



Comment renforcer le bilan

LIVRE BLANC
DE CPA

Mark Arruda, BMATH, FCIA, FSA, CERA

James W. Kraft, CPA, CA, MTAX, CFP, FEA

Jeffrey H. Waugh, B.PHIL, LL.B, CFP, CLU



Pourquoi les propriétaires d'entreprise investissent des millions dans une stratégie qui échappe souvent à l'attention des CPA

Alors que les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) prennent de l'expansion, elles misent sur une équipe complète de professionnels afin de gérer leurs intérêts complexes et grandissants. De plus en plus, les propriétaires d'entreprise fortunés font appel à des comptables professionnels agréés (CPA) pour créer (en partenariat avec d'autres professionnels financiers) des stratégies multidimensionnelles afin d'assurer la viabilité de leur entreprise. L'absence d'une collaboration entre professionnels est une occasion manquée d'offrir un service à valeur ajoutée à des clients clés.

Vous serez peut-être étonné d'apprendre qu'aujourd'hui, de plus en plus de propriétaires d'entreprise fortunés au Canada se tournent vers l'**assurance-vie permanente** pour protéger leur patrimoine et résoudre des problèmes de nature fiscale. De plus, des centaines de millions de dollars sont dépensés chaque année afin de souscrire des contrats détenus par des sociétés. Les CPA peuvent procurer beaucoup de valeur à leurs clients s'ils comprennent les possibilités qu'offre l'assurance et considèrent celle-ci non pas comme une dépense, mais comme un actif fiscalement avantageux.

Toutefois, de nombreux CPA spécialisés dans les avantages fiscaux n'incluent pas de professionnels de l'assurance-vie dans leur équipe. L'assurance-vie peut contribuer à résoudre trois problèmes importants pour les clients propriétaires d'entreprise, en :

- minimisant l'impôt des sociétés durant la phase d'accumulation d'actifs de leur vivant;
- minimisant l'impôt des particuliers au décès;
- assurant la préservation et la croissance des liquidités de la société.

Cet article examine la façon dont l'assurance-vie permanente contribue à l'amélioration du bilan des sociétés en allégeant leur fardeau fiscal et en augmentant les liquidités. Nous examinerons également la raison pour laquelle les CPA sont bien positionnés pour proposer cette solution, et comment cette stratégie de préservation du patrimoine vous permettra de jouer un rôle essentiel au sein de votre équipe de conseillers.

Protection du capital humain et préservation du capital financier : deux éléments indissociables

Les CPA ont toujours considéré l'assurance comme une dépense nécessaire répondant à un besoin particulier. Par exemple, un client propriétaire d'entreprise contracte un prêt sur 10 ans afin de favoriser l'expansion de son entreprise. L'assurance est un outil utile pour assurer la protection des actifs de l'entreprise en cas de décès soudain. Puisque l'assurance est considérée comme un coût, et non comme un investissement, vous recommandez un contrat d'assurance temporaire à 10 ans abordable.

Dans ce cas, vous répondez au besoin de protéger le capital humain; par exemple, en assurant la protection des collaborateurs essentiels en cas de perte d'un actionnaire important, ou en gérant le risque de décès prématuré lorsqu'un emprunt important a été souscrit. Toutefois, la protection du capital humain est une exigence minimale. Optimisez-vous également la préservation du capital? L'assurance peut faire bien plus que satisfaire des besoins en matière de protection. Un CPA ayant une bonne connaissance de la préservation du capital sait que l'assurance-vie permanente peut accroître la valeur de l'entreprise en permettant une croissance fiscalement avantageuse de la valeur de rachat pendant la durée du contrat ainsi qu'un versement libre d'impôt aux bénéficiaires au moment du décès. L'assurance-vie permanente peut également améliorer la position en liquidités de la société; certains produits d'assurance offrent une valeur de rachat importante en début de contrat qui est facilement accessible pour soutenir des occasions de croissance. L'assurance permanente peut surpasser de nombreuses autres options de placement pour les clients propriétaires d'entreprise qui souhaitent équilibrer les rendements après impôt, conserver l'accès à des liquidités et répondre à un besoin en matière de protection.

Bien que l'assurance permanente puisse être une solution pratique, il ne s'agit pas toujours d'une option appropriée. Les clients propriétaires d'entreprise doivent pouvoir justifier leur besoin de garantie au décès, par exemple, pour financer la dernière déclaration d'impôt. Ils doivent également répondre à certains critères d'admissibilité, notamment être en mesure de payer la couverture et être en relativement bonne santé pour répondre aux exigences de tarification de la compagnie d'assurance-vie. Certains clients sont exclus de la couverture, même si cette dernière constitue un aspect important de leur plan financier.

Si un propriétaire d'entreprise répond aux exigences en matière d'admissibilité, faire affaire avec un professionnel de l'assurance peut l'aider à examiner certaines options qui vont au-delà d'une simple assurance temporaire. En fait, les propriétaires d'entreprise fortunés font souvent appel à des équipes de conseillers plus importantes et diversifiées qui peuvent inclure des professionnels de l'assurance. En coordonnant la prestation des services de conseil, vous jouez un rôle de premier plan au sein de votre équipe et augmentez votre influence.

Repensez votre vision de l'assurance-vie à titre de dépense : le bilan est la clé

Lorsqu'un client souhaite souscrire une assurance-vie, on tend à vouloir rechercher la protection la plus abordable. Une telle couverture est souvent considérée comme une autre dépense qui entraîne une réduction des flux de trésorerie ou des bénéfices non distribués, qui auraient pu être utilisés pour soutenir la croissance de l'entreprise. Si vous avez pour seul objectif de réduire les dépenses engagées pour répondre à un besoin, un contrat d'assurance temporaire pourrait être la solution appropriée, surtout dans le cas d'une obligation à court terme.

D'un autre côté, une obligation à long terme nécessite une solution d'assurance permanente. Plutôt que d'essayer de réduire au minimum les frais associés aux primes d'assurance, supposons que vous optimisiez la solution (p. ex. placement). Une option consisterait à investir en espérant maximiser le rendement. Cela comporte toutefois un risque d'érosion fiscale (revenus de placement et gains en capital). Certains types d'assurance-vie permanente offrent un volet de placement, lequel permet une comparaison intéressante. Les primes d'un contrat d'assurance permanente sont supérieures à celles d'un contrat d'assurance temporaire. Toutefois, penchons-nous sur le bilan et considérons l'assurance comme un actif.

L'assurance permanente, contrairement à l'assurance temporaire, offre la possibilité d'accumuler de l'argent dans un fonds. Les placements détenus dans le fonds sont à l'abri de l'impôt, y compris au moment du décès (lorsque le produit de l'assurance-vie est versé). Certains produits d'assurance offrent un niveau élevé de stabilité

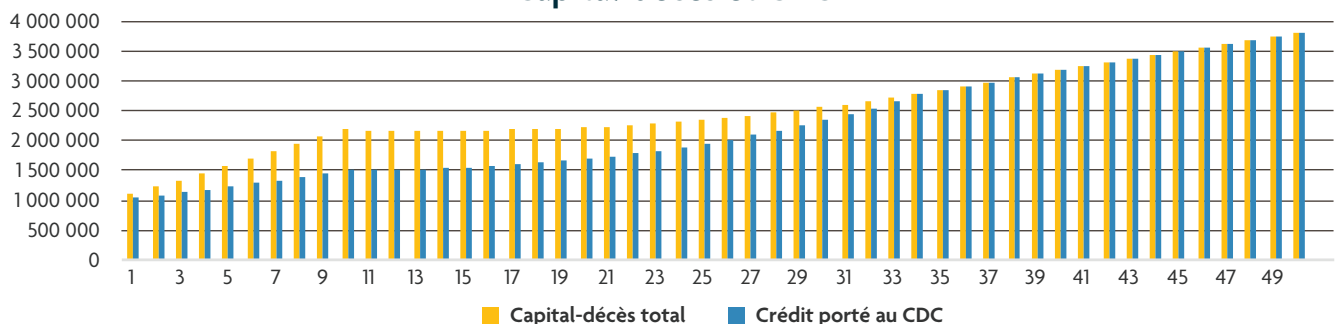
et comportent diverses options de placement. Ils offrent également des options pour faire croître l'entreprise en utilisant la valeur du contrat comme garantie d'un prêt, et en offrant la liquidité que de nombreux propriétaires d'entreprise recherchent.

Dans le cas des portefeuilles de placement traditionnels, les intérêts gagnés, les dividendes reçus et les gains en capital réalisés seront imposables annuellement. La liquidation de ces actifs entraînera également l'imposition des gains en capital reportés. Dans le cas des sociétés, les fonds sont généralement transférés à la succession ou à de nouveaux actionnaires sous forme de dividendes imposables.

Transférer des fonds de placements imposables à un contrat d'assurance-vie permanente peut contribuer à réduire le revenu de placement imposable annuel global. Au décès de la personne assurée, un capital-décès libre d'impôt est versé au bénéficiaire désigné, et ce montant, moins le PBR du contrat, peut être crédité au compte de dividendes en capital (CDC) de la société. Pour les bénéficiaires du contrat de société, le CDC représente un moyen fiscalement avantageux de transférer des fonds de la société à la succession ou à de nouveaux actionnaires. Toute partie du capital-décès qui excède le crédit inscrit au CDC peut être versée à la société à titre de dividende imposable.

Le graphique suivant indique le délai requis pour que le montant total du capital-décès (pour un homme de 50 ans) soit crédité au CDC de la société par l'intermédiaire d'un contrat d'assurance-vie permanente¹. Le montant total du capital-décès peut être transféré dans le CDC en 34 ans. Avant la 34^e année, au moins 70 % du capital-décès pourra être transféré dans le CDC et l'excédent sera compris dans la catégorie «autres actifs».

Capital-décès et CDC



¹ L'exemple est fondé sur les critères suivants : homme de 50 ans non-fumeur, paiement à vie d'un contrat Vie Capitalisation Sun Life avec participation, capital-décès de 1 million. (Option Prime Plus est choisie, 10 primes avec prélèvement à la 11^e année.) Le taux d'intérêt du barème des participations est de 6,25 %.

La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie détenu par une société est un actif d'entreprise et doit être prise en compte dans le bilan de l'entreprise. L'importance de la valeur de rachat ainsi que les objectifs du client vous aideront à déterminer de quelle façon le montant doit être pris en compte. Si votre client n'a pas l'intention de résilier son contrat, la valeur de rachat doit être comprise dans les

actifs non courants (sous **Autres actifs**) ou considérée comme la **valeur de rachat de l'assurance-vie** dans le bilan. La divulgation des renseignements est facultative selon l'importance du montant. Si votre client souhaite se départir totalement ou partiellement du contrat prochainement, la valeur de rachat sera généralement comprise dans la catégorie des **espèces et quasi-espèces** (sous **Actifs courants**) du bilan.

Examinons un exemple de l'impact sur le bilan d'un contrat d'assurance temporaire assorti d'une prime peu élevée par rapport à celui d'un produit vie entière avec participation assorti d'une prime plus élevée et d'une valeur de rachat en début de contrat (assurance permanente - paiement accéléré) au cours des 20 premières années. Le contrat d'assurance temporaire a une prime annuelle de 50 000 \$. Le contrat vie entière avec participation est payé rapidement sur 10 ans et assorti d'une prime annuelle de 200 000 \$.

ASSURANCE TEMP. À 100 ANS					ASSURANCE PERM. - PAIEMENT ACCÉLÉRÉ				
Année	Prime annuelle	Valeur de rachat totale	Impact sur le bilan	Impact sur l'état des résultats	Année	Prime annuelle	Valeur de rachat totale	Impact sur le bilan	Impact sur l'état des résultats
1	50 000	0	-50 000	-50 000	1	200 000	150 000	-50 000	-50 000
2	50 000	0	-100 000	-50 000	2	200 000	320 000	-80 000	-30 000
3	50 000	0	-150 000	-50 000	3	200 000	510 000	-90 000	-10 000
4	50 000	0	-200 000	-50 000	4	200 000	720 000	-80 000	10 000
5	50 000	0	-250 000	-50 000	5	200 000	950 000	-50 000	30 000
6	50 000	0	-300 000	-50 000	6	200 000	1 200 000	0	50 000
7	50 000	0	-350 000	-50 000	7	200 000	1 500 000	100 000	100 000
8	50 000	0	-400 000	-50 000	8	200 000	1 800 000	200 000	100 000
9	50 000	0	-450 000	-50 000	9	200 000	2 200 000	400 000	200 000
10	50 000	0	-500 000	-50 000	10	200 000	2 700 000	700 000	300 000
11	50 000	0	-550 000	-50 000	11	0	2 900 000	900 000	200 000
12	50 000	0	-600 000	-50 000	12	0	3 100 000	1 100 000	200 000
13	50 000	0	-650 000	-50 000	13	0	3 300 000	1 300 000	200 000
14	50 000	0	-700 000	-50 000	14	0	3 500 000	1 500 000	200 000
15	50 000	0	-750 000	-50 000	15	0	3 700 000	1 700 000	200 000
16	50 000	0	-800 000	-50 000	16	0	3 900 000	1 900 000	200 000
17	50 000	0	-850 000	-50 000	17	0	4 100 000	2 100 000	200 000
18	50 000	0	-900 000	-50 000	18	0	4 300 000	2 300 000	200 000
19	50 000	0	-950 000	-50 000	19	0	4 500 000	2 500 000	200 000
20	50 000	0	-1 000 000	-50 000	20	0	4 700 000	2 700 000	200 000

Dans le cas de l'assurance temporaire à 100 ans à faible coût, la prime annuelle payée a un impact sur l'état des résultats, mais elle ne crée aucune valeur de rachat. Cela réduit la valeur inscrite au bilan chaque année. Durant les premières années du contrat d'assurance permanente – paiement accéléré, la prime payée, moins la valeur de rachat, sera considérée comme une dépense dans l'état des résultats de la société. Toutefois, au fil du temps (et dans certains cas, en seulement 10 ans), la croissance de la valeur de rachat peut excéder la prime payée. Plutôt que de représenter une dépense, le contrat accroît désormais le revenu de la société et améliore son bilan.²

En tant que CPA digne de confiance, vous devrez souvent donner votre avis aux clients sur une proposition d'assurance. Vous pouvez veiller à ce qu'ils soient bien informés des options offertes en collaborant avec un professionnel de l'assurance. Si l'assurance est considérée comme une dépense, l'assurance temporaire sera généralement la première solution recommandée. Par contre, si vous aidez vos clients à considérer l'assurance comme un actif et non comme une dépense, vous pourrez accroître la valeur de vos services, en particulier pour les propriétaires d'entreprise fortunés.

2 Il convient également de tenir compte de l'admissibilité de la société à la déduction accordée aux petites entreprises. À titre d'actif hors exploitation, la valeur de rachat du contrat doit être prise en compte pour déterminer l'admissibilité à une exonération cumulative des gains en capital. Dans la plupart des cas, la prime n'est pas déductible du revenu imposable de la société. Lorsque le contrat a été donné en garantie pour un prêt ou une marge de crédit, une divulgation des renseignements appropriés est requise.

Étude de cas d'un propriétaire d'entreprise fortuné

Afin de considérer les avantages de l'assurance-vie pour une entreprise, prenons l'exemple suivant : Charles est un entrepreneur de 50 ans qui a mis sur pied un cabinet d'architectes prospère. En 1998, il s'est constitué en personne morale. Sa fille joue un rôle actif au sein de l'entreprise et souhaiterait un jour prendre la relève de son père. Charles a abordé la planification successorale avec ses conseillers fiscaux et a décidé de mettre en place un gel successoral. Dans le cadre de sa planification successorale, Charles a échangé ses actions ordinaires de la société exploitante pour des actions privilégiées à valeur fixe avec une valeur de rachat de 5 000 000 \$ et un prix de base rajusté et un capital libéré de 0 \$. Sa fille a souscrit de nouvelles actions ordinaires de la société exploitante pour un montant de 100 \$.

Compte tenu de sa profession, Charles a reconnu la valeur des biens immobiliers et a investi la plupart des actifs de son entreprise dans ce type de biens. Il détient également un portefeuille composé principalement de placements à revenu fixe. Cette structure procure à Charles les liquidités nécessaires pour saisir de nouvelles occasions d'affaires lorsqu'elles se présentent.

Le conseiller financier de Charles a récemment passé en revue le plan financier de ce dernier. La croissance explosive de l'entreprise de Charles et la capacité de ce dernier à repérer des occasions d'affaires dans le domaine de l'immobilier ont favorisé sa réussite. Toutefois, il doit payer un montant d'impôt élevé, qui continue d'augmenter et devra être pris en compte dans le cadre de son processus de planification successorale.

Au décès de Charles, il y aura une disposition présumée de ses actions à leur juste valeur marchande, ce qui entraînera des gains en capital de 5 000 000 \$, dont la moitié sera ajouté au revenu imposable de Charles dans sa dernière déclaration de revenus. En supposant un taux d'imposition sur le revenu des particuliers de 54 %, le montant d'impôt à payer s'élèvera à près de 1 350 000 \$ en raison de la disposition présumée au décès.³ Après son décès, ses héritiers détiendront les actions privilégiées à un prix de base rajusté de 5 000 000 \$; toutefois, le capital libéré sur les actions n'augmentera pas (0 \$). Si la succession rachète les actions privilégiées, il y

aura un dividende présumé de 5 000 000 \$, entraînant un impôt supplémentaire de 2 000 000 \$ (en supposant un taux d'imposition de 40 %) qui devra être payé par la succession. Le rachat entraînera également une disposition des actions détenues par la succession et une perte en capital de 5 000 000 \$. Si une planification du report des pertes est effectuée durant la première année suivant le décès, cette perte en capital pourrait être admissible à un report jusqu'à la dernière déclaration de revenus. Les liquidateurs et ses conseillers fiscaux mettront en œuvre ce type de planification et rachèteront les actions au cours de la première année d'imposition. Le montant de l'impôt total au décès de Charles sera donc de 2 000 000 \$.

Il a discuté de ses objectifs avec son conseiller financier. L'une de ses principales priorités consiste à protéger sa succession. Bon nombre des années qu'il aurait pu passer avec sa famille et ses enfants ont été consacrées à la croissance de son entreprise. Il souhaite désormais laisser à sa femme et à ses enfants un héritage important. Il reconnaît qu'il devra payer un montant d'impôt important et, par conséquent, craint que son héritage en souffre.

Le conseiller financier de Charles lui propose d'abord de mettre suffisamment d'argent de côté pour financer lui-même l'impôt à payer. Cette stratégie semble raisonnable, compte tenu de la croissance et du niveau de liquidités de l'entreprise. Le CPA de Charles pense qu'il existe une meilleure façon de gérer cette situation. Durant une consultation avec le CPA, un conseiller en assurance propose à Charles un contrat d'assurance-vie de 5 000 000 \$. Le conseiller en assurance lui présente un contrat d'assurance-vie permanente ainsi qu'un contrat d'assurance-vie temporaire. Les primes du contrat peuvent être payées par la société exploitante au moyen de dollars après impôt. (Puisque la société de Charles est admissible au faible taux d'imposition des petites entreprises, le paiement au moyen de fonds de la société pourrait être plus avantageux que le paiement au moyen des fonds personnels après impôt de Charles). À son décès, le capital-décès sera versé au bénéficiaire du contrat de la société et un montant équivalent au produit moins le PBR du contrat immédiatement avant le décès sera inclus dans le CDC de la société (qui peut être versé en franchise d'impôt à un actionnaire, sous réserve des règles de minimisation des pertes énoncées plus loin dans le présent article).

³ Charles a déjà eu recours à l'exonération cumulative des gains en capital à la disposition d'une entreprise.

Quel type de contrat d'assurance-vie devrait-il choisir? Charles n'est pas prêt à laisser passer des occasions de continuer de faire croître son entreprise et ses actifs. Initialement, Charles recherchait uniquement l'option la plus abordable possible pour veiller à ce que les besoins de sa famille soient satisfaits, au moins jusqu'à ce que ses enfants aient démarré leurs carrières. Après avoir discuté avec son CPA, il était prêt à souscrire un contrat d'assurance-vie temporaire à 20 ans assorti de la prime annuelle la moins élevée. Cela lui permettrait de bénéficier de flux de trésorerie accrus pour son entreprise, tout en assurant un certain niveau de protection à sa famille.

Charles et son CPA entretiennent maintenant une idée fausse bien répandue parmi les propriétaires d'entreprise prospères et leurs comptables. Sa première réaction a été d'opter pour

le contrat d'assurance temporaire 20 ans le plus abordable⁴. Toutefois, l'assurance temporaire 20 ans n'accumule aucune valeur de rachat et, à moins qu'il renouvelle le contrat avant l'échéance, sa couverture risque d'expirer avant son décès. Cette option ne représente qu'une autre dépense pour son entreprise et ne semble pas appropriée pour répondre à un besoin permanent.

Le conseiller en assurance de Charles présente également deux solutions d'assurance-vie permanente :

- une assurance temporaire à 100 ans de 5 millions de dollars, en payant la prime minimale chaque année;
- un contrat vie entière avec participation de 5 millions de dollars, avec paiement rapide sur 10 ans⁵.

La prime annuelle d'un contrat d'assurance permanente est bien plus élevée que celle d'un contrat d'assurance temporaire 20 ans. Charles hésite à sacrifier la croissance de ses affaires pour laisser un héritage plus important et significatif à sa famille. Voici l'impact des trois options sur le bilan et l'état des résultats de l'entreprise de Charles au cours des 20 premières années :

ASSURANCE TEMP. À 20 ANS					ASSURANCE TEMP. À 100 ANS				ASSURANCE VIE ENTIÈRE AVEC PART.			
Année	Prime annuelle	Valeur de rachat totale	Impact sur le bilan	Impact sur l'état des résultats	Prime annuelle	Valeur de rachat totale	Impact sur le bilan	Impact sur l'état des résultats	Prime annuelle	Valeur de rachat totale	Impact sur le bilan	Impact sur l'état des résultats
1	15 525	-	-15 525	-15 525	67 578	-	-67 578	-67 578	351 225	256 338	-94 887	-94 887
2	15 525	-	-31 050	-15 525	67 578	-	-135 156	-67 578	351 225	568 847	-133 603	-38 716
3	15 525	-	-46 575	-15 525	67 578	-	-202 734	-67 578	351 225	949 699	-103 976	29 627
4	15 525	-	-62 100	-15 525	67 578	-	-270 312	-67 578	351 225	1 301 557	-103 343	633
5	15 525	-	-77 625	-15 525	67 578	-	-337 890	-67 578	351 225	1 670 002	-86 123	17 220
6	15 525	-	-93 150	-15 525	67 578	-	-405 468	-67 578	351 225	2 053 021	-54 329	31 794
7	15 525	-	-108 675	-15 525	67 578	-	-473 046	-67 578	351 225	2 452 328	-6 247	48 082
8	15 525	-	-124 200	-15 525	67 578	-	-540 624	-67 578	351 225	2 867 382	57 582	63 829
9	15 525	-	-139 725	-15 525	67 578	-	-608 202	-67 578	351 225	3 299 076	138 051	80 469
10	15 525	-	-155 250	-15 525	67 578	-	-675 780	-67 578	351 225	3 746 843	234 593	96 542
11	15 525	-	-170 775	-15 525	67 578	-	-743 358	-67 578	-	3 997 866	485 616	251 023
12	15 525	-	-186 300	-15 525	67 578	-	-810 936	-67 578	-	4 131 153	618 903	133 287
13	15 525	-	-201 825	-15 525	67 578	-	-878 514	-67 578	-	4 268 794	756 544	137 641
14	15 525	-	-217 350	-15 525	67 578	-	-946 092	-67 578	-	4 410 834	898 584	142 040
15	15 525	-	-232 875	-15 525	67 578	-	-1 013 670	-67 578	-	4 554 942	1 042 692	144 108
16	15 525	-	-248 400	-15 525	67 578	-	-1 081 248	-67 578	-	4 702 353	1 190 103	147 411
17	15 525	-	-263 925	-15 525	67 578	-	-1 148 826	-67 578	-	4 853 832	1 341 582	151 479
18	15 525	-	-279 450	-15 525	67 578	-	-1 216 404	-67 578	-	5 009 040	1 496 790	155 208
19	15 525	-	-294 975	-15 525	67 578	-	-1 283 982	-67 578	-	5 167 988	1 655 738	158 948
20	15 525	-	-310 500	-15 525	67 578	-	-1 351 560	-67 578	-	5 329 769	1 817 519	161 781

⁴ Exemple fondé sur les critères suivants : contrat Temporaire Sun Life 20 ans de 5 millions de dollars, homme non-fumeur de 50 ans, octobre 2017.

⁵ L'assurance temporaire à 100 ans est fondée sur un contrat d'assurance pour la vie (T100) Universelle Sun Life provisionné au minimum pour 5 millions. Le contrat vie entière avec participation est fondé sur les critères suivants : contrat Vie Capitalisation Sun Life avec participation II, couverture de base de 5 millions de dollars, homme non-fumeur de 50 ans, paiement à vie avec prélèvement des primes sur les participations à compter de la 11e année, option des bonifications d'assurance libérée selon le barème actuel moins 1 %, octobre 2017. Le prélèvement des primes sur les participations est une caractéristique non contractuelle qui est sujette à l'évolution du barème de participations et qui n'est pas garantie.

Après 20 ans, le total des dépenses liées à l'option d'assurance temporaire 20 ans s'élèverait à 310 500 \$. Si Charles ne transforme ou ne renouvelle pas le contrat (prime de renouvellement de 206 000 par année), la protection prendra fin et la société ne recevra rien en contrepartie. Ce contrat d'assurance temporaire n'offre aucune valeur de rachat. Pour le contrat T100, le total des frais après 20 ans est plus élevé, puisqu'il s'élève à 1 351 560 \$. Pour ce type de protection, si Charles continue de payer les primes jusqu'à son décès, sa société recevra le capital-décès, mais l'impact négatif sur son bilan continuera à s'accroître. Ce contrat d'assurance temporaire à 100 ans n'offre aucune valeur de rachat.

Les primes associées à un contrat vie entière avec participation s'élèveraient à 3 512 250 \$ au cours de la même période. À première vue, ce montant semble excessif comparativement au montant des primes de l'assurance temporaire et du contrat T100, jusqu'à ce que vous examiniez la valeur de rachat. Dès la 8^e année, la valeur de rachat du contrat dépasse le montant des primes payées et continue d'augmenter au-delà du montant de la prime annuelle. Le contrat devient rapidement un actif qui génère de la valeur sur le bilan de la société.

Bien que les primes puissent être considérablement plus élevées, un contrat d'assurance avec participation ne représente pas qu'une dépense pour l'entreprise de Charles. Il s'agit d'une solution de protection permanente qui permettra à Charles de transmettre un héritage important à sa famille. Parallèlement, il s'agit d'un investissement dans l'avenir de sa société qui contribuera à l'amélioration du bilan de celle-ci et permettra l'accès à des liquidités lorsque de nouvelles occasions se présenteront.

Et si Charles avait décidé d'investir les fonds (autofinancement) plutôt que de payer les primes du contrat avec participation?

Voici une comparaison de la valeur successorale nette en fonction de l'âge⁶. Ce tableau démontre clairement qu'à titre d'outil de planification successorale, un contrat avec participation offre davantage de valeur que l'autofinancement. Il est également surprenant de constater que l'option d'autofinancement n'est rentable qu'après environ 25 ans. L'impôt sur ces placements entraîne une érosion considérable de leur valeur.

VALEUR SUCCESSORALE NETTE AU DÉCÈS

ÂGE	PLACEMENTS (AUTOFINANCEMENT)	CONTRAT AVEC PARTICIPATION	AVANTAGE DE L'ASSURANCE
70	3 161 875 \$	8 566 946 \$	5 405 071 \$
80	4 005 760 \$	9 425 981 \$	5 420 221 \$
90	5 009 514 \$	11 073 771 \$	6 064 257 \$

Au décès de Charles, le capital-décès sera payé à la société et un montant correspondant au produit moins le PBR du contrat sera ajouté au CDC de la société (qui peut être versé en franchise d'impôt à un actionnaire). L'entreprise peut utiliser le produit du capital-décès pour racheter les actions privilégiées détenues par la succession. Au moment du rachat, les conseillers fiscaux de l'entreprise considéreront la partie du dividende comme un dividende en capital correspondant à 50 % du gain en capital⁷ et le solde, comme un dividende imposable. Par conséquent, l'impôt total à payer sur la déclaration de revenus finale et le rachat des actions seront réduits de 1 000 000 \$ (en se fondant sur un taux d'imposition de 40 %). L'entreprise disposera également du solde du capital-décès et d'un crédit substantiel inscrit au compte de dividendes en capital pouvant être utilisé pour payer le dividende en capital libre d'impôt à un nouvel actionnaire à une date ultérieure.

6 D'après une illustration de la stratégie Placement protégé pour compagnies de la Financière Sun Life, octobre 2017. En supposant des cotisations annuelles de 351 225 \$ sur 10 ans (soit un montant correspondant au paiement des primes du contrat avec participation) et un taux de rendement de 3,5 % sur un placement composé en totalité de titres à revenu fixe. En supposant un taux d'imposition des revenus de placement d'entreprise de 50 % et un taux d'imposition des dividendes versés aux actionnaires de 40 %.

7 En supposant que les actions ne sont pas considérées comme assujetties à une clause de droits acquis et que les dispositions du paragraphe 112(3,2) de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada) s'appliqueront pour refuser une partie de la perte en capital si un montant supérieur à 50 % du gain en capital est considéré comme un dividende en capital. Veuillez noter qu'étant donné qu'il n'existe aucune disposition pour diviser le montant (dividende en capital et dividende imposable) une planification additionnelle sera nécessaire pour garantir un choix approprié concernant le dividende en capital.

Les clients ont besoin d'une protection à des fins de gestion du risque.

Ils souhaitent atteindre deux objectifs : optimiser la valeur de leur entreprise au profit de futurs actionnaires et exploiter les occasions de croissance qui se présentent.

Les CPA, comme d'autres professionnels financiers, subissent une pression accrue en vue de fournir des solutions multidimensionnelles. Considérer l'assurance comme un actif pouvant améliorer votre bilan vous donne la possibilité d'offrir un service à valeur ajoutée. Comme le démontre l'étude de cas présentée, établir des liens solides avec des professionnels de l'assurance qui offrent des services de consultation de premier ordre peut vous aider à satisfaire les besoins des clients de façon innovante.

Les renseignements sont présentés à titre informatif seulement et sont fondés sur les dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu (Canada)* et les règlements en vigueur au moment de la publication. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie ne fournit aucun conseil d'ordre juridique, comptable ou fiscal, ni aucun autre conseil de nature professionnelle. Avant d'agir sur la foi des renseignements présentés dans le présent document au nom d'un client, vous devez toujours vous assurer qu'il a recours aux services d'un professionnel qui fera un examen approfondi de sa situation sur le plan juridique et fiscal et une analyse détaillée des articles pertinents de la *Loi de l'impôt sur le revenu (Canada)* et des règlements connexes. À moins d'indication contraire, les valeurs et les taux indiqués ne sont pas garantis.

À propos des auteurs

MARK ARRUDA BMATH, FCIA, FSA, CERA

M. Arruda occupe le poste de vice-président adjoint, développement stratégique des affaires et actuaire, marketing au sein de la Financière Sun Life Canada. À ce titre, il explique de façon claire divers aspects complexes de la conception des produits aux conseillers et à leurs clients, afin qu'ils puissent repérer les occasions facilement et prendre des décisions éclairées.

Il possède plus de 15 années d'expérience dans le secteur de l'assurance et a occupé divers postes liés aux placements, à l'évaluation, à la fixation des prix et à la conception des produits. Il a dirigé l'équipe de la fixation des prix des contrats importants de la Financière Sun Life pendant trois ans. Il proposait alors des solutions personnalisées aux conseillers et à leurs clients fortunés.

M. Arruda a obtenu les titres de Fellow de l'Institut canadien des actuaires (FCIA) et de la Society of Actuaries (FSA) et d'analyste agréé du risque d'entreprise (CERA) de la Society of Actuaries.

JAMES W. KRAFT CPA, CA, MTAX, CFP, FEA

Conseiller en assurance et en planification successorale, vice-président

M. Kraft fait partie de l'équipe Conseils en succession et en assurance de BMO Nesbitt Burns Services financiers inc. Il fournit des conseils en assurance et en planification successorale aux clients fortunés au moyen d'une approche de gestion de patrimoine complexe et de pointe. Il offre aux clients des conseils avisés en matière de gestion de patrimoine et de planification successorale, tout en mettant à profit sa vaste expérience sur les marchés. Il est spécialisé en fiscalité, en succession et en assurance depuis plus de 25 ans et est conscient de la complexité financière et émotionnelle inhérente à la gestion du patrimoine familial.

JEFFREY H. WAUGH B.PHIL, LL.B, CFP, CLU

M. Waugh occupe le poste de directeur, solutions fiscales, gestion de patrimoine et assurance à la Financière Sun Life. Il offre un soutien en matière de fiscalité aux clients de l'Assurance individuelle et gestion de patrimoine de la FSL Canada, notamment sur les plans de la conception et du soutien des produits, de la distribution, du marketing et des opérations. Il dirige également l'équipe des Solutions avancées, qui élabore des stratégies de vente avancées et offre un soutien aux partenaires de la distribution de l'assurance individuelle de la Financière Sun Life. Auparavant, il faisait partie de l'équipe des Services de planification financière et successorale de la Financière Sun Life (Canada atlantique) et fournissait des services avancés de planification financière aux petites entreprises et à la clientèle fortunée.

Il a terminé un programme universitaire de premier cycle axé sur le leadership interdisciplinaire à l'Université du Nouveau-Brunswick. Il a ensuite obtenu un diplôme en droit de la Dalhousie Law School (Halifax, Nouvelle-Écosse). Il a obtenu les titres professionnels de planificateur financier agréé (CFP) et d'assureur-vie agréé (CLU). De plus, il est membre d'Advocis et membre associé de la Conference for Advanced Life Underwriting (CALU). Dans le cadre de ses fonctions, il représente la Financière Sun Life au sein de divers groupes de travail du secteur.

M. Waugh est un bénévole actif dans sa collectivité. Il a récemment été président du conseil d'administration d'un organisme de bienfaisance dont le rôle est de faire progresser la justice sociale dans la région de Waterloo. Il est également un membre fondateur et le président actuel du Réseau Fierté de la Financière Sun Life, le premier réseau d'intégration pour les employés LGBT de la Financière Sun Life au Canada.

Ces renseignements vous sont donnés à titre informatif seulement. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie ne fournit aucun conseil d'ordre juridique, comptable ou fiscal, ni aucun autre conseil de nature professionnelle. Avant d'agir sur la foi des renseignements présentés dans le présent document au nom d'un client, vous devez toujours vous assurer qu'il a recours aux services d'un professionnel qui fera un examen approfondi de sa situation sur le plan juridique et fiscal et une analyse détaillée des articles pertinents de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada) et des règlements connexes.