



École de Gestion
John Molson
School of Business

JEUX DU COMMERCE 2018

CAS DE FISCALITÉ

Version française

CAS DE FISCALITÉ : CULTIVER LES PROFITS

Mise en contexte

En ce 30 novembre 2017, lors d'une réunion d'anciens membres du Comité de Compétition de votre université, vous tombez sur un de vos bons amis de l'époque, Marc Taillefeux. Autour d'un verre (ou deux), il vous explique le projet d'affaires qu'il a monté. Marc est en effet le fondateur de l'une des startups les plus prometteuses dans le milieu de l'agriculture intérieure. Ayant fait partie d'un incubateur bien connu et avec l'aide d'anges investisseurs, votre ami a réussi à révolutionner la vente de terreau agricole en ligne. Il a bien évidemment souffert aux balbutiements de sa plateforme "GotSoil", mais il semble avoir le vent dans les voiles et on dirait bien qu'il vous cache quelque chose. Tout au long de la soirée, il vous bombarde de questions concernant les règles et implications fiscales de la vente d'une entreprise de commerce en ligne. Il semble aussi très curieux au sujet du régime fiscal régissant les achats d'actions par des acheteurs étrangers. Indirectement, il vous sollicite pour vos services de consultation fiscale. Vous vous laissez sur une bonne note...

La semaine suivante, lorsque vous êtes au bureau, vous recevez un appel de Marc. Celui-ci vous demande de signer un accord de confidentialité et de commencer à travailler sur son dossier. Marc a en effet reçu plusieurs offres d'achat pour son entreprise et il se demande quoi faire. Au début, il était complètement fermé à l'idée, mais d'autres idées de projets et le désir de peut-être retourner à l'université afin de faire un MBA le poussent à tendre l'oreille et écouter. Il n'est pas pressé, mais une des offres vient avec un ultimatum : Il doit procéder à la vente de l'entreprise au courant du prochain mois. Celle-ci valorise l'entreprise à 4,1 millions de dollars et comporte l'achat complet des actions. L'acheteur est Mexicain et ferait l'achat au travers d'une société privée qu'il possède, Suelo Del Cielo.

Un des anges investisseurs canadiens ayant eu vent de cette offre décide alors de contacter Marc pour lui transmettre son intérêt à faire, lui aussi, une offre. Il



achèterait la totalité des parts de l'entreprise à une valorisation de 3,7 millions de dollars, mais il est prêt à :

1) Attendre un an pour faire l'achat

OU

2) Effectuer l'achat des parts de manière progressive (à la valorisation de 3,7M\$) selon le calendrier suivant :

Année 1 : 30% Année 2 : 30% Année 3 : 40%

OU

3) Acheter 51% des parts pour 1 800 000\$, en garantissant un salaire de 100,000\$/ année à Marc pour les 3 prochaines années

Marc se demande quelle solution serait la plus avantageuse pour lui.

Quant aux investissements futurs de Marc, il veut s'assurer de réduire le fardeau fiscal à payer sur le Gain en Capital qu'il fera lors de la vente, mais il n'est pas encore décidé :

- Il a toujours été intéressé par l'immobilier et voudrait peut-être acheter des immeubles résidentiels afin d'augmenter le nombre d'actifs qu'il possède et d'avoir des revenus récurrents.
- Investir son argent à la bourse et dans des obligations d'épargne du Canada
- Réinvestir directement 1 million afin d'acheter 25% de la compagnie de terreau agricole vivant la plus grande croissance.

Marc est confus quant au choix à faire et se demande aussi s'il est préférable de restructurer l'entreprise (légalement et fiscalement) avant de procéder à la vente. Pour l'instant, ses parts dans GotSoil (une société par actions) sont possédées au travers d'une société à numéro qu'il possède. Il sait qu'il peut aussi déposer une contre-offre (à la même valorisation) auprès de l'ange investisseur et voudrait que vous lui en



proposiez une si vous croyez qu'elle sera plus avantageuse que les offres reçues à ce jour.

Toutes les offres reçues excluent l'encaisse de l'entreprise.

RENSEIGNEMENTS SUR MARC TAILLEFEUX

Marc est un célibataire de 23 ans, qui n'a pas d'enfant et vient tout juste d'emménager dans son premier appartement avec sa copine au centre-ville de Montréal. Il est étudiant à temps plein à l'université Concordia. Il maintient de très bonnes relations avec sa famille, d'ailleurs il utilise souvent leurs services gratuitement : Son père possède une entreprise de systèmes de culture hydroponique et l'aide dans le développement des affaires, principalement à trouver des clients. Sa sœur, elle, est graphiste de formation et aide l'entrepreneur avec son image de marque et le visuel des différentes communications que GotSoil.com fait.

Marc a une aversion du manque de liquidité, ce qui explique son acharnement à ne pas se verser de dividendes. Il sait cependant qu'il risque d'en payer le prix s'il souhaite « sortir » son argent en encaisse lorsqu'il vendra sa société.

Outre son entreprise, Marc ne possède pas vraiment d'actifs. Il compte bien demander sa copine en mariage au cours de la prochaine année et éventuellement avoir des enfants.

RENSEIGNEMENTS SUR GOTSOIL.COM

Marc a constitué GotSoil.com le 1^{er} juin 2014, en pleine session universitaire. L'entreprise a démarré avec des prêts totaux de 100 000\$ provenant d'un fonds de développement de l'Université Concordia (25 000\$), d'un prêt de son père (25 000\$) et de deux prêts de 25 000\$ provenant de deux anges investisseurs ayant des entreprises de terreau agricole. Ce montant fut principalement utilisé pour la conception du site web (qui doit recevoir les paiements et intègre un système de service à la clientèle innovant se basant sur l'intelligence artificielle). GetSoil n'achète pas d'inventaire, l'entreprise commande directement des producteurs de terreau lorsque le paiement a été effectué. Ceux-ci livrent gratuitement le terreau à Marc qui prépare les commandes et procède à la livraison par l'entremise d'une tierce partie. Ces frais de livraison sont payés par le consommateur et l'entreprise compte des clients au Québec (75%), en Ontario (15%), dans les maritimes (5%) et dans le reste du Canada (5%).

La première année, Marc n'avait pas d'employés et ne se versait pas de salaire. Il préparait toutes ses commandes dans les installations de la ferme de son père à Saint-Hyacinthe. Lors de la deuxième année, il a engagé deux employés à temps plein (un pour la préparation des commandes et l'autre pour l'assister dans les tâches administratives et pour faire de la représentation). Il engagea aussi un employé à temps partiel pour l'aider dans la préparation des commandes dans la période la plus occupée du mois. L'année suivante, il recruta deux employés pour la préparation des commandes et un pour la maintenance et la supervision du site web. Au niveau des installations, GetSoil a signé un bail de 5 ans pour un entrepôt de 18 000 p.c à Saint-Léonard (Montréal) au début de la deuxième année d'opération. Le loyer augmente de 2% annuellement. Marc a dû procéder à quelques améliorations locatives (ex. : Étagères de stockage).

Marc a lui-même été surpris par le succès de son entreprise, mais la popularité des fermes urbaines (telles Lufa Farms et Urban Barns) ainsi que le nombre grandissant



de compagnies de culture de cannabis médical et récréatif justifient l'intérêt marqué pour le service.

Lors des deux premières années d'exploitation, le taux d'imposition de l'entreprise était de 20% et il est désormais de 25%.

Les deux acheteurs sont intéressés par le modèle d'affaires de l'entreprise et encore plus par sa clientèle fidèle. Il faut dire que chaque mois, le nombre de clients de l'entreprise augmente. La croissance de la clientèle est estimée à 2% mensuellement et elle compte déjà près de 420 clients achetant pour ~1 510\$ par mois. Le taux de rachat mensuel est de 100%, ce qui est extrêmement rare pour une plateforme de commerce en ligne. Celui-ci est attribuable aux prix avantageux proposés sur la plateforme, au service après-vente hors pair, à la livraison rapide et surtout au service de rachat automatique mensuel (chaque mois, le client reçoit la même commande et ceci se fait de manière automatique). Les deux acheteurs prévoient poursuivre les activités de l'entreprise puisqu'elle est très rentable. L'acheteur mexicain aimerait amener l'entreprise dans son pays (le Mexique) et aussi réaliser un test de marché aux États-Unis. L'ange investisseur, lui, souhaite surtout mettre son terreau au premier plan sur le site et tenter une percée dans le reste du Canada. Ils vont tous deux continuer à utiliser l'entrepôt (Il reste 2 ans et demi au bail) et les actifs de GotSoil.com. Pour l'instant, 100% des actifs sont utilisés pour des opérations au Canada.

ANNEXE I : BILAN DE GOTSOIL.COM

GotSoil.com

Bilan

Pour 2018,2017,2016, 2015

	2018 31-Mai (prévisions)	2017 31-Mai	2016 31-Mai	2015 31-Mai
ACTIF				
Actif à court-terme				
Encaisse	2,043,757	1,286,013	344,584	136,071
Actif à long-terme				
Immobilisations corporelles (note 3)	48,687	57,693	48,870	13,900
Immobilisation incorporelle (Site Web)	29,000	25,000	22,000	17,000
	77,687	82,693	70,870	30,900
	2,121,444	1,368,706	415,454	166,971
PASSIF				
Passif à court-terme				
Prêt à terme	0	0	0	50,000
Impôts à payer	37,441	198,027	45,780	23,194
	37,441	198,027	45,780	73,194
Capitaux propres				
Capital-actions (note 4)	1,000	1,000	1,000	1,000
Bénéfices non répartis	2,083,003	1,169,679	368,674	92,777
	2,084,003	1,170,679	369,674	93,777
	2,121,444	1,368,706	415,454	166,971

ANNEXE II : ÉTAT DES RÉSULTATS

GotSoil.com

État des résultats et des bénéfices

non répartis

Pour 2018,2017,2016,2015

	2018	2017	2016	2015
	31-Mai	31-Mai	31-Mai	31-Mai
	(12 mois)	(12 mois)	(12 mois)	(12 mois)
	(prévisions)			
Ventes	8,675,000	7,610,000	3,044,000	830,000
Coûts des ventes	6,506,250	5,707,500	2,283,000	622,500
Bénéfice Brut	2,168,750	1,902,500	761,000	207,500
Charges				
Salaires administratifs	360,000	300,000	110,000	0
Loyer et frais d'occupation	121,176	118,800	115,000	0
Assurances	11,600	10,400	9,800	4,000
Honoraires professionnels (Juridiques, TI, Comptabilité, Communications)	35,000	31,500	22,000	12,000
Publicité et Communications	107,775	94,500	37,800	15,525
Site Internet (Maintenance et autres coûts)	23,450	21,430	12,000	22,000
Site Internet (Hébergement)	1,158	1,103	1,050	1,000
Dépenses de bureau et informatiques	19,000	17,000	7,000	4,500
Frais de Représentation	130,125	114,150	45,660	14,500
Taxes et licences	14,750	13,500	6,500	1,000
Frais de Transactions	104,100	91,320	36,528	9,960
Intérêts et frais bancaires	1,600	1,500	1,000	3,000
Télécommunications	3,244	3,115	2,760	1,944
Amortissements	18,006	16,177	9,030	2,100
	950,984	834,495	416,128	91,529



Bénéfice avant Impôts sur le revenu	1,217,766	1,068,006	344,872	115,971
Impôts sur le revenu	304,442	267,001	68,974	23,194
Bénéfice net	913,325	801,004	275,898	92,777
Bénéfices non répartis, au début	1,169,679	368,674	92,777	0
Bénéfices non répartis, à la fin	2,083,003	1,169,679	368,674	92,777

ANNEXE III : FLUX DE TRÉSORERIE

GotSoil.com

Flux de Trésorerie

Pour 2018,2017,2016,2015

	2018 31-Mai (12 mois) (prévisions)	2017 31-Mai (12 mois)	2016 31-Mai (12 mois)	2015 31-Mai (12 mois)
Activités d'exploitation				
Bénéfice net	913,325	801,004	275,898	92,777
Éléments sans incidence sur la trésorerie :				
Amortissement	18,006	16,177	9,030	2,100
	931,331	817,181	284,928	94,877
Variation nette des impôts à payer	-160,586	152,247	22,586	23,194
	770,745	969,428	307,514	118,071
Activités de financement				
Prêts à payer	0	0	0	100,000
Emission d'actions	0	0	0	1,000
Remboursement de prêts à payer	0	0	-50,000	-50,000
	0	0	-50,000	51,000
Activités d'investissement				
Acquisition d'immobilisations corporelles	9,000	25,000	44,000	16,000
Acquisition d'immobilisations incorporelles	4,000	3,000	5,000	17,000
	13,000	28,000	49,000	33,000
Augmentation de l'encaisse	757,745	941,428	208,514	136,071
Encaisse, au début	1,286,013	344,584	136,071	0
Encaisse, à la fin	2,043,757	1,286,013	344,584	136,071

ANNEXE IV : NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS

1. Constitution et nature des activités La Société 9172-3454 Canada Inc. a été incorporé le 1er juin 2014. Cette société vend du terreau agricole par l'entremise de son site web GotSoil.com.

2. Principales méthodes comptables Les états financiers ont été établis conformément aux Normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé (NCECF). Les Normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé font partie des PCGR canadiens.

Constatation des produits Les revenus des ventes de terreau sont constatés lorsqu'il y a une preuve convaincante de l'existence d'une commande, que les biens et services ont été livrés ou rendus, que le prix est déterminé ou déterminable et que le recouvrement est raisonnablement assuré.

Trésorerie et équivalents de trésorerie La trésorerie et les équivalents de trésorerie incluent l'encaisse et les placements temporaires, très liquides et facilement convertibles en un montant connu de trésorerie, ayant une échéance initiale de trois mois et moins.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont amorties selon les méthodes et les taux suivants :

	Méthode	Taux
Matériel Informatique	<i>Dégressif</i>	30%
Mobilier de Bureau	<i>Dégressif</i>	20%
Équipement	<i>Dégressif</i>	20%
Améliorations Locatives	<i>Linéaire</i>	5 ans

Dépréciation d'actifs à long terme

Les immobilisations corporelles sont soumises à un test de recouvrabilité lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Une perte de valeur est comptabilisée lorsque leur valeur comptable excède les flux de trésorerie non actualisés découlant de leur utilisation et de leur sortie éventuelle. La perte de valeur comptabilisée est mesurée comme étant l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur sa juste valeur.

Frais de financement

Les frais de financement sont reportés et amortis sur la durée de la dette correspondante.

Instruments financiers

Les actifs et les passifs financiers sont évalués initialement à la juste valeur, sauf dans le cas de certaines opérations entre apparentés. Par la suite, les actifs et les passifs financiers sont évalués au coût après amortissement, à l'exception des placements dans des instruments de capitaux propres cotés sur un marché actif et des dérivés qui sont évalués à la juste valeur.

3. Immobilisations corporelles

	Coût	Amort. Accum.	Valeur Nette	
			<i>2018</i>	<i>2017</i>
Matériel Informatique	<i>48,000</i>	23,112	24,888	25,840
Mobilier de Bureau	<i>8,000</i>	3,010	4,990	5,112
Équipements	<i>20,000</i>	8,941	11,059	13,824
Améliorations Locatives	<i>18,000</i>	10,250	7,750	12,917
Totaux	94,000	45,313	48,687	57,693

4. Capital-actions

Émis :

1000 Actions de catégorie « A », avec droit de vote et privilège de participation à un prix de 1\$;