

Réunir une équipe de conseillers pour planifier la relève de votre entreprise

Planifier la relève d'entreprise est un processus à volets multiples dont l'exécution efficace nécessite l'apport d'une équipe de conseillers. Il existe un grand nombre de conseillers qui peuvent intervenir dans la planification de la relève de votre entreprise. Le présent article décrit les conseillers dont les services sont retenus le plus souvent et les rôles qu'ils sont habituellement appelés à jouer.

Facilitateurs/consultants en entreprises familiales

Ce type de conseiller se concentre sur les services aux entreprises dont la propriété, la gestion ou l'exploitation incombe à deux ou plusieurs membres de la famille. Le conseiller peut intervenir à tout moment pendant la vie de l'entreprise et la participation de la famille.

Dans la planification de la relève d'entreprise, on peut retenir les services du conseiller pour aider le propriétaire à communiquer avec les membres de la famille au sujet du plan de relève et à en déterminer la faisabilité du point de vue de la famille, au moyen de réunions individuelles et (ou) d'une réunion familiale facilitée.

Le conseiller peut également travailler individuellement avec les membres de la famille. Il peut aider le propriétaire à mettre sur pied un comité consultatif chargé de choisir la relève de l'entreprise. Il peut également l'aider à formuler un plan de carrière/d'apprentissage pour son successeur désigné. Enfin, il peut aider la famille à prendre des mesures en vue de professionnaliser l'entreprise et de mieux la préparer aux changements sur le plan de la gestion et de la propriété.

Évaluateur d'entreprise

Le mandat premier de ce conseiller consiste à calculer la juste valeur marchande de l'entreprise. Il s'agit d'une étape cruciale de la planification de la relève, qu'on entreprend habituellement dès le début du processus, sous réserve de mises à jour périodiques.

L'évaluation de l'entreprise peut être nécessaire dans divers scénarios : établir le prix des actions avant de planifier la cession de l'entreprise à des membres de la famille (dans le cadre d'un gel successoral, par exemple), calculer la valeur de l'assurance nécessaire pour financer une convention entre actionnaires, établir un juste prix pour le propriétaire afin qu'il sache à quoi s'en tenir s'il décide de vendre l'entreprise à ses employés ou à un tiers, etc.

Comptable

On retient les services d'un comptable afin d'obtenir des conseils en matière de finances et, parfois, de gestion de l'entreprise. Le comptable dresse les états financiers de l'entreprise, établit ses déclarations de revenus et fournit des conseils de planification fiscale. Il peut formuler des recommandations visant à améliorer la rentabilité de l'entreprise.

Dans le cadre de la planification de la relève, le comptable veille à ce que vos états financiers soient à jour, formule des pronostics et compile des états pro forma. Il peut aussi vous conseiller sur la façon la plus efficace de réduire les impôts au minimum lorsque vous cédez la propriété de l'entreprise, notamment en ce qui concerne la planification fiscale des placements détenus par l'entreprise et les façons de retirer des fonds de l'entreprise avec un maximum d'efficacité fiscale.



Avocat

Pour planifier sa relève, l'entreprise a besoin d'avocats spécialisés en droit des sociétés et en droit successoral.

Le spécialiste du droit des sociétés peut aider à plusieurs égards : rédiger et mettre à jour les documents de l'entreprise comme la convention entre actionnaires, réviser les documents constitutifs de l'entreprise (dont les statuts), établir de nouvelles entreprises à des fins fiscales, puis rédiger et réviser des conventions et documents liés à la cession de la propriété des actifs ou des actions de l'entreprise (lettres d'intention, conventions d'achat, conventions de financement, etc.).

Le spécialiste du droit successoral, pour sa part, établit des plans successoraux, des testaments et des documents fiduciaires et les passe périodiquement en revue pour s'assurer qu'ils s'harmonisent avec le reste de votre plan de relève.

Un certain nombre de cabinets d'avocats comptent sur les services d'un spécialiste du droit fiscal, qui peut vous proposer des conseils sur la planification de l'aspect fiscal de vos placements et les façons les plus efficaces de réduire au minimum les impôts sur la cession de l'entreprise.

[Si ni votre comptable, ni votre avocat n'est un spécialiste fiscal, vous devrez peut-être recourir aux services d'un autre spécialiste (habituellement un autre comptable ou avocat) pour obtenir les conseils fiscaux relatifs à votre plan de relève d'entreprise.]

Conseiller en placement

Le conseiller en placement s'emploie à répondre aux besoins financiers du propriétaire de l'entreprise et, éventuellement, à ceux des membres de sa famille. Il précise les stratégies de placement qui conviennent à son client et gère les placements de manière à maximiser le patrimoine global du client.

Votre conseiller en placement peut vous donner des conseils en planification du patrimoine qui vous aideront à préciser le produit financier après impôts dont vous aurez besoin après avoir cédé la propriété de l'entreprise (tout en vous donnant les conseils voulus sur la gestion de ce produit).

Enfin, le conseiller en placement peut vous aider à trouver d'autres stratégies de retraite, comme la constitution d'un régime de retraite individuel ou d'une convention de retraite.

Spécialiste en assurance

Le spécialiste en assurance aide le propriétaire à envisager le recours à l'assurance afin de protéger la valeur de son entreprise advenant un changement subit comme le décès ou l'invalidité. L'assurance peut servir à plusieurs fins : prévoir un fonds de roulement pour l'entreprise jusqu'à ce que la personne clé soit remplacée, financer une convention entre actionnaires, fournir les fonds nécessaires pour payer les impôts sur les gains en capital advenant le décès du propriétaire, ou répartir également une succession entre les bénéficiaires du propriétaire.

Spécialiste successoral et fiduciaire

Ce spécialiste peut aider le propriétaire à mettre au point un plan successoral et lui fournir des services de gestion et d'administration fiduciaires et successorales. Il peut également l'aider à constituer une fiducie (entre vifs, par exemple) et à gérer l'actif confié à la fiducie.

Spécialiste des services bancaires aux particuliers

Ce conseiller aide le propriétaire à répondre à ses besoins de crédit personnel et à trouver des solutions financières adaptées à sa situation. En ce qui concerne la planification de la relève d'entreprise, il peut aussi conseiller au propriétaire des stratégies de crédit en vue de diversifier et d'accroître son patrimoine. Dans bien des cas, il peut aussi l'aider à coordonner les interventions des autres membres de l'équipe de planification de la relève.

Spécialiste des services bancaires aux entreprises

Ce conseiller propose des facilités de crédit à l'entreprise. Dans le contexte de la planification de la relève, il peut notamment collaborer en finançant l'expansion de l'entreprise (lorsqu'elle est nécessaire ou souhaitée dans le cadre du plan de relève) ou l'achat de l'entreprise par un successeur (qu'il s'agisse d'un membre de la famille, d'un employé ou d'un tiers).

Agent d'affaires/spécialiste en regroupement d'entreprises/courtier en valeurs mobilières

Le propriétaire retient les services de ces conseillers lorsqu'il décide de vendre la totalité ou une partie substantielle de son entreprise dans le but de réunir des capitaux pour sa retraite et de préparer sa sortie.

Ces conseillers l'aident à préparer les documents concernant l'entreprise qu'il faut réunir pour la vendre. De plus, ils trouvent et filtrent les acheteurs et investisseurs qualifiés et les encouragent à faire une offre ou une proposition d'achat.

Une fois l'acheteur trouvé, ces spécialistes prennent part aux négociations et au contrôle diligent et interviennent jusqu'à la clôture de la transaction.

Les spécialistes susmentionnés font partie des collaborateurs habituels au processus de planification de la relève d'entreprise. Parmi les autres types de conseiller, on retrouve les conseillers en gestion (recommandations en vue de développer votre entreprise, d'en améliorer la rentabilité, de gérer le changement), les conseillers en ressources humaines (recrutement de cadres, programmes de rémunération et de formation à l'intention de la relève), les psychologues industriels (évaluation des styles de gestion et des compétences de la relève) et les thérapeutes familiaux (résolution de problèmes personnels ou de conflits interpersonnels familiaux).

Dernière mise à jour : 31 octobre 2011

Les renseignements aux présentes ont été fournis par TD Waterhouse à des fins d'information seulement. Les renseignements proviennent de sources jugées fiables. Lorsque de tels renseignements sont fondés en partie ou en totalité sur des renseignements provenant de tiers, leur exactitude et leur exhaustivité ne sont pas garanties. Les graphiques et les tableaux sont présentés uniquement à titre d'illustration; ils ne reflètent pas la valeur future ou le rendement futur d'un placement. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies en matière de placement, de négociation ou de fiscalité devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun.

TD Waterhouse, La Banque Toronto-Dominion et les membres de son groupe et ses entités liées ne sont pas responsables des erreurs ou omissions relativement aux renseignements ni des pertes ou dommages subis.

TD Waterhouse représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du Fonds canadien de protection des épargnants), Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés TD Waterhouse (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires privés TD Waterhouse (offerts par La Société Canada Trust).

MD/ Le logo TD et les autres marques de commerce appartiennent à La Banque Toronto-Dominion ou à l'une de ses filiales en propriété exclusive, au Canada ou dans d'autres pays.