier une répartition raisonnable du prix d'achat. Une fois les négociations terminées, les stratégies suivantes s'offrent à vous :

- **Report du paiement.** Le report du paiement vous permet d'étaler l'impôt sur le revenu sur plusieurs années. Votre société pourra même profiter du taux des petites entreprises si le revenu de l'année courante est élevé.
- **Biens de remplacement.** Votre société peut reporter une partie du gain en capital en achetant des biens semblables avant la fin de l'année suivante.
- **Utilisation des pertes fiscales.** Si votre société a des pertes en capital et autres qu'en capital reportées des années précédentes, elle peut les porter en déduction des gains en capital et du revenu tirés de la vente.
- **Dons.** Si vous avez des objectifs philanthropiques, sachez que les dons de votre société constituent une dépense déductible de votre revenu.

Les stratégies ci-dessus exigent une planification supplémentaire avec vos conseillers fiscaux et juridiques. Assurez-vous de discuter de ces options avec eux.

Éléments à prendre en considération après la vente

Que la vente de votre entreprise prenne la forme d'une vente d'actions ou d'actifs, il y a beaucoup d'éléments à prendre en considération. Chaque personne utilisera le produit après impôt différemment. Dans une vente d'actions, vous recevez le produit personnellement. Dans une vente d'actifs, le produit revient à votre société. Dans un cas comme dans l'autre, vous devrez élaborer un plan financier global. Cela vous aidera à déterminer comment dépenser, investir et protéger le produit de la vente tout au long de votre vie.

Résumé

On doit prendre en considération de nombreux facteurs pour déterminer s'il vaut mieux vendre les actions ou les actifs de l'entreprise. Nous vous recommandons de planifier les deux situations et de comparer les résultats après impôt. Vous devez bien comprendre les divers facteurs en jeu, les avantages, les inconvénients et les questions fiscales. Une bonne planification vous aidera à négocier le juste prix de vente en vous donnant l'information et l'assurance nécessaires pour ce faire. En discutant des différences avec vos conseillers professionnels, vous prendrez une décision plus éclairée.

Mise en garde

Cet article ne vise qu'à donner des renseignements d'ordre général. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie ne fournit pas de conseils juridiques, comptables ou fiscaux aux conseillers ni aux Clients. Avant d'agir sur la foi des renseignements contenus dans cet article, demandez l'avis d'un professionnel compétent qui étudiera votre situation en profondeur sur les plans juridique, comptable et fiscal. Tout exemple ou aperçu utilisé dans cet article a pour seul but de clarifier les renseignements qui y figurent et ne devrait en aucun cas servir de fondement aux opérations que vous pourriez effectuer.

Publié et révisé par : Services de planification financière et successorale Sun Life

Dernière révision en janvier 2023

© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2023

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Sun Life.

¹ Lorsque les actions sont détenues par une fiducie, le gain en capital imposable peut également être réparti entre les bénéficiaires pour qu'ils puissent utiliser l'ECGC à laquelle ils ont droit.

² Au moment de la vente, plus de 90 % des actifs de la société, selon la juste valeur marchande, doivent être soit des actifs utilisés principalement dans le cadre d'une entreprise exploitée activement principalement au Canada (soit par la société, soit par une société qui lui est liée), soit des actions ou des titres de créance d'une société exploitant une petite entreprise liée, soit une combinaison de ces actifs.

³ Au cours des 24 mois précédant la vente, plus de 50 % des actifs de la société, selon la juste valeur marchande, doivent être soit des actifs utilisés principalement dans le cadre d'une entreprise exploitée activement principalement au Canada, soit des actions ou des titres de créance d'une société liée admissible, soit une combinaison de ces actifs.

⁴ Au cours des 24 mois précédant la vente, les actions ne doivent avoir appartenu à personne d'autre que le vendeur ou une personne ou société de personnes liée au vendeur.

⁵ Actifs d'une entreprise utilisés principalement pour tirer un revenu d'une entreprise exploitée activement.

⁶ Les actifs excédentaires sont des actifs non employés dans l'exploitation active de l'entreprise. Il peut s'agir de titres négociables, de liquidités excédentaires, de la valeur de rachat d'une assurance-vie ou de biens locatifs.

⁷ La récupération est égale à la différence entre la fraction non amortie du coût en capital et le coût d'origine ou, s'il est moins élevé, le produit. ⁸ L'article 68 de la LIR traite de la réattribution du produit.

⁹ L'acheteur et le vendeur devront effectuer un choix en vertu de l'article 22 de la LIR relativement à ce traitement fiscal des créances. Autrement, l'imposition est plus complexe et défavorable tant pour l'acheteur que pour le vendeur.

¹⁰ Un choix relatif au dividende en capital doit être produit auprès de l'ARC lorsqu'on effectue un paiement à partir du CDC.