



STRATÈGE
cabinet de services financiers

LA PLANIFICATION FINANCIÈRE INTÉGRÉE

GUIDE PRATIQUE POUR ENTREPRENEURS
ET FAMILLES FORTUNÉES

TABLE DES MATIÈRES

PARTIE 1

Cadre et méthodologie de la planification financière 3

Avant-propos	4
Contexte du livre blanc	5
Mot d'introduction	5
Objectifs généraux	6
Les 7 champs de la planification financière	7
Encadrement et portée du document	7

PARTIE 3

Recommandations et stratégies d'optimisation 14

01 Introduction	15
02 Retrait des liquidités excédentaires de l'entreprise opérante	16
03 Révision du portefeuille de placements dans la société de gestion	17
04 Mise en place d'une assurance vie avec participation détenue par la société de gestion	18
Mise en œuvre et projections	19
Analyse du sommaire de la succession	20
Synthèse de la stratégie	20
05 Utilisation judicieuse de la déduction pour amortissement (DPA)	21

PARTIE 4

Conclusion générale et annexes 30

Conclusion	31
Lexique	32

PARTIE 2

Portrait d'un entrepreneur québécois 8

01 Mise en situation	9
02 Profil général	10
03 Portrait financier global	11
L'entreprise opérante	11
La société de gestion	12
Les avoirs personnels	12
Enjeux identifiés	13
04 Synthèse du portrait financier	13

06 Utilisation de la déduction pour gain en capital (DGC)	22
Principe fiscal	22
Analyse de la situation actuelle	22
Enjeux et options de planification	23
07 Optimisation des régimes enregistrés : REER et CELI	24
08 Fractionnement de revenus et rémunération familiale	25
09 Immeubles locatifs détenus dans Gestion MG Inc	25
10 La méthode de rémunération	27
Structure actuelle	27
Recommandation stratégique	28
Synthèse et conclusion de la planification	28



PARTIE 1

CADRE ET MÉTHODOLOGIE DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE



AVANT-PROPOS

Ce livre blanc a été conçu pour présenter les principes et les applications concrètes d'une planification financière intégrée adaptée à la réalité entrepreneuriale québécoise. Dans un environnement économique en constante évolution où les structures d'entreprise et les cadres fiscaux se complexifient, la prise de décision financière exige une approche coordonnée et une vision globale.

Les entrepreneurs bâtissent des organisations qui soutiennent à la fois leurs ambitions professionnelles et leurs objectifs personnels. Chaque décision, qu'elle concerne la croissance, la rémunération, les placements, la retraite ou la transmission du patrimoine, influence l'équilibre de cet ensemble.

Ce document illustre la portée d'une démarche structurée dans laquelle chaque choix financier s'inscrit dans une stratégie d'ensemble. À travers l'étude d'un cas inspiré du contexte québécois, il met en lumière la valeur d'une planification rigoureuse, cohérente et durable au service de la stabilité et de la croissance patrimoniale.



MOT D'INTRODUCTION

Les entrepreneurs québécois occupent une place centrale dans la vitalité économique du Québec. Par leur leadership et leur engagement, ils contribuent à la création d'emplois, à l'innovation et à la prospérité collective.

Toutefois, la gestion simultanée de leurs responsabilités professionnelles et personnelles comporte une complexité croissante. Les décisions touchant la structure d'entreprise, la fiscalité, la protection des actifs ou la planification de la retraite exigent une vision d'ensemble et une coordination rigoureuse.

La planification financière intégrée répond à cette réalité. Elle établit des liens entre les différents volets financiers et patrimoniaux afin de bâtir une stratégie cohérente et adaptée à la situation de chaque entrepreneur. Ce livre blanc illustre cette approche de manière concrète en présentant les interactions entre les choix corporatifs et personnels, et en démontrant comment une planification harmonisée soutient la performance, la sécurité et la pérennité du patrimoine.

CONTEXTE DU LIVRE BLANC

La planification financière intégrée repose sur la complémentarité des décisions financières, fiscales, légales et successorales. Elle ne se limite pas à une série d'actions ponctuelles, mais s'inscrit dans un processus global qui vise la cohérence, la prévisibilité et la continuité.

Cette approche repose sur une analyse transversale de la situation financière tenant compte à la fois de la structure d'entreprise, de la gestion des liquidités, de la protection des actifs, de la préparation de la retraite

et du transfert de patrimoine. L'objectif est de créer une architecture financière stable, alignée sur les priorités de l'entrepreneur et capable d'évoluer avec ses besoins.

À travers l'étude d'un cas concret, ce livre blanc démontre comment une planification structurée et coordonnée peut soutenir la croissance de l'entreprise, la sécurité du dirigeant et la transmission du patrimoine à long terme.



OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Ce document poursuit trois grands objectifs complémentaires :

1. PÉDAGOGIQUE

Vulgariser les grands principes de la planification financière intégrée et démontrer, étape par étape, comment les différents volets (finances personnelles, fiscalité, placements, assurances, retraite, succession et aspects légaux) s'articulent dans une même logique stratégique.

2. PRATIQUE

Illustrer, à travers un cas réel et chiffré, les bénéfices mesurables d'une planification complète pour un entrepreneur québécois. Le lecteur pourra ainsi comparer sa propre situation, identifier les leviers pertinents et mieux comprendre l'impact concret de chaque décision.

3. STRATÉGIQUE

Positionner la planification financière comme un outil de gouvernance essentiel pour les dirigeants d'entreprise. Bien menée, elle permet d'allier croissance, protection et transmission, trois piliers d'une réussite durable.

LES 7 CHAMPS DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE

La planification financière ne se limite pas à une série de décisions isolées. Elle repose sur une vision d'ensemble où chaque choix, qu'il soit fiscal, patrimonial ou personnel, influence directement les autres. C'est pourquoi une approche intégrée est essentielle pour assurer la cohérence et l'efficacité des stratégies mises en place.

Cette approche s'appuie sur sept champs complémentaires qui, ensemble, forment le cadre de référence de toute planification financière complète. Chacun de ces champs éclaire une dimension particulière de la situation d'un entrepreneur et contribue à une compréhension globale de son patrimoine, de ses risques et de ses objectifs à long terme.

Le présent livre blanc adopte cette logique structurée. La mise en situation qui suit applique rigoureusement ces sept champs de la planification financière afin d'illustrer, étape par étape, comment une démarche coordonnée permet d'obtenir des résultats concrets, durables et mesurables.

Les sept champs sont les suivants :

- Finances personnelles
- Fiscalité
- Placements et investissements
- Assurances
- Retraite
- Succession et transfert de patrimoine
- Aspects légaux

En intégrant ces champs dans une même démarche, la planification financière devient un processus continu et évolutif, orienté vers la cohérence, la performance et la durabilité.

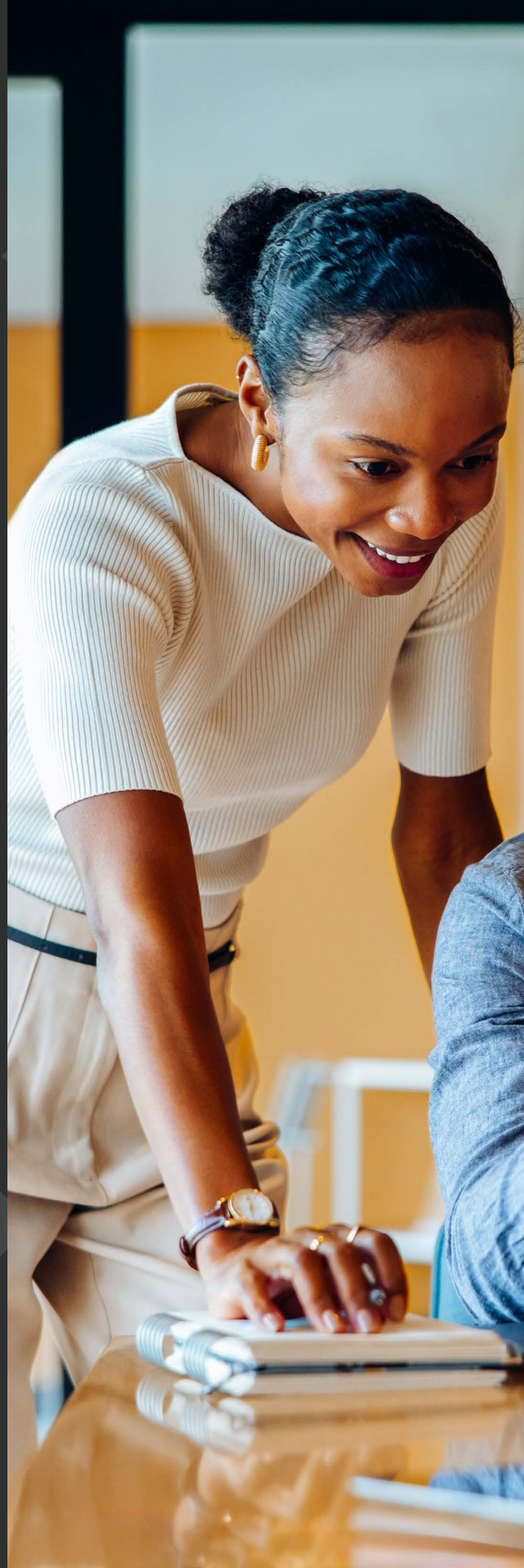
ENCADREMENT ET PORTÉE DU DOCUMENT

Les stratégies, recommandations et projections présentées dans ce livre blanc reposent sur un cas pratique fictif inspiré de situations réelles vécues par des entrepreneurs québécois. Elles tiennent compte des lois fiscales, réglementaires et juridiques en vigueur au Québec et au Canada au moment de la rédaction.

Ce document a une vocation éducative et informative. Il ne constitue en aucun cas une recommandation personnalisée ni un avis fiscal, juridique ou financier. Chaque situation étant unique, il est essentiel de consulter un professionnel qualifié avant de prendre toute décision d'ordre financier, fiscal ou successoral.

PARTIE 2

PORTRAIT D'UN ENTREPRENEUR QUÉBÉCOIS





01 MISE EN SITUATION

Pour illustrer la portée d'une planification financière intégrée, nous suivrons le parcours de Martin Gagnon, un entrepreneur québécois établi en Montérégie. Son expérience reflète celle de nombreux dirigeants de PME d'ici : bâtir, croître et protéger le fruit d'années de travail, tout en préparant la relève et la sécurité financière de sa famille.

À travers son histoire, nous examinerons comment les sept champs de la planification financière s'articulent en un processus concret et où chaque décision, qu'elle soit fiscale, successorale ou de placement, contribue à une stratégie d'ensemble.

02 PROFIL GÉNÉRAL

Martin Gagnon est un entrepreneur de 49 ans qui dirige depuis maintenant 18 ans une entreprise opérante dans le secteur de la construction résidentielle : Construction Gagnon Inc.

Son entreprise, bien implantée dans la région, compte une quinzaine d'employés et réalise chaque année plusieurs projets de rénovation et de construction neuve.

Martin se verse un salaire annuel brut de 110 000 \$, correspondant principalement à son coût de vie. Il s'interroge toutefois sur la pertinence de cette méthode de rémunération et souhaite déterminer s'il devrait continuer de se verser un salaire ou plutôt opter pour des dividendes imposables.

Afin d'optimiser la gestion de son patrimoine, Martin a également mis en place une société de gestion, Gestion MG Inc., à travers laquelle il administre ses placements personnels, ses liquidités excédentaires et une partie de son portefeuille immobilier. Cette structure lui permet de compartimenter ses activités professionnelles et personnelles. Les actions de Construction Gagnon Inc. sont détenues par Gestion MG Inc., ce qui permet de transférer les liquidités excédentaires de l'entreprise opérante vers la société de gestion sans imposition immédiate.

Par ailleurs, Martin détient, dans sa société de gestion, un portefeuille immobilier de douze portes réparties sur trois immeubles à revenus situés dans la région de Granby.

Sur le plan personnel, Martin est marié à Sophie, une professionnelle du réseau de la santé. Ensemble, ils ont deux enfants qui atteindront bientôt la majorité. Le couple possède une résidence principale entièrement payée, ainsi qu'un chalet au bord d'un lac qu'ils fréquentent régulièrement. Leur testament est fait, notarié et mis à jour.

Martin souhaite désormais structurer sa retraite, optimiser sa fiscalité, planifier la vente de son entreprise et maximiser la valeur successorale de son patrimoine.



03 PORTRAIT FINANCIER GLOBAL

La situation financière de Martin se structure autour de trois pôles complémentaires :

- L'entreprise opérante (Construction Gagnon Inc.)
- La société de gestion (Gestion MG Inc.)
- Les avoirs personnels

Chacun de ces volets joue un rôle précis dans l'ensemble de sa planification. L'entreprise opérante constitue la source principale de revenus et de croissance.

La société de gestion agit comme un véhicule d'investissement et de détention d'actifs, tandis que les avoirs personnels regroupent les biens familiaux et les placements enregistrés.

Cette segmentation permet de mieux comprendre la dynamique financière de Martin et les interactions entre ses décisions professionnelles et patrimoniales.



3.1. L'entreprise opérante (Construction Gagnon Inc.)

À la fin de chaque exercice, Martin laisse environ 500 000 \$ de liquidités dans Construction Gagnon Inc., sans qu'elles soient nécessaires aux opérations immédiates. Ces sommes sont placées dans un compte d'épargne d'entreprise générant un revenu d'intérêt modeste, mais entièrement imposable. Martin justifie cet excédent par le besoin de disposer de liquidités rapides pour l'achat de nouveaux terrains.

L'entreprise a une valeur totale estimée à 3,5 millions \$, représentée principalement par les terrains détenus en stocks, les projets de construction en cours et la machinerie de l'entreprise. Cette dernière est limitée, et les revenus fluctuent selon le nombre de projets vendus. En moyenne, 20 000 \$ par mois d'excédents sont transférés vers la société de gestion.

3.2. La société de gestion (Gestion MG Inc.)

Gestion MG Inc. détient un portefeuille de placements d'environ 1,2 million \$, composé de fonds négociés en bourse (FNB), d'obligations corporatives et gouvernementales et d'un peu de liquidités. Le profil d'investisseur est équilibré, soit environ 60 % en titres de croissance et 40 % en titres à revenus fixes.

Les placements à revenus fixes génèrent une portion importante du revenu de placement de la société, entraînant une charge fiscale élevée, puisque chaque dollar de revenu d'intérêts ou de revenus passifs provenant des immeubles locatifs est imposé à 50,17 %.

La société détient également un portefeuille immobilier d'une valeur marchande totale estimée à 3 millions \$, réparti comme suit :

IMMEUBLE 1 :

Valeur marchande de 1,3 M \$, coût d'achat
600 000 \$ (2015), FNACC 600 000 \$

IMMEUBLE 2 :

Valeur marchande de 600 000 \$, coût
d'achat **350 000 \$ (2018), FNACC 350 000 \$**

IMMEUBLE 3 :

Valeur marchande de 1,1 M \$, coût d'achat
950 000 \$ (2023), FNACC 950 000 \$

Des travaux ont été effectués dans les immeubles 1 et 2 au fil des années. Ils ont été entièrement financés afin de permettre la déductibilité des intérêts. Le portefeuille immobilier est financé à 58 %, soit environ 1,7 million \$ de dettes hypothécaires en cours. Les revenus locatifs bruts atteignent 200 000 \$ par année, tandis que les dépenses liées à ces immeubles totalisent 75 000 \$ sans compter les paiements hypothécaires.

Martin ne déduit actuellement pas la déduction pour amortissement (DPA) sur ses immeubles par crainte de payer trop d'impôts lors de la récupération d'amortissement à la vente.

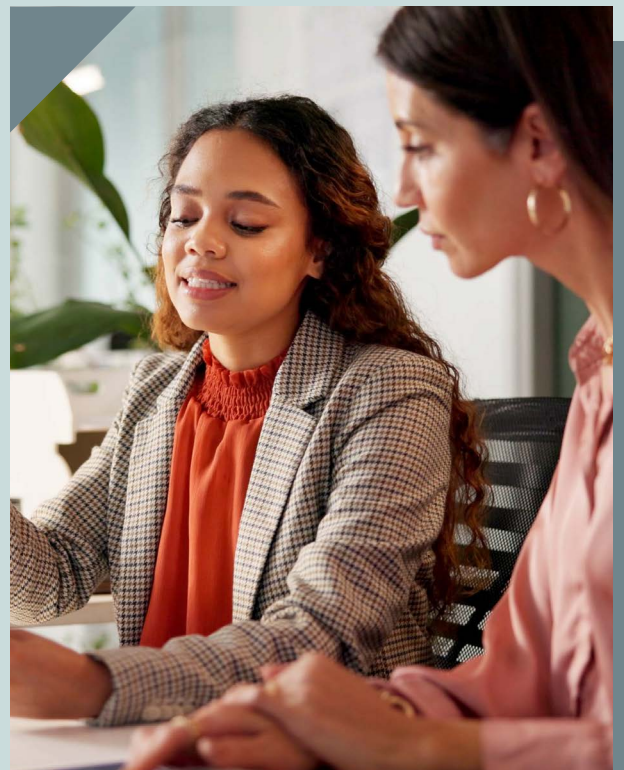
3.3. Les avoirs personnels

À titre personnel, Martin possède une résidence d'une valeur de 700 000 \$, libre d'hypothèque. Dans sa société de gestion, son portefeuille immobilier a une valeur marchande estimée à 3 millions \$, comme indiqué précédemment.

Du côté des produits enregistrés, Martin a maximisé ses cotisations REER pendant plusieurs années. Son REER actuel vaut environ 275 000 \$, tandis que son CELI est partiellement utilisé, avec un solde de 55 000 \$.

Il n'a pas encore réfléchi à des stratégies de décaissement ou de fractionnement de revenus pour la retraite. Martin envisage vendre une partie de ses immeubles dans 10 à 15 ans, à l'approche de sa retraite, mais n'a pas encore mis en place de plan formel de transition.

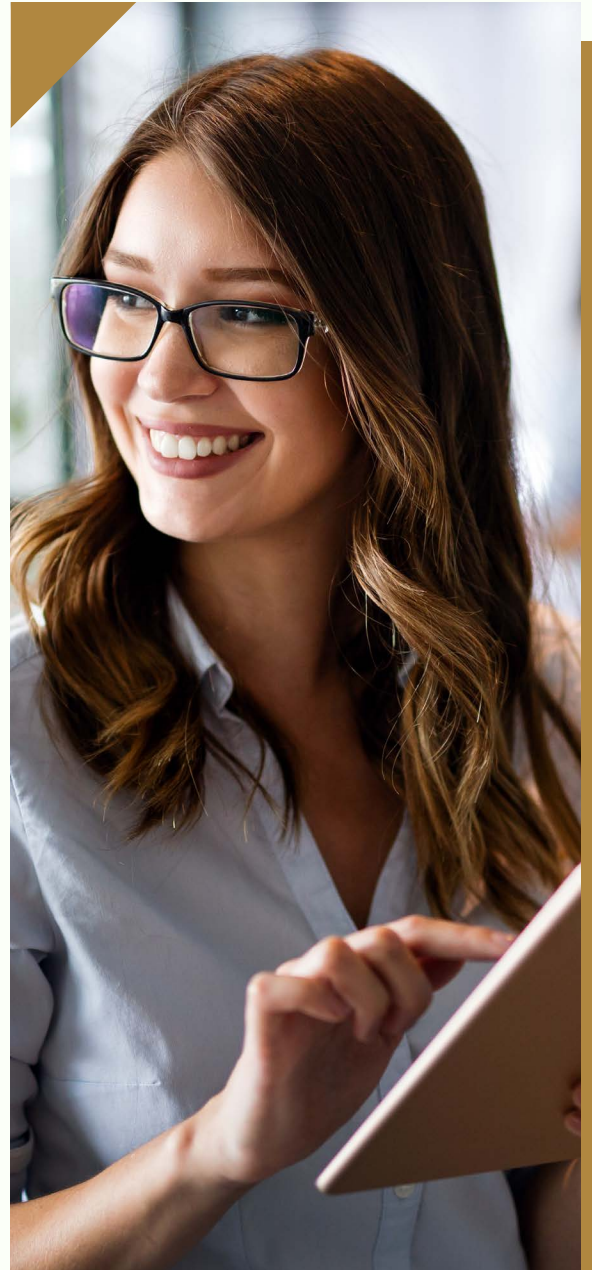
Il aimerait prendre sa retraite dans 11 ans, soit à 60 ans. Il estime que ses besoins seront comblés par l'accumulation de ses actifs, mais souhaite optimiser sa fiscalité, planifier la vente de son entreprise et améliorer la valeur successorale de son patrimoine.



3.4. Enjeux identifiés

Malgré une situation financière solide et diversifiée, plusieurs éléments méritent une attention particulière :

- Les liquidités non utilisées dans l'entreprise opérante génèrent un revenu d'intérêt inefficace sur le plan fiscal;
- Le portefeuille de la société de gestion est trop exposé aux revenus d'intérêts et peu optimisé fiscalement;
- La déduction pour amortissement (DPA) n'est pas utilisée, entraînant une perte d'efficacité fiscale;
- Aucune couverture d'assurance vie permanente n'est intégrée à la planification successorale ou fiscale;
- L'utilisation de la déduction pour gain en capital (DGC) est actuellement impossible en raison de la structure d'actionnariat;
- Les revenus locatifs sont considérés comme des revenus passifs dans la société de gestion, ce qui n'est pas optimal fiscalement;
- Il n'existe aucune stratégie de décaissement planifiée pour les actifs enregistrés;
- Aucun plan de transfert ou de relève d'entreprise n'a encore été formalisé.



04 SYNTHÈSE DU PORTRAIT FINANCIER

Le cas de Martin Gagnon illustre la réalité de nombreux entrepreneurs québécois : une entreprise prospère, un patrimoine considérable, mais une structure financière perfectible. Cette étude de cas servira de base à l'applica-

tion pratique des sept champs de la planification financière permettant d'analyser les interventions possibles, leurs effets concrets et les résultats mesurables d'une approche intégrée.



PARTIE 3

RECOMMANDATIONS ET STRATÉGIES D'OPTIMISATION



01

INTRODUCTION

La situation financière de Martin Gagnon, bien établie et structurée, présente néanmoins plusieurs pistes d'optimisation. Cette section propose des recommandations concrètes pour renforcer la cohérence de son organisation financière, améliorer son efficacité fiscale et consolider la protection de son patrimoine à long terme.

02 RETRAIT DES LIQUIDITÉS EXCÉDENTAIRES DE L'ENTREPRISE OPÉRANTE

Martin conserve actuellement environ 500 000 \$ de liquidités dans Construction Gagnon inc., sans qu'elles soient nécessaires aux opérations courantes. Cette pratique n'est ni optimale fiscalement ni sécuritaire. En effet, les revenus d'intérêts générés par ces sommes sont imposés à un taux corporatif élevé de 50,17 %, ce qui réduit significativement le rendement net après impôt.

Il est donc recommandé de transférer une portion de ces liquidités excédentaires vers Gestion MG inc., sa société de gestion, via des dividendes intersociétés non imposables.

Ce transfert permet de sortir les surplus de l'opérante sans impact fiscal immédiat et de les faire croître dans un environnement plus sécuritaire et fiscalement optimisé.

Pour les liquidités à court terme, tant dans la société opérante que dans la société de gestion, les obligations à escompte représentent une option intéressante. Bien que leur rendement en intérêts puisse sembler inférieur, le rendement global sous forme de gains en capital est plus avantageux, puisque ces derniers sont imposés à la moitié du taux d'imposition des revenus d'intérêts. À rendement égal, l'obligation à escompte est plus avantageuse.



03 RÉVISION DU PORTEFEUILLE DE PLACEMENTS DANS LA SOCIÉTÉ DE GESTION

Actuellement, le portefeuille de Gestion MG inc. est fortement exposé aux revenus d'intérêts (obligations, comptes à terme). Or, ces revenus sont entièrement imposables au taux élevé des sociétés sur le revenu de placement. Pour réduire la charge fiscale, une restructuration s'impose. Il faut donc minimiser les revenus d'intérêts dans son portefeuille tout en maximisant les gains en capitaux. L'utilisation de placements alternatifs (ou privés) sera définitivement recommandée pour optimiser la fiscalité et améliorer le ratio risque/rendement du portefeuille.



VOICI LES AJUSTEMENTS RECOMMANDÉS :

- ✓ Intégrer des placements alternatifs dans sa compagnie de gestion pour accroître la diversification et réduire les revenus d'intérêts. Des fonds d'infrastructures et d'immobilier en détention directe permettent d'obtenir des rendements stables, élevés et majoritairement sous forme de gain en capital;
- ✓ Réduire la pondération des revenus fixes ou les loger dans des polices d'assurance vie avec participation (voir point suivant);
- ✓ Introduire des FNB en gestion discrétionnaire pour s'exposer aux différents indices boursiers mondiaux de façon passive (réduction globale des frais de gestion).
- ✓ Maximiser les actifs de croissance dans sa compagnie de gestion, quitte à les réduire dans son portefeuille personnel (REER et CELI). Son profil d'investisseur global serait donc toujours équilibré, mais la fiscalité serait optimisée;

Cette restructuration permettrait d'améliorer le rendement net tout en réduisant significativement la facture fiscale annuelle, améliorant ainsi la rentabilité du portefeuille à long terme.

04 MISE EN PLACE D'UNE ASSURANCE VIE AVEC PARTICIPATION DÉTENUE PAR LA SOCIÉTÉ DE GESTION

Martin ne dispose d'aucune couverture d'assurance vie corporative. La souscription d'une assurance vie avec participation détenue par Gestion MG inc. offrirait plusieurs avantages stratégiques :

- Croissance à l'abri de l'impôt à l'intérieur de la police, remplaçant avantageusement certains placements passifs;
- Création d'un compte de dividende en capital (CDC) au décès, permettant de verser des dividendes libres d'impôt à la succession;
- Protection des actifs, car la valeur de rachat est souvent insaisissable par les créanciers;
- Rendements très stables provenant des excédents de la compagnie d'assurance. Les rendements à l'intérieur d'une police d'assurance vie avec participation dépassent les rendements obligataires, ce qui contribue à la création de richesse tout en optimisant la fiscalité;
- Possibilité d'utiliser la police comme outil de financement (via des prêts collatéralisés) si besoin de liquidités à la retraite. Lorsque la structure de cette stratégie est bien montée, il est donc possible de sortir des sommes libres d'impôts de la compagnie de gestion. Il faut cependant bien structurer le tout pour que cette stratégie soit possible et avantageuse.

La détention de cette police dans la société de gestion tout en préservant la flexibilité et l'admissibilité à la déduction pour gain en capital (DGC).



4.1. Mise en œuvre et projections

Dans le cas de M. Gagnon, le montant de la couverture d'assurance a été établi en fonction de ses flux de trésorerie positifs ainsi que de l'estimation des impôts à payer au décès.

Une prime mensuelle de 10 000 \$ payable sur 20 ans a été jugée appropriée considérant que 20 000 \$ d'excédents sont actuellement transférés chaque mois dans sa société de gestion.

Ces sommes, qu'il n'utilise pas pour son train de vie, permettent de financer cette stratégie sans affecter sa liquidité personnelle.

La police d'assurance vie avec participation prévoit un capital-décès initial de 3,22 M\$ qui pourrait atteindre 11 879 025 \$ à l'âge de 95 ans, soit la fin de la période de projection. Ce montant serait suffisant pour neutraliser la facture fiscale estimée à 11 042 970 \$ au décès.

Voici un aperçu de la situation successorale de M. Gagnon en 2072, après la mise en place de cette stratégie :

Sommaire de la succession (2072)

Recommandé (En direct)

Avant le règlement de la succession	
Actifs de mode de vie	2 310 559 \$
Sociétés par actions	39 062 581 \$
Enregistré	345 104 \$
CELI	282 393 \$
Total de la valeur nette	42 000 637 \$
Opérations liées à la succession	
Prestation de décès du RRQ (Martin)	2 500 \$
Impôt sur le revenu payable (Gestion MG Inc.)	(332 151 \$)
Impôt sur le revenu payable (Martin)	(11 042 970 \$)
T3 impôt à payer sur la fiducie (Martin)	(663 \$)
Assurance vie avec illustration (Gestion MG Inc.)	11 879 025 \$
VR incluse dans le champ « Avant le règlement de la succession »	(11 280 895 \$)
Total	(10 775 154 \$)
Succession nette	42 000 637 \$

*Les projections sont fondées sur les rendements anticipés de la compagnie d'assurance au fil des années.

4.2. Analyse du sommaire de la succession

Ce sommaire illustre l'effet concret de la stratégie d'assurance vie avec participation détenue par la société de gestion. Les résultats démontrent une hausse marquée de la valeur successorale nette atteignant 31,2 M\$, soit une augmentation nette de 5,2 M\$, malgré la prise en compte des impôts au décès et du règlement successoral.

Cette bonification du patrimoine découle directement de la croissance à l'abri de l'impôt à l'intérieur de la police et de la création d'un compte de dividende en capital (CDC) permettant le versement de dividendes libres d'impôt à la succession. En plus de couvrir les impôts au décès, cette stratégie renforce la liquidité successorale, protège les actifs et optimise la transmission du patrimoine à la génération suivante.

4.3. Synthèse de la stratégie

La mise en place de cette assurance vie avec participation constitue un levier stratégique majeur dans la planification financière de M. Gagnon. Elle permet à la fois de bonifier la valeur successorale, de réduire la charge fiscale au décès et de préserver la flexibilité financière tout au long de la retraite.

En réaffectant une portion de ses liquidités excédentaires à cette solution, M. Gagnon transforme un actif faiblement productif sur le plan fiscal en un instrument de croissance à long terme. Cette stratégie illustre pleinement la valeur d'une planification intégrée où chaque décision s'inscrit dans une vision cohérente et durable du patrimoine entrepreneurial.



05 UTILISATION JUDICIEUSE DE LA DÉDUCTION POUR AMORTISSEMENT (DPA)

Actuellement, Martin n'utilise pas la déduction pour amortissement (DPA) sur ses immeubles locatifs, par crainte de devoir payer trop d'impôt au moment de leur revente. Or, cette stratégie mérite d'être réévaluée à la lumière de sa situation corporative et fiscale.

La DPA correspond à la portion de la perte de valeur réputée d'un bien que le gouvernement permette de déduire annuellement du revenu imposable d'une entreprise. Elle vise à refléter l'usure économique d'un actif au fil du temps.

PRENONS UN EXEMPLE CONCRET

Si Martin acquiert un immeuble pour 700 000 \$ dont la valeur attribuée au bâtiment est de 500 000 \$, c'est ce dernier montant qui représente le coût en capital amortissable. Il pourrait alors déduire 4 % de 500 000 \$, soit 20 000 \$, la première année. L'année suivante, le solde de la fraction non amortie du coût en capital (FNACC) serait de 480 000 \$, ce qui lui permettrait de déduire 4 % de 480 000 \$ (19 200 \$), et ainsi de suite, jusqu'à ce que le solde soit épuisé.

Le principal enjeu de cette stratégie réside dans la récupération de l'amortissement lors de la vente du bien. En considérant que le marché immobilier continue de prendre de la valeur, la déduction de cette perte de valeur réputée engendrerait, à la revente du bien ou au décès, une récupération de l'amortissement qui a été déduit au fil des années. Martin paierait non seulement de l'impôt sur la portion imposable du gain en capital, mais également sur la récupération d'amortissement.

Malgré qu'il soit vrai que l'impact fiscal soit beaucoup plus élevé à la revente, il est très rare que la demande de DPA ne soit pas avantageuse.

Selon la nature du bien, différentes catégories d'amortissement s'appliquent :

- Par exemple, un équipement informatique relève de la catégorie 10, permettant une déduction de 30 % du coût d'achat par année ;
- Les immeubles acquis après 1987 font généralement partie de la catégorie 1, dont le taux de déduction est de 4 % du coût en capital;
- Il est important de noter que la portion attribuable au terrain n'est pas amortissable, puisqu'un terrain ne se déprécie pas.

Il faut le voir comme un report d'imposition (similaire au REER).

Compte tenu de l'effet de l'inflation, la valeur réelle d'un dollar diminue avec le temps. Reporter l'impôt revient donc à optimiser la valeur temporelle de l'argent : un dollar d'impôt payé dans vingt ans coûte moins cher, en termes économiques, qu'un dollar payé aujourd'hui.

Dans le cas de M. Gagnon, dont les immeubles sont détenus dans sa société de gestion, le taux d'imposition sur les revenus locatifs est fixe, soit 50,17 %. Comme ses revenus personnels n'affectent pas la fiscalité de ces revenus passifs, la DPA constitue un outil pertinent pour réduire la charge fiscale immédiate. Son utilisation permettrait d'améliorer la rentabilité nette après impôt et d'optimiser la croissance du capital à long terme.

Ce montant serait imposé au taux corporatif applicable sur le revenu de placement, soit 50,17 %, entraînant un impôt de 761 329 \$. Par ailleurs, la transaction créerait un nouveau solde au compte de dividendes en capital (CDC) de 1 517 500 \$, qui pourrait être versé à Martin sous forme de dividendes libres d'impôt.

06 UTILISATION DE LA DÉDUCTION POUR GAIN EN CAPITAL (DGC)

Martin prévoit vendre son entreprise à l'âge de 60 ans, soit peu avant sa retraite. Cependant, selon la structure actuelle de son entreprise, il ne serait pas admissible à la déduction pour gain en capital (DGC) lors de la vente de Construction Gagnon inc., puisque les actions de l'entreprise sont détenues par sa société de gestion plutôt qu'à titre personnel. Pour pouvoir en bénéficier, l'entreprise doit lui appartenir personnellement.

6.1. Principe fiscal

La DGC permet à un entrepreneur de vendre les actions admissibles de sa société exploitant une petite entreprise et d'exonérer jusqu'à 1 016 836 \$ (montant indexé en 2025) de gain en capital. Pour en bénéficier, il faut que les actions soient détenues personnellement et que plus de 90 % de la juste valeur des actifs de la société provienne d'activités d'entreprise exploitée activement au moment de la vente.

6.2. Analyse de la situation actuelle

Son entreprise est évaluée à 3,5M \$ et le prix de base rajusté (PBR) de ses actions est de 465 000 \$.

En cas de vente, l'impact fiscal serait calculé ainsi :

PRIX DE VENTE :

3 500 000 \$

MOINS :

PBR (465 000 \$)

GAIN EN CAPITAL DE

3 035 000 \$

PORTION IMPOSABLE :

1 517 500 \$

Ce montant serait imposé au taux corporatif applicable sur le revenu de placement, soit 50,17 %, entraînant un impôt de 761 329 \$. Par ailleurs, la transaction créerait un nouveau solde au compte de dividendes en capital (CDC) de 1 517 500 \$, qui pourrait être versé à Martin sous forme de dividendes libres d'impôt.



Selon les projections, l'évolution de la valeur totale de Gestion MG Inc. jusqu'à la vente de Construction Gagnon Inc. en 2026 est la suivante :

Détails du solde projeté relatif à la société par actions en date du 31 décembre.
Gestion MG Inc.

Recommandé (En direct)

Années	Actif et passif					Valeurs du compte théorique				
	Comptes	Biens locatifs	Actif d'entreprise	Autres Actifs	Filiales	Passifs	CDC	CRTG	IMRDD	IMRDND
2025	1 684 106 \$	3 081 281 \$	0 \$	7 641 \$	2 684 751 \$	(1 708 642 \$)	21 712 \$	0 \$	0 \$	11 901 \$
2026	1 875 152 \$	3 173 720 \$	0 \$	11 843 \$	2 967 139 \$	(1 666 587 \$)	70 828 \$	0 \$	0 \$	26 862 \$
2027	2 072 581 \$	3 268 931 \$	0 \$	21 608 \$	3 253 939 \$	(1 622 617 \$)	123 079 \$	0 \$	0 \$	44 824 \$
2028	2 276 846 \$	3 366 999 \$	0 \$	40 867 \$	3 544 192 \$	(1 576 647 \$)	178 854 \$	0 \$	0 \$	65 924 \$
2029	2 488 092 \$	3 468 009 \$	0 \$	67 404 \$	3 838 027 \$	(1 528 585 \$)	238 508 \$	0 \$	0 \$	90 292 \$
2030	2 706 481 \$	3 572 049 \$	0 \$	104 736 \$	4 135 568 \$	(1 478 336 \$)	302 342 \$	0 \$	0 \$	118 044 \$
2031	2 932 208 \$	3 679 211 \$	0 \$	153 258 \$	4 436 015 \$	(1 425 800 \$)	370 631 \$	0 \$	0 \$	149 291 \$
2032	3 165 485 \$	3 789 587 \$	0 \$	213 420 \$	4 735 536 \$	(1 370 873 \$)	443 626 \$	0 \$	0 \$	184 139 \$
2033	3 406 550 \$	3 903 275 \$	0 \$	285 797 \$	5 034 027 \$	(1 313 447 \$)	521 572 \$	0 \$	0 \$	222 694 \$
2034	3 655 644 \$	4 020 373 \$	0 \$	377 302 \$	5 331 399 \$	(1 253 408 \$)	604 700 \$	0 \$	0 \$	265 062 \$
2035	3 913 029 \$	4 140 984 \$	0 \$	482 543 \$	5 631 225 \$	(1 190 637 \$)	693 238 \$	0 \$	0 \$	311 349 \$
2036	9 757 642 \$	4 265 214 \$	0 \$	605 559 \$		(1 125 009 \$)	3 603 926 \$	0 \$	0 \$	1 257 903 \$
2037	8 373 024 \$	4 393 170 \$	0 \$	749 691 \$		(1 056 394 \$)	3 665 977 \$	0 \$	0 \$	1 344 259 \$

6.3. Enjeux et options de planification

Martin se retrouve donc devant un dilemme stratégique. Il hésite entre faire les transactions nécessaires pour transférer les actions de son entreprise opérante dans ses mains personnelles et conserver la structure actuelle pour profiter du versement de dividendes inter-sociétés non imposables entre ses deux entreprises jusqu'à la vente.

Pour pouvoir qualifier la vente de Construction Gagnon Inc. à la DGC avec la structure actuelle, il faudrait que les actions de Gestion MG Inc. se qualifient à la DGC. Malheureusement, les actifs de Gestion MG Inc. ne sont pas des actifs utilisés activement pour générer un revenu d'entreprise.

Un(e) fiscaliste sera référé à Martin pour prendre la bonne décision, puisque la structure de la transaction deviendrait assez complexe.



07 OPTIMISATION DES RÉGIMES ENREGISTRÉS : REER ET CELI

Martin a su tirer profit de ses régimes enregistrés, notamment de son REER, au fil des ans. Toutefois, l'absence d'une stratégie de décaissement planifiée pourrait entraîner une fiscalité plus lourde à la retraite.

Afin d'optimiser la gestion de ses régimes enregistrés, les stratégies suivantes sont recommandées :

- **Effectuer des retraits partiels anticipés** dès le début de la retraite à des taux d'imposition marginaux plus faibles ;
- **Maximiser les contributions au CELI**, notamment à partir des revenus générés dans la société de gestion. Des dividendes personnels versés à Martin peuvent ensuite être investis dans ce véhicule entièrement libre d'impôt ;
- **Retarder le versement des rentes gouvernementales** (RRQ et PSV) jusqu'à 70 ans, considérant qu'il n'aura pas besoin de ces revenus dans les premières années de la retraite.

Les revenus de retraite de Martin proviendront majoritairement des dividendes en capital versés via sa compagnie de gestion. Après avoir vendu son entreprise opérante, un important solde de compte de dividendes en capital CDC sera accumulé dans Gestion MG Inc., lui permettant de financer sa retraite sans avoir d'impôts à payer.

À compter de 72 ans, il devra obligatoirement débiter des retraits provenant de son FERR. En effet, le compte REER doit obligatoirement être transformé en FERR (fonds enregistré de revenu de retraite) au 31 décembre de l'année où il atteint 71 ans. Il pourra ensuite débiter ses retraits minimums obligatoires dès l'âge de 72 ans. Étant donné que Martin n'aura pas besoin de ces sommes pour couvrir son coût de vie, ces retraits pourront être réinvestis dans ses placements non-enregistrés, favorisant ainsi la croissance son patrimoine.

Enfin, avec son salaire actuel, Martin pourrait également envisager de se verser des dividendes supplémentaires pour maximiser ses contributions au CELI. À titre d'exemple, le versement d'un dividende déterminé supplémentaire de 10 000\$ lui serait imposé à 29,63%, ce qui demeure fiscalement avantageux compte tenu des bénéfices à long terme de ce régime libre d'impôt.



08 FRACTIONNEMENT DE REVENUS ET RÉMUNÉRATION FAMILIALE

Martin pourrait également tirer parti du fractionnement de revenus en intégrant les membres de sa famille à la structure de l'entreprise. Ses deux enfants, maintenant en âge d'occuper un premier emploi, pourraient se voir confier diverses tâches au sein de Construction Gagnon Inc.

Le salaire versé à ses enfants serait déductible du revenu de l'entreprise tout en leur permettant de s'imposer à leur propre taux marginal, généralement beaucoup plus faible que celui de Martin. Cette stratégie favorise la transmission de valeurs entrepreneuriales, tout en assurant une optimisation fiscale familiale.

La conjointe de Martin, qui exerce actuellement une autre profession, pourrait également se joindre à l'entreprise à temps partiel avant sa retraite, dans une fonction adaptée à son expertise et à sa disponibilité. Le même principe de fractionnement s'appliquerait, tant que la rémunération demeure raisonnable au regard des tâches réellement effectuées.

Cette approche, simple à implanter, permet d'alléger la charge fiscale globale du ménage tout en renforçant la cohésion familiale autour du projet entrepreneurial.

09 IMMEUBLES LOCATIFS DÉTENUS DANS GESTION MG INC

Au fil des années, Martin a acquis plusieurs immeubles locatifs par l'intermédiaire de sa société de gestion, croyant qu'il s'agissait d'une stratégie fiscalement avantageuse à long terme. Cette approche était justifiée à l'époque, puisqu'elle s'inscrivait dans une vision de développement d'un vaste parc immobilier. Cependant, ses priorités ont évolué : Martin ne souhaite plus faire d'autres acquisitions et préfère désormais conserver uniquement les immeubles qu'il détient actuellement.

Dans ce contexte, il aurait été plus opportun d'effectuer ces acquisitions à titre personnel dès le départ. Comme mentionné à la Partie 3, Sous-section 5, les revenus locatifs générés par Gestion MG Inc. sont considérés comme des revenus de placement et imposés à 50,17 %, un taux nettement supérieur à celui auquel Martin aurait été assujéti s'il détenait ces biens à titre individuel.

Cette situation découle d'une interprétation fréquente : Martin croyait que les revenus locatifs générés par sa société seraient considérés comme des revenus d'entreprise active, alors qu'ils sont plutôt classés comme revenus de placement passif. L'écart fiscal entre ces deux catégories est significatif — 26,50 % contre 50,17 %. En vertu du paragraphe 125 (7) de la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR), une société dont les revenus proviennent principalement de biens, tels que des loyers, des intérêts ou des dividendes, est réputée être une entreprise de placement déterminée, et non une société exploitante.

En pratique, cette distinction entraîne une conséquence importante : à moins d'employer plus de cinq employés à temps plein, les revenus de location sont réputés provenir d'une entreprise de placement déterminée et non d'une entreprise exploitée activement. Ainsi, même si les immeubles de Martin génèrent un revenu régulier, ceux-ci ne permettent pas à Gestion MG Inc. de bénéficier du taux réduit d'imposition réservé aux sociétés exploitantes.

L'idée initiale demeurerait toutefois fondée sur une logique cohérente. Dans un scénario où Martin aurait développé un parc immobilier plus étendu, la structure corporative aurait été appropriée et avantageuse. Cependant, avec seulement trois immeubles, il lui est impossible d'atteindre la taille critique requise pour justifier cette organisation.

Sur le plan fiscal, il importe également de rappeler que le roulement prévu à l'article 85 de la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR) permet le transfert de biens d'un actionnaire à une société sans déclencher d'impôt immédiat, mais la transaction inverse n'est pas permise. Ainsi, si Martin souhaitait aujourd'hui transférer ses immeubles à son nom personnel, il devrait les disposer à leur juste valeur marchande, entraînant l'imposition immédiate des gains en capital latents — une mesure coûteuse et peu avantageuse dans sa situation actuelle.



10 LA MÉTHODE DE RÉMUNÉRATION

Dès le début du processus de planification, Martin souhaitait valider la pertinence de sa méthode actuelle de rémunération, fondée exclusivement sur le versement d'un salaire. Une analyse détaillée de sa situation permet d'apporter un éclairage sur les avantages et les limites de cette approche, ainsi que sur les possibilités d'optimisation.

10.1. Structure actuelle

Actuellement, Martin se verse un salaire brut annuel de 110 000 \$, un niveau de revenu bien adapté à son coût de vie. Cette méthode présente certains avantages : le versement d'un salaire jusqu'à environ 81 200 \$ lui permet de maximiser sa participation à la Régie des rentes du Québec (RRQ), assurant ainsi une rente future bonifiée. Même si cette prestation ne modifiera pas de façon significative son train de vie à la retraite, elle constitue un revenu de base stable et une forme de sécurité financière additionnelle.

Le salaire représente également une dépense déductible pour l'entreprise opérante, ce qui réduit l'impôt corporatif de Construction Gagnon Inc.. En revanche, les dividendes versés à l'actionnaire ne sont pas déductibles, ce qui explique en partie le choix initial de Martin.

10.2. Optimisation proposée

Malgré les avantages du salaire, il serait pertinent pour Martin d'adopter une rémunération mixte, combinant salaire et dividendes, afin d'optimiser sa fiscalité globale et celle de ses sociétés.

CETTE APPROCHE PERMETTRAIT, NOTAMMENT :

- De maximiser les droits de cotisation aux régimes enregistrés tels que le REER et le CELI ;
- De tirer parti des comptes fiscaux disponibles dans sa société de gestion, notamment le compte de dividendes en capital (CDC) et le compte d'impôt en main remboursable au titre de dividendes non déterminés (IMRTD) ;
- D'ajuster la répartition salaire/dividendes en fonction de l'évolution de ses revenus passifs et de ses besoins personnels.

Les dividendes versés à partir du CDC peuvent être reçus libres d'impôt, tandis que les dividendes imposables générés par le solde d'IMRTD permettent à la société de récupérer une partie de l'impôt payé sur les revenus de placement. Ainsi, une planification judicieuse de la rémunération permet de maintenir un revenu net équivalent tout en réduisant la charge fiscale totale.

10.3. Recommandation stratégique

Compte tenu du profil financier de Martin, dont les entreprises génèrent des revenus passifs annuels entre 500 000 \$ et 10 000 000 \$, la rémunération mixte s'avère la plus appropriée. Lorsque les revenus passifs excèdent ce seuil, une rémunération fondée davantage sur les dividendes devient généralement plus avantageuse, notamment pour libérer les soldes fiscaux accumulés dans la société.

Une collaboration étroite avec le fiscaliste de Martin sera essentielle afin de déterminer la combinaison optimale et de mettre en œuvre une stratégie adaptée à son profil d'entreprise et à ses objectifs de retraite.

10.4. Synthèse et conclusion de la planification

Les recommandations formulées pour Martin visent à accroître la valeur successorale tout en lui procurant un excédent de liquidités à la retraite. Compte tenu de son profil financier et de son coût de vie modéré, il ne s'agit pas ici d'un scénario où la planification vise principalement à maximiser le revenu de retraite, mais plutôt à optimiser la transmission du patrimoine et la pérennité du capital accumulé.



Les simulations actualisées démontrent un impact concret et mesurable. À la suite de la mise en œuvre des stratégies proposées, la valeur projetée de la succession de Martin atteindrait 33,8 M\$ en 2071, comparativement à 26 M\$ dans la projection initiale — soit une augmentation nette de 7,8 M\$. Exprimée en dollars d'aujourd'hui, cette valeur successorale s'élève à 12,9 M\$, représentant une hausse réelle de près de 3 M\$ du patrimoine net. Ces projections tiennent compte d'un taux d'inflation de 2,10 %, appliqué uniformément à l'ensemble des calculs de cette planification.

Au-delà des résultats chiffrés, cette démarche illustre la puissance d'une planification financière intégrée dans laquelle chaque décision — fiscale, corporative ou successorale — contribue à renforcer la cohérence du plan global. En structurant ses décisions selon une logique coordonnée, Martin s'assure non seulement d'une gestion efficace de son patrimoine, mais aussi d'une transmission ordonnée et fiscalement optimisée à la prochaine génération.

Sommaire de la succession (2072)

Recommandé (En direct)

Avant le règlement de la succession	
Actifs de mode de vie	2 310 559 \$
Sociétés par actions	42 922 141 \$
Enregistré	345 104 \$
CELI	282 393 \$
Total de la valeur nette	45 860 197 \$
Opérations liées à la succession	
Prestation de décès du RRQ (Martin)	2 500 \$
Impôt sur le revenu payable (Gestion MG Inc.)	(375 195 \$)
Impôt sur le revenu payable (Martin)	(12 267 381 \$)
T3 impôt à payer sur la fiducie (Martin)	(663 \$)
Assurance vie avec illustration (Gestion MG Inc.)	11 879 025 \$
VR incluse dans le champ « Avant le règlement de la succession »	(11 280 895 \$)
Total	(12 042 609 \$)
Succession nette	33 817 588 \$

PARTIE 4

CONCLUSION GÉNÉRALE ET ANNEXES



CONCLUSION

L'exemple de Martin Gagnon illustre avec justesse la réalité vécue par de nombreux entrepreneurs québécois : une situation financière solide, mais marquée par la complexité croissante des décisions à prendre. À mesure que les entreprises évoluent, les enjeux fiscaux, successoraux et patrimoniaux deviennent interdépendants. C'est dans ce contexte que la planification financière intégrée prend tout son sens.

Ce livre blanc démontre qu'une planification bien structurée ne se limite pas à l'optimisation de l'impôt ou au choix de placements. Elle repose sur une compréhension approfondie de l'ensemble des leviers financiers, juridiques et humains qui soutiennent la réussite entrepreneuriale. L'optimisation fiscale libère des liquidités précieuses qui peuvent être réinvesties dans la croissance. La diversification des placements et le choix des bons véhicules d'investissement améliorent la stabilité et le rendement net du portefeuille. L'intégration d'une assurance vie corporative renforce la protection du patrimoine tout en constituant un outil fiscal et successoral puissant.

Enfin, la planification de la retraite et de la succession garantit la continuité, la sérénité et la transmission du fruit d'une vie de travail.

Plus qu'un simple exercice de projection, la planification financière intégrée devient ici un outil de gouvernance stratégique. Elle transforme une richesse accumulée au fil des années en un patrimoine structuré, durable et transmissible. Elle donne aux entrepreneurs le pouvoir de bâtir non seulement leur avenir, mais aussi celui de leur famille et de leur entreprise.

Comme l'a démontré l'analyse du cas de Martin Gagnon, chaque décision prise dans un cadre réfléchi et coordonné a un effet mesurable et durable. Une stratégie d'assurance bien conçue, un portefeuille aligné sur la fiscalité, une structure corporative optimisée ou une planification successorale rigoureuse peuvent à elles seules transformer la valeur nette et la tranquillité d'esprit d'un entrepreneur.



- **CDC (Compte de dividendes en capital)**
Compte fiscal permettant à une société privée de verser des dividendes libres d'impôt à ses actionnaires, généralement alimenté par des gains en capital et certaines prestations d'assurance vie.
- **CELI (Compte d'épargne libre d'impôt)**
Compte enregistré qui permet de faire fructifier des placements sans payer d'impôt sur les revenus générés ni sur les retraits.
- **DPA (Déduction pour amortissement)**
Montant que le gouvernement permet de déduire chaque année pour tenir compte de la perte de valeur présumée de certains actifs, comme les immeubles.
- **FERR (Fonds enregistré de revenu de retraite)**
Compte dans lequel un REER doit être converti à 71 ans, obligeant le détenteur à effectuer des retraits annuels minimums.
- **IMRDND (Impôt en main remboursable au titre de dividendes non déterminés)**
Mécanisme fiscal permettant à une société de récupérer une partie de l'impôt payé lorsqu'elle verse des dividendes imposables.
- **REER (Régime enregistré d'épargne-retraite)**
Compte qui permet d'accumuler des fonds à l'abri de l'impôt jusqu'au moment du retrait, généralement à la retraite.



FAQ

Q1. Dois-je me verser un salaire ou des dividendes comme entrepreneur ?

Cela dépend de plusieurs facteurs : vos besoins personnels, vos droits de cotisation REER et CELI, vos revenus passifs corporatifs et votre stratégie fiscale globale. Dans bien des cas, une combinaison salaire + dividendes est optimale.

Q2. Quand devrais-je commencer à planifier ma succession ?

Idéalement dès que votre entreprise ou votre patrimoine commence à prendre de la valeur significativement. Une planification précoce permet d'optimiser fiscalement les transferts et de réduire les risques de conflits familiaux.

Q3. Est-ce avantageux de détenir mes immeubles locatifs dans une société de gestion ?

Pas toujours. Les revenus locatifs générés dans une société de gestion sont souvent considérés comme des revenus passifs imposés à un taux élevé. Une analyse détaillée est nécessaire pour déterminer si la structure est réellement optimale.

Q4. L'assurance vie est-elle uniquement une dépense de protection ?

Non. Certaines polices, comme l'assurance vie avec participation, sont de véritables outils de planification financière et successorale. Elles offrent croissance à l'abri de l'impôt, création de valeur successorale et liquidités disponibles à la retraite.

Q5. Que se passe-t-il si je ne fais pas de planification financière complète ?

Vous risquez de payer plus d'impôts que nécessaire, de manquer des opportunités de croissance et de laisser à vos héritiers une situation complexe, coûteuse et difficile à gérer.



TRANSFORMER LA RÉFLEXION EN PLAN D'ACTION

Dans un environnement économique où l'incertitude est devenue la norme, les entrepreneurs québécois et les familles fortunées doivent adopter une vision globale et structurée de leurs finances. La planification financière s'impose alors comme un levier essentiel, permettant d'orchestrer les décisions d'investissement, de fiscalité, de protection et de transmission dans une logique cohérente et durable.

Ce livre blanc visait à vous offrir une compréhension claire et rigoureuse des fondements de la planification financière, et à démontrer comment une approche intégrée peut soutenir la croissance de votre entreprise, la sécurité de votre famille et la pérennité de votre patrimoine. Si vous en êtes arrivé ici, c'est que vous reconnaissez la valeur d'une planification financière réfléchie, capable de transformer la complexité en clarté et les décisions ponctuelles en stratégie à long terme.

Chez Groupe Financier Stratège, notre mission est d'accompagner les dirigeants et les familles dans la construction d'un patrimoine durable, aligné sur leurs valeurs, leurs objectifs et leur réalité d'affaires. Notre équipe pluridisciplinaire conjugue expertise financière, planification stratégique et indépendance complète vis-à-vis des institutions, afin d'offrir une vision globale, cohérente et évolutive.

Prenez rendez-vous dès aujourd'hui avec un planificateur de notre équipe pour découvrir comment une planification financière intégrée peut structurer vos décisions, optimiser votre fiscalité et sécuriser la croissance et la transmission de votre patrimoine.

