



**Éric Lavoie**, agronome, M. Sc.  
MBA, Planificateur financier

*Conseiller en épargne collective et sécurité financière*

**IG** GESTION DE PATRIMOINE

**EAC** Équipe Alexandre Cloutier  
Service conseil en planification financière

Bâtir son patrimoine, quelques enjeux stratégiques !

**CRAAQ, 23 Novembre 2022**

## Objectifs

Présenter différents moyens pour diversifier ses actifs et bâtir un patrimoine familial, voire personnel, net d'impôt supérieur.

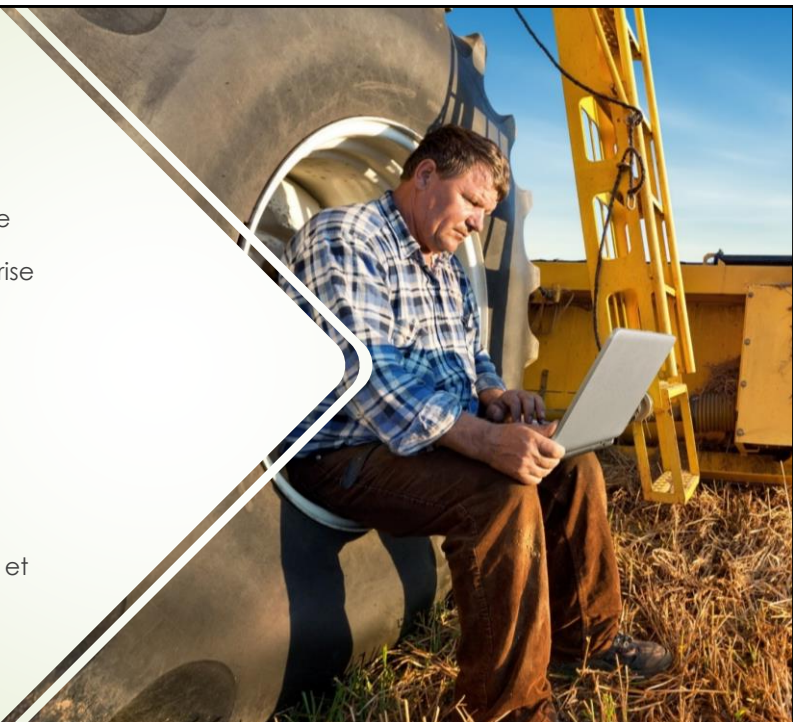
Mieux connaître le rôle des avantages sociaux comme outils de rétention de la main d'œuvre...

Proposer des stratégies financières et fiscales tant à la relève qu'aux vendeurs !

Susciter une réflexion et une discussion libre sur ces enjeux... Si le temps nous le permet.

## Sujets proposés

- Objectifs pour la relève
  - Rétention de la main d'œuvre
  - Création d'un patrimoine personnel distinct de l'entreprise
  - Optimisation du fonds de roulement (\$)
- Objectifs pour les parents
  - Développement optimal du patrimoine
  - Plan de retraite (revenus et dépenses)
  - Fiscalité et décaissement
  - Planification de la succession et équité familiale



## Le secteur agricole est unique



Un investissement initial considérable de capital est requis



Une planification méticuleuse et une structure rigoureuse des flux de trésorerie s'imposent



Souvent, les fermes sont détenues par des familles et sont exploitées au fil des générations



Des occasions de planification fiscale et des avantages uniques



Le revenu de retraite provient souvent de sources multiples



## Les grands enjeux de nos entreprises agricoles au Québec... un contexte... peu de contrôle !

- La productivité/efficacité
  - Compétitivité internationale
  - Investissement et technologie
  - Relève et rétention de main d'œuvre
  - Demande alimentaire saturée
  - Changements climatiques
- Au Québec, agriculture nordique plus dispendieuse !

## Quelques constats

Au Japon, un vieillissement de la population similaire à celui que connaît le Québec a entraîné la disparition de 21 % des PME entre 1999 et 2014.

Au Québec, en 2017, 23 % des propriétaires de PME avaient l'intention de la transférer au cours des cinq prochaines années.

Selon statistiques Canada, il y a près de 7 000 PME québécoises susceptibles de changer de propriétaire par année.

Les entrepreneurs n'y arriveront pas tous, ce qui aura des conséquences directes sur l'économie québécoise.

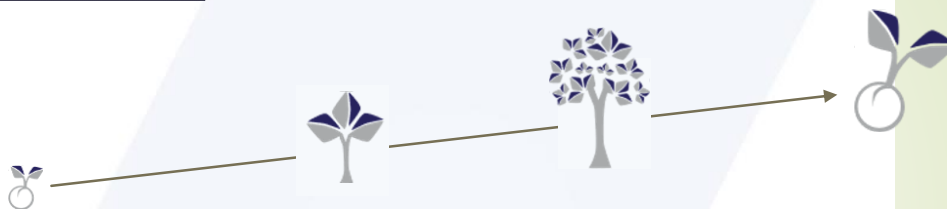
<sup>(1)</sup> : Extrait du Magazine des professionnels du conseil financier, CSF, été 2022.



## Quelques constats

- Le recensement de l'agriculture de 2011 indiquait que presque la moitié des producteurs agricoles du Canada étaient âgés de plus de 55 ans, donc 10 ans plus tard, près de 65 ans.
- Au Québec, un entrepreneur prend en moyenne 80 000 heures de son temps pour développer son entreprise et moins de 10 heures pour en planifier sa sortie !
- Le Bioclip de mai 2021 mentionnait qu'en moyenne, une entreprise agricole vaut 3 millions de dollars au Québec, 2 X + que 10 ans plus tôt... (le passif à 902 000 \$) donc 2,1 millions d'avoir net dans la CIE.
- Le taux d'épargne des consommateurs étant de 19 % entre avril et novembre 2020, soit près de 3 x plus que 2019 ! (source Fidelity 2020)
- De plus, maintenant les dépenses s'accroissent, d'où l'inflation.

## Étapes du cycle de vie de l'entreprise



### Démarrage

- Gestion des flux de trésorerie de l'entreprise
- Préservation du revenu et du bien-être de la famille
- Risques de réclamations en responsabilité professionnelle
- Quand se constituer en société
- Assurance vie temporaire, assurance invalidité et assurance maladies graves

### Croissance et expansion

- Convention d'actionnaires ou contrat de société
- Financement de rachat, assurances vie et invalidité
- Régimes collectifs pour médicaments, soins médicaux et soins dentaires
- Assurance frais généraux d'entreprise
- Assurance du personnel clé

### Maturité

- Utilisation adéquate des sociétés de portefeuille et des fiducies
- Sélection de placements fiscalement avantageux
- Régimes de retraite individuels (RRI)
- Assurance vie permanente (valeur de rachat)

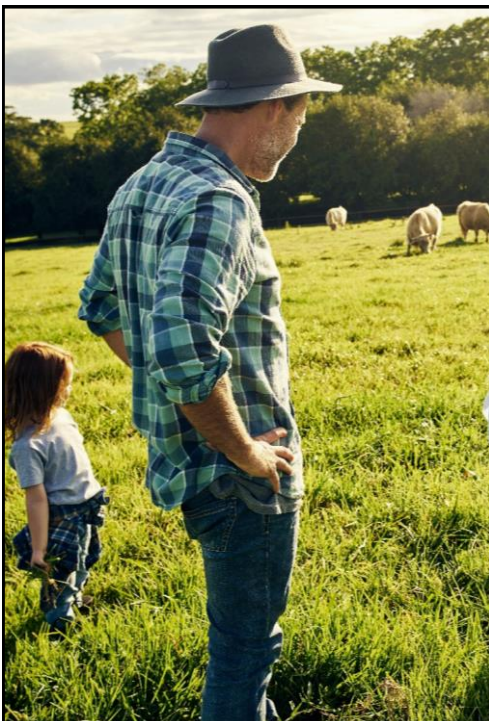
### Relève ou transition

- Conseils sur la structuration de la vente
- Placements fiscalement avantageux et stratégies de retrait
- Rentes viagères
- Assurance permanente
- Stratégies de dons de bienfaisance

# Investir en agriculture, tout en se structurant personnellement !

## ASPECTS LÉGAUX

- Testament
  - Convention d'actionnaires
  - Contrat de mariage
  - Mandat en cas d'incapacité
  - Procuration générale ou bancaire
- **Selon vos volontés plutôt que selon le code civil !**



## Qu'est-ce que la planification de la relève?

- Un processus évolutif et pas un événement unique.
- Elle permet à une famille de planifier le transfert des connaissances, des compétences, de la main-d'œuvre, de la gestion, du contrôle et de la propriété de l'entreprise de la génération du fondateur (qui prend sa retraite) à la suivante.
- Elle suppose la préservation et le transfert des éléments d'actif de l'entreprise afin d'atteindre vos objectifs personnels, familiaux et d'affaires.

## Pour la relève : attirer et garder des employés clefs

- Assurances vie et soins médicaux collectives
- REER et CELI collectifs
- Régime de retraite à cotisations déterminées
- Régime de retraite individuel (RRI) (ex. : permet à l'actionnaire salarié de se transférer davantage d'économie à sa retraite en report d'impôt)
- Assurance salaire individuelle et groupée
- **Des outils financiers très pertinents dans le contexte actuel**



## Gestion du risque : considérations importantes

La gestion du risque est cruciale dans les premières années de votre entreprise



Incapable de travailler en raison d'une incapacité ou d'une maladie



Impact financier d'un décès prématuré



Une couverture d'assurance adéquate gère le risque



Examen du portefeuille d'assurance en fonction des besoins actuels

13

## Planification fiscale de fin d'année : sociétés



Combinaison salaire/dividendes



Envisagez de verser des dividendes imposables pour récupérer l'impôt en main remboursable au titre des dividendes (IMRTD)



Est-il possible de verser un dividende en capital (**si oui pourrait être imposable à 50 % seulement à l'actionnaire !!!**)

14

## Placement dans la compagnie ou à mon nom personnel

- Optimiser son fonds de roulement (fonds catégorie, report d'impôt)
- Société et impôt reporté
- Bénéficier des crédits d'impôts personnels disponibles
- REER légalement insaisissables en cas de difficultés
- Le rôle du CELI en cas d'imprévus (fonds d'urgence personnel)
- Salaire/dividendes et crédits sociaux (RRQ, RQAP...)
- **Diversifier ses investissements potentiels en fonction des besoins futurs**

## Pour la relève et les vendeurs : bien connaître ses actifs hors entreprise

Quels sont les actifs hors entreprise disponibles pour égaliser le patrimoine?

L'assurance, une solution possible

Inventaire des actifs hors entreprise des clients pour savoir ce qu'on sera en mesure de léguer (ex. : érablière, actions dans la quincaillerie, parts de coop...)

Modélisation des actifs prévus de la succession

Processus plus facile si on travaille dès le départ avec les clients à créer des actifs hors de l'entreprise.

L'assurance peut fournir à la succession la liquidité nécessaire pour financer l'héritage des enfants inactifs dans l'entreprise.

Encore là, le montant à prévoir viendra de l'évaluation de ce qui est « équitable » vs « égal ».

Si l'entreprise est transmise du vivant des parents, les enfants qui n'y participent pas pourraient être malheureux de devoir attendre le décès des parents pour toucher leur part.

## Cas 1: Gel successoral pour les vendeurs...

Les parents conservent l'accès à la valeur passée, les enfants acquièrent la valeur future sans coût.

- Les parents font racheter des actions bloquées en contrepartie d'espèces au besoin
- Le « fardeau » du rachat des parents repose sur la société et non sur les enfants
- Les actions non rachetées peuvent être transférées aux enfants au décès





M. Tremblay et Mme Bouchard,  
producteurs laitiers au Lac Saint-  
Jean

- Luc et Linda sont âgés de 62 ans.
- Ils exploitent leur ferme via une compagnie par actions.
- Leur fils Sébastien, 36 ans, participe activement à l'exploitation de la ferme, tandis que leur fille, Audrey, 32 ans, ne s'y implique pas.
- Ils souhaitent que leur fils prenne la relève, et Sébastien souhaite avoir une part de la propriété de l'entreprise.

Âge	62	69	76	83	94
Année	2020	2027	2034	2041	2052
Valeur successorale projetée	<b>\$6143 018</b>	\$ 6 76 7815	\$7 461 144	\$ 8 426 712	<b>\$ 9 840 651</b>

Luc et Linda, Scénario 1 : analyse  
successorale - ne rien faire

Âge	62	69	76	83	94
Année	2020	2027	2034	2041	2052
Valeur successorale projetée	<b>\$6 145 740</b>	\$ 5 939 668	\$5 622 963	\$ 5 433 420	<b>\$ 4 965 055</b>

Luc et Linda, Scénario 2 : avec un gel de 4 M\$

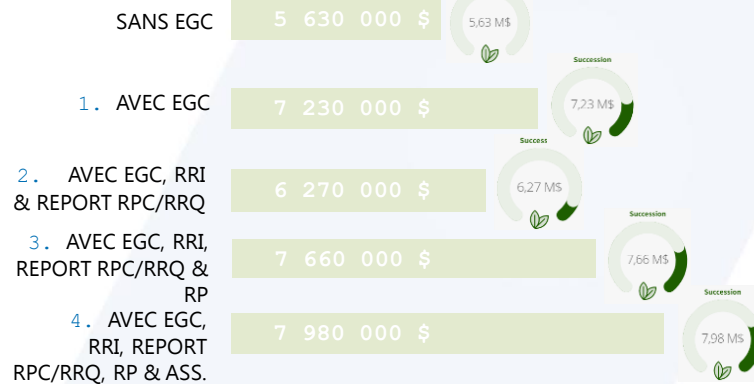
Démarche et solutions envisagées

- 1 Prévion « ne rien faire » par rapport à des scénarios de « gel successoral ».
- 2 Nous avons évalué les options à leur disposition.
- 3 Nous avons analysé leur situation sous différents angles.
- 4 Nous avons fait ressortir des aspects auxquels ils n'avaient pas réfléchi.

Cas 2 : Exonération Gain en Capital + Régime de retraite Individualisé + Report des prestations + assurance

### Résultats de la stratégie :

Succession nette



Succession nette bonifiée de **2 350 000 \$** Soit une augmentation de **42 %**

Plus de sécurité du revenu de retraite

21 | La planification financière dans le secteur agricole

22

## Autres cas déjà réalisés

- Société de gestion avec économie de 800 \$ d'impôt par mois sur 25 ans de retraite par une optimisation du décaissement
- Compagnie opérante avec investissement du fonds de roulement en attente de projets (génère du revenu passif avec report d'impôt sur 5 ans ...)

## Planifiez votre transfert pendant que vous êtes propriétaire

- Penser à vous et à votre famille
- Demander un plan de retraite écrit
- Protéger votre retraite en étant bien assuré (garantie de remboursement par l'entreprise)
- Le défi : libérer la valeur de l'entreprise et laisser de la place aux projets de la relève (CDR)
- Optimiser le revenu de retraite et non le prix de vente !
- Régime de retraite à prestations déterminées
  - Attrayant pour les propriétaires et employés à rémunération élevée
- **Régime de retraite individuel (RRI) (pour les entrepreneurs agricoles)**
  - Les cotisations et les prestations sont généralement plus élevées qu'avec un REER
  - Épargne-retraite à l'abri des créanciers
  - Possibilité de transfert intergénérationnel
  - Les cotisations et les prestations sont généralement plus élevées qu'avec un REER

Faites des simulations de décaissement à la retraite pour minimiser l'impôt

## Vendre son entreprise en actions ou en valeur ?

### Les proprios préfèrent vendre des actions

- Possibilité d'exonération des gains en capital (EGC))
- Permet d'éviter la récupération de la déduction pour amortissement (CCA)
- Meilleur résultat après impôt

### Les acheteurs préfèrent acheter des actifs

- Pour limiter la responsabilité
- Majoration du prix de base des actifs, donc plus de DPA possible



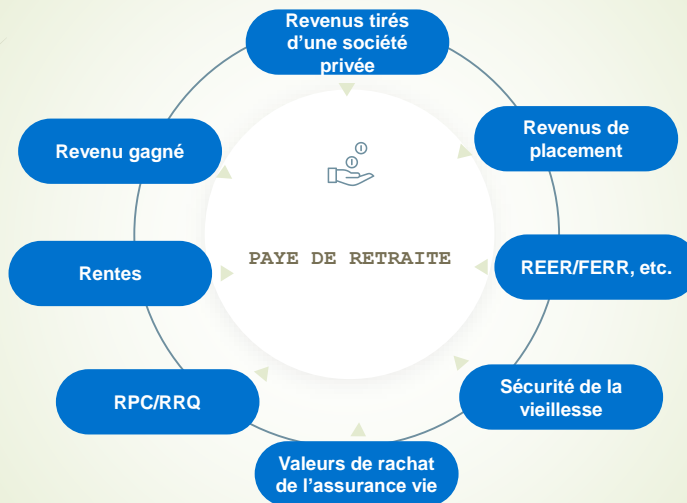
## Planifiez votre retraite

- ▀ Planification classique à l'aide des REER, des régimes de retraite et des placements non enregistrés
- ▀ Comptes d'épargne libre d'impôt (décaissement fonction du taux d'impôt)
- ▀ Versement d'allocations de retraite, quel est l'optimum sur mon patrimoine ?
  - ▀ RRQ à 60 ans ou la retarder ?
  - ▀ La PSV à 65 ou la retarder ?
- ▀ Placements dans les fonds catégorie (50 % imposables)
- ▀ Et à la fin, évaluer la vente de l'entreprise (solde au vendeur, dividendes, billet, gel successoral...)

### Étape essentielle : Évaluer quel seront nos dépenses de retraite

- ▀ Prévoir les dépenses de retraite essentielles
- ▀ Envisager des projets discrétionnaires (voyage, chalet, loisirs...)
- ▀ Prévoir une inflation des dépenses
- ▀ La santé et ses coûts
- ▀ Assurances soins longue durée
- ▀ Projets personnels
  
- ▀ Et ceux de notre conjoint (e)
  
- ▀ Etc.

## Connaître nos sources de revenus de retraite



**Utiliser les bons comptes en fonction des besoins identifiés précédemment**

### Type de véhicule

### Création de valeur

REER

100 % imposable au décaissement

CELI

0 % imposable (compte épargne long terme)

NON ENREGISTRÉ  
PERSO

GC +24 % impôt  
Div déterminé

**NON ENREGISTRÉ  
CORPO**

**Impôt intégré corpo et perso  
– zones profitables, peut reporter l'impôt en partie**



## L'avoir net à la retraite (patrimoine personnel ou familial), un bilan

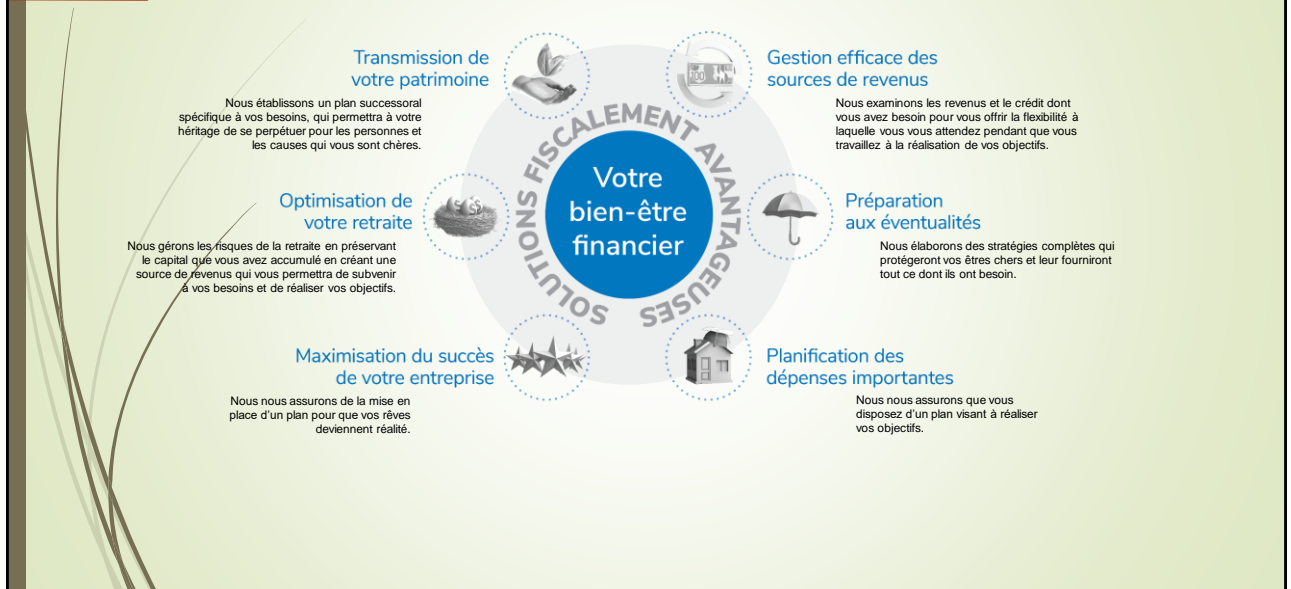
- Bien connaître sa valeur nette
- Suivre la JVM de nos immobilisations (terre à bois, résidence, érablière, chalet, condo...)
- Suivre l'évolution de nos placements
- Faire une mise à jour périodique de son bilan pendant sa retraite

Avez-vous du passif personnel ? Quels sont les versements ? Les soldes, la période d'amortissement ?

## Donc, prévoir une gestion efficace des solutions

 <b>Gérer efficacement vos liquidités</b>	 <b>Vous préparer aux imprévus</b>	 <b>Planifier des dépenses importantes</b>	 <b>Maximiser le succès de votre entreprise</b>	 <b>Optimiser votre retraite</b>	 <b>Partager votre patrimoine</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des liquidités</li> <li>• Prêts garantis</li> <li>• Prêts résidentiels</li> <li>• Planification fiscalement avantageuse du revenu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Protection du revenu et du patrimoine (assurance)</li> <li>• Besoin de liquidités successorales</li> <li>• Conseils en matière de succession et de fiducie (testaments et procurations)</li> <li>• Prestations du vivant (invalidité, maladies graves, soins de longue durée)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solutions de crédit et de liquidités</li> <li>• Planification des études</li> <li>• Structuration des immeubles de placement</li> <li>• Planification des propriétés de loisirs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégration de l'impôt des particuliers et des sociétés</li> <li>• Optimisation des placements de société</li> <li>• Planification préliquidité</li> <li>• Relève d'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programmes de placement personnalisés</li> <li>• Construction et surveillance de portefeuille</li> <li>• Stratégies de rendement total</li> <li>• Solutions de revenu garanti</li> <li>• Stratégies de décaissement dynamiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planification et transfert du patrimoine aux jeunes générations</li> <li>• Planification philanthropique</li> <li>• Dons de bienfaisance</li> <li>• Fonds à vocation arrêtée par le donateur</li> <li>• Littéracie financière du bénéficiaire</li> </ul>
<p>← <b>STRATÉGIES FISCALEMENT AVANTAGEUSES</b> →</p>					

## En route vers le véritable bien-être financier



## En résumé

### **Pour la relève**

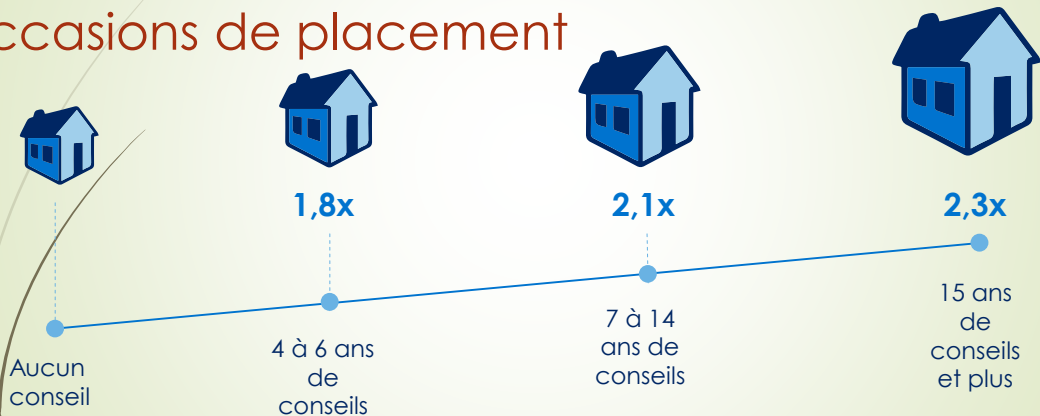
Assurance salaire individuelle ou groupée pour employés clefs  
Rémunération salaire ou dividendes  
Avantages sociaux (reer collectifs, RRI)  
Création du patrimoine familial graduellement

### **Pour les parents**

Planification de retraite et décaissement fiscal  
Fiscalité des placements  
Volontés successorales pour la famille  
Autres stratégies (société de gestion, fiducie...)



## Nos conseils permettent d'obtenir de meilleurs résultats financiers et occasions de placement



Source : More on the Value of Financial Advice, CIRANO (2020)

## Conclusion

Nous évoluons dans une société de droit. Il est important de bien structurer les différents aspects de notre vie.

Le métier d'agriculteur est bien connu pour ses divers risques tout au long de notre carrière, il importe de fédérer les risques qu'on peut partager.

Les entreprises agricoles ont pris énormément de valeur au fil des décennies, il est important de protéger cette valeur.

Plusieurs entrepreneurs agricoles ont presque tout investi dans l'entreprise, il importe de structurer le transfert pour qu'il soit avantageux fiscalement aux deux parties (acheteur, vendeur !).

Un bon plan de match pour la retraite et la succession familiale permet assurément d'optimiser le patrimoine de la famille ... ou des actionnaires !



**Merci !**

**Questions?**