



RAPPORT CONFIDENTIEL

# Profil d'entreprise

---

CLIENT (ENTREPRISE)

**Les étalage Inc.**

CONSEILLER

**Marco Madon**

DATE

**2026-04-29**

## 1. Renseignements corporatifs

### RAISON SOCIALE

Les étalage Inc.

### NEQ / NUMÉRO

5632589

### ADRESSE

2540 Daniel Johnson

### VILLE, PROVINCE, CP

Laval, QC H7T2S3

### COURRIEL

luc.noel@sfl.ca

### SITE WEB

etalages.com

### TÉLÉPHONE

5149995780

### SECTEUR D'ACTIVITÉ

Manufacturi

## 2. Détails de l'exploitation & structure légale

### PERSONNE AUTORISÉE

Nick Ford

### DATE DE CRÉATION

2002-06-30

### DERNIÈRE RÉORG. / NATURE

2010-06-30 (Gel successoral)

### EXERCICE FINANCIER

2002-06-30

### TYPE DE SOCIÉTÉ

Exploitation

### EMPLOYÉS / HRS

10 employés / N/A h

### ÉVOLUTION

En croissance (10 %)

### STRUCTURE LÉGALE PRINCIPALE : SOCIÉTÉ PAR ACTIONS

Date d'inc: N/A | Catégorie: Privée | SEPE: Oui

### PROJETS (COURT/MOYEN TERME) :

Expansion de l'usine, prévoir 5M\$ dans 3 ans

### 3. Autres conseillers au dossier

Type de conseiller	Nom	Téléphone
Fiscaliste	Marco Madon	5146683588
Expert-comptable	fgdgdg	5146683588
Conseiller juridique	gfdgdg	5146683588

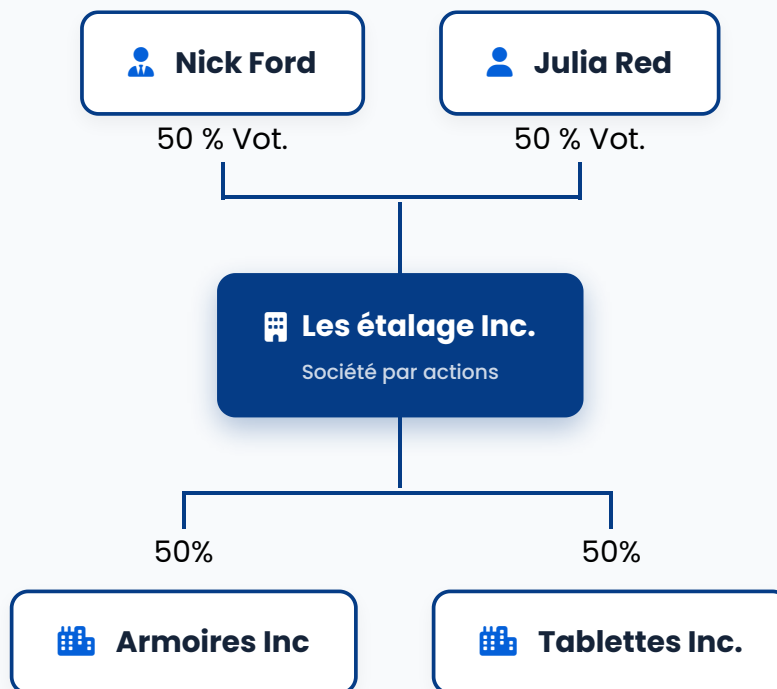
### 4. Filiales

Nom de la filiale	Pourcentage détenu	Valeur estimée (\$)
Armoires Inc	50 %	2 000 000 \$
Tablettes Inc.	50 %	3 000 000 \$

### 5. Actionnaires, associés et personnes clés

Nom	Rôle	Sexe	Fum.	Santé	Vot. %	Part. %	Naiss.	Depuis	Retraite	Salaire	Dividendes
Nick Ford	Actionnaire	H	Non	Exc	50%	50%	1969-05-06	2002-06-30	65	100 000 \$	500 000 \$
Julia Red	Actionnaire	F	Oui	Exc	50%	50%	1970-06-06	2002-06-30	65	100 000 \$	500 000 \$
Luc White	Employé(e) clé	H	Non	Exc	0%	0%	1980-02-15	2010-01-06	65	215 000 \$	0 \$

## 6. Organigramme de la structure



## 7. Renseignements sur le capital-actions

JVM Globale	Val. Part.	Val. Gel	PBR Global	AUC Global	CDC	IMRTD
45 000 000 \$	40 000 000 \$	25 000 000 \$	17 000 000 \$	5 000 000 \$	450 000 \$	78 000 \$

### Détails de détention par actionnaire

Actionnaire	Val. Ord	PBR Ord	AUC Ord	Val. Priv	PBR Priv	AUC Priv
Nick Ford	20 000 000 \$	2 000 000 \$	500 000 \$	500 000 \$	500 000 \$	500 000 \$
Julia Red	20 000 000 \$	2 000 000 \$	500 000 \$	500 000 \$	500 000 \$	500 000 \$

## 8. Convention entre actionnaires/associés

### CONVENTION SIGNÉE ?

Oui

### DATE DE SIGNATURE

N/A

### CLAUSE ACHAT-VENTE

Obligatoire

### MÉTHODE D'ÉVALUATION

Multiple de BAIIIDA (EBITDA)

### ASSURANCE VIE OBL. ?

Oui

### RACHAT INVALIDITÉ/MG ?

Oui

### MODALITÉS PAIEMENT

Comptant

### DÉLAI / TAUX

60 mois / 4 %

### 9. Assurances individuelles existantes

Type	Protect.	Compagnie	Assuré	Titulaire	Bénéficiaire	Capital (\$)	Prime (\$)	V. Rachat (\$)
Vie	Temporaire	Canada Vie	Nick Ford	Les étalage Inc.	Les étalage Inc.	10 000 000 \$	15 000 \$	0 \$
Vie	Temporaire	Canada Vie	Julia Red	Les étalage Inc.	Les étalage Inc.	10 000 000 \$	18 000 \$	0 \$

### 10. Répartition des actions

**Actions Participantes**



- Nick Ford
- Julia Red

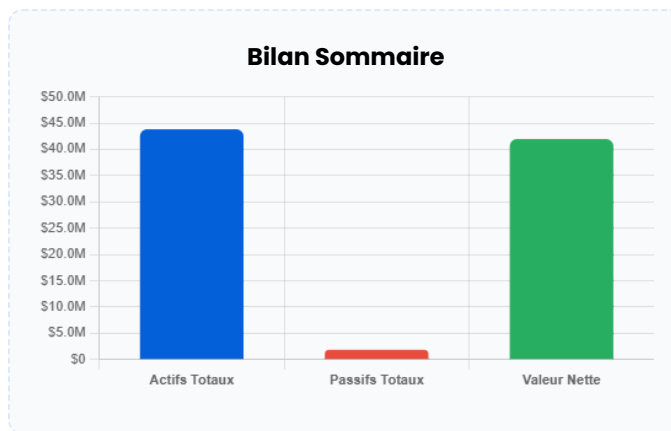
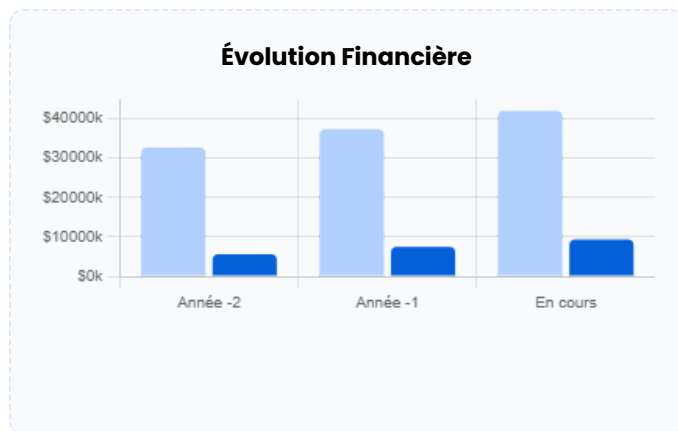
**Actions Votantes**



- Nick Ford
- Julia Red

## 11. Historique financier & bilan

Année	Revenus bruts	Bénéfices nets	Dividendes
Année en cours	45 000 000 \$	10 000 000 \$	1 000 000 \$
Année précédente	40 000 000 \$	8 000 000 \$	500 000 \$
Avant-dernière	35 000 000 \$	6 000 000 \$	500 000 \$



### Détails des Actifs et Passifs

#### Actifs

Liquidités / Encaisse	3 000 000 \$
Placements	8 000 000 \$
Comptes clients	7 000 000 \$
Stocks	7 000 000 \$
Immobilisations	17 000 000 \$
Valeur des filiales	5 000 000 \$

#### ACTIFS TOTAUX

42 000 000 \$

#### VALEUR NETTE

40 000 000 \$

#### Passifs

Hypothèques	2 000 000 \$
-------------	--------------

#### PASSIFS TOTAUX

2 000 000 \$

**12. Sommaire des besoins (analyses détaillées)**

**Couverture Globale (Vie)**



**Couverture Globale (MG / Inv. Rachat)**



**Besoins Actuels Globaux**

Personne clé / Actionnaire	Besoin Net Actuel (Vie)	Besoin Net Actuel (MG / Inv. Rachate)
Nick Ford	10 500 000 \$	20 500 000 \$
Julia Red	10 500 000 \$	20 500 000 \$
Luc White	0 \$	2 020 000 \$

Détails des calculs par intervenant

 **Nick Ford** (Actionnaire)

 **ASSURANCE VIE**

Actions Ordinaires (Calculées)	20 000 000 \$
Actions Privilégiées / Gel	500 000 \$
<b>Sous-total Brut</b>	<b>20 500 000 \$</b>
Assurance existante	10 000 000 \$
<b>Sous-total Déductions</b>	<b>10 000 000 \$</b>
<b>Besoin Net Actuel</b>	<b>10 500 000 \$</b>

 **MALADIES GRAVES & INVALIDITÉ (RACHAT)**

Actions Ordinaires (Calculées)	20 000 000 \$
Actions Privilégiées / Gel	500 000 \$
<b>Sous-total Brut</b>	<b>20 500 000 \$</b>
Aucune déduction	
<b>Sous-total Déductions</b>	<b>0 \$</b>
<b>Besoin Net Actuel</b>	<b>20 500 000 \$</b>

 **Julia Red** (Actionnaire)

 **ASSURANCE VIE**

Actions Ordinaires (Calculées)	20 000 000 \$
Actions Privilégiées / Gel	500 000 \$
<b>Sous-total Brut</b>	<b>20 500 000 \$</b>
Assurance existante	10 000 000 \$
<b>Sous-total Déductions</b>	<b>10 000 000 \$</b>
<b>Besoin Net Actuel</b>	<b>10 500 000 \$</b>

 **MALADIES GRAVES & INVALIDITÉ (RACHAT)**

Actions Ordinaires (Calculées)	20 000 000 \$
Actions Privilégiées / Gel	500 000 \$
<b>Sous-total Brut</b>	<b>20 500 000 \$</b>
Aucune déduction	
<b>Sous-total Déductions</b>	<b>0 \$</b>
<b>Besoin Net Actuel</b>	<b>20 500 000 \$</b>

 **Luc White** (Employé(e) clé)

 **ASSURANCE VIE**

Perte de revenus	2 000 000 \$
Coûts de recrutement	20 000 \$
<b>Sous-total Brut</b>	<b>2 020 000 \$</b>
Liquidités appliquées	3 000 000 \$
<b>Sous-total Déductions</b>	<b>3 000 000 \$</b>
<b>Besoin Net Actuel</b>	<b>0 \$</b>

 **MALADIES GRAVES & INVALIDITÉ (RACHAT)**

Perte de revenus	2 000 000 \$
Coûts de recrutement	20 000 \$
<b>Sous-total Brut</b>	<b>2 020 000 \$</b>
Aucune déduction	
<b>Sous-total Déductions</b>	<b>0 \$</b>
<b>Besoin Net Actuel</b>	<b>2 020 000 \$</b>

## Projections des besoins nets (Vie, MG et Inv.) (Taux : 10 %)

Intervenant / Type	Dans 5 ans	Dans 10 ans	Dans 15 ans
<b>Nick Ford</b>			
Besoin Net Projeté - Vie	22 710 200 \$	42 374 849 \$	74 044 963 \$
Besoin Net Projeté - MG et Inv.	32 710 200 \$	52 374 849 \$	84 044 963 \$
<b>Julia Red</b>			
Besoin Net Projeté - Vie	22 710 200 \$	42 374 849 \$	74 044 963 \$
Besoin Net Projeté - MG et Inv.	32 710 200 \$	52 374 849 \$	84 044 963 \$

**ⓘ Limites d'émission en Maladies Graves :** Les assureurs canadiens plafonnent généralement ce type de couverture (souvent autour de 2 à 4 M\$). Si votre besoin dépasse ces limites, discutez avec votre conseiller(e) des solutions alternatives (ex: Rétention de liquidités ciblée, révision de la convention, ou assurance invalidité corporative).

## 13. Objectifs, stratégies et recommandations

### Objectifs visés :

- Financement achat/rachat actions
- Protection personne clé
- Cautionnement par l'actionnaire
- Remboursement dettes et prêts
- Paiement des impôts au décès
- Protection de la marge de crédit
- Réorganisation corporative prévue

### Documentation supplémentaire remise :

- Convention entre associés
- Contrat d'assurance
- États financiers
- Organigramme actuel
- Contrat de société
- Acte de donation fiduciaire

### Recommandations professionnelles :

#### • Financement du rachat par l'assurance (Décès)

Suite à l'analyse de la convention d'actionnaires, il est fortement recommandé de financer la clause de rachat à l'aide d'une assurance vie détenue par la société. Cela garantira la liquidité immédiate pour racheter les actions à la succession, sans amputer le fonds de roulement de la société ni forcer l'emprunt commercial.

#### • Financement du rachat par l'assurance (Invalidité)

La convention d'actionnaires prévoit un rachat forcé en cas d'invalidité prolongée. Il est recommandé de mettre en place une assurance invalidité rachat de parts afin de fournir les capitaux nécessaires à l'entreprise pour racheter les actions de l'actionnaire invalide de façon fiscalement avantageuse.

#### • Mise en place d'une société de gestion (Holdco)

Afin de protéger les liquidités excédentaires des risques d'exploitation de la société opérante (Opco), la création d'une société de gestion (Holdco) est recommandée pour y transférer les surplus à l'abri des créanciers et faciliter la gestion fiscale.

#### • Cristallisation du solde positif au CDC

L'analyse démontre un solde positif au Compte de dividende en capital (CDC). Afin de sécuriser cet avantage fiscal et d'éviter qu'une éventuelle perte en capital future ne vienne réduire ce solde, il est fortement recommandé de déclarer un dividende en capital dans les plus brefs délais pour extraire ces sommes à l'abri de l'impôt.

### • Versement du CDC par billet à demande

Bien qu'un solde positif soit disponible au CDC, la société pourrait manquer de liquidités immédiates. Il est recommandé de déclarer le dividende en capital dès maintenant et de le verser sous forme de billet à demande. Cela cristallise l'avantage fiscal, et l'actionnaire pourra encaisser le billet libre d'impôt au fur et à mesure que les liquidités le permettront.

### • Gestion du seuil de la DPE (Revenus passifs)

Les revenus de placements passifs de la société approchent du seuil de 50 000 \$. Rappelons que chaque 1 \$ de revenu passif excédentaire réduit l'accès à la Déduction pour petite entreprise (DPE) de 5 \$. Il est recommandé de réallouer les actifs imposables vers des structures offrant un report d'impôt (ex: assurance vie corporative) afin de restaurer le plafond de la DPE.

### • Stratégie du Compte de dividende en capital (Assurance)

Pour maximiser le transfert de richesse, le produit de l'assurance vie créditera le CDC au décès de l'actionnaire, permettant le versement d'un dividende libre d'impôt à la succession ou aux actionnaires survivants.

### • Optimisation des surplus (Police participante)

Il est suggéré de réallouer une portion des liquidités excédentaires et fortement imposées de la société vers une assurance vie avec participation. Cela permettra de bénéficier d'une croissance à l'abri de l'impôt et de diversifier les actifs corporatifs.

### • Mise en place d'un RRI

Considérant l'âge et le revenu T4 du dirigeant, la mise en place d'un Régime de Retraite Individuel (RRI) est recommandée. Cela permettra d'augmenter les plafonds de cotisation à l'abri de l'impôt par rapport au REER, tout en créant une dépense déductible pour la société.

### • Versement de dividendes intersociétés

Il est recommandé de verser systématiquement les liquidités excédentaires de la société opérante vers la société de gestion par le biais de dividendes intersociétés libres d'impôt, afin d'optimiser la protection des actifs et faciliter les réinvestissements.

### • Assurance Maladies Graves – Employé Clé

La souscription d'une assurance maladies graves pour personne clé est primordiale pour protéger la société contre la perte inattendue de l'expertise de l'employé clé, pallier la baisse de revenus éventuelle et couvrir les frais de recrutement.

### • Partage de propriété (Assurance Maladies Graves)

Une structure de partage de propriété est recommandée : la société paie la protection de base, tandis que l'actionnaire paie personnellement l'avenant de remboursement des primes (ROP). Si aucune maladie ne survient, l'actionnaire récupère 100 % des primes payées par la société et lui-même, créant une extraction de liquidités libre d'impôt.

### • Assurance Frais Généraux (AFG)

La mise en place d'une assurance frais généraux (AFG) est recommandée pour couvrir les dépenses fixes de l'entreprise (loyer, salaires, services publics) en cas d'invalidité du dirigeant principal, assurant ainsi la pérennité des opérations.

#### • Gel Successoral

La mise en place d'un gel successoral est recommandée pour figer la valeur de la participation actuelle du dirigeant. Cela permet de transférer la croissance future de l'entreprise aux membres de la relève et de cristalliser l'impôt au décès à la valeur d'aujourd'hui.

#### • Purge pour l'ECGC

Afin de s'assurer que les actions de l'entreprise se qualifient pour l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) lors d'une vente future, il est recommandé de procéder à une « purge » des actifs passifs qui excèdent les seuils permis par l'ARC.

#### • Intégration d'une fiducie familiale

Dans l'objectif d'un transfert de richesse, l'intégration d'une fiducie familiale discrétionnaire est recommandée pour détenir les actions de croissance. Cela offrira une flexibilité dans le versement des dividendes et permettra de multiplier l'accès à l'ECGC.

#### • Planification post-mortem (Pipeline / 164(6))

Afin d'éviter la double imposition au décès, les conseillers fiscaux devraient prévoir une stratégie de planification post-mortem, telle que la stratégie du « pipeline » ou l'application du paragraphe 164(6) de la Loi de l'impôt sur le revenu.

*Nous espérons que cette analyse vous apportera une vision claire et structurée de votre situation d'affaires actuelle. Les recommandations ci-dessus visent à optimiser la pérennité de votre entreprise et à protéger vos intérêts financiers ainsi que ceux de vos proches. N'hésitez pas à nous contacter pour toute question ou pour entamer les prochaines étapes de mise en œuvre.*

## 14. Approbation et signatures

Le présent rapport d'analyse des besoins d'affaires a été complété sur la base des informations financières et corporatives fournies par les représentants de l'entreprise. En apposant leur signature ci-dessous, les parties reconnaissent avoir pris connaissance de l'analyse, des projections et des recommandations stratégiques qui y figurent, et confirment que les informations fournies pour cette évaluation sont exactes à leur connaissance.

*Signature*

---

**Marco Madon**

Conseiller(e)

Date : \_\_\_\_\_

*Signature*

---

**Nick Ford**

Les étalage Inc.

Date : \_\_\_\_\_

Ce rapport a été généré à l'aide de l'application ABA+, développée par Innovations Maxomsoft Inc., sur la base des informations fournies par le professionnel utilisateur. Les résultats présentés constituent une analyse préliminaire des besoins d'assurance vie, d'assurance maladies graves ou d'assurance contre les maladies critiques pour une société, une fiducie ou une société de personnes. Ce document est fourni à des fins informatives uniquement. Il ne constitue pas un avis juridique, fiscal, financier ou actuariel et ne remplace pas une analyse professionnelle complète. Innovations Maxomsoft Inc. ne peut être tenue responsable de toute erreur, omission, interprétation ou décision découlant de l'utilisation de ce rapport ou des données qu'il contient. Toute utilisation ou transmission de ce document doit être effectuée conformément aux obligations professionnelles et réglementaires applicables.