

**jeudi 15 octobre 2020**

Voici le balado Gestion privé avec Gestion privée Manuvie.

## Participants conférenciers

### Glen Brown

*VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie*

### Leslie Brophy

*Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie*

### John Natale

*Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie*

### Dave Turnbull

*Chef, Private Company Advisory, pour Placements Manuvie*

## Présentation

---

### Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie

Bonjour à tous et bienvenue à la conférence téléphonique de Gestion privée Manuvie sur les stratégies d'affaires pour les petites et moyennes entreprises. Il s'agit d'un numéro spécial de nos conférences trimestrielles régulières pour vous donner quelques idées, alors que nous entrons dans ce qui risque d'être notre nouvelle normalité à la suite de l'apparition de la COVID-19. Nous enregistrons cette conférence téléphonique, et une copie de l'enregistrement sera mise à la disposition des participants sur demande. Pour toute question après la conférence téléphonique, n'hésitez pas à communiquer avec un membre de l'équipe Gestion privée Manuvie. Commençons par présenter nos invités.

---

### Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie

Bonjour à tous. Je m'appelle Leslie Brophy. Je dirige l'équipe de consultants en gestion privée de patrimoine et de conseillers en placement de Gestion privée Manuvie. Mon équipe travaille en étroite collaboration avec les conseillers pour déterminer les services de gestion des placements de GPM adapter à chaque client fortuné potentiel et les lui présenter. Dans la plupart des cas, ce sont les conseillers qui trouvent ces clients pour GPM, en fonction de critères précis, et ils déterminent également si les clients tireraient profit des services de gestion des placements de GPM.

Mon équipe travaille à Vancouver, à Calgary, à Montréal, à Toronto et à London. Aujourd'hui, je vais vous parler du point de vue du conseiller en entreprise familiale, un titre que j'ai obtenu plus tôt cette année. Le conseiller en entreprise familiale aide les propriétaires d'entreprise à comprendre l'interaction dynamique entre les propriétaires d'entreprise, la famille et l'entreprise elle-même.

---

### John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie

Bonjour à tous. Je m'appelle John Natale et je dirige l'équipe du Service Fiscalité, retraite et planification successorale, ou SFRPS, du côté de la gestion de patrimoine. Nous sommes une équipe de comptables, d'avocats et d'autres spécialistes, dont certains travaillent à l'échelle régionale partout au pays. Nous offrons des services de consultation en matière de planification fiscale et successorale et de planification de la retraite dans le cas de situations complexes, partout au pays. Notre objectif est d'aider les conseillers à aider les clients à mieux planifier.

---

### Dave Turnbull, Chef, Private Company Advisory, pour Placements Manuvie

Bonjour à tous. Je m'appelle Dave Turnbull et je suis chef, Services-conseils destinés aux sociétés fermées, dans le groupe Marchés des capitaux. Les Services-conseils destinés aux sociétés fermées sont des services bancaires d'investissement pour le marché intermédiaire. Nous offrons des conseils sur deux types d'opérations : les fusions et acquisitions et le financement des sociétés. Plus précisément, la mobilisation de capitaux propres et de capitaux emprunter auprès de sources institutionnelles, comme les sociétés de capital-investissement et les prêteurs non traditionnels. Nous offrons des services aux entreprises dont la valeur dépasse 10 millions de dollars, et notre objectif est d'apporter une valeur ajoutée aux propriétaires d'entreprise.

---

### Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie

Merci, Dave. Comme bon nombre d'entre vous qui écoutez cette conférence vidéo, nos invités se sont entretenus avec des clients, des conseillers et des propriétaires d'entreprise pendant cette période inhabituelle pour comprendre de quelle manière ils ont été touchés par la COVID. Presque tous les propriétaires d'entreprise ont mentionné des répercussions négatives ou positives sur leur entreprise. Ils ont également indiqué qu'ils avaient été contraints d'adapter leur modèle d'affaires pré-COVID afin d'être beaucoup plus agile et d'utiliser plus la technologie numérique.

Actuellement, plusieurs propriétaires d'entreprise nous ont dit qu'ils essayaient de sortir du mode de gestion de crise et qu'ils cherchaient des idées pour s'adapter à cette nouvelle normalité. Dans cette optique, à GPM, nous avons pensé qu'il serait opportun de discuter avec nos invités de stratégies précises que les propriétaires d'entreprise pourraient envisager.

Notre discussion d'aujourd'hui portera sur trois thèmes clés dans cette nouvelle conjoncture, soit l'actionnariat, la transition d'entreprise et la philanthropie. Ce sont d'excellents thèmes et, personnellement, je pense qu'ils sont régulièrement au cœur de nos préoccupations, même en temps normal. Commençons par l'actionnariat. Qu'en pensez-vous Leslie?

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventas, Gestion privée Manuvie**

Merci, Glen. Comme vous le savez, les propriétaires ont des droits étendus et importants en ce qui concerne l'orientation stratégique d'une société, étant donné que c'est leur investissement qui soutient l'entreprise. Ces droits comprennent, entre autres, la façon dont les décisions sont prises et les qualités de leadership nécessaires pour assurer la réussite de la société, alors qu'elle sort de cette crise et doit s'adapter à une nouvelle normalité. Dans le cas des entreprises familiales, l'actionnariat peut être un sujet épineux, particulièrement pour les membres de la famille ou d'une génération à l'autre, à moins qu'il n'y ait une communication ouverte et honnête sur l'avenir de l'entreprise.

Quelle que soit sa situation dans ce nouveau monde, la génération qui a fondé l'entreprise doit prendre des décisions importantes lorsqu'elle envisage l'avenir de l'entreprise, qu'il s'agisse d'inclure un membre de la famille comme copropriétaire ou d'établir un partenariat avec un collègue ou un concurrent. Le choix du moment pour prendre ces décisions et se préparer au changement peut être essentiel au succès du partenariat.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur ce que vous entendez par préparation au changement, Leslie?

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventas, Gestion privée Manuvie**

Bien sûr. Je sais que Dave va aborder la question d'un point de vue financier dans un instant. Toutefois, en tant que conseiller en entreprise familiale, je ne saurais trop insister sur l'importance de planifier l'avenir pendant les

périodes de calme. C'est-à-dire que lorsque les choses vont bien et qu'il n'y a aucune pression pour changer le modèle d'affaires. Cependant, comme nous le savons tous, un grand nombre de propriétaires d'entreprise ont affirmé avoir dû abandonner leur plan à long terme soigneusement réfléchi en raison du confinement et qu'ils travaillent maintenant à surmonter la crise en examinant divers scénarios pour adapter leur modèle d'affaires aux conditions futures.

Ceux qui ont été en mesure de s'adapter à l'environnement numérique pendant cette période de confinement auront probablement de meilleures chances de réussir après la deuxième vague. Les conseillers peuvent jouer un rôle déterminant en aidant leurs clients à comprendre comment leurs principaux besoins personnels et ceux de leur entreprise ont changé en raison de la COVID et, en tant que conseillers de confiance, ils peuvent les aider à planifier de manière complète et évolutive.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Merci, Leslie. Donc, votre principal message est la préparation au changement et l'agilité opérationnelle. Dave et John, je sais que vous avez des idées à donner aux propriétaires d'entreprise d'un point de vue financier et fiscal. Commençons par les entreprises qui ont subi les répercussions négatives de la COVID. Que suggérez-vous, Dave?

---

**Dave Turnbull, Chef, Private Company Advisory, pour Placements Manuvie**

Si votre entreprise a souffert des effets négatifs de la COVID, comme dans les secteurs des voyages et de la vente au détail, vous devez élaborer un plan. Votre plan doit inclure à la fois des économies sur les coûts et des occasions potentielles. Par exemple, pour ce qui est des économies sur les coûts, on peut envisager de réduire la masse salariale, la surface de bureaux et la capacité, et même négocier avec votre banque un report du paiement du capital et des intérêts. Songez également à des moyens de générer des liquidités, comme vendre des actifs sous-utilisés et des stocks excédentaires, ou tirer parti des subventions du gouvernement, car plusieurs fonds et programmes ont été lancés depuis mars. Préparez-vous en prévision des occasions créées par la COVID.

Voici quelques façons dont vous pourriez faire évoluer votre entreprise : donner de nouvelles formations aux employés, rénover des installations, développer ou améliorer des produits ou des services, créer de nouveaux réseaux de distribution, comme la vente en ligne ou desservir de nouvelles régions. Assurez-vous de créer une plateforme technologique pour effectuer ces changements. Ces changements pourraient nécessiter

des investissements dans votre entreprise, donc estimez la rentabilité future et le RCI, car cela sera important pour les nouveaux investisseurs et les prêteurs. Assurez-vous d'avoir le capital et la liquidité nécessaires ainsi qu'un fonds d'urgence suffisant pour exécuter rapidement les opérations. Une fois que vous aurez défini votre plan, assurez-vous de communiquer avec toutes les parties prenantes pour les informer de la façon dont vous solidifiez vos activités. Les parties prenantes incluent le conseil d'administration, la direction, les employés, les clients, les fournisseurs, les investisseurs et les prêteurs.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Permettez-moi de vous interrompre, car je sais que John a des commentaires à faire au sujet des propriétaires dont l'entreprise a souffert des répercussions de la COVID.

---

**John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Merci, Glen. Pour faire suite aux commentaires de Dave sur les sociétés en difficulté, je suggère de planifier le pire scénario, en particulier toute responsabilité personnelle potentielle. Bien que certaines situations impliquant une responsabilité personnelle puissent être plus évidentes, comme lorsqu'une personne garantit personnellement un prêt, d'autres peuvent ne pas l'être. Je m'explique.

En général, l'ARC ne peut pas poursuivre une personne pour les dettes fiscales d'une autre personne. En vertu de la loi, les sociétés sont considérées comme une entité juridique distincte ou une personne distincte des actionnaires. Cela signifie que les actionnaires ne sont généralement pas responsables des dettes de leur société, sauf s'ils fournissent une garantie personnelle. Cependant, de nombreux actionnaires sont également administrateurs de la société et il y a des cas où les administrateurs peuvent être tenus personnellement responsables, par exemple si leur société omet de verser les retenues salariales ainsi que la TPS et la TVH, à l'ARC. De plus, les administrateurs peuvent être tenus personnellement responsables des obligations légales, comme les salaires impayés pendant une période maximale de six mois pour chaque employé et les congés payés. C'est une responsabilité des administrateurs qui s'ajoute à toute responsabilité potentielle découlant des garanties personnelles données par une personne.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

John, est-ce ce que certains appellent la levée du voile corporatif?

---

**John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Oui, exactement. Par ailleurs, une affaire récente a clarifié une question importante concernant la responsabilité personnelle des administrateurs d'une société, et pas comme on l'aurait voulu. La récente décision de la Cour d'appel fédérale, Colitto, a précisé que la responsabilité des administrateurs commence immédiatement après la défaillance de la société. Il s'agit d'un point important, car une fois que la responsabilité de l'administrateur se cristallise, il devient lui-même un débiteur fiscal et ne peut plus par la suite tenter de se protéger de tout jugement, par exemple, en transférant un actif, comme une maison, à un prix inférieur à sa juste valeur marchande, à une partie apparentée, comme un conjoint ou un enfant, avant l'évaluation technique de la responsabilité d'un administrateur.

En fait, ce sont presque exactement les faits dans l'affaire Colitto, dont je vais parler. Dans cette affaire, M. Colitto n'a pas versé les retenues à la source en 2008. Plus tard au cours de la même année, M. Colitto a dû se rendre compte que sa responsabilité personnelle pourrait être engagée en tant qu'administrateur et il a transféré deux propriétés à sa femme pour 2 \$ chacune. La juste valeur marchande totale, ou combinée, était d'environ 230 000 \$. Je pense que nous savons tous ce que M. Colitto essayait de faire : il essayait de protéger ses actifs personnels au cas où l'ARC viendrait lui demander des comptes.

Et c'est ce qui est arrivé. L'ARC a envoyé un avis de cotisation à la société en 2008. Elle n'a pas été en mesure de recouvrer quoi que ce soit. Elle a obtenu un jugement et une ordonnance que le shérif a tenté d'exécuter en 2011, sans succès. Puis, l'ARC a envoyé un avis de cotisation à M. Colitto en 2011. Je suppose qu'ils n'ont pas été en mesure de recouvrer le montant auprès de M. Colitto, mais ils ont découvert le transfert des deux propriétés à Mme Colitto, et en 2016, ils ont envoyé un avis de cotisation à cette dernière.

Vous vous dites peut-être : « Vraiment, l'ARC peut faire cela? » La réponse est « oui ». Une des dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu, à l'article 160, traite de ces transferts. Il y a quelques critères que je vais passer en revue avec vous rapidement. Si un débiteur fiscal transfère quelque chose à une partie apparentée – donc, dans cet exemple, M. Colitto a transféré des biens à son épouse – pour moins que sa juste valeur marchande – ce qui était assurément le cas ici puisqu'il a transféré deux propriétés d'une valeur totale de 230 000 \$ pour la somme de 2,00 \$ chacune – le bénéficiaire est également responsable jusqu'à concurrence de la différence entre la juste valeur marchande et la contrepartie fournie.

Mme Colitto a porté l'affaire en appel et s'est adressée à la Cour canadienne de l'impôt. Cette dernière a en fait donné raison aux Colitto parce que l'élément essentiel de cette affaire était en fait le moment. Quand M. Colitto était-il devenu le débiteur? La Cour canadienne de l'impôt a conclu que M. Colitto était devenu le débiteur lorsque le shérif n'a pas été en mesure d'exécuter l'ordonnance en 2011. Comme je l'ai déjà mentionné, M. Colitto a transféré les maisons en 2008.

L'ARC a fait appel auprès de la Cour d'appel fédérale. Celle-ci a infirmé la décision de la Cour canadienne de l'impôt et a conclu que cela irait à l'encontre des objectifs de la Loi de l'impôt sur le revenu s'il y avait un délai important entre la défaillance d'une société et le moment où l'administrateur devient personnellement responsable.

Vous pouvez imaginer la planification qui serait entreprise dans une telle situation pour frustrer l'ARC, tout comme l'a fait M. Colitto. Au lieu de cela, la Cour d'appel fédérale a conclu que la responsabilité de M. Colitto a commencé immédiatement après que la société eut manqué à son engagement de verser les retenues à la source au début de 2008, et elle a confirmé l'évaluation des sommes dues par M. Colitto. Cette décision précise que les administrateurs deviennent responsables immédiatement après le moment où la société manque à ses obligations, ce qui limite les mesures de protection contre les créanciers pouvant être prises par les administrateurs.

Il s'agit d'une décision très importante, surtout dans le contexte de la crise économique et sanitaire que nous traversons actuellement, et il s'agit d'une autre mauvaise nouvelle pour les propriétaires d'entreprise. Les retards permis par le gouvernement dans le versement de la TPS, de la TVH et des déclarations de revenus suggèrent aux propriétaires d'entreprise qu'ils peuvent utiliser ces fonds pour maintenir leur entreprise à flot. Par exemple, utiliser ces fonds pour payer d'autres créanciers comme un fournisseur au lieu de les remettre au gouvernement. Toutefois, cette décision établit clairement que la société ou le directeur général ne peut pas utiliser la TPS et la TVH perçues ainsi que les retenues à la source sans que cela entraîne de graves conséquences sur le plan de la responsabilité personnelle.

Les clients devraient donc songer sérieusement à leurs choix. Ils doivent réfléchir sérieusement avant d'utiliser ces fonds à d'autres fins. Il s'agit d'un excellent exemple de situation où un conseiller peut déceler des problèmes et protéger le client contre une terrible erreur. De toute évidence, une partie de la solution consiste à diriger le client vers son conseiller fiscal et juridique dans de telles situations.

---

### **Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

John, c'est un cas très intéressant et bon à savoir pour les administrateurs, qui risquent d'engager leur

responsabilité personnelle. Je pense que vous avez mentionné un autre cas avec des faits différents, mais une conclusion semblable, dont il est important que les administrateurs soient conscients. Pouvez-vous nous en parler?

---

### **John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Absolument. Ce cas concernait les Volovic, un mari et sa femme. Ils étaient administrateurs, actionnaires et employés d'une entreprise d'électricité qui, en 1995, n'a pas payé ses impôts. En conséquence, des intérêts et des pénalités se sont ajoutés. Dans les années qui ont suivi 1995, les Volovic ont reçu une rémunération sous forme de salaire et de dividendes, le montant variant d'une année sur l'autre selon les conseils fiscaux de leur comptable. L'ARC a déterminé que le couple était conjointement et solidairement responsable, en raison des dividendes reçus, et ce, en vertu de la même disposition de l'article 160 qui a été mise en avant dans le cas des Colitto. Revenons à l'article 160, encore une fois, pensez aux critères qui y sont exigés.

Il doit y avoir un transfert d'actif par un débiteur. Dans cet exemple, la société est le débiteur; il y avait donc une dette au moment du versement des dividendes. Il doit aussi y avoir un transfert d'actifs à une partie apparentée. Les Volovic étaient les seuls actionnaires, il était la partie apparentée. D'autre part, la contrepartie du transfert doit être inférieure à la juste valeur marchande. La position de l'ARC était que les dividendes ont été versés sans contrepartie.

Les Volovic ont soutenu que les dividendes représentaient une rémunération pour leur travail et que, par conséquent, la contrepartie était suffisante. Le tribunal a donné raison à l'ARC et a cité certaines décisions de la Cour suprême du Canada selon lesquelles un dividende est versé aux actionnaires seulement et non à titre de rémunération pour un travail. Les dividendes reçus et leur montant sont mutuellement indépendants l'un de l'autre. Les Volovic étaient donc personnellement responsables des dettes fiscales de la société, jusqu'à concurrence du montant des dividendes qu'ils ont reçus.

Remarque – et il s'agit d'un point très important – un salaire raisonnable versé n'est généralement pas considéré comme un transfert et ne peut être invoqué par l'ARC en vertu de l'article 160. Par conséquent, si les Volovic ne s'étaient en fait versé qu'un salaire au cours de ces années, l'ARC n'aurait peut-être pas eu de recours pour les tenir personnellement responsables.

Pour les propriétaires d'entreprise face au traditionnel dilemme de choisir entre se verser un salaire ou des dividendes, ce facteur pourrait influencer leur décision.

---

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Wow! Ces cas exposent les problèmes potentiels dont les gens ne sont peut-être pas conscients et soulignent l'importance de recevoir de bons conseils. John, avez-vous d'autres conseils à suggérer aux propriétaires d'entreprises en difficulté?

---

**John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Oui. Rapidement, si vous me le permettez. Si votre entreprise est en difficulté et que vous avez un solde dans votre compte de dividendes en capital, aussi appelé le CDC, songez à vous verser un dividende en capital non imposable, ce que le CDC vous permet de faire, et si besoin, prêtez cette somme à la société. De cette façon, vous ne perdez pas l'option de versement de dividendes en franchise d'impôt, car vous pouvez toujours rembourser un prêt d'actionnaire en franchise d'impôt et fournir des liquidités à votre société au besoin.

De plus, étant donné que ces fonds sont une dette de la société en vertu du prêt aux actionnaires, vous pouvez essayer de vous accorder la priorité en ce qui concerne le remboursement de ces fonds au cas où vous en auriez besoin, par exemple, en cas de liquidation de la société.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Merci, John. Voyons maintenant ce que Dave pense des options offertes aux sociétés sur lesquelles la COVID a eu des répercussions favorables.

---

**Dave Turnbull, Chef, Private Company Advisory, pour Placements Manuvie**

Oui, si vous êtes le propriétaire d'une entreprise qui a été favorisée par la COVID, et il y en a plusieurs, songez à la fois à la croissance interne et à la croissance par acquisition. Dans le cas des stratégies de croissance interne, vous vous posez peut-être la question : Ai-je suffisamment de capital pour accélérer la croissance? Assurez-vous que votre rendement soit supérieur au coût du capital. Par exemple, si vous empruntez de l'argent à 5 %, votre rendement doit être supérieur à 5 %, comme un rendement des capitaux propres de 25 %.

Vous devez également vous demander si vous avez les bonnes sources de capital. Il y a beaucoup de liquidités à la recherche de bonnes entreprises et les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas. Bien que les banques prêtent à faible risque et à faible coût, il existe de nombreuses autres sources de capitaux, comme les prêts garantis par des actifs, les prêts subordonnés et les prêts mezzanine,

le capital de risque et les investissements privés. Les Services-conseils destinés aux sociétés fermées mettent en contact des entreprises à des centaines de milliers de sources de capitaux au Canada et aux États-Unis. Nous voulons aider les gens ou les propriétaires d'entreprise à obtenir de l'argent.

L'acquisition est un autre moyen de développer une entreprise. Il est possible de créer des synergies en fusionnant deux entreprises, ce qui crée souvent de la richesse pour les propriétaires d'entreprise. Le concept ici est  $1 + 1 = 3$ . Voici quelques exemples. Tout d'abord, les ventes croisées. Supposons que vous avez une entreprise qui produit du jus d'orange et que vous voulez acheter une entreprise qui produit du jus de pomme. Après avoir payé le juste prix pour l'entreprise de jus de pomme, vous augmentez la valeur en faisant de la vente croisée. Vous vendez du jus d'orange aux clients de l'entreprise de jus de pommes et vice-versa. Ce n'est qu'un exemple parmi d'autres.

Vous pourriez également regrouper des entreprises pour réduire la concurrence et augmenter la rentabilité. Nous travaillons actuellement avec une société qui fournit des services commerciaux à un marché spécialisé. Il y a trois concurrents qui envoient des représentants pour faire des soumissions et qui essaient constamment d'offrir un meilleur prix que les concurrents, ce qui finit par réduire la marge de chacun. En regroupant ces trois sociétés, on peut augmenter les prix, augmenter les marges, réduire les coûts en éliminant les frais généraux superflus, obtenir de meilleures conditions auprès des fournisseurs et réaliser des gains d'efficacité opérationnelle.

Un dernier exemple consiste à combiner la technologie et la distribution. Prenons l'exemple d'une entreprise de technologie en démarrage capable de mettre au point un produit plus rapidement et à moindre coût que les grandes sociétés, mais qui a besoin de la marque et du réseau de distribution d'une grande entreprise mondiale. Le défi pour cette petite entreprise est de mettre le produit sur le marché elle-même et de faire concurrence aux grandes sociétés. C'est extrêmement difficile et c'est un plan à long terme.

Par contre, si la grande société qui profitait de la technologie, elle pourrait tirer parti de sa marque et de son réseau de distribution et faire croître l'entreprise beaucoup plus rapidement. Parallèlement, il est possible de réduire les frais généraux superflus, d'élargir les produits et les marchés, et d'améliorer l'expérience du client.

Il y a beaucoup de capitaux pour soutenir ces achats à un prix généralement inférieur à ce qui aurait dû être payé avant la COVID, alors je garderais cela à l'esprit.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Merci, Dave. John?

---

**John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Oui. Pour les sociétés prospères, les éléments à prendre en considération sont différents, mais tout aussi importants. Souvent, les propriétaires d'entreprise accumulent d'importants bénéfices non répartis ou nets d'impôt au sein de leur société et, au lieu de retirer ces fonds, de payer des impôts élevés et d'investir personnellement ces montants réduits, ils préfèrent les laisser dans la société et de les investir dans la société jusqu'à ce qu'ils aient besoin des fonds.

Étant donné que les taux d'imposition des sociétés et des revenus de placement, aussi appelés revenus passifs, sont très élevés – en fait, ils sont très semblables au taux marginal d'imposition des particuliers le plus élevé – il est important d'investir l'argent laissé dans la société dans des instruments de placement fiscalement avantageux.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Donc, John, les placements fiscalement avantageux pour les fonds laissés dans la société sont importants en raison des taux d'imposition élevés. Je suis certain que bon nombre de nos clients savent cela. Y a-t-il d'autres raisons pour lesquelles les placements fiscalement avantageux sont importants pour les sociétés?

---

**John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Oui, il y en a. Les sociétés bénéficient d'un taux d'imposition préférentiel d'environ 12 %, selon la province, sur la première tranche d'un demi-million de dollars de revenu tiré de l'exploitation active d'une entreprise, qui est aussi connu sous le nom de déduction accordée aux petites entreprises. Le revenu tiré de l'exploitation active d'une entreprise se distingue du revenu passif ou du revenu de placement. Le revenu tiré de l'exploitation active d'une entreprise est par exemple constitué d'honoraires pour services juridiques dans le cas d'un avocat, d'honoraires médicaux dans le cas d'un médecin ou du revenu net des ventes pour un magasin, un fabricant ou un fournisseur.

À la suite de changements fiscaux apportés il y a quelques années, si le revenu annuel passif ou de placement d'une société est d'au moins 50 000 \$, son plafond de déduction accordée aux petites entreprises – le montant du revenu tiré de l'exploitation active d'une entreprise qui est admissible au faible taux d'imposition

d'environ 12 % – est progressivement réduit, passant demi-million de dollars à rien du tout lorsque le revenu passif de la société atteint 150 000 \$.

Ainsi, pour chaque dollar de revenu passif supérieur à 50 000 \$, le plafond de la déduction accordée aux petites entreprises est réduit de 5,00 \$, soit d'un facteur de cinq. Cela a pour effet d'augmenter le montant d'impôt qu'une société paierait sur son premier demi-million de dollars de revenu tiré de l'exploitation active de l'entreprise, d'approximativement 12 % à 12 %, selon votre province. Cela peut mener la société à payer beaucoup plus d'impôt dès le départ.

Si un revenu de placement trop élevé dans votre société pose problème et que vous craignez une réduction de la déduction accordée aux petites entreprises, il existe des stratégies qui peuvent vous aider. Vous pouvez essayer de réduire le revenu passif de votre société en vous concentrant sur les options de placement fiscalement avantageuses, qui comprennent l'assurance vie, n'oubliez pas cela.

De plus, si vous pouvez distribuer une partie des bénéfices non répartis de la société de façon fiscalement avantageuse, afin qu'elle ait moins d'argent à investir, cela peut aussi réduire le montant de revenu passif que la société a généré. Par exemple, il est possible de rembourser des prêts d'actionnaires, car ils ne sont pas imposables, et de verser des dividendes provenant du compte de dividendes en capital, comme je l'ai mentionné plus tôt. Cela réduit le montant que votre société a à investir et son revenu passif.

La réalisation de pertes en capital peut également servir à compenser les gains en capital réalisés au cours de l'année et à réduire le revenu passif. Cependant – et je veux vous mettre en garde – soyez très, très prudent lorsque vous réalisez des pertes en capital, car lorsque vous réalisez une perte en capital, elle réduit également votre compte de dividendes en capital, qui est, encore une fois, le montant que la société peut verser en franchise, à titre de dividendes. Donc, avant de réaliser une perte en capital, j'encourage fortement les clients à parler à leur conseiller fiscal pour s'assurer que c'est approprié et que ça a du sens. S'il reste un solde dans votre compte de dividendes en capital, versez-le avant de réaliser la perte en capital.

D'autre part, vous pourriez réduire le revenu tiré de l'exploitation active de l'entreprise en maximisant les dépenses telles qu'une rémunération sous forme de salaire plutôt que de dividendes, comme dans le cas des Volovic, un salaire raisonnable et en réclamant des déductions, lorsque cela est possible, comme des intérêts, les honoraires des conseillers en placement, comme ceux de Gestion privée Manuvie, ainsi que les cotisations patronales à certains régimes comme les RER, les RRI et les CR.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Pour finir, Dave, John, quelles seraient les conséquences sur la vente de d'entreprise?

---

**Dave Turnbull, Chef, Private Company Advisory, pour Placements Manuvie**

Je parle régulièrement à des propriétaires et à des membres de la direction qui songent à vendre leur entreprise. Bien que le marché ait fortement chuté en raison de l'apparition de la COVID, il a rebondi pour atteindre des valorisations raisonnables. Comme je l'ai mentionné plus tôt, il y a beaucoup de liquidités et les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas, ce qui signifie que les acheteurs recherchent à la fois de bonnes sociétés et des sociétés en difficulté.

Nous classons généralement les acheteurs en deux catégories : les acheteurs stratégiques, c'est-à-dire les concurrents, et les acheteurs financiers, comme les fonds de capital-investissement. Selon le type d'entreprise, un groupe peut être plus indiqué que l'autre. Nous incluons habituellement les deux types dans notre processus d'adjudication afin de maximiser la valeur. Les successeurs des membres de la direction pourraient également être des acheteurs potentiels, bien qu'ils financent habituellement leur acquisition et que le prix de vente et les conditions ne soient généralement pas aussi attrayants que dans les offres provenant de tiers.

Lorsqu'il y a un écart entre le prix demandé et le prix offert, une transaction bien structurée peut aider à combler l'écart et à conclure l'entente. Le résultat n'est pas nécessairement tout ou rien. Envisagez d'avoir prudemment recours à l'endettement ou de faire appel à du capital-investissement. Cela pourrait vous donner le moyen de quitter patiemment la société et de responsabiliser le successeur à la direction envers une tierce partie.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

John?

---

**John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Oui. Pour les personnes qui envisagent de vendre leur entreprise, une bonne planification fiscale peut aussi faire toute la différence. Prenons l'exemple de l'exonération cumulative des gains en capital. Si vous vendez les actions de votre société, ce qui est habituellement préférable du point de vue du vendeur plutôt que de vendre les actifs de la société, vous voulez vous assurer

de profiter de l'exonération cumulative des gains en capital, en supposant que vous y avez droit. Cela vous permet d'éviter de payer de l'impôt sur le gain en capital pouvant aller jusqu'à environ 880 000 \$.

Pour pouvoir bénéficier de l'exonération cumulative des gains en capital, plusieurs critères doivent être satisfaits quant à la composition de l'actif de la société et la période pendant laquelle les actions sont détenues. Dans le cadre de ces critères d'admissibilité, il est important de surveiller de près le montant des placements détenus au sein de la société. Si ce montant est trop élevé, la société risque d'être pénalisée aux fins de cette exonération et vous n'y aurez pas droit.

Cependant, il est possible de corriger la situation par des « stratégies de purification ». Tout espoir n'est donc pas perdu. Ces règles sont très complexes. Il est donc essentiel de faire appel à un fiscaliste pour vous aider dans ce type de planification.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Leslie, en tant que conseillère en entreprise familiale, je sais que vous avez des commentaires à faire sur la vente et la transition d'entreprise. Après les commentaires de Dave et de John, quels sont les vôtres?

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie**

Glen, au-delà des considérations financières et fiscales dont Dave et John viennent de parler, il y a des éléments non financiers importants que les propriétaires d'entreprise doivent prendre en considération lorsqu'ils envisagent de se retirer de leur entreprise. Si vous pensez aux relations entre l'entreprise, les propriétaires et la famille, se retirer d'une entreprise peut avoir une incidence énorme sur la façon dont la famille s'identifie dans la collectivité. Si d'autres membres de la famille sont également actionnaires, mais ne travaillent pas dans l'entreprise et ne sont pas très avertis d'un point de vue financier, les rentrées d'agent imprévues pourraient poser problème. Bien sûr, GPM est toujours là pour vous aider lorsque des liquidités excédentaires posent problème ou lorsque les conseillers pourraient être dépassés par la gestion d'importantes sommes à placer.

Au-delà des considérations familiales, les propriétaires d'entreprise s'inquiètent beaucoup des effets qu'aura leur départ de l'entreprise sur les employés de longue date. À quoi ressemble la continuité pour eux? Comment ces employés travailleront-ils avec les nouveaux propriétaires de l'entreprise?

---

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Qu'en est-il des structures de gouvernance? J'ai entendu dire qu'il existe différents types de structure de gouvernance qui peuvent aider les propriétaires d'entreprise.

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie**

Glen, les gens sont surpris d'apprendre à quel point la structure de gouvernance est utile pour l'ensemble de l'entreprise, et elle n'a pas toujours besoin d'être formelle, simplement fonctionnelle. Je suggère de commencer par élaborer une constitution familiale et de rendre le groupe d'actionnaires plus professionnel grâce à la formation et à l'expérience. Ce sont d'excellentes mesures pour assurer le fonctionnement à long terme du groupe d'actionnaires et de l'entreprise. Bien sûr, la structure de gouvernance permet aussi de déterminer qui décide et quels types de décisions les membres du groupe d'actionnaires peuvent prendre. Cela peut être très utile lorsqu'une décision doit être prise très rapidement.

L'intensité du stress économique causé par la crise de la COVID influence sans aucun doute la vision à long terme de certains propriétaires d'entreprise. Des décisions ont dû être prises très rapidement et d'autres restent à prendre tandis que les propriétaires se familiarisent avec cette nouvelle normalité. Ce fut une période très difficile pour les propriétaires de petites entreprises, qui ont pu se sentir très seuls à la tête de leur entreprise pendant cette période imprévisible.

Compte tenu des invités réunis ici aujourd'hui, il est évident que Gestion privée Manuvie est là pour vous aider.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

C'est pourquoi je suis très heureux de participer à cette conversation. Les propriétaires d'entreprise peuvent y trouver d'excellentes idées pour les prochaines étapes. Dave, je suis curieux de savoir à quoi ressemble l'activité des fusions et acquisitions actuellement.

---

**Dave Turnbull, Chef, Private Company Advisory, pour Placements Manuvie**

Avant la COVID, nous cherchions à vendre les entreprises, car les valorisations étaient assez élevées. Avec l'apparition de la COVID, ces projets ont été suspendus en raison de la baisse des prix sur le marché. Pendant la crise, nous avons travaillé à la restructuration des bilans afin de nous assurer que nos clients disposent de

suffisamment de capital pour leur permettre de croître et de profiter des occasions accélérées par la COVID.

Certains clients qui ont des liquidités ou qui peuvent en obtenir grâce à leur bilan sont en excellente position pour chercher à acheter une entreprise en difficulté ou même investir dans des titres négociables.

Leslie, je sais que c'est l'un des principaux avantages de travailler avec vos conseillers en placement à Gestion privée Manuvie. Vous pourriez peut-être nous en parler.

À mesure que le temps passe, nous constatons une reprise de la valorisation des entreprises, de sorte que nous avons repris le processus de certaines des cessions que nous avons mises en attente. Nous pensons que le bon acheteur continuera de payer le prix demandé, mais il est possible de déterminer la bonne structure de transaction afin de combler un écart potentiel entre le prix demandé et le prix offert, en raison des incertitudes quant aux activités de l'entreprise. À la conclusion de la transaction, nous travaillons avec nos clients pour réduire au minimum l'impôt à payer et maximiser le rendement corrigé du risque des placements.

Leslie, c'est là que votre groupe a des conseils très précieux à donner.

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie**

Merci, Dave. Oui, GPM a récemment travaillé avec une famille qui a vendu son entreprise pendant le confinement. Comme vous pouvez l'imaginer, la famille a connu beaucoup de stress avant la signature de la convention de vente. La transaction s'est conclue à des conditions que la famille considérait comme équitables et elle se lance activement dans sa prochaine aventure. GPM a obtenu le mandat de placement pour le compte d'entreprise de la famille en raison de son processus de placement et de sa capacité à fournir des occasions de placement sur les marchés publics et les marchés privés, comme l'immobilier, les infrastructures et d'autres actifs réels.

La famille a exprimé sa confiance à l'égard de GPM, de nos processus et du soutien que nous recevons des équipes de Manuvie qui conseillent sur la gestion des milliards de dollars que Manuvie gère pour son propre compte. Ils ont apprécié le rôle joué par le conseiller indépendant, qui continuera de travailler avec eux pour planifier leurs besoins et suivre leur évolution au cours de la prochaine phase de leur vie.

Pendant le confinement, mon équipe a travaillé avec des conseillers sur un certain nombre de fusions et d'acquisitions qui ont été mises de côté en raison de la COVID. Cependant, au cours des derniers mois, les activités de GPM ont fortement repris. En plus de l'équipe

vraiment exceptionnelle avec laquelle je travaille, je sais que s'est aussi parce que GPM a adopté le numérique pour traiter avec les conseillers et les clients, intégrant la technologie de vidéoconférence de ZOOM ou Microsoft Teams, et elle a réussi à numériser le processus d'ouverture de compte au moyen de DocuSign. Nous aussi, nous sommes aussi devenus plus agiles.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Examinons de plus près les transitions d'entreprise. Je sais qu'elles sont compliquées et ne donnent pas toujours les résultats escomptés.

---

**Dave Turnbull, Chef, Private Company Advisory, pour Placements Manuvie**

Oui, les transitions d'entreprises sont compliquées et peuvent comporter de nombreux défis. Cependant, la réussite tend à dépasser les attentes. Une transaction réussie n'est pas un secret. Il faut des professionnels talentueux, qui ont accès à une énorme quantité de données sur les entreprises et les secteurs, et une tonne de travail acharné pendant au moins six mois. Si vous connaissez une entreprise qui pourrait passer à un acheteur stratégique ou financier ou à une autre direction, cette transition doit être gérée adéquatement et nécessite une planification minutieuse, qui commence souvent de nombreuses années avant la transaction.

Nous travaillons actuellement avec une société qui effectuera plusieurs transactions consécutives avant la transaction finale. Tout d'abord, nous procéderons à un financement par emprunt à la fin du mois qui réduira les coûts d'emprunt. Puis, parallèlement, nous réunissons des capitaux d'une société de capital de risque et d'investisseurs privés qui entretiennent des relations stratégiques, c'est-à-dire des investisseurs qui ont des relations avec des acheteurs potentiels.

Par exemple, dans ce cas-ci, nous nous tournons vers des groupes comme Rogers Ventures, Comcast Ventures, G Ventures, qui est Google, et d'autres sociétés de capital de risque qui ont de l'argent provenant d'acheteurs potentiels dans leur fonds.

Nous considérons le processus de financement et l'expansion des affaires de la société comme un processus stratégique en plusieurs étapes dans le cadre duquel les clients et les investisseurs deviendront des acheteurs dans le cadre d'un processus d'adjudication. Il positionne bien la société pour la vente qui aura probablement lieu dans environ deux ans.

Nous l'avons aussi fait avec une autre société récemment. Le vendeur avait un excellent produit, mais il avait besoin des avantages d'une marque et d'un réseau de distribution mondial pour accéder rapidement au marché.

Les grandes sociétés mondiales avaient besoin d'un nouveau produit. Nous avons mené un processus de vente, mais il y avait un écart entre le prix offert et le prix demandé, soit le prix d'achat et le prix de vente. Nous avons négocié des ententes de distribution non exclusives avec tous les acheteurs potentiels, ce qui amènera probablement au moins un groupe à vouloir acheter le produit. La réponse des autres à cette offre initiale sera de créer une enchère ou de risquer de perdre l'accès au produit. C'est ainsi que nous avons intégré le processus d'adjudication au processus de planification stratégique.

Donc, si vous connaissez des propriétaires d'entreprise qui veulent vendre très prochainement, voici certaines des choses que nous regardons. Successeurs au sein de la direction, réduction du risque, comme la possibilité de s'en remettre à des personnes clés. Il doit y avoir une diversification des clients, des produits et des réseaux de distribution, et peut-être des stratégies de couverture des opérations de change et des fluctuations des prix des produits de base. De plus, il est bon d'avoir des systèmes comptables et des rapports adéquats, ainsi que des contrats et des registres à jour.

La préparation en vue de la transaction est importante, mais la transition après la vente peut avoir un effet dévastateur si le vendeur est mal préparé. Vendre votre entreprise est une opération importante. Votre entreprise fait partie de votre identité et représente un travail colossal, qui a inévitablement été ponctué de hauts et de bas au fil du temps. Une petite armée de personnes appelées employés répondent et mettent en œuvre votre vision et votre mission. Vendre votre entreprise peut créer des émotions fortes. Dans cette transition, il est important de développer une nouvelle raison d'être, y compris des relations nouvelles ou différentes, ou même de nouveaux passe-temps et de nouvelles passions.

Nous recommandons une période de transition déterminée conjointement par l'acheteur et le vendeur. Le rôle du nouveau propriétaire de l'entreprise pourrait être un rôle actif au quotidien ou un rôle passif, disons, au sein du conseil d'administration, ou quelque chose entre les deux. La vente de votre entreprise est un processus et nous vous recommandons de commencer tout de suite. Le but ultime est de préparer votre départ de l'entreprise comme vous le voulez. Communiquez avec les Services-conseils destinés aux sociétés fermées pour discuter des occasions d'offrir des services aux propriétaires d'entreprise fortunés, et nous faisons partie des services qui vous sont offerts ainsi qu'à vos clients actuels et potentiels.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Leslie, avez-vous des commentaires à ce sujet?

---

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventas, Gestion privée Manuvie**

Absolument. Je fais écho aux commentaires de Dave. Les plans de transition sont essentiels au succès de toute entreprise familiale, et il n'est jamais trop tard pour y penser. Je pense que la COVID a contribué à souligner l'importance de la résilience face à l'incertitude. Pour survivre, pensez au nombre d'entreprises qui ont déployé beaucoup d'efforts en très peu de temps pour adapter leurs processus et leurs modèles d'affaires malgré les conditions difficiles.

L'autre jour, je lisais un article publié par la Family Enterprise Foundation, qui suggérait une approche faisant intervenir toutes les parties prenantes pour gérer cette crise, ce qui, selon moi, s'applique également à la transition d'entreprise. Il s'agit de tirer parti des nouvelles idées et de l'énergie inexploitée de la prochaine génération, tout en s'appuyant sur les relations de longue date de la génération précédente pour rétablir ou renforcer la confiance qui existe depuis longtemps avec les clients, les banquiers, les employés et les fournisseurs.

Un plan de transition vise à assurer la continuité et la réussite de l'entreprise une fois que le fondateur est passé à autre chose. Idéalement, il traite des moments de la vie de l'entreprise, comme la forte croissance des ventes, les acquisitions stratégiques et les crises imprévues, tels que la maladie d'une personne essentielle pour l'entreprise ou une forte baisse du chiffre d'affaires.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

La transition est-elle une mauvaise chose?

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventas, Gestion privée Manuvie**

Pas nécessairement. La planification de la transition peut mener les propriétaires d'entreprise dans différentes directions. Par exemple, il pourrait y avoir un nouveau projet <inaudible 00:38:31> que le partenaire cédant trouve plus inspirant que ce qu'il laisse derrière lui, ou il pourrait passer plus de temps avec sa famille et laisser derrière lui tout le travail.

Quelle que soit la direction, il y a habituellement un incitatif financier, qui peut être assez important. En fait, les montants sont parfois si importants, qu'au cours des dernières années, nous avons vu des familles considérer les dons de bienfaisance comme un moyen de redonner à la collectivité qui a soutenu leurs activités pendant de nombreuses années.

John, je sais que vous avez des commentaires d'ordre fiscal au sujet de la philanthropie.

---

**John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Oui. Les sociétés peuvent bénéficier d'une stratégie de dons très astucieuse pour ceux qui sont enclins à faire des dons à des organismes de bienfaisance et qui ont des placements au sein leur société dont la valeur a augmenté et qui représentent des gains en capital non réalisés. Il est possible de donner ces placements en nature à un organisme de bienfaisance. Cela pourrait être particulièrement opportun, car j'ai entendu dire que de nombreux organismes de bienfaisance éprouvent actuellement des difficultés. De plus, si le gouvernement augmente le taux d'inclusion des gains en capital comme beaucoup le pensent, les économies d'impôt générées par cette stratégie seront encore plus importantes.

Quels sont les avantages d'une telle stratégie? Donner un placement en nature à un organisme de bienfaisance – on parle ici de faire un don en nature plutôt que de vendre le placement et de donner de l'argent – procure les trois avantages suivants à la société et à l'actionnaire, en plus de peut-être augmenter le montant du don de bienfaisance.

Scénario n° 1 : La société peut demander une déduction égale à la juste valeur marchande du placement donné, ce qui génère des économies d'impôt. En tant que particuliers, lorsque nous faisons un don à un organisme de bienfaisance, nous obtenons un crédit d'impôt. Les sociétés qui font un don obtiennent une déduction. Quoi qu'il en soit, cela réduit l'impôt à payer. Cela réduit également le montant des placements passifs de la société et réduit le revenu déclaré par celle-ci, ce qui peut permettre d'éviter la réduction de la déduction accordée aux petites entreprises, dont j'ai parlé plus tôt.

Scénario n° 2 : Le don du placement à un organisme de bienfaisance est considéré comme une disposition. Cependant, le gain en capital sur un don en nature est réduit à zéro, tout comme lorsque vous et moi faisons un don en nature à un organisme de bienfaisance. Il n'y a pas d'impôt à payer à la suite de la disposition résultant d'un don en nature, mais cela se traduit par des économies d'impôt importantes par rapport à l'impôt sur le gain en capital que réalisera la société lorsqu'elle liquidera le placement.

Troisièmement, un autre avantage du don en nature à un organisme de bienfaisance est que 100 % du gain en capital est ajouté au CDC du compte de dividendes en capital, alors que ce n'est que 50 % pour un gain en capital régulier. Cela se traduit par des économies d'impôt supplémentaires, car plus le solde du CDC est élevé, plus le montant pouvant être distribué à un

actionnaire en franchise d'impôt à titre de dividende en capital est élevé.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Excellent, John. Un autre moyen d'atteindre les objectifs philanthropiques d'une famille peut être de créer un fonds orienté par le donateur par l'intermédiaire d'un organisme de bienfaisance ou d'une fondation de bienfaisance comme Canada Gives. L'une ou l'autre de ces approches présente plusieurs avantages, qui dépassent la portée de notre conversation d'aujourd'hui. Si vous souhaitez en savoir plus sur les fonds orientés par le donateur, n'hésitez pas à communiquer avec un membre de l'équipe de GPM.

Dernièrement, des dons très importants ont été faits par des familles très riches, conformément à leurs valeurs de longue date. Récemment, la James and Louise Temerty Foundation a annoncé un don de 250 millions de dollars à l'Université de Toronto pour financer un nouveau centre d'intelligence artificielle et de soins de santé, pour soutenir les étudiants sous-représentés et pour attirer des chercheurs de talent. L'an dernier, John et Marcy McCall MacBain ont annoncé un don de 200 millions de dollars pour financer un programme de bourses d'études à l'Université McGill.

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie**

Cela représente beaucoup d'argent et un énorme cadeau pour l'Université de Toronto dont le fonds de dotation était de 2,5 milliards de dollars, et pour McGill, dont le fonds de dotation est de 1,7 milliard de dollars.

Les familles fortunées décident de plus en plus de laisser une partie importante de leur patrimoine à des organismes de bienfaisance pour des causes bien précises. Et pour cela, elles établissent les fondations dont vous venez de parler. Ces fondations contribuent à promouvoir un sentiment de responsabilité à l'égard de la collectivité, pendant plusieurs générations.

---

**John Natale, Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale à Gestion de placements Manuvie**

Cela m'a fait penser à ce qu'a dit Warren Buffet lorsqu'on lui a demandé combien il fallait laisser aux enfants pour qu'ils ne souffrent pas de ce que l'on pourrait appeler en anglais l'« affluenza ». Sa réponse a été : « Le montant parfait à laisser à un enfant est assez d'argent pour qu'il ait le sentiment de pouvoir faire ce qu'il veut, mais pas trop pour qu'il choisisse de ne rien faire ». Je pensais que

terminer par une citation de l'Oracle d'Omaha est en quelque sorte approprié.

---

**Leslie Brophy, Vice-présidente adjointe; chef, Placements et chef, Ventes, Gestion privée Manuvie**

John, vous savez, même des familles moins riches trouvent que la philanthropie est un excellent moyen pour les membres de la famille qui ne participent pas directement à l'entreprise familiale de contribuer à l'héritage familial. Cela aide à rassembler les membres de la famille autour d'un objectif commun – leur héritage – et inculque un sens des responsabilités à toutes les générations pour préserver et faire croître la richesse, sans oublier l'acquisition de connaissances financières personnelles.

Je comprends que de plus en plus de conseillers sont questionnés sur la philanthropie et sur la façon d'intégrer les dons de bienfaisance dans les plans financiers de leurs clients. Ces discussions sont un excellent moyen de tisser des liens avec toute la famille, y compris les enfants, et contribuent grandement à approfondir les relations que les conseillers ont avec leurs familles et leurs clients.

Cependant, il faut aborder la discussion d'une façon qui respecte les valeurs et la confidentialité des renseignements des clients. Ce sont les clients qui considèrent leur conseiller comme un professionnel de confiance qui seront plus ouverts à la discussion sur la philanthropie.

---

**Glen Brown, VP, Directeur général et chef, Gestion privée Manuvie**

Merci, Leslie. Notre conférence vidéo est terminée pour aujourd'hui. Comme nous l'avons mentionné plus tôt, cette conférence vidéo a été enregistrée et sera accessible sur demande. Nous espérons que les commentaires d'aujourd'hui sur les stratégies relatives à l'actionnariat, à la transition d'entreprise et à la philanthropie vous seront utiles pour terminer l'année 2020. Comme toujours, si vous voulez en savoir plus sur ce que la plateforme de placement de Gestion privée Manuvie peut faire pour vous et vos clients, n'hésitez pas à communiquer avec un membre de l'équipe.

Au plaisir de vous reparler lors de la prochaine conférence qui aura lieu en décembre 2020. Merci à tous. Cela met fin à la conférence pour aujourd'hui.

---

Écoutez le balado Gestion privée à l'adresse [www.gestionpriveemanuvie.com](http://www.gestionpriveemanuvie.com) ou communiquez avec nous à l'adresse [manulifepivatwealth@manulife.com](mailto:manulifepivatwealth@manulife.com) pour obtenir de plus amples renseignements.

Une crise généralisée dans le secteur de la santé, comme une pandémie mondiale, pourrait entraîner une forte volatilité des marchés, la suspension des opérations ou la fermeture des bourses, et nuire au rendement des fonds. La nouvelle maladie à coronavirus (COVID-19), par exemple, perturbe considérablement les activités commerciales à l'échelle mondiale. Les répercussions d'une crise sanitaire, ainsi que d'autres épidémies et pandémies qui pourraient survenir à l'avenir, pourraient avoir des répercussions sur l'économie mondiale qui ne sont pas nécessairement prévisibles à l'heure actuelle. Une crise sanitaire peut exacerber d'autres risques politiques, sociaux et économiques préexistants. Cela pourrait nuire au rendement du fonds, ce qui entraînerait des pertes sur votre placement.

Destiné au public canadien. Le présent enregistrement sonore a été préparé à titre d'information seulement. Il n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, juridique ou autre et ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque, de la part de Gestion privée Manuvie, pour acheter ou vendre tout placement ou autre produit particulier, et n'indique pas une intention d'effectuer une opération. Les placements comportent des risques, y compris le risque de perte du capital. Les marchés des capitaux sont volatils et peuvent considérablement fluctuer sous l'influence d'événements liés aux sociétés, aux secteurs, à la politique, à la réglementation, au marché ou à l'économie. Ni Gestion privée Manuvie ni toute autre société appartenant au groupe Société Financière Manuvie (« SFM ») n'agit à titre de conseiller ou de fiduciaire pour tout destinataire du présent enregistrement sonore, sauf si convenu autrement par écrit. Ni Gestion privée Manuvie, ni ses sociétés affiliées, ni leurs administrateurs, dirigeants et employés n'assument la responsabilité des pertes ou dommages directs ou indirects éventuels, ni de quelque autre conséquence que pourrait subir quiconque ayant agi sur la foi des renseignements du présent document. Rien dans le présent document ne constitue un conseil en matière de placement, un conseil juridique, comptable, fiscal ou un conseil de quelque autre nature, une déclaration selon laquelle tel placement ou telle stratégie convient à votre situation particulière ou une recommandation s'adressant personnellement à vous. Gestion privée Manuvie ne donne pas de conseils d'ordre juridique ou fiscal. Nous vous conseillons de consulter votre propre conseiller juridique, comptable ou autre avant de prendre une décision financière. Les investisseurs éventuels doivent demander conseil à des professionnels avant de prendre des décisions de placement. Toutes les opinions exprimées proviennent de sources jugées fiables et de bonne foi; aucune garantie, expresse ou implicite, ne peut être donnée quant à leur exactitude et à leur exhaustivité. Si vous avez des questions, veuillez communiquer avec un représentant de Gestion privée Manuvie. Gestion privée Manuvie est une division de Gestion de placements Manuvie limitée et de Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services de placement sont offerts par Gestion de

placements Manuvie limitée et/ou par Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services et les produits bancaires sont offerts par la Banque Manuvie du Canada. Les services de gestion de patrimoine et de planification successorale sont offerts par La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. Manuvie, le M stylisé, Manuvie & M stylisé, et Gestion privée Manuvie sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence. Ces renseignements ne remplacent pas le processus « Bien connaître son client », l'analyse de la pertinence d'un produit pour un client donné et de ses besoins ni aucune autre exigence réglementaire.

Les renseignements présentés dans le présent enregistrement sonore, y compris les énoncés concernant les tendances des marchés des capitaux, les événements à venir, les objectifs, la discipline de gestion et les autres attentes, sont fondés sur la conjoncture, qui évolue au fil du temps. Ces renseignements peuvent changer à la suite d'événements ultérieurs touchant les marchés ou pour d'autres motifs. Ces prévisions peuvent se réaliser ou non, et la réalité pourrait en être très éloignée. Le présent enregistrement sonore peut contenir des déclarations prospectives relatives aux marchés, aux portefeuilles modèles et aux rendements. Ces déclarations ne sont pas garantes du rendement futur. Elles présentent des incertitudes et des risques inhérents aux composantes d'un portefeuille individuel et aux facteurs économiques en général, et il est possible que les attentes, prévisions, projections et autres déclarations prospectives ne se réalisent pas. Gestion privée Manuvie demande de ne pas accorder une confiance induite à ces énoncés, car plusieurs facteurs sont susceptibles de modifier de manière substantielle les résultats et événements explicitement ou implicitement présentés dans ces énoncés de nature prospective. Ces facteurs incluent notamment les conditions générales économiques, politiques et des marchés au Canada, aux États-Unis et à l'échelle mondiale, les taux d'intérêt et de change, les marchés boursiers et financiers mondiaux, la concurrence commerciale, les changements technologiques, la modification des lois et règlements, et les catastrophes. Gestion privée Manuvie vous invite à étudier attentivement ces aspects et d'autres facteurs avant de prendre toute décision de placement.