



FISCALITÉ ARCHAMBAULT RACINE LTÉE. CABINET DE PLANIFICATION FISCALE ET FINANCIÈRE

NOTRE PHILOSOPHIE

Le client est notre priorité. Notre savoir être et notre savoir faire vous permettront d'atteindre vos objectifs de développement des affaires tout en vous garantissant la satisfaction de votre clientèle.

Nous pouvons travailler avec les experts de votre client (comptable, avocat et notaire) afin de mettre en place les stratégies proposées dans le mémorandum.

SERVICES OFFERTS

Planification fiscale des particuliers

- Stratégies minimisant les impôts personnels
- Maximisation du patrimoine financier en utilisant les règles fiscales
- Diminution des charges fiscales du couple
- Planification fiscale au décès et post-mortem
- Consultation fiscale

SERVICES OFFERTS

Planification fiscale des corporations

- Relève d'entreprise incluant le secteur agricole
- Maximisation du patrimoine financier de la société en utilisant les règles fiscales
- L'incorporation des professionnels
- Réorganisation corporative
- Politique de rémunération
- Consultation fiscale

DANS CE NUMÉRO

Développement des affaires- Le marché des entrepreneurs et les détenteurs de biens immobiliers.



Mise en situation

Le planificateur financier doit développer sa clientèle.

Le marché des entrepreneurs et détenteurs de biens immobiliers est attrayant puisque ce sont des gens fortunés.

Leurs affaires sont par contre plus complexes que la moyenne des clients ayant une situation personnelle seulement.

Ce mémo veut aider les planificateurs dans leurs premières approches de cette clientèle fortunée : aborder la situation corporative et immobilière et amener l'entrepreneur à vouloir une rencontre d'offre de services avec vous.

Si vous abordez d'abord le prospect avec une offre de placements et produits, vous êtes tous dans le même marché.

Aborder le client par sa planification fiscale et financière vous démarquera.

Exploration de la situation corporative et immobilière

Le prospect est probablement suivi par un comptable, un fiscaliste peut-être, etc.

Ces professionnels ont un champ d'expertise particulier et ne vont planifier que cette partie de la situation de leur client.

Il s'ensuit donc que personne ne dresse le portrait global; sans cette vérification globale, les éléments en place peuvent ne pas être appropriés et complets.



PLANIFICATION FISCALE DE FIN D'ANNÉE

Le planificateur financier a cette approche globale et il s'agit de se joindre les spécialistes en planification spécialisée pour une approche gagnante.

Pour intéresser le prospect à poursuivre la communication avec vous, voici des exemples de questions pour l'amener à dévoiler sa situation :

- Les actions de votre société opérante sont-elles admissibles à l'exonération de 750 000\$ sur le gain en capital?
- Si oui, la cristallisation est-elle faite? Complète ou partielle? La structure permet-elle de profiter du solde de l'exonération dans le futur?
- Sinon, il y aurait lieu de purifier la société pour pouvoir profiter de l'exonération en cas de décès : RRI, compagnie de gestion, achat d'actifs admissibles, versement d'un dividende.
- Avez-vous une compagnie de gestion ou en avez-vous besoin d'une? Si votre compagnie de gestion détient directement la société opérante, la déduction pour gain en capital pourrait être impossible à profiter.
- Faites-vous du fractionnement de revenus avec les membres de votre famille?
- Avez-vous une fiducie familiale? Si oui, qui en sont les bénéficiaires?
- Sinon, la situation a-t-elle été examinée?
- Vous détenez des immeubles à revenus : personnellement, par une société de personnes, par une société par actions?
- Le mode de détention optimal a-t-il été examiné?
- Les immeubles à revenus détenus par une société par actions ne sont pas des actifs admissibles pour la déduction de gain en capital; la structure corporative doit en tenir compte.
- Avez-vous une convention entre actionnaires/associés? Ce document juridique a préséance sur le testament; permet de ne pas vous retrouver actionnaire/associé avec la conjointe de votre associé.
- La convention entre actionnaires/associé est-elle signée, l'assurance-vie est-elle en vigueur pour le rachat des actions au décès.

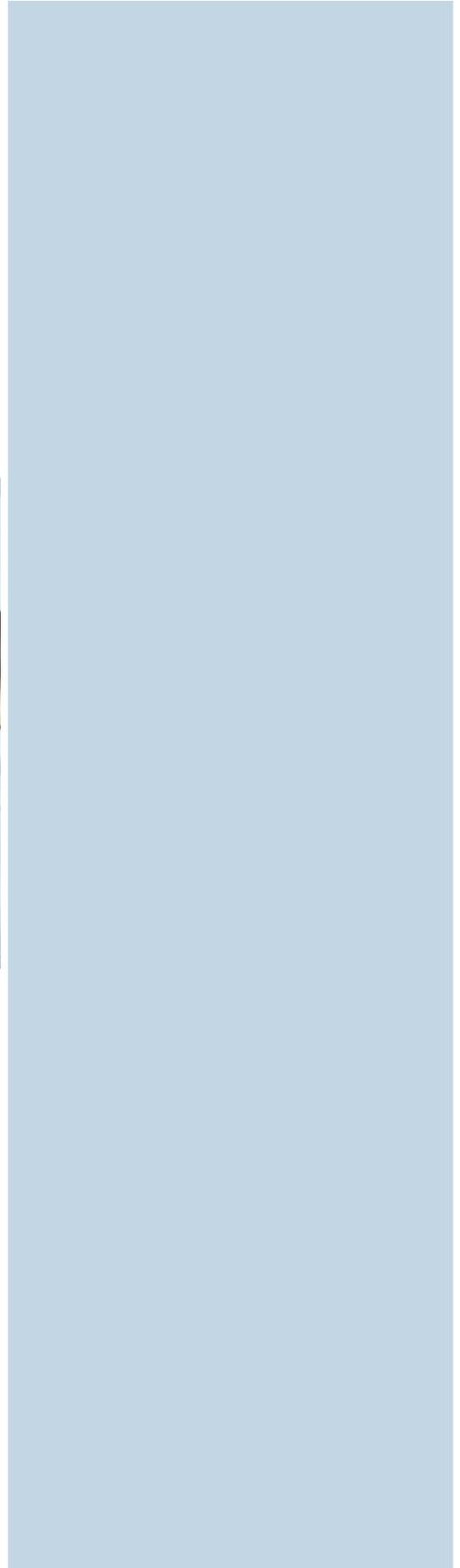
SUITE

- Avez-vous une stratégie d'accumulation particulière pour votre retraite : RRI, convention de retraite, assurance-vie universelle? Y a-t-il un risque dans le montage de la stratégie pour que les autorités fiscales vous cotisent pour avantage à l'actionnaire? La convention de retraite doit ne pas être qualifiée d'entente d'échelonnement de traitement. La capitalisation dans une assurance-vie universelle doit ne pas être qualifiée de convention de retraite réputée.

Nous vous offrons de donner des conférences gratuites avec vous pour réunir certains de vos prospects/clients privilégiés.

Nos conférences portent sur :

- La planification fiscale corporative et immobilière;
- Les stratégies d'accumulation pour la retraite de l'entrepreneur : RRI, convention de retraite, assurance-vie universelle, compagnie de gestion et rente assurée corporative;
- La planification successorale;
- Les fiducies, un véhicule polyvalent;
- Planification fiscale de fin d'année
- D'autres sujets pourraient être développés selon vos



UNE ÉQUIPE POUR VOUS SERVIR

François Archambault D.Fisc, Adm.A Pl.fin, B.A.A, CPFPI

Fiscaliste/Planificateur financier

Francine Racine M.Fisc, AVA, TEP

Fiscaliste/Planificateur financier

Téléphone : 514-866-1212

Télocopieur : 514-866-4646

Site internet : www.fiscalitearchambaultracine.com

