



GATTUSO
BOUCHARD
MAZZONE

Achat ou vente d'entreprise : Comment optimiser la fiscalité?

Lorsqu'un entrepreneur entreprend la vente de son entreprise ou qu'un repreneur analyse une acquisition, la première question est presque toujours la même :

Combien vaut l'entreprise?

Pourtant, dans plusieurs dossiers, la véritable question devrait être :

Combien restera-t-il après impôt?

Deux transactions affichant exactement le même prix peuvent produire des résultats économiques complètement différents. Le mode d'acquisition retenu, la structure de financement, la répartition du prix de vente, les attributs fiscaux disponibles et les incidences fiscales post-transaction influencent souvent davantage le résultat final que le prix négocié lui-même.

Cette réalité est d'ailleurs reflétée par plusieurs dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, lesquelles encadrent spécifiquement les transferts d'entreprises. Pensons notamment aux règles relatives à l'exonération cumulative des gains en capital, à la répartition du prix de vente, aux acquisitions de contrôle, aux attributs fiscaux corporatifs, aux mécanismes de financement d'acquisition ainsi qu'aux clauses restrictives. Dans plusieurs transactions, l'application de ces règles influence davantage la valeur nette obtenue par les parties que le prix convenu lui-même.

Dans un contexte de repreneuriat, la fiscalité ne devrait donc jamais être abordée comme une simple étape administrative ou de conformité. Elle constitue une composante essentielle de la stratégie transactionnelle.

1. Se préparer à une transaction avant même la mise en marché

L'une des erreurs les plus fréquentes consiste à entreprendre un processus de vente sans préparation préalable.

Pourtant, plusieurs opportunités fiscales ne peuvent être mises en œuvre que plusieurs mois, voire plusieurs années, avant la conclusion d'une transaction.



En pratique, les décisions les plus importantes sont souvent prises bien avant qu'un acheteur soit identifié ou qu'une lettre d'intention soit signée. Une planification effectuée suffisamment tôt permet généralement de préserver certaines options qui ne seront plus disponibles une fois le processus de vente amorcé.

À cette étape, l'analyse portera notamment sur :

- l'admissibilité éventuelle des actions à l'exonération cumulative des gains en capital;
- la présence de placements passifs;
- les liquidités excédentaires;
- la détention d'actifs non utilisés dans l'entreprise active;
- les attributs fiscaux accumulés dans la société;
- certaines réorganisations corporatives préalables à la vente;
- l'optimisation et l'utilisation éventuelle des attributs fiscaux avant la vente;
- la structure transactionnelle susceptible d'être privilégiée par un acquéreur éventuel;
- certains enjeux susceptibles d'être intégrés ultérieurement dans une lettre d'intention, notamment relativement à la vente d'actions ou d'actifs, au financement de l'acquisition, aux clauses restrictives ou aux réorganisations préalables à la clôture.

Plusieurs entrepreneurs considèrent la lettre d'intention comme un document essentiellement commercial. Pourtant, les paramètres qui y sont négociés influenceront souvent l'ensemble du processus transactionnel. Il n'est pas rare qu'une structure acceptée trop rapidement limite par la suite certaines possibilités d'optimisation fiscale ou entraîne des conséquences qui n'avaient pas été envisagées au départ.

Pour cette raison, une analyse fiscale réalisée avant même le début des négociations permet souvent d'identifier les principaux enjeux de la transaction et d'éviter que certaines décisions deviennent difficilement réversibles une fois les discussions avancées.

2. L'exonération cumulative des gains en capital : une opportunité qui se planifie

Pour plusieurs entrepreneurs, l'actif fiscal le plus important de leur entreprise n'apparaît nulle part aux états financiers.



Il s'agit de l'exonération cumulative des gains en capital.

Toutefois, cette exonération n'est jamais automatique. Les critères applicables aux actions admissibles de petite entreprise sont particulièrement techniques et nécessitent souvent une analyse préalable. Une société qui accumule des placements passifs ou certains actifs non liés à l'exploitation active de l'entreprise peut devoir être réorganisée afin de préserver l'admissibilité des actions.

Dans notre pratique, il n'est pas rare que les opportunités d'optimisation les plus importantes soient identifiées bien avant que l'entreprise soit officiellement mise en vente. Lorsqu'une planification est effectuée suffisamment tôt, elle permet souvent de préserver des avantages fiscaux qui ne pourront plus être récupérés une fois les négociations commencées.

La fiducie familiale : un outil souvent négligé

Dans un contexte où une vente d'entreprise est envisagée à moyen ou long terme, il peut également être opportun d'analyser l'utilisation d'une fiducie familiale.

Lorsqu'elle est mise en place suffisamment tôt et que la croissance future de la valeur de l'entreprise lui est adéquatement attribuée, une fiducie peut permettre de répartir le gain en capital entre plusieurs bénéficiaires admissibles lors d'une vente éventuelle.

En pratique, cette stratégie est fréquemment analysée dans le cadre :

- d'une relève familiale;
- d'un gel successoral;
- d'une croissance anticipée importante de l'entreprise;
- d'une planification visant à maximiser l'utilisation des exonérations fiscales disponibles au sein d'une famille.

Une telle planification exige toutefois une analyse rigoureuse de plusieurs règles fiscales et corporatives. De plus, puisque les règles de détention des actions admissibles doivent être respectées sur une période prolongée, les bénéfices de cette stratégie sont généralement maximisés lorsqu'elle est mise en place plusieurs années avant la vente éventuelle de l'entreprise.

Il n'est d'ailleurs pas rare que les occasions d'optimisation les plus importantes soient identifiées avant même que le propriétaire songe sérieusement à vendre son entreprise.



Dans plusieurs situations, les possibilités de planification deviennent beaucoup plus limitées une fois qu'un acheteur est déjà identifié ou qu'une lettre d'intention a été signée.

Pour cette raison, les entrepreneurs qui envisagent un transfert d'entreprise au cours des prochaines années ont généralement avantage à revoir leur structure corporative bien avant le début du processus transactionnel. Une analyse effectuée suffisamment tôt permet souvent d'identifier des opportunités qui ne pourront plus être mises en œuvre une fois les négociations amorcées.

3. Vente d'actions ou vente d'actifs : la véritable négociation fiscale

Une fois la préparation complétée, la première grande question transactionnelle consiste à déterminer la structure de la vente.

D'un point de vue commercial, l'entreprise demeurera souvent la même après la transaction.

D'un point de vue fiscal, toutefois, les conséquences peuvent être complètement différentes.

Pourquoi le vendeur privilégie généralement une vente d'actions

La vente d'actions permet souvent au vendeur de réaliser directement un gain en capital.

Selon les circonstances, elle peut également permettre l'utilisation de l'exonération cumulative des gains en capital.

De plus, cette structure évite généralement les complexités associées à la vente des actifs à l'intérieur de la société suivie de l'extraction des liquidités vers l'actionnaire.

Pour plusieurs entrepreneurs, la vente d'actions représente également une sortie plus simple sur le plan opérationnel puisqu'elle permet de transférer l'entreprise dans son ensemble plutôt que de procéder au transfert individuel des actifs.

Pourquoi l'acheteur préfère généralement un achat d'actifs

De son côté, l'acquéreur privilégiera souvent l'achat d'actifs.

Cette approche lui permet :

- de sélectionner les biens qu'il souhaite acquérir;
- de limiter son exposition à certains passifs historiques;



GATTUSO
BOUCHARD
MAZZONE

- d'obtenir une nouvelle base fiscale pour les actifs acquis;
- de bénéficier de déductions fiscales futures liées à l'amortissement des actifs acquis.

Cette divergence explique pourquoi les discussions les plus importantes portent souvent davantage sur la structure de la transaction que sur le prix lui-même.

Dans plusieurs dossiers, l'écart entre la position de l'acheteur et celle du vendeur ne provient pas d'une divergence sur la valeur de l'entreprise, mais plutôt des conséquences fiscales associées à chacune des structures envisageables.

4. La vérification diligente fiscale : là où se découvre la véritable valeur de l'entreprise

Lors d'une acquisition d'actions, l'acheteur acquiert non seulement une entreprise, mais également son historique fiscal.

La vérification diligente fiscale vise donc à identifier les risques susceptibles d'affecter la valeur réelle de la transaction.

Les éléments examinés incluent notamment :

- les déclarations fiscales;
- les retenues à la source;
- la TPS et la TVQ;
- les prêts aux actionnaires;
- les opérations entre personnes liées;
- les réorganisations corporatives passées;
- les attributs fiscaux de la société;
- les risques de cotisation futurs.

Dans plusieurs dossiers, la vérification diligente révèle des enjeux qui n'apparaissaient ni aux états financiers ni dans les discussions préliminaires.

Une problématique découverte avant la clôture peut généralement être traitée par des garanties contractuelles, un ajustement du prix d'achat ou une clause d'indemnisation. La



même problématique découverte après la clôture devient souvent un problème économique pour l'acquéreur.

C'est pourquoi la vérification diligente constitue non seulement un exercice de validation, mais également un puissant outil de négociation.

5. La vente d'actifs : pourquoi la répartition du prix devient déterminante

Lorsqu'une transaction est structurée sous forme d'achat d'actifs, une autre question devient rapidement centrale : la répartition du prix de vente.

L'article 68 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* permet d'ailleurs aux autorités fiscales de réviser une ventilation qu'elles jugeraient déraisonnable ou non représentative de la réalité économique.

Pour l'acheteur, l'objectif sera généralement d'attribuer davantage de valeur aux actifs susceptibles de lui procurer les déductions les plus avantageuses dans les années futures.

Le vendeur, à l'inverse, cherchera souvent à maximiser les éléments générant un traitement fiscal plus favorable.

Cette question est particulièrement importante lorsque la transaction comprend :

- de l'inventaire;
- des comptes clients;
- des immeubles;
- des biens amortissables;
- de l'achalandage;
- des biens incorporels de catégorie 14.1.

Selon les circonstances, une même transaction peut simultanément générer :

- du revenu d'entreprise;
- de la récupération d'amortissement;
- des gains en capital;
- du CDC;
- certains ajustements relatifs à l'IMRTD et aux autres attributs fiscaux corporatifs.



La répartition du prix d'achat n'est donc jamais un simple exercice comptable effectué à la fin du processus. Elle constitue l'un des principaux leviers d'optimisation fiscale d'une transaction.

6. Les attributs fiscaux : des actifs invisibles qui peuvent valoir très cher

Les états financiers ne révèlent pas toujours la véritable valeur fiscale d'une entreprise.

Certaines sociétés possèdent des attributs fiscaux susceptibles d'influencer considérablement le résultat net de la transaction :

- le compte de dividendes en capital (CDC);
- l'impôt en main remboursable au titre de dividendes (IMRTD);
- le compte de revenu à taux général (CRTG);
- certaines pertes fiscales reportables;
- d'autres attributs corporatifs accumulés au fil des années.

Ces éléments sont fréquemment négligés lors des discussions initiales alors qu'ils peuvent représenter une valeur économique importante dans certaines structures de transaction.

Une analyse fiscale adéquate permettra souvent de déterminer si ces attributs peuvent être préservés, utilisés ou monétisés dans le cadre de la vente projetée. Dans certains cas, ils influenceront directement la structure optimale de la transaction.

7. Les clauses de non-concurrence : un détail qui peut avoir des conséquences importantes

Dans la majorité des transactions impliquant la vente d'une entreprise, l'acquéreur exigera que le vendeur s'engage à ne pas concurrencer l'entreprise après la clôture.

Cette exigence est généralement perçue comme une simple protection commerciale. Pourtant, elle comporte également une dimension fiscale souvent méconnue.

Depuis l'introduction de l'article 56.4 de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, les sommes versées relativement à certaines clauses restrictives peuvent faire l'objet d'un traitement fiscal distinct de celui applicable au prix de vente de l'entreprise ou des actions.

Ainsi, une somme attribuée à un engagement de non-concurrence ne bénéficiera pas nécessairement du même traitement fiscal que la contrepartie versée pour les actions ou



pour certains actifs transférés. Dans certaines circonstances, cette distinction peut augmenter significativement la charge fiscale du vendeur.

La législation prévoit toutefois différents mécanismes permettant, lorsque les conditions sont respectées, d'intégrer la valeur associée à une clause restrictive au traitement fiscal applicable à la transaction principale.

Pour cette raison, les clauses de non-concurrence devraient être analysées dès la négociation de la lettre d'intention et non lors de la rédaction finale de la documentation juridique. Une intervention précoce permet souvent d'éviter des conséquences fiscales inattendues.

8. Le financement du repreneur : un enjeu fiscal autant que bancaire

Le financement d'une acquisition est souvent analysé uniquement sous l'angle des conditions bancaires.

Pourtant, la structure juridique du financement possède également une incidence fiscale majeure.

C'est notamment pour cette raison que plusieurs acquisitions sont réalisées par l'intermédiaire d'une société de gestion. Selon les circonstances, cette structure peut permettre de financer l'acquisition à partir des flux monétaires générés par l'entreprise acquise plutôt qu'à partir de revenus personnels déjà imposés. Dans certains dossiers, une fusion ou une liquidation post-acquisition permet également d'optimiser l'utilisation des intérêts sur la dette d'acquisition et d'améliorer l'efficacité globale du financement.

Par ailleurs, le financement d'une transaction ne provient pas nécessairement d'une institution financière. Dans plusieurs contextes de repreneuriat, le vendeur peut également accepter de financer une portion du prix de vente au moyen d'une balance de prix de vente. Une telle structure permet souvent de faciliter la réalisation de la transaction lorsque l'acquéreur ne dispose pas immédiatement de l'ensemble des liquidités requises ou lorsque le prêteur institutionnel exige une mise de fonds plus importante.

La balance de prix de vente peut également constituer un outil de négociation efficace. Elle permet parfois au vendeur d'obtenir un prix plus élevé, tout en offrant à l'acheteur une plus grande flexibilité financière au début de la transition. Dans certains cas, elle peut aussi faciliter l'établissement d'une période de transition durant laquelle le vendeur demeure impliqué dans l'entreprise afin d'assurer le transfert des relations d'affaires et du savoir-faire.



D'un point de vue fiscal, lorsqu'une portion du prix de vente demeure impayée pendant plusieurs années, il peut également être pertinent d'analyser les mécanismes de report prévus par la législation fiscale, notamment les règles relatives aux provisions pour gains en capital dans certaines circonstances. La structure du paiement du prix de vente devrait donc toujours être étudiée conjointement avec les conséquences fiscales de la transaction dans son ensemble.

Pour cette raison, la structure de financement devrait être analysée très tôt dans le processus transactionnel et non une fois les modalités commerciales déjà convenues. Une stratégie de financement bien réfléchie peut parfois avoir autant d'incidence sur le succès d'une transaction que la négociation du prix d'achat elle-même.

9. Les taxes à la consommation : le piège souvent oublié

Lorsqu'une transaction est structurée sous forme de vente d'actifs, les conséquences en matière de TPS et de TVQ doivent également être considérées.

Selon la nature des biens transférés, certaines conséquences importantes peuvent résulter de la transaction.

Dans plusieurs situations, il peut être pertinent d'analyser la disponibilité du choix prévu au paragraphe 167(1) de la *Loi sur la taxe d'accise* relativement à une vente d'entreprise. Ce mécanisme permet souvent d'éviter certaines sorties de liquidités significatives lors de la clôture.

Comme plusieurs autres aspects fiscaux, cette analyse doit être effectuée avant la signature des documents définitifs afin que les conditions requises puissent être respectées.

10. Le prix affiché n'est pas le prix réel

L'une des erreurs les plus fréquentes consiste à comparer uniquement le montant brut de deux offres.

Une transaction devrait toujours être évaluée dans son ensemble.

Parmi les éléments susceptibles d'influencer le résultat final :

- l'impôt corporatif;
- la récupération d'amortissement;
- les dividendes de liquidation;



GATTUSO
BOUCHARD
MAZZONE

- le CDC;
- l'IMRTD;
- l'exonération cumulative des gains en capital;
- les taxes à la consommation;
- les coûts de financement;
- les frais de réorganisation ou de liquidation.

La transaction procurant le meilleur résultat économique n'est donc pas nécessairement celle affichant le prix d'achat le plus élevé.

Les analyses transactionnelles démontrent fréquemment que la création de valeur repose davantage sur la structure de l'opération que sur la négociation du prix lui-même.

Conclusion

Dans un contexte de repreneuriat, l'achat ou la vente d'une entreprise constitue rarement une simple transaction commerciale.

Les considérations corporatives, fiscales, financières et juridiques sont intimement liées. La structure retenue, la préparation préalable, la qualité de la vérification diligente, la répartition du prix de vente, les attributs fiscaux disponibles, le financement de l'acquisition, les clauses restrictives et les incidences de TPS et de TVQ peuvent avoir un impact majeur sur le résultat obtenu par les parties.

En pratique, les entrepreneurs qui obtiennent les meilleurs résultats ne sont généralement pas ceux qui négocient le plus longtemps. Ce sont ceux qui entreprennent leur planification suffisamment tôt pour comprendre l'ensemble des conséquences fiscales de la transaction envisagée.

Avant d'accepter une offre d'achat ou de signer une lettre d'intention, une analyse fiscale préalable permet souvent d'identifier des opportunités qui ne seront plus disponibles une fois les négociations avancées. Dans plusieurs dossiers, une structure transactionnelle adéquate crée davantage de valeur qu'une simple augmentation du prix de vente.