

Figure 5
La société : portrait-robot
(58,8 % des réponses)

Nombre moyen de bureaux	1,60
Nombre moyen d'États dans le territoire	5,30
Nombre moyen de fabricants représentés	10,28
Nombre moyen de vendeurs	4,03
Agences envisageant d'augmenter le nombre de leurs vendeurs au cours des 12 prochains mois	46 %
Nombre moyen d'employés de bureau	1,50
Années de fonctionnement	16,78
Âge moyen du principal propriétaire	49,65
Revenu brut en 1986	362 693,18 \$
Ventes brutes	5 349 249,83 \$
Revenu net de l'agence	56 787,88 \$
Revenu net du principal propriétaire	70 278,69 \$
Revenu net de l'associé	51 342,38 \$
Agence fondée	77 %
Agence achetée	19 %
Résultat d'une fusion	4 %
Représentation de fabricants étrangers	45 %
Vente de produits à l'étranger	11 %
Plan en vue de se lancer sur le marché international	17 %
Entrepôt	36 %
Salle de montre	9 %
Distribution	48 %
Principaux marchés	
Fabricants d'équipement d'origine	54 %
Grossistes/distributeurs	48 %
Équipement fixe de production primaire	24 %
Détaillants/hypermarchés	13 %
Équipement fixe de fabrication	29 %
Gouvernement/municipalités	16 %

Nous avons toujours pensé que la société est la structure la plus avantageuse tant du point de vue fiscal qu'organisationnel, dans la plupart des cas. Même s'il est trop tôt pour donner un avis général, les avantages des nouvelles lois sur l'impôt sont évidents. Si vous n'êtes pas encore constitué en société, le moment est venu de vous renseigner auprès d'un conseiller fiscal (figure 5).

■ La société constituée en vertu du sous-chapitre S

On constate très peu de variation entre la société classique et celle constituée en vertu du sous-chapitre S, si ce n'est au niveau des ventes et du revenu, ainsi que du nombre de vendeurs.

La société traditionnelle compte environ deux fois plus de vendeurs et 46 % d'entre elles envisagent d'augmenter leur personnel contre 3,48 % pour les sociétés constituées en vertu du sous-chapitre S. Ceci semble indiquer que les personnes qui ont retenu la structure de la société classique sont beaucoup plus intéressées à étendre

Figure 6
La société constituée en vertu du sous-chapitre S : portrait-robot
(11,6 % des réponses)

Nombre moyen de bureaux	1,31
Nombre moyen d'États dans le territoire	5,43
Nombre moyen de fabricants représentés	10,32
Nombre moyen de vendeurs	2,60
Agences envisageant d'augmenter le nombre de leurs vendeurs au cours des 12 prochains mois	3,48 %
Nombre moyen d'employés de bureau	1,38
Années de fonctionnement	13,13
Âge moyen du principal propriétaire	50,84
Revenu brut en 1986	184 377,92 \$
Ventes brutes	3 741 468,24 \$
Revenu net de l'agence	35 309,96 \$
Revenu net du principal propriétaire	50 826,78 \$
Revenu net de l'associé	41 646,03 \$
Agence fondée	83 %
Agence achetée	16 %
Résultat d'une fusion	2 %
Représentation de fabricants étrangers	52 %
Vente de produits à l'étranger	9 %
Plan en vue de se lancer sur le marché international	11 %
Entrepôt	25 %
Salle de montre	7 %
Distribution	42 %
Principaux marchés	
Fabricants d'origine	56 %
Grossistes/distributeurs	44 %
Équipement fixe de production primaire	27 %
Détaillants/hypermarchés	16 %
Équipement fixe de fabrication	31 %
Gouvernement/municipalités	12 %

leurs activités. Ce résultat indique également que la société constituée en vertu du sous-chapitre S pourrait principalement servir au propriétaire de moyen pour limiter ses responsabilités. Les chiffres ne nous permettent pas de parvenir à cette conclusion à eux seuls, mais les commentaires de ceux qui ont choisi ce type d'organisation, glanés au fil des ans, nous font tendre vers cette explication. Reste à voir si les nouvelles lois relatives à l'impôt auront des conséquences sur le recours à ce type de structure.

Comme elles comptent moitié moins de vendeurs, les sociétés constituées en vertu du sous-chapitre S génèrent également la moitié du revenu brut de la société classique. Cependant, il est intéressant de noter que le revenu net du propriétaire n'est que de 30 % inférieur à celui du propriétaire d'une société traditionnelle. Si vous mesurez le degré de réussite d'après les intrants et les extrants, la conclusion inéluctable est que ceux qui exploitent ce type d'entreprise enregistrent définitivement de bons résultats. Sans doute rapportent-ils moins d'argent à la maison, mais ceci semble plus que compensé par les responsabilités moins grandes qu'exige la gestion de la société (figure 6).