

OFFRE DE SERVICES POUR LES PERSONNES EN AFFAIRES

S'il y a un élément pour lequel vous vous êtes investis au maximum, c'est bien l'entreprise que vous dirigez aujourd'hui. Nos solutions peuvent vous aider en regard avec la protection de cet actif précieux. La planification des solutions visant à gérer les risques qui pourraient affecter momentanément ou perpétuellement la continuité de votre entreprise consiste à déterminer les situations qui risquent potentiellement d'affecter votre entreprise, comme le décès ou l'invalidité d'un collaborateur essentiel ou de l'un des propriétaires, et à adopter une stratégie de gestion des risques de façon à réduire au minimum, à éliminer ou à transférer ces risques.

Il y a de bonnes raisons pour prendre de tels risques au sérieux. Ainsi, il est certain qu'une entreprise représente une source de revenu courant pour le propriétaire, mais la valeur de cette dernière peut représenter une source de revenus importante à la retraite. Chez Services Financiers Dominique Leblanc inc., nous travaillons de concert avec vous afin d'établir des solutions pour non seulement assurer la survie immédiate de l'entreprise, mais également pour que cette entreprise continue de produire les revenus sur lesquels le ou les propriétaires comptent quand le jour de la retraite sera venu.

ASPECTS CORPORATIFS OÙ NOS SOLUTIONS PEUVENT VOUS AIDER

Financement de la convention entre actionnaires

Pour les entreprises à propriétaires multiples, la convention énonce les conditions auxquelles un propriétaire a le droit de racheter la part d'un autre propriétaire. Elle pourrait notamment inclure une clause d'évaluation de l'entreprise et établir des modalités de paiement. Elle pourrait également régir les conditions dans lesquelles se ferait la vente volontaire de l'entreprise par un ou plusieurs propriétaires.

En soi, la convention d'achat et de vente ne fournit pas la protection dont les propriétaires d'une entreprise ont besoin en cas de décès et d'invalidité de l'un d'entre eux. Pour qu'elle soit efficace, l'entente doit dûment être provisionnée. Les associés survivants doivent dispenser des fonds nécessaires, non seulement pour racheter les parts de l'associé décédé, mais également pour pouvoir accroître le fonds de roulement de façon à compenser la perte de la contribution professionnelle et financière de cet associé.

Pour le propriétaire unique, la question de planifier la survie de l'entreprise se pose très différemment. L'entreprise peut dans certaines situations survivre à son propriétaire unique; elle a une valeur en soi, même en l'absence de ce dernier. Dans ce cas, l'assurance est susceptible de répondre à d'autres besoins :

- Les risques liés à la perte d'un collaborateur essentiel (notamment la baisse de la productivité, le resserrement ou le retrait du crédit) sont d'autant plus importants si ce collaborateur est le propriétaire unique de l'entreprise;

- Même s'il y a une baisse de la productivité, l'entreprise doit continuer de payer son personnel et de couvrir les frais généraux;
- Il faut du temps pour trouver un acheteur approprié. Les fonds additionnels que procure le produit de l'assurance donnent le temps de trouver le bon acheteur prêt à payer le juste prix;
- La disposition présumée des éléments d'actifs au décès peut donner lieu à des impôts élevés que devra régler la succession du propriétaire. Le produit de l'assurance pourra servir à payer ces impôts sans que la succession soit obligée de liquider d'autres éléments d'actif.

Services Financiers Dominique Leblanc inc. :

- *Mise sur pied d'une protection d'assurance vie visant à provisionner la clause de décès de la convention entre actionnaires;*
- *Mise sur pied d'une protection d'assurance vie visant à provisionner la clause d'invalidité de la convention entre actionnaires.*
- *Mises sur pied de protections d'assurance vie, assurance maladie grave et assurance invalidité sont relation avec les besoins et désirs du propriétaire unique*

Protection des prêts commerciaux

Il est très bien, pour un propriétaire d'entreprise, de détenir des protections en cas de décès afin de rembourser les prêts commerciaux ou les marges de crédits que la société aurait contractés dans l'exercice de ses fonctions.

Cependant, une notion fiscale qui peut faire toute une différence lors d'un décès doit être prise en considération dans la planification financière d'une entreprise. En effet, le fait de protéger des prêts commerciaux au moyen d'une assurance vie souscrite auprès d'un assureur rend admissible au CDC le montant reçu suite au décès de l'un ou l'autre des associés.

Services Financiers Dominique Leblanc inc. :

- *Mettre en place une solution de protection des prêts et marges commerciales de façon simple, claire, compétitive et efficace fiscalement*

Protection contre la perte de personnel clé

On omet souvent de se prémunir contre le risque de décès, d'invalidité, de maladie grave ou de départ inattendu des collaborateurs essentiels. La perte soudaine d'un collaborateur essentiel, particulièrement dans une entreprise appartenant à une seule

personne qui en dirige toutes les activités, peut engendrer de nombreux problèmes susceptibles de mettre l'entreprise en péril.

L'absence d'un collaborateur essentiel peut en effet entraîner un ralentissement de la productivité, et son remplacement occasionnera des coûts. Les fournisseurs pourraient resserrer les modalités de paiement; les clients pourraient remettre en question leurs rapports avec l'entreprise en tant que fournisseur de produits et services; et certains membres du personnel pourraient s'intéresser davantage aux occasions de faire carrière dans une autre entreprise.

Il y a 45 pour cent de chance qu'un employé de 40 ans soit invalide pour une période de trois mois ou plus avant d'avoir atteint l'âge de 65 ans. Lorsque la période d'invalidité est supérieure à trois mois, la durée moyenne est de trois à quatre ans. Les risques qu'un employé décède sont moindres, mais restent significatifs.

Voici quelques-uns des facteurs qui peuvent menacer les chances de succès de votre entreprise :

- Diminution du rendement attribuable à l'absence d'une personne;
- Frais de recrutement pour trouver un remplaçant;
- Resserrement ou retrait du crédit consenti par les créanciers;
- Restriction des modalités de paiements accordés par les fournisseurs;
- Perte de confiance de certains clients en la capacité de l'entreprise de continuer à fournir le produit ou le service;
- Risque de perdre d'autres employés attirés par de nouvelles perspectives de carrière si l'évènement survenu entraîne de la confusion ou de l'incertitude.

Services Financiers Dominique Leblanc inc. :

- 1- *Support quant à l'identification du personnel clé de l'entreprise;*
- 2- *Support quant à l'évaluation des risques reliés à une invalidité ou à un décès d'une personne clé au sein de l'entreprise;*
- 3- *Mise sur pied de stratégies visant à limiter ces risques*

Avantages sociaux

Vous êtes employeur, pourquoi ne pas remercier les artisans de votre succès? Offrir un bon régime d'assurance collective à vos employés constitue un argument de persuasion en période d'embauche ou de fidélisation auprès des membres de votre équipe actuelle. C'est simple, le regroupement d'assurés permet d'obtenir la meilleure protection au meilleur prix. Après tout, chacun a besoin d'assurance, n'est-ce pas?

En effet, un régime d'assurance collective peut offrir plusieurs garanties très appréciées par les employés d'une organisation. Voici, à titre d'exemple, quelques protections pouvant faire partie d'un régime collectif :

- Assurance vie

- Assurance maladie et médicaments
- Assurance salaire courte durée
- Assurance salaire longue durée
- Assurance soins dentaires
- Assurances maladie graves

Veillez noter qu'au Québec, les résidents sont tenus d'être couverts par une protection d'assurance médicaments soit en vertu de la RAMQ, soit aux termes d'un régime privé d'assurance collective.

L'absentéisme prive les employeurs de leurs ressources et engendre des coûts monétaires élevés pour les entreprises. C'est pourquoi, en collaboration avec nos fournisseurs, nous pouvons vous assister à la mise sur pied d'un programme complet de gestion de la présence au travail pour aider les employeurs à diminuer l'absentéisme et aider les employés invalides à recouvrer rapidement leurs capacités professionnelles.

Services Financiers Dominique Leblanc inc. :

- 1- *Si aucun régime existant :*
 - a. *Conseils et explications sur les garanties à inclure au programme d'assurance collective de l'entreprise ;*
 - b. *Négociation de la meilleure offre auprès des fournisseurs ;*
 - c. *Mise en place du régime au sein de l'entreprise*
- 2- *S'il y a déjà un régime :*
 - a. *Évaluation des garanties du régime, en rapport avec leur coût ;*
 - b. *Conseils sur la fiscalité du régime en place ;*
 - c. *Soumission si nécessaire*

Assurance invalidité complémentaire

La plupart des régimes d'assurance collective offrent une garantie d'assurance invalidité de longue durée. Cependant, cette garantie comporte souvent ses propres limites. La rente mensuelle est souvent limitée, et la durée des prestations en cas d'invalidité est relativement courte à 24 mois de prestation.

Plusieurs propriétaires et cadres d'entreprises ne sont pas protégés adéquatement en cas d'invalidité de longue durée. Il suffit de comparer la rente mensuelle en cas d'invalidité que vous offre votre régime d'assurance collective si vous deveniez invalide et la comparer avec votre salaire annuel.

Il est possible de combler le manque à gagner entre le montant que vous offrent votre protection collective et votre salaire en souscrivant sur une base individuelle à une protection en cas d'invalidité. De cette façon, advenant une invalidité de longue durée, la rente totale qui vous serait remise mensuellement viendrait soutenir le rythme de vie actuel que vous avez.

Services Financiers Dominique Leblanc inc. :

- 1- Évaluation de la pertinence de compléter le régime d'assurance invalidité collective par un régime individuel;*
- 2- Évaluation de la pertinence de remplacer le régime d'assurance invalidité collective par un régime individuel.*

Protection et maximisation du patrimoine

Vous êtes peut-être assis sur une bombe à retardement! Êtes-vous prêt à céder une large part de votre patrimoine au gouvernement? À votre décès, vos biens peuvent être transmis à votre conjoint en franchise d'impôt. Mais, si votre conjoint décède et si vos biens sont transmis aux autres ayants droit, 50 % de la plus-value réalisée sur certains biens seront imposables. Ainsi, la maison de campagne, les actions, les parts de société et autres placements légués à vos héritiers peuvent être assujetties à l'impôt sur les gains en capital. Et cet impôt sera exigible avant même que vos héritiers aient touché quoi que ce soit.

L'assurance vie peut s'avérer le meilleur outil de planification successorale pour provisionner l'impôt à payer puisque le produit procurera à vos ayants droit, en franchise d'impôt et au moment où ils en auront besoin, la somme nécessaire pour payer cet impôt latent. Vous saurez ainsi que vos héritiers n'auront pas à céder certains de vos biens pour régler une dette fiscale élevée. Vous aurez aussi la certitude que vos héritiers prendront possession des biens que vous leur destinez.

Services Financiers Dominique Leblanc inc. :

- Travail conjoint avec vos professionnels afin de déterminer les impôts ainsi que le produit à privilégier pour les acquitter;*
- Travail avec vous pour vous présenter des solutions pour maximiser la valeur de votre patrimoine*