



Avec

Nicholas Talarico

Partenaire, services fiscaux

COMMENT TIRER PROFIT DE LA VENTE DE VOTRE CLINIQUE DENTAIRE

La vente de votre clinique dentaire est un événement financier important. Vous souhaitez bien sûr faire ce qu'il faut pour tirer le meilleur parti de cette entreprise à laquelle vous avez consacré tant d'efforts. Cependant, les propriétaires de cliniques se retrouvent face à une incertitude considérable à la suite des divers changements fiscaux des dernières années ayant une incidence sur la vente d'entreprises. Certaines de ces modifications ont été pleinement adoptées, d'autres sont encore à l'état de proposition.

Les questions et réponses ci-dessous visent à vous informer des principaux points à prendre en compte lorsque vous préparez la vente de votre clinique dentaire. Cette liste n'est pas exhaustive, et il est important que vous obteniez des conseils professionnels concernant votre situation précise avant de vendre votre clinique.

Q: Quelle structure d'entreprise présente le plus d'avantages pour ma clinique dentaire d'un point de vue fiscal?

Le choix de la structure de votre clinique dentaire dépend de nombreux facteurs. Vous devez notamment examiner les exigences réglementaires concernant les types d'entités autorisés dans votre province. Par exemple, dans certaines provinces, vous pouvez créer une société de portefeuille ou une fiducie familiale et faire en sorte que cette dernière détienne des actions de votre entreprise, ce qui peut vous offrir une flexibilité supplémentaire.

Chaque province propose également différentes options quant à la façon dont les membres de votre famille peuvent détenir des actions de votre clinique. D'une manière générale, les propriétaires de clinique souhaitent que leur structure leur permette d'obtenir des résultats prévisibles et fiscalement avantageux lors de l'exploitation et de la vente de leur clinique, en fonction de leur situation particulière.

Lors d'une vente d'actions, le vendeur peut parfois recourir à l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC). En vertu de la modification législative proposée en la matière, cette exemption permet aujourd'hui de mettre à l'abri de l'impôt jusqu'à 1,25 million de dollars de gains en capital réalisés lors de la vente d'actions admissibles (contre 1 016 836 dollars auparavant). Vous devez également effectuer une planification minutieuse pour vous assurer que vous pouvez utiliser cette exonération pour vous-même et les membres de votre famille, le cas échéant.

Q: Comment suis-je imposé lors de la vente de ma clinique dentaire?

La vente d'une clinique dentaire se fait généralement par le biais d'une vente d'actifs ou d'une vente d'actions, ou d'une combinaison des deux. Selon chaque option, l'impôt sur le revenu ne sera pas le même. L'acheteur est souvent plus intéressé par une vente d'actifs et le vendeur par une vente d'actions.

Une vente combinée d'actions et d'actifs peut permettre de réaliser les objectifs à la fois du vendeur et de l'acheteur, mais elle doit être soigneusement planifiée à l'avance. Par exemple, une vente à un organisme de services dentaires comprendra généralement une vente d'actifs et une vente d'actions.

Dans le cadre d'une vente d'actifs, votre clinique vend des actifs tels que des améliorations locatives, des équipements et un fonds commercial. Un gain en capital sera réalisé si ces actifs sont vendus à un prix supérieur à leur prix d'achat, auquel cas un impôt devra être payé sur ce gain en capital. En vertu de la modification législative proposée, le taux d'inclusion des gains en capital est d'environ 66,7 % depuis le 25 juin 2024, alors qu'il était de 50 % avant. En outre, lorsque des actifs amortissables sont vendus, il peut y avoir récupération de la déduction pour amortissement précédemment demandée, qui est imposée comme un revenu d'entreprise ordinaire.

Lors d'une vente d'actions, le vendeur peut parfois recourir à l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC). En vertu de la modification législative proposée en la matière, cette exemption permet aujourd'hui de mettre à l'abri de l'impôt jusqu'à 1,25 million de dollars de gains en capital réalisés lors de la vente d'actions admissibles (contre 1 016 836 dollars auparavant). Vous devez également effectuer une planification minutieuse pour vous assurer que vous pouvez utiliser cette exonération.

Il est important de noter qu'au moment de la publication de cet article, une grande incertitude règne concernant le taux d'inclusion des gains en capital et le montant disponible pour l'ECGC. La consultation d'un conseiller professionnel pourra vous aider à comprendre les conséquences potentielles de la vente de votre clinique.

 **Poursuivre la lecture ci-dessous**

Q: Qu'est-ce que l'ECGC, et comment puis-je obtenir cet avantage pour moi-même et les membres de ma famille?

Actuellement, l'ECGC vous permet de réaliser jusqu'à 1,25 million de dollars de gains en capital non imposable pour chaque personne lors de la vente d'actions admissibles. Il convient de noter que cette augmentation n'a pas encore entraîné l'adoption d'une loi.

Pour être admissibles à l'ECGC, ces actions doivent vous appartenir ou appartenir à une personne qui vous est liée depuis au moins 24 mois avant la vente des actions. En outre, pendant cette période, votre entreprise doit être une société privée sous contrôle canadien, dont plus de 50 % des actifs sont utilisés principalement dans une entreprise exploitée activement et principalement au Canada. Pour finir, au moment de la vente, plus de 90 % des actifs de la société doivent être utilisés principalement dans une entreprise exploitée activement et principalement au Canada.

Nous vous recommandons de consulter un conseiller professionnel afin de vous assurer que les actions de votre société professionnelle seront admissibles à cette exonération lors de leur vente.

Q: Quand dois-je planifier la vente de ma clinique dentaire et que dois-je faire si je possède des actifs non liés à ma clinique dans ma société professionnelle?

Il est généralement recommandé de consulter un conseiller professionnel trois à cinq ans avant la vente de votre clinique dentaire, afin d'en tirer les meilleurs résultats possibles.

Une planification préalable vous offre une certaine flexibilité et peut par exemple vous permettre d'introduire des membres de votre famille dans la propriété de votre clinique avant sa vente, afin que chacun d'eux puisse demander à bénéficier de l'ECGC. En outre, une planification préalable vous donne plus de souplesse pour transférer les actifs non liés à votre clinique d'une manière fiscalement avantageuse afin de préparer la vente et de remplir les conditions nécessaires pour être admissible à l'ECGC.

Si vous ne planifiez qu'au moment de la vente plutôt qu'à l'avance, vous disposerez de moins de flexibilité, et cela pourra également s'avérer plus coûteux du point de vue des impôts et des honoraires du conseiller professionnel.

Q: Comment la valeur d'une clinique dentaire est-elle estimée et quel est le meilleur moyen d'augmenter la valeur de ma clinique?

La valeur d'une clinique dentaire est généralement estimée en calculant un multiple du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA). Le BAIIA est un indicateur des bénéfices de votre clinique, de sa santé financière et de sa capacité à générer des liquidités. Des flux de trésorerie plus importants et une rentabilité accrue se traduiront par un prix d'achat plus élevé.

Il est également important de vous assurer que votre clinique dispose des contrats juridiques appropriés. Il peut s'agir de contrats d'associés, de contrats de travail ou d'un contrat de bail qui assure la cohérence à long terme des activités de votre clinique. Ces contrats peuvent contribuer à maintenir la valeur de votre clinique.

Q: Comment minimiser les impôts après la vente de ma clinique et assurer la conservation à long terme des fonds?

While it is important to consider the income tax implications of the sale of your dental practice, it is equally important to consider the tax and estate planning for the reinvestment of your post-sale assets that will continue to grow. This requires a complete review of your estate planning to ensure it maximizes your long-term goals of supporting your lifestyle and leaving assets to your family and other charitable causes. It is recommended to explore planning opportunities with a professional advisor in advance to ensure your wishes and legacy are implemented effectively.