



Incidences fiscales de la vente d'une entreprise

DANS CE NUMÉRO

Statut fiscal du vendeur

TPS/TVH, masse salariale et autres questions

Évaluer les options

Conclusions

Pour de nombreux entrepreneurs, leur entreprise constitue leur actif le plus important. Au moment de vendre cette dernière, la façon de structurer la vente et la planification fiscale effectuée au préalable peuvent avoir une incidence considérable sur le montant dont vous disposez après impôts. Le présent article traite des principales questions fiscales à prendre en compte lors de la vente d'une entreprise. Les éléments abordés peuvent influencer de façon importante sur le fardeau fiscal global de cette opération déterminante; il est donc essentiel d'obtenir des conseils fiscaux à

l'avance afin d'amorcer le processus de planification complexe, qui doit être adapté à votre situation particulière.

Vente d'actifs versus vente d'actions

L'un des principaux facteurs qui déterminent les incidences fiscales de la vente d'une entreprise réside dans ce que l'acheteur va acquérir :

- Les actions de votre société; ou
- Les actifs utilisés dans l'entreprise.

Vente d'actions

Lorsque vous vendez les actions de votre société, vous vendez votre participation dans l'entreprise. L'acheteur prend pour ainsi dire votre place; il acquiert la société avec l'ensemble de ses actifs et de ses passifs, y compris ses dettes et les nouvelles cotisations fiscales potentielles.

Pour le vendeur, une vente d'actions entraîne généralement ce qui suit :

- Un gain ou une perte en capital est réalisé. Seule une partie des gains en capital est incluse dans le revenu; et

- L'exonération cumulative des gains en capital («ECGC») peut être demandée (la déduction maximale pour 2026 correspond à 50 % de 1 275 000 \$, soit 637 500 \$) si les actions sont des «actions admissibles de petite entreprise».

Par conséquent, la vente d'actions est généralement la structure de vente que privilégient les vendeurs, car elle est plus avantageuse sur le plan fiscal qu'une vente d'actifs, laquelle ne donne pas droit à l'exonération des gains en capital. Les vendeurs peuvent bénéficier de cette exonération, qui peut mettre leurs gains en capital entièrement à l'abri de l'impôt. Les gains en capital qui ne sont pas admissibles à l'exonération bénéficient tout de même d'un traitement fiscal plus favorable que le revenu ordinaire, puisque seule la moitié du gain en capital est incluse dans le revenu.

Si votre entreprise est structurée comme une entreprise individuelle, vous pouvez transférer ses actifs à une société par roulement dans la perspective d'une vente d'actions. Il est fortement recommandé de planifier l'opération avant sa réalisation.

Vente d'actifs

Dans le cadre d'une vente d'actifs, vous vendez une partie ou la totalité des actifs de votre entreprise à l'acheteur. Les acheteurs préfèrent habituellement cette structure pour les raisons suivantes :

- Ils peuvent sélectionner les actifs précis à acquérir, ce qui permet de limiter l'opération aux actifs qu'ils jugent utile d'acquérir;
- Ils peuvent choisir les passifs précis à prendre en charge, ce qui peut réduire leur exposition à des problèmes futurs, notamment des dettes, des litiges ou de nouvelles cotisations fiscales; et
- Ils obtiennent souvent une majoration du coût fiscal des actifs, ce qui augmente les déductions futures au titre de la déduction pour amortissement et réduit le revenu imposable des années ultérieures.

Pour le vendeur, la vente d'actifs comporte généralement deux niveaux d'imposition, en supposant que l'entreprise est constituée en société :

1. Au niveau de la société, celle-ci paie de l'impôt sur les gains en capital réalisés et sur la récupération de la déduction pour amortissement à l'égard des biens amortissables; et
2. Au niveau du détenteur d'actions, lorsque le produit après impôt est versé au propriétaire (par exemple, sous forme de dividendes ou dans le cadre d'une liquidation), celui-ci paie de l'impôt des particuliers sur ces montants.

Dans certains cas, une vente d'actifs peut permettre à la société d'ajouter des montants à son compte de dividendes en capital («CDC») et de distribuer la partie non imposable des gains en capital sous forme de dividendes en capital libres d'impôt. Si la société dispose d'un compte de revenu à taux général («CRTG»), elle peut également verser des dividendes déterminés, qui bénéficient d'un taux d'imposition effectif moins élevé au niveau du particulier.

Les résultats fiscaux d'une vente d'actifs dépendent du type de bien vendu :

- Stocks : Les gains réalisés sur les stocks sont entièrement imposables à titre de revenu d'entreprise, moins une déduction pour le coût des stocks;
- Biens amortissables : Si le produit de disposition dépasse la fraction non amortie du coût en capital («FNACC»), il y a récupération de la déduction pour amortissement («DPA»), laquelle est entièrement incluse dans le revenu. Si le produit dépasse le coût initial, l'excédent constitue un gain en capital;
- Comptes clients : Les comptes clients sont généralement traités comme la disposition d'une immobilisation, bien qu'un choix conjoint puisse être fait avec l'acheteur afin de per-

mettre la déduction de toute perte subie à la vente des dettes; et

- Immobilisations non amortissables : Les gains sont traités comme des gains en capital.

Habituellement, la vente d'une entreprise est négociée à un prix global, lequel est ensuite réparti entre les divers actifs acquis. Le vendeur et l'acheteur auront vraisemblablement des priorités divergentes quant à cette répartition. Par exemple, l'acheteur préférera généralement attribuer une valeur plus élevée aux biens amortissables, ce que le vendeur souhaitera éviter puisque cela peut entraîner une récupération de revenu. À l'inverse, une répartition plus élevée en faveur des immobilisations non amortissables peut être avantageuse pour le vendeur, car elle donne lieu à des gains en capital imposés à un taux plus favorable.

Si la société est le vendeur dans le cadre d'une vente d'actifs, le produit après impôt demeure dans la société jusqu'à sa distribution. Les modes de distribution possibles à prendre en considération comprennent notamment :

- La possibilité de verser des dividendes en capital libres d'impôt à partir du compte de dividendes en capital;
- La possibilité qu'une partie ou la totalité des dividendes soient des dividendes déterminés, imposés à des taux inférieurs à ceux applicables aux dividendes autres que déterminés;
- La possibilité de conserver des fonds dans la société à des fins d'investissement et de les distribuer progressivement afin de tirer parti des taux d'imposition marginaux;
- L'existence d'un solde de capital versé pouvant être distribué libre d'impôt à titre de remboursement de capital.

Statut fiscal du vendeur

Le traitement fiscal d'une vente dépend également fortement du statut fiscal et des attributs fiscaux du vendeur, notamment :

- Si l'entreprise est détenue personnellement, par l'intermédiaire d'une société de portefeuille ou par une fiducie familiale;
- Si le vendeur réside au Canada. Le statut de non-résident peut modifier considérablement les conséquences fiscales et entraîner l'application de retenues d'impôt et d'autres règles;
- Si le vendeur ou son conjoint a déjà utilisé une partie ou la totalité de son exonération cumulative des gains en capital;
- Si le vendeur dispose de pertes en capital ou de pertes déductibles au titre d'un placement d'entreprise (« PDTPE ») d'années antérieures pouvant diminuer les gains.

TPS/TVH, masse salariale et autres questions

Bien que l'impôt sur le revenu soit habituellement au premier plan, il faut aussi tenir compte **d'autres considérations fiscales et juridiques** lors de la vente d'une entreprise, surtout dans le cadre d'une vente d'actifs :

- TPS/TVH : Le transfert d'actifs d'entreprise constitue généralement une fourniture taxable aux fins de la TPS/TVH, mais un choix complexe peut être fait afin que la fourniture de l'entreprise ne soit pas assujettie à la TPS/TVH;
- Masse salariale et questions liées à l'emploi : Le traitement des employés, la continuité d'emploi et les retenues à la source connexes, notamment les cotisations au RPC, les cotisations d'assurance-emploi et l'impôt sur le revenu, doivent être pris en compte, surtout lorsque des employés passent à un nouvel employeur; et
- Droits de mutation immobilière : Si des biens immobiliers font partie de la vente, des droits de mutation immobilière provinciaux ou municipaux peuvent s'appliquer.

Évaluer les options

Comme il est mentionné ci-dessus, les acheteurs préfèrent généralement acquérir des actifs d'entreprise, tandis que les vendeurs préfèrent habituellement vendre des actions. Lorsqu'une vente d'entreprise est envisagée, il est courant de quantifier puis de comparer les conséquences fiscales de chaque scénario, ce qui peut orienter le vendeur pendant les négociations. Par exemple, si vous souhaitez fortement utiliser votre exonération cumulative des gains en capital, vous pourriez encourager une vente d'actions en offrant à l'acheteur un prix d'achat inférieur qui vous procurera tout de même un produit après impôt plus élevé que celui d'une vente d'actifs.

Conclusions

La vente d'une entreprise représente souvent l'aboutissement de plusieurs années, voire de plusieurs décennies, de travail. L'application des règles fiscales est complexe et dépend fortement des faits propres à chaque situation. Une planification

rigoureuse peut toutefois vous aider à maximiser efficacement votre produit après impôt et à éviter les pièges lors de la réalisation de cette opération déterminante.

Chaque situation est unique. La structure et les stratégies appropriées dépendent des facteurs suivants :

- La nature de votre entreprise et de ses actifs;
- Votre structure de propriété corporative et familiale;
- Les attributs fiscaux de votre entreprise; et
- Vos objectifs financiers et successoraux plus larges.

Avant de conclure toute entente visant la vente de votre entreprise, il est toujours préférable d'obtenir des conseils fiscaux, légaux et financiers spécialisés. Même si une vente n'est pas imminente, il est prudent d'avoir ces discussions à l'avance et de planifier l'avenir.