



PLANIFICATION DE LA POURSUITE DES AFFAIRES

GUIDE À L'INTENTION DES PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISE

**Pour protéger la viabilité et
la rentabilité de votre entreprise**

Le présent document fait partie d'une série de guides mis au point par la Financière Sun Life sur des questions d'intérêt pour les propriétaires d'entreprise. Les sujets traités englobent la planification de la poursuite des affaires (gestion de risque), la planification de la relève, la planification successorale ainsi que les dons planifiés. D'autres guides, conçus surtout pour vos conseillers professionnels, portent sur les aspects fiscaux et juridiques des concepts financiers qui font appel à l'assurance-vie, comme ceux de la copropriété et de l'effet de levier. Vous pouvez en obtenir un exemplaire de votre conseiller.

Ces renseignements ne sont donnés qu'à titre indicatif. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie ne fournit pas de conseils d'ordre juridique, comptable ou fiscal, de même qu'aucuns conseils de nature professionnelle, à ses conseillers ou leurs clients. Avant d'agir sur la foi de ces informations, il est préférable de toujours consulter un professionnel spécialisé qui procédera à un examen approfondi de la situation, sur le plan juridique et fiscal.

TABLE DES MATIÈRES

Les principes de la poursuite des affaires 2-3

Qu'est-ce que la planification de la poursuite des affaires et quelle place tient-elle dans votre planification financière?

Protection de l'entreprise 4-17

Comment gérer les risques et les menaces potentiels?

La perte d'un collaborateur essentiel 4-6

La perte d'un propriétaire 7-9

Les méthodes de financement 10-15

Planification fiscale 16-17

Trouver une méthode d'évaluation de l'entreprise appropriée 18-19

Il existe de nombreuses façons de déterminer la valeur de votre entreprise à un moment donné. Cette section contient un aperçu de quelques méthodes d'évaluation parmi les plus courantes.

Comptabilité de l'entreprise et l'assurance-vie 20-22

Voici un aperçu de la façon dont est traitée au plan comptable et fiscal une assurance-vie souscrite par une entreprise.

Annexes 23-28

Annexe A – Calcul des pertes éventuelles en cas de décès d'un collaborateur essentiel 23

Annexe B – Recours à l'assurance croisée souscrite par les actionnaires et à l'assurance croisée souscrite par la société 24

Annexe C – Recours à l'assurance rachat d'actions par la société 25-26

Annexe D – Après l'adoption des règles sur la minimisation des pertes :
Comparaison d'un dividende en capital de 50 % par rapport à un dividende en capital de 100 % 27

Annexe E – Formule combinée à 50 % d'assurance rachat d'actions et d'assurance croisée en vertu des règles sur la minimisation des pertes 28



LES PRINCIPES DE LA POURSUITE DES AFFAIRES

La planification de la poursuite des affaires consiste à déterminer les situations qui risquent de mettre l'entreprise en péril, comme le décès ou l'invalidité d'un collaborateur essentiel ou de l'un des propriétaires, et à adopter une stratégie de gestion des risques de façon à réduire au minimum, à éliminer ou à transférer ces risques.

Il y a de bonnes raisons pour prendre de tels risques au sérieux. Ainsi, il est certain qu'une entreprise représente une source de revenu courant pour le propriétaire, mais la valeur de cette dernière peut représenter une source de revenu importante à la retraite. Les stratégies visant la poursuite des affaires sont essentielles non seulement pour assurer la survie immédiate de l'entreprise, mais pour que cette entreprise continue de produire les revenus sur lesquels compte le propriétaire quand il prendra sa retraite.

Le présent guide offre un aperçu des principales stratégies à mettre en oeuvre pour protéger la rentabilité et la viabilité de votre entreprise. Il montre également en détail comment il est possible de faire appel à l'assurance-vie pour constituer le capital nécessaire à la mise en oeuvre d'un grand nombre de ces stratégies.

LES PRINCIPES DE LA POURSUITE DES AFFAIRES

La poursuite des affaires ne peut pas se planifier isolément. Elle s'inscrit dans un contexte de planification globale, la planification de la sécurité financière. Elle tient compte de tous les aspects de votre situation financière et a pour but de s'assurer :

- que votre revenu de retraite vous garantira le niveau de vie que vous souhaitez;
- que vous tirez parti de toutes les possibilités qui vous sont offertes en matière de planification fiscale;
- que vous avez adopté un programme d'épargne qui vous permettra d'atteindre des objectifs que vous vous êtes fixés (par exemple, payer les études des enfants ou acheter une maison de campagne);
- que vos besoins financiers de même que ceux de votre famille et de vos héritiers seront couverts si vous devenez invalide, souffrez d'une maladie grave ou venez à décéder soudainement;
- que vous avez un plan successoral adéquat de façon à minimiser l'impôt et à ce que l'actif de votre succession soit transmis aux bénéficiaires de votre choix.

La planification de la poursuite des affaires doit être envisagée dans le contexte plus large de votre sécurité financière à long terme et de celle de votre famille. Il est donc essentiel d'examiner concurremment ces autres éléments importants de la planification de la sécurité financière. Vos besoins de planification varieront aussi au cours des diverses étapes que traverse l'entreprise – survie, croissance et maturité.

| Planification financière personnelle pour le propriétaire | Planification de la poursuite des affaires | Planification de la relève | Planification successorale |
|---|---|---|---|
| SURVIE → CROISSANCE → MATURITÉ | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Gestion des risques <ul style="list-style-type: none"> – Décès prématuré – Testament – Invalidité – Maladies graves ■ Planification de la retraite <ul style="list-style-type: none"> – Régimes enregistrés – Répartition de l'actif – Régimes d'épargne non enregistrés ■ Autres objectifs d'épargne <ul style="list-style-type: none"> – Études des enfants – Achat d'une maison – Minimisation de l'impôt | <ul style="list-style-type: none"> ■ Protection des collaborateurs essentiels ■ Convention d'achat et de vente <ul style="list-style-type: none"> – Décès prématuré – Retraite – Invalidité – Maladies graves ■ Protection des emprunts de l'entreprise ■ Planification des avantages offerts aux dirigeants | <ul style="list-style-type: none"> ■ Changement de propriétaire <ul style="list-style-type: none"> – Vente – Liquidation – L'entreprise reste dans la famille – Répartition du patrimoine – Formation du successeur – Convention d'achat et de vente entre les successeurs ■ Transition de la gestion ■ Planification du revenu de retraite | <ul style="list-style-type: none"> ■ Planification testamentaire <ul style="list-style-type: none"> – Répartition du patrimoine – Droit de la famille ■ Procurations ■ Planification fiscale <ul style="list-style-type: none"> – Gel successoral – Rachat d'actions – Liquidité ■ Planification du revenu de retraite ■ Planification fiduciaire <ul style="list-style-type: none"> – Fiducies familiales – Fiducies de conjoint – Fiducies autoconstituées ■ Philanthropie |

La perte d'un collaborateur essentiel

La plupart des propriétaires d'entreprise comprennent la nécessité de se protéger contre les risques imprévisibles comme le feu ou le vol, qui peuvent menacer leurs immobilisations. Toutefois, ils négligent souvent les risques associés au capital humain.

Parmi ces risques, mentionnons la perte de collaborateurs essentiels en raison d'un décès, d'une invalidité ou d'une maladie grave. De telles circonstances peuvent compromettre la viabilité de votre entreprise, et ce genre de risque est plus fréquent qu'on ne le croit.

Il y a 45 pour cent de chance qu'un employé de 40 ans soit invalide pour une période de trois mois ou plus avant d'avoir atteint l'âge de 65 ans. Lorsque la période d'invalidité est supérieure à trois mois, la durée moyenne est de trois à quatre ans. Les risques qu'un employé décède sont moindres, mais restent significatifs.¹

Voici quelques-uns des facteurs qui peuvent menacer les chances de succès de votre entreprise :

- Diminution du rendement attribuable à l'absence d'une personne.
- Frais de recrutement pour trouver un remplaçant.
- Resserrement ou retrait du crédit consenti par les créanciers.
- Restriction des modalités de paiement accordées par les fournisseurs.
- Perte de confiance de certains clients en la capacité de l'entreprise de continuer à fournir le produit ou le service.
- Risque de perdre d'autres employés attirés par de nouvelles perspectives de carrière si l'événement survenu entraîne de la confusion ou de l'incertitude.

La bonne nouvelle, c'est qu'il est toutefois possible de gérer ces risques et de réduire, grâce à un contrat d'assurance, les inconvénients liés à la perte d'un collaborateur essentiel.

Sachez reconnaître vos collaborateurs essentiels

Qui sont les collaborateurs essentiels dans votre entreprise? La question ne se pose peut-être pas pour les propriétaires de très petites entreprises ou qui en sont à l'étape du démarrage. Cependant, la notion de collaborateur essentiel évolue à mesure que l'entreprise prend de l'ampleur et produit des revenus. Un employé est un collaborateur essentiel :

- s'il s'occupe des ventes ou s'il a noué des liens personnels avec des clients importants;
- s'il a des compétences techniques particulières, et qu'il s'avérerait difficile ou beaucoup plus coûteux de trouver un remplaçant possédant les mêmes compétences;
- s'il possède des aptitudes telles que les prêteurs sont plus ouverts pour faire crédit.

¹ Données tirées de la table A de 1985 des commissaires sur les statistiques d'invalidité et de la table de mortalité combinée 86-92 de l'ICA

Même s'il est difficile de déterminer qui sont les collaborateurs essentiels (outre le propriétaire et les copropriétaires), l'évaluation des employés représente un exercice indispensable, de même que l'évaluation objective des coûts attribuables à la perte d'un collaborateur essentiel.

Évaluez les pertes éventuelles

Une fois que vous avez déterminé qui sont vos collaborateurs essentiels, vous devez évaluer les coûts qu'entraînerait la disparition de l'un d'entre eux.

Mentionnons notamment :

- les coûts à engager pour rechercher, recruter et attirer un remplaçant d'égale valeur;
- les coûts liés au recrutement de toute personne chargée d'assurer l'intérim;
- une baisse de productivité ou de revenu jusqu'à ce qu'un remplaçant d'égale valeur soit en mesure d'exercer efficacement ses fonctions;
- les dettes dont les créanciers pourraient exiger le remboursement ou que l'entreprise jugerait préférable de régler;
- les marges de crédit susceptibles d'être réduites ou supprimées;
- l'obligation pouvant être imposée par certains fournisseurs de payer la marchandise dès la livraison pendant un certain temps;
- l'augmentation des charges de remboursement de la dette dans l'éventualité d'une augmentation des frais financiers.

L'évaluation des pertes éventuelles relève souvent autant de l'art que de la science, mais l'exercice est nécessaire pour déterminer le capital de l'assurance dont votre entreprise aura besoin. Vous trouverez à l'annexe A un exemple de calcul des pertes éventuelles.

La solution : l'assurance des collaborateurs essentiels

Certaines entreprises peuvent survivre à la perte d'un collaborateur essentiel si les pertes éventuelles ne sont pas trop considérables. Dans d'autres cas, les conséquences du départ d'un collaborateur essentiel peuvent s'avérer suffisamment désastreuses pour anéantir l'entreprise. La situation pourrait en effet être telle que l'entreprise ne disposerait plus des liquidités ou du crédit nécessaires pour faire face aux pertes subies et au resserrement des conditions imposées par les créanciers.

Aussi de nombreux propriétaires d'entreprises préfèrent-ils transférer le risque à un assureur en souscrivant un contrat d'assurance-vie, d'assurance-invalidité ou d'assurance maladies graves. Cela permet de disposer de l'argent liquide nécessaire pour faire en sorte que les membres de la famille ou de la direction aient le temps qu'il faut pour désigner un dirigeant intérimaire et pouvoir le rémunérer, régler les créanciers et, finalement, couvrir les frais occasionnés par la perte d'un collaborateur essentiel de l'entreprise. La disponibilité des fonds, conjuguée à un plan de transition viable, peut rassurer le personnel, les créanciers, les fournisseurs et les clients.

Voici un aperçu des trois types d'assurance auxquels on a couramment recours pour se protéger contre la perte d'un collaborateur essentiel.

Assurance-vie des collaborateurs essentiels

L'assurance-vie constitue habituellement la pierre angulaire de la stratégie visant à se protéger contre la perte d'un collaborateur essentiel. Dans le cas du décès d'un collaborateur essentiel, l'assurance-vie permet l'injection immédiate de fonds dans l'entreprise. En outre, le capital-décès est exempt d'impôt.

L'assurance-vie temporaire renouvelable est en règle générale l'option la plus économique à court terme. Toutefois, il existe des circonstances où une assurance-vie permanente devrait être envisagée, par exemple dans le cas où le besoin de protection est susceptible de s'étendre sur une période relativement longue ou dans le cas où il est nécessaire que l'assurance serve à la constitution d'une rémunération complémentaire pour le compte de la personne à assurer.

Si les parties prévoient utiliser les valeurs du contrat d'assurance-vie afin de fournir un revenu de retraite à la personne assurée, il faut faire attention à ce que le contrat ne soit pas considéré comme une convention de retraite. S'il l'est, cela pourrait avoir des incidences fiscales défavorables. Les parties devraient consulter leur conseiller fiscal si elles désirent utiliser leur contrat afin de fournir un revenu de retraite à la personne assurée.

Assurance-invalidité des collaborateurs essentiels

Si l'on souhaite se protéger contre la perte d'un collaborateur essentiel, l'assurance invalidité peut répondre à un double objectif :

- L'assurance peut garantir le maintien du salaire d'un collaborateur essentiel dans le cas où il est atteint d'invalidité, généralement jusqu'à ce qu'il se rétablisse ou atteigne l'âge de 65 ans, la première éventualité prévalant.
- Les propriétaires-exploitants peuvent souscrire une assurance qui permet de continuer à régler les frais généraux et à verser les salaires pendant l'invalidité, généralement pour une période limitée.

Assurance maladies graves

L'assurance maladies graves procure une protection au cas où un collaborateur serait atteint d'une maladie ou d'un problème de santé particulier qui ne le rend pas nécessairement invalide mais qui a des conséquences défavorables sur sa productivité ou sur le volume de travail qu'il estime être en mesure d'accomplir.



Ce type de contrat prévoit le versement à l'entreprise d'un capital ou, dans certains cas, d'un revenu qui contribuera à compenser les pertes occasionnées par l'absence du collaborateur ou la baisse de sa productivité.

La perte d'un propriétaire

L'unique propriétaire d'une entreprise est par définition un collaborateur essentiel et, dans bien des cas, le seul. La question de la poursuite des affaires de l'entreprise se pose très différemment dans le cas où il n'y a qu'un seul propriétaire par rapport à celui où l'entreprise compte d'autres collaborateurs essentiels.

Pour les très petites entreprises, ou pour les entreprises en phase de démarrage, il se peut que la poursuite des activités soit impossible si le propriétaire unique est absent. Dans bien des cas, le propriétaire et l'entreprise se confondent. L'assurance-vie, l'assurance-invalidité et l'assurance maladies graves ne serviront alors probablement qu'à procurer un revenu de remplacement à la famille du propriétaire. L'assurance pourrait aussi procurer les liquidités nécessaires à la cessation des activités (notamment le paiement des frais de liquidation, des dettes courantes et de l'impôt sur le revenu exigible) plutôt qu'au maintien de l'entreprise.

Cependant, dans d'autres circonstances, l'entreprise peut survivre à son propriétaire unique; elle a une valeur en soi, même en l'absence de ce dernier. Dans ce cas, l'assurance est susceptible de répondre à d'autres besoins.

Par exemple, en cas de décès du propriétaire unique, on pourrait avoir besoin de fonds supplémentaires pour diverses raisons :

- Les risques liés à la perte d'un collaborateur essentiel (notamment la baisse de la productivité, le resserrement ou le retrait du crédit) sont d'autant plus importants si ce collaborateur est le propriétaire unique de l'entreprise.
- Même s'il y a baisse de la productivité, l'entreprise doit continuer de payer son personnel et de couvrir les frais généraux.
- Il faut du temps pour trouver un acheteur approprié. Les fonds additionnels que procure le produit de l'assurance donnent le temps de trouver le bon acheteur prêt à payer le juste prix.
- La disposition présumée des éléments d'actif au décès peut donner lieu à des impôts élevés que devra régler la succession du propriétaire. Le produit de l'assurance pourra servir à payer ces impôts sans que la succession soit obligée de liquider d'autres éléments d'actif.

Même si les solutions en matière de protection, qu'il s'agisse d'assurance-vie, d'assurance-invalidité ou d'assurance maladies graves, sont les mêmes pour le propriétaire unique et les collaborateurs essentiels, les risques couverts diffèrent en raison du rôle central que le propriétaire joue et des intérêts financiers qu'il détient.

Protection de l'entreprise en cas de décès d'un copropriétaire

La protection contre la perte d'un collaborateur essentiel est déterminante pour planifier la poursuite des affaires d'une entreprise. La question se pose avec d'autant plus d'acuité si ce collaborateur est copropriétaire de l'entreprise.

De nombreuses entreprises ont plusieurs propriétaires, parce qu'elles exercent leurs activités sous forme de société de personnes ou de société par actions. Le décès de l'un des copropriétaires pourrait avoir de graves conséquences sur l'entreprise. En effet, dans le cas d'une société de personnes, si vous n'avez pas de contrat de société prévoyant des dispositions en cas de décès d'un associé, la loi exige alors la dissolution de la société. Cela signifie que les activités de votre société devraient cesser et que vos comptes d'entreprise seraient gelés. Vous et les associés restants devriez liquider la société et verser la part de l'associé décédé à son conjoint survivant ou à ses héritiers – avant de pouvoir mettre sur pied une nouvelle société et de poursuivre vos activités.

Une situation différente, mais dont les répercussions sont tout aussi importantes, pourrait se produire si vous étiez actionnaire d'une entreprise constituée en société et qu'un des actionnaires décédait. Les actions reviendraient aux héritiers de l'actionnaire, comme son conjoint ou ses enfants. Un nouvel actionnaire se joindrait donc à votre société, même s'il n'a pas l'expérience ou les compétences nécessaires pour participer aux activités de l'entreprise. Pour éviter de pareilles conséquences, une planification spéciale est nécessaire, notamment un contrat de société ou une convention entre actionnaires financé au moyen d'un contrat d'assurance-vie, pour assurer une transition harmonieuse dans le cas du décès d'un des propriétaires, et pour réduire le risque d'exploitation au minimum.

Les bouleversements occasionnés par un décès

Lorsque l'un des propriétaires d'une entreprise décède, les propriétaires survivants disposent habituellement de cinq options. Voici une brève description de chacune.

- **Racheter la part des héritiers** – Il s'agit généralement de l'option la plus courante. Après tout, les propriétaires survivants s'y connaissent dans la gestion de leurs affaires. Il est donc logique qu'ils rachètent la part des héritiers, surtout si ces derniers manquent d'expertise ou si l'exploitation de l'entreprise ne les intéresse pas.
- **Admettre les héritiers dans l'entreprise** – Les héritiers, à titre de nouveaux propriétaires, peuvent jouer un rôle actif ou passif. Cette entente comporte toutefois des risques; en effet, des différends peuvent survenir au sujet de questions fondamentales comme la rémunération ou l'orientation globale de l'entreprise.
- **Admettre dans l'entreprise les tiers qui ont racheté la part du propriétaire décédé** – Il est très rare qu'une personne de l'extérieur souhaite racheter la part d'un associé décédé dans une entreprise privée. Si c'est le cas toutefois, il y a un risque que le nouveau propriétaire ne partage pas la vision des autres et que des tensions se fassent sentir dans les relations de travail.
- **Vendre leur part aux héritiers** – Cette solution n'est possible que si les propriétaires actuels sont à une étape de leur carrière où ils veulent vendre, et si les héritiers possèdent les compétences nécessaires pour exploiter l'entreprise et disposent d'un capital suffisant.
- **Liquider l'entreprise ou la vendre à un tiers** – À moins que les associés ne puissent s'entendre sur une autre option, il se peut que cette solution soit la seule possible, même si ce n'est pas la solution idéale. En effet, il est possible que seule une fraction de la valeur d'exploitation soit réalisée et que le produit de la liquidation ne suffise pas pour régler l'impôt et honorer les autres obligations de la succession.

Nécessité d'une convention d'achat et de vente

Pour éviter les problèmes associés aux options décrites ci-dessus, il est essentiel de procéder à une planification préliminaire. L'un des outils les plus efficaces à cet effet est la convention d'achat et de vente.

La convention d'achat et de vente, qui peut être établie séparément ou faire partie de la convention entre actionnaires, énonce les conditions auxquelles un propriétaire a le droit de racheter la part d'un autre propriétaire. Elle pourrait notamment inclure une clause d'évaluation de l'entreprise et établir des modalités de paiement. Elle pourrait également régir les conditions dans lesquelles se ferait la vente volontaire de l'entreprise par un ou plusieurs propriétaires.

En soi, la convention d'achat et de vente ne fournit pas toute la protection dont les propriétaires d'une entreprise ont besoin en cas de décès de l'un d'entre eux.

Pour qu'elle soit efficace, l'entente doit être dûment provisionnée. Les associés survivants doivent disposer des fonds nécessaires, non seulement pour racheter la part de l'associé décédé, mais également pour pouvoir accroître le fonds de roulement de façon à compenser la perte de la contribution professionnelle et financière de cet associé.

Une convention d'achat et de vente bien structurée dont l'exécution est assurée par la mise en place d'un mode de financement approprié est avantageuse pour toutes les parties. Elle peut répondre aux besoins des héritiers de l'associé décédé en leur procurant la pleine valeur de leur part ainsi qu'un règlement en espèces rapide et garanti, alors que la part à laquelle ils ont droit représente dans la plupart des cas un avoir non liquide.

Par ailleurs, les propriétaires survivants sont rassurés de savoir que, grâce à une convention dûment provisionnée, les membres de la famille du défunt n'auront pas à être associés à l'entreprise, qui pourra poursuivre ses activités sans dette additionnelle. En outre, la confiance des employés, des créanciers et des clients pourra être maintenue.

Comme il y a des incidences fiscales associées aux diverses méthodes de financement, il importe que le mode de financement soit structuré de façon à réduire au minimum, à court et à long terme, le fardeau fiscal de l'associé décédé, de la succession ainsi que des propriétaires survivants.



LE SAVIEZ-VOUS

DIVERS USAGES DE LA CONVENTION D'ACHAT ET DE VENTE

Dans ce guide, il n'est question de la convention d'achat et de vente que dans le contexte du décès ou de l'invalidité d'un propriétaire. Toutefois, une telle entente peut être utile dans diverses circonstances, notamment :

- Retraite d'un propriétaire
- Différend insurmontable entre les propriétaires
- Rupture d'un mariage, si le conjoint d'un propriétaire détient ou peut obtenir des intérêts dans l'entreprise
- Insolvabilité d'un propriétaire
- Acte illégal accompli par l'un des propriétaires

Une convention d'achat et de vente est aussi un outil de planification efficace lorsqu'elle est incorporée à un contrat de société.

Les entreprises familiales peuvent, elles aussi, bénéficier d'une convention d'achat et de vente.

Les méthodes de financement

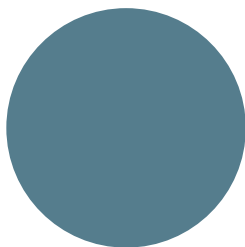
Options de financement d'une convention d'achat et de vente

Il existe diverses façons de constituer les fonds qui garantiront le rachat, aux termes d'une convention d'achat et de vente, de la part que le propriétaire décédé possédait dans l'entreprise. Voici une description sommaire de chaque option.

- **Emprunt des fonds** – Si la cote de solvabilité de l'entreprise est bonne, les propriétaires survivants peuvent emprunter les fonds nécessaires pour racheter la part des héritiers. Toutefois, il ne faut pas oublier que si la cote de crédit de l'entreprise est bonne aujourd'hui, il n'y a aucune garantie qu'il en sera ainsi à l'avenir, ni qu'il sera possible d'obtenir un prêt immédiatement après le décès d'un des propriétaires.
- **Émission d'un billet à ordre** – Le billet à ordre est une promesse écrite sans réserve par laquelle les souscripteurs s'engagent à acquérir les actions du propriétaire décédé. Le principal inconvénient de cette option est qu'elle ne procure pas à la succession de l'associé décédé un paiement en espèces immédiat et, dans bien des cas, très utile. Un billet à ordre peut être ou peut ne pas être garanti par les actifs de la société.
- **Utilisation des bénéfices de l'entreprise** – On peut utiliser les bénéfices de l'entreprise, soit pour rembourser le billet à ordre, soit pour procurer aux propriétaires survivants la somme nécessaire au rachat de la part de l'associé décédé. Cette option est intéressante dans la mesure où l'entreprise dispose des liquidités suffisantes, mais elle pourrait la priver du capital dont elle a besoin pour sa croissance.
- **Cession d'éléments d'actif de l'entreprise** – La cession d'éléments d'actif de l'entreprise peut s'avérer un choix délicat puisque le moment de la vente est dicté par un événement extérieur (le décès d'un des propriétaires) et non par les conditions du marché. Il peut arriver que le prix obtenu soit inférieur à la valeur réelle de l'élément d'actif vendu.
- **Utilisation de l'assurance-vie** – Un contrat d'assurance-vie sur la tête de chaque propriétaire constitue une option relativement peu coûteuse par rapport aux autres modes de constitution des fonds, et les liquidités requises sont immédiatement disponibles au moment du décès. Les primes annuelles payées par l'entreprise sont peu élevées comparativement au produit libre d'impôt qu'elle recevra au décès de l'un des propriétaires.

Comparaison des coûts reliés aux modes de financement d'une convention d'achat et de vente en cas de décès

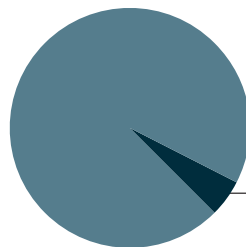
LIQUIDITÉS, EMPRUNT, ETC.



Le coût du rachat représente 100 % de la valeur de la part dans l'entreprise augmenté des intérêts à payer ou du potentiel de rendement perdu par suite de l'emprunt ou de la dépense occasionnée par le rachat.

vs

ASSURANCE-VIE



Prime annuelle

Le coût de l'assurance est d'environ 1 % ou moins à 5 % du prix d'achat par année d'existence de la convention, augmenté du potentiel de rendement perdu par suite du paiement des primes.

L'assurance-vie pour financer la convention d'achat et de vente

L'assurance-vie permet non seulement de provisionner à faible coût une convention d'achat et de vente, mais elle offre une grande souplesse quant à la façon de structurer l'entente.

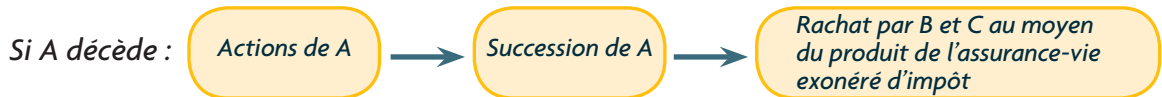
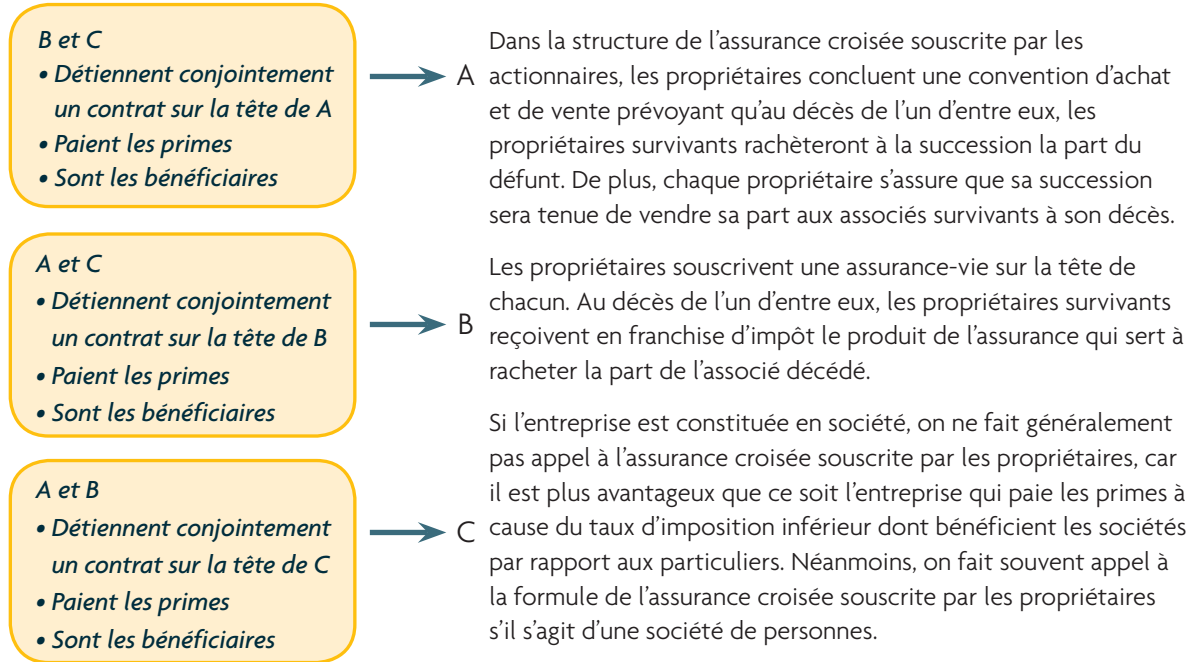
L'option de financement faisant appel à l'assurance-vie qui conviendra le mieux à votre entreprise dépend de nombreux facteurs, comme la date à laquelle la convention a été mise en place, vos besoins particuliers en ce qui touche la poursuite des activités de votre entreprise, et la structure juridique même de cette entreprise.

La présente section du guide donne un bref aperçu des options de financement possibles et explique les incidences fiscales de chaque solution en donnant des exemples détaillés.



Recours à l'assurance croisée souscrite par les actionnaires

Le graphique ci-après montre le fonctionnement de cette structure dans le cas d'une entreprise appartenant à trois propriétaires. Dans cet exemple, les lettres A, B et C désignent chacune un propriétaire.

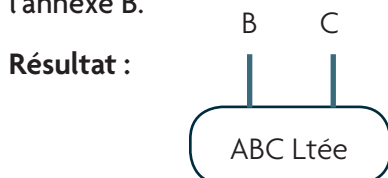


- B et C détiennent conjointement un contrat d'assurance-vie sur la tête de A (A détient également des contrats conjoints sur les têtes de B et de C).
- B et C utilisent le produit de l'assurance-vie pour racheter les actions de la succession de A.
- Les intérêts de A dans les contrats détenus conjointement par B et C seront transférés à B et C, ce qui causera la disposition présumée des intérêts de A dans ces contrats et pourrait entraîner des conséquences fiscales pour la succession de A.

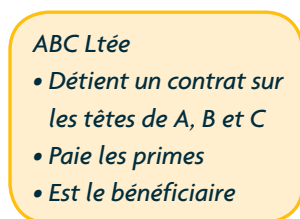
Incidences fiscales :

Les associés survivants rachètent aux héritiers la part de l'associé décédé grâce au produit de l'assurance-vie reçu en franchise d'impôt. Toutefois, au moment de la production de la dernière déclaration de revenus du propriétaire décédé, la succession doit déduire de la valeur nette l'impôt exigible sur le gain en capital présumé réalisé au décès. Les associés survivants bénéficient d'une augmentation du coût de base rajusté (CBR) de leurs actions, ce qui contribue à réduire leur propre gain en capital latent à la disposition des actions.

Pour des exemples plus détaillés des conséquences financières et fiscales, consultez l'annexe B.



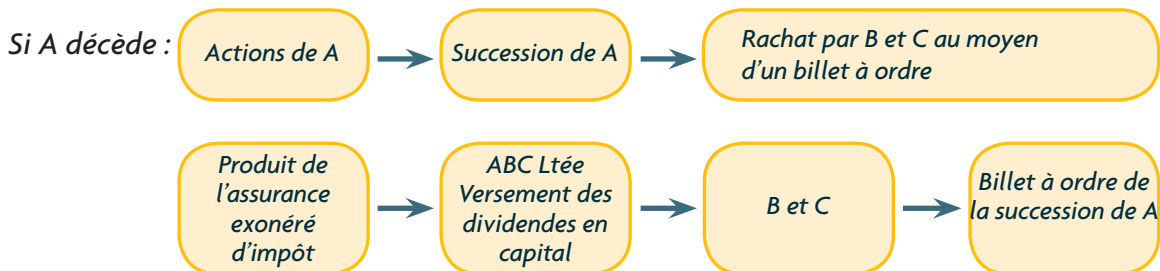
Recours à l'assurance croisée souscrite par la société



Dans la structure de l'assurance croisée souscrite par la société, les propriétaires concluent une convention d'achat et de vente dont les dispositions ressemblent à celles de l'assurance croisée souscrite par les actionnaires. Cependant, la constitution des fonds au moyen de l'assurance-vie et les modalités d'achat diffèrent. L'assurance-vie est souscrite par l'entreprise sur la tête des propriétaires (plutôt que d'être souscrite par chacun d'entre eux). Au décès de l'un des propriétaires, les propriétaires survivants rachètent à la succession les actions de l'associé décédé au moyen d'un billet à ordre par lequel ils s'engagent à payer la valeur des actions à une date ultérieure.

La société encaisse le capital d'assurance-vie en franchise d'impôt. L'excédent de ce capital-décès par rapport au coût de base rajusté (CBR) du contrat d'assurance est porté au crédit du compte de dividende en capital (CDC) de l'entreprise. Les actionnaires survivants reçoivent un dividende et l'on choisit, en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada), de le considérer comme un dividende en capital non imposable.

Le dividende en capital sert ensuite à rembourser le billet à ordre. En supposant que le coût de base rajusté (CBR) du contrat d'assurance est nul au moment du décès, l'utilisation du billet à ordre entraîne les mêmes conséquences fiscales que l'assurance croisée souscrite par les actionnaires.



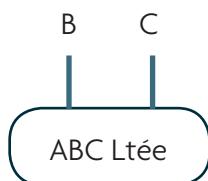
- La succession de A reçoit la juste valeur marchande des actions de A.
- B et C détiennent 100 % des intérêts dans ABC.

Incidences fiscales :

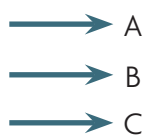
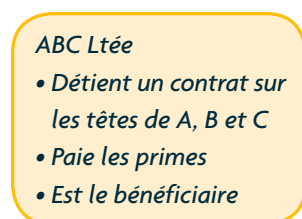
Dans ce scénario, les conséquences financières et fiscales sont les mêmes que celles qui sont décrites pour l'assurance croisée souscrite par les actionnaires, mais l'application de la formule diffère.

Pour des exemples plus détaillés des conséquences financières et fiscales, consultez l'annexe B.

Résultat :



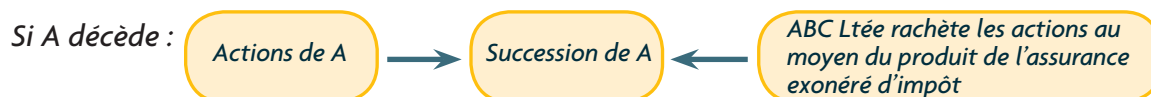
Recours à l'assurance rachat d'actions par la société



Avec la formule rachat d'actions par la société les propriétaires concluent avec l'entreprise une convention d'achat et de vente aux termes de laquelle la succession de l'actionnaire décédé sera tenue de vendre les actions de celui-ci, et l'entreprise sera tenue de les acheter.

Cette formule de financement, bien qu'étant la plus avantageuse sur le plan fiscal, est aussi la plus complexe.

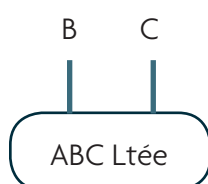
Voici pourquoi. Le 26 avril 1995, les règles fiscales relatives au rachat d'actions ont été modifiées. Les conventions écrites passées avant le 27 avril 1995, ainsi que les contrats d'assurance en vigueur le 26 avril 1995 et visant à financer le rachat d'actions, sont assujettis aux anciennes règles fiscales. Les conventions et les contrats passés après cette date sont assujettis à des règles plus restrictives (règles sur la minimisation des pertes).



- La société souscrit une assurance-vie sur la tête de chacun des actionnaires.
- La société rachète les actions de l'actionnaire décédé.
- La succession de A reçoit la juste valeur marchande des actions de A.
- B et C détiennent 100 % des intérêts dans ABC Ltée.

Pour des exemples détaillés sur la rentrée de fonds et la situation fiscale, veuillez vous reporter à l'annexe C. Exemples des conséquences fiscales en fonction des règles antérieures à celles sur la minimisation des pertes, en pages 24 et 25.

Résultat :



Dans le cas des conventions passées aux termes des anciennes règles, l'entreprise est titulaire de contrats d'assurance-vie souscrits sur la tête de chacun des actionnaires. Au décès de l'un d'entre eux, l'entreprise rachète à la succession du propriétaire décédé les actions de celui-ci en déclarant un dividende en capital exonéré d'impôt.² Les actions rachetées sont annulées, et les propriétaires survivants possèdent maintenant la totalité des actions en circulation de l'entreprise.

Les conventions qui ne sont pas assujetties aux règles sur la minimisation des pertes sont avantageuses du point de vue fiscal pour la succession du propriétaire décédé, bien que les propriétaires survivants ne bénéficient d'aucune augmentation du coût de base rajusté de leurs actions une fois que le rachat a eu lieu.

² Voir la page 21 pour des renseignements sur les dividendes en capital

Si la convention est assujettie aux règles sur la minimisation des pertes, l'entreprise peut toujours racheter les actions du propriétaire décédé mais, pour des raisons fiscales, elle peut déclarer un dividende en capital exonéré d'impôt inférieur au produit total de l'assurance.

D'autres stratégies ont été élaborées pour composer avec les règles sur la minimisation des pertes; elles visent à maximiser la valeur de l'assurance-vie pour l'entreprise et les actionnaires et à éviter la perte des crédits portés au compte de dividende en capital. De fait, il est désormais possible de répartir plus équitablement le fardeau fiscal entre la succession du défunt et les propriétaires survivants. Voir en page 16 d'autres stratégies possibles. Pour des exemples plus détaillés du traitement fiscal de l'assurance rachats d'actions par la société, consultez l'annexe C.



FAITS/INFORMATION

Explication des règles sur la minimisation des pertes

Selon les anciennes règles fiscales, qui s'appliquent aux dispositions en vigueur avant le 27 avril 1995 ou aux contrats en vigueur le 26 avril 1995, la succession d'un actionnaire décédé pouvait réduire à zéro le gain en capital imposable en déclarant une perte en capital égale au dividende en capital reçu au moment du rachat des actions par l'entreprise. Les règles sur la minimisation des pertes aux termes de l'article 112(3.2) de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada) (LIR) réduisent le montant de la perte en capital que peut déclarer la succession.

Aux termes des règles sur la minimisation des pertes, la perte en capital que peut déclarer la succession est le moindre des deux montants suivants :

- (1) le dividende en capital reçu par la succession pour les actions
- (2) la perte en capital diminuée de tout dividende imposable reçu par la succession

moins 50 % du moindre des deux montants suivants :

- (a) le gain en capital réalisé par l'actionnaire décédé par suite de la disposition présumée des actions à son décès
- (b) la perte en capital réalisée par la succession

Attention aux dispositions sur le maintien des droits acquis

Pour maintenir les droits acquis relativement aux conventions établies avant l'adoption des règles sur la minimisation des pertes, les propriétaires doivent être vigilants s'ils comptent faire de nouvelles transactions, notamment :

- La vente des actions à un tiers qui n'est pas partie à la convention d'achat et de vente.
- Les réorganisations et les fusions d'entreprises.
- La révision des conditions de la convention d'achat et de vente existante.
- L'établissement d'une nouvelle convention d'achat et de vente distincte qui résilie, invalide ou remplace la convention initiale.

En revanche, de nombreuses modifications peuvent être apportées à un contrat d'assurance-vie existant, y compris sa résiliation et son remplacement, sans qu'il y ait perte des droits acquis. Néanmoins, le titulaire du contrat doit démontrer que l'objectif principal de l'assurance était de constituer les fonds nécessaires au rachat, à l'acquisition ou à l'annulation d'actions.

Aussi est-il fortement recommandé de garder en lieu sûr les documents produits par la compagnie d'assurance-vie, les procès-verbaux de l'entreprise et toute correspondance provenant d'un conseiller juridique ou d'un comptable.

Planification fiscale

Stratégies visant à maximiser les avantages fiscaux immédiats

Les règles sur la minimisation des pertes ont réduit les avantages fiscaux dont bénéficiait la succession du propriétaire décédé dans le cas où la société rachetait les actions. Aussi ces nouvelles règles ont-elles incité les propriétaires d'entreprise à envisager de nouvelles façons de structurer les rachats d'actions afin de maximiser les avantages fiscaux immédiats dont ils pouvaient encore profiter. Voici trois autres stratégies à prendre en considération.

Transfert direct en franchise d'impôt et rachat

Au décès du propriétaire, si son conjoint lui survit, les actions peuvent être transférées au conjoint ou à une fiducie de conjoint. L'imposition sur le transfert ne sera cependant différée que si les actions sont irrévocablement dévolues au conjoint. Si certaines conditions sont remplies, le rachat des actions peut se faire sans restriction au moyen d'un dividende en capital exonéré.

Toutefois, d'autres règles sur la minimisation des pertes peuvent s'appliquer dans certaines circonstances; aussi faut-il rédiger avec soin la convention d'achat et de vente et le testament du propriétaire.³

La solution 50 %

Cette formule renvoie au pourcentage du produit de l'assurance-vie que la société considère comme un dividende en capital. Au décès de l'un des actionnaires, le produit de l'assurance-vie versé à la société est utilisé pour racheter à la succession les actions du propriétaire décédé. La fraction du dividende réputée constituer un dividende en capital sera le moindre des deux montants suivants : 50 % du gain présumé du défunt lors du décès ou 50 % de la perte réalisée par la succession. Le solde du prix de rachat est traité comme un dividende ordinaire imposable. En outre, la société retient également un crédit porté au compte de dividende en capital pour la distribution de dividendes non imposables sur les bénéfices à venir.

Pourquoi choisir 50 % plutôt qu'un autre pourcentage pour le dividende en capital présumé? Même si les ayants droit du propriétaire décédé devront assumer un fardeau fiscal plus élevé dans l'immédiat, l'impôt total exigible de toutes les parties est considérablement inférieur si l'on tient compte de la formule dans son ensemble. Pour un exemple détaillé de la façon dont la solution 50 % fonctionne dans le cas des actions auxquelles les dispositions sur le maintien des droits acquis en vertu des règles sur la minimisation des pertes ne s'appliquent pas et pour comparer sur le plan fiscal les solutions 50 % et 100 % relatives au dividende en capital présumé, consultez l'annexe D.

Formule combinée Assurance rachat d'actions et Assurance croisée

Au décès de l'un des propriétaires, 50 % des actions de l'actionnaire décédé sont rachetées au moyen du produit de l'assurance, et un choix relatif au dividende en capital est exercé. Les actions qui restent sont rachetées après une réorganisation de la société au moyen de l'émission de nouvelles actions ou d'un billet à ordre.

³ Par 40(3.6) LIR

Le reste du produit de l'assurance, soit 50 %, est distribué aux actionnaires survivants sous forme de dividende en capital exonéré d'impôt. Cette somme sert à acquérir les actions nouvellement émises ou à rembourser le billet à ordre à la succession. Cette méthode donne lieu à une augmentation du coût de base rajusté des actions appartenant aux propriétaires survivants. Elle permet également à l'associé décédé de tirer profit, le cas échéant, de l'exemption de 750 000 \$ relative aux gains en capital disponible sur les actions admissibles des petites entreprises. Pour examiner plus en détail la formule combinée Assurance rachat d'actions et Assurance croisée, consultez l'annexe E.

La société de portefeuille

Dans certains cas, le recours à l'assurance pour garantir l'exécution d'une convention d'achat et de vente est plus efficace quand une société de portefeuille est établie. En l'occurrence, la société de portefeuille possède les actions de l'entreprise (la société en exploitation).

Elle est également titulaire du contrat d'assurance qui garantit l'exécution de la convention d'achat et de vente.

Il existe plusieurs stratégies de rachat qui peuvent être prévues par la convention d'achat et de vente en vue de procurer aux actionnaires la souplesse et les avantages fiscaux qu'ils recherchent.

Voici quelques avantages visés par ces stratégies :

- Lorsque la société de portefeuille détient le contrat et que la société en exploitation en est le bénéficiaire, la totalité du produit de l'assurance peut être portée au crédit du compte de dividende en capital de la société d'exploitation, sans réduction du coût de base rajusté du contrat, dans la mesure où il est démontré que la désignation de bénéficiaire a été effectuée pour des raisons d'affaires véritables.
- Si la société de portefeuille est titulaire du contrat d'assurance, la valeur de rachat du contrat peut être à l'abri des créanciers de la société en exploitation, pourvu que la société de portefeuille n'ait offert aucune garantie aux créanciers de la société en exploitation.
- Comme la valeur de rachat du contrat d'assurance appartient à la société de portefeuille, les actions de la société en exploitation pourront bénéficier de l'exemption de 750 000 \$ sur les gains en capital.
- Si une société de portefeuille détient l'assurance sur la vie des propriétaires de l'entreprise et que la société en exploitation est vendue, il n'est pas nécessaire de céder le contrat avant le changement de propriétaires et il n'y aura pas de disposition imposable puisque le titulaire du contrat reste le même.

Les avantages qu'il y a à faire d'une société de portefeuille le titulaire d'un contrat d'assurance dans le but d'assurer la poursuite des affaires varient selon la structure de la société en cause et les besoins particuliers de votre entreprise. Cette solution peut s'avérer avantageuse dans de nombreux cas.

TROUVER UNE MÉTHODE D'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

L'évaluation de l'entreprise fait partie intégrante de la planification d'un rachat de parts. En cas de retrait de l'un des associés, les autres propriétaires doivent racheter sa part et il faut déterminer la valeur de cette part pour que l'opération se fasse.

L'évaluation est un examen mené pour obtenir une estimation de la juste valeur marchande d'une part dans une entreprise à un moment déterminé. La juste valeur marchande s'entend du prix le plus élevé dont puissent convenir deux parties compétentes, prudentes et consentantes, entre lesquelles il n'existe aucun lien de dépendance et qui agissent en toute liberté et en pleine connaissance de cause, dans un marché de libre concurrence et dans les conditions normales du commerce.

L'évaluation d'une entreprise n'est pas une science exacte. Des éléments particuliers compliquent l'évaluation des entreprises privées, notamment :

- le manque de renseignements et d'éléments de comparaison;
- la difficulté de déterminer le coefficient de risque;
- l'achalandage;
- les rajustements associés à la normalisation des résultats;
- les questions fiscales.

Aux fins de la planification d'un rachat de parts, l'évaluation doit habituellement être effectuée au moment où survient l'événement qui donne lieu au retrait (décès ou invalidité de l'un des actionnaires, par exemple). Certaines conventions d'actionnaires prévoient une mise à jour annuelle de l'évaluation. Le capital de l'assurance peut ainsi être rajusté sur une base annuelle de façon à ce que la convention reste suffisamment provisionnée. Idéalement, la convention d'achat et de vente devrait préciser la formule de calcul retenue ou indiquer le nom d'un évaluateur d'entreprise reconnu pour déterminer la valeur des actions au moment nécessaire.

On choisit habituellement la méthode d'évaluation en fonction de la situation de l'entreprise, des objectifs des actionnaires et du type d'industrie. Pour vérifier la valeur de l'entreprise, il est conseillé de consulter un expert-comptable ou un évaluateur d'entreprise.

Voici un aperçu de quelques méthodes d'évaluation parmi les plus courantes.

- **Capitalisation des bénéfices** – On détermine un niveau d'activités adéquat en tenant compte du risque financier et du risque d'exploitation.
- **Capitalisation des flux de trésorerie** – On détermine le flux de trésorerie passé et prévu, avant impôt. Puis, on effectue un rajustement pour tenir compte des opérations extraordinaires ainsi que des salaires et des primes à verser au propriétaire et aux gestionnaires, afin de déterminer le flux de trésorerie adéquat, que l'on capitalise en lui attribuant le multiplicateur approprié.
- **Valeur actualisée des flux de trésorerie** – Cette méthode vise à établir en dollars actuels la valeur des rentrées et des sorties de fonds futures. Elle convient donc particulièrement à l'évaluation d'entreprises de durée limitée, telles que celles du secteur des ressources naturelles.
- **Valeur corporelle nette rajustée** – Cette méthode consiste à établir la valeur marchande courante de l'actif et du passif de l'entreprise. Lorsque l'on évalue les actions, il faut déduire l'exonération fiscale relative à l'augmentation de la valeur marchande des éléments d'actif amortissables et tenir compte de toute dette éventuelle.
- **Liquidation** – En général, on n'emploie cette méthode que lorsque l'entreprise n'est plus viable et que la valeur de liquidation de son actif est supérieure à sa valeur d'exploitation.



Dans certaines industries, on peut suivre un procédé empirique d'évaluation. (Pour de plus amples renseignements au sujet des méthodes d'évaluation, voir «*Valuation of Businesses, A Practical Guide*», publié chez CCH Canada).

COMPTABILITÉ DE L'ENTREPRISE ET L'ASSURANCE-VIE

Le traitement de l'assurance-vie à des fins comptables et fiscales dépend d'un certain nombre de facteurs : S'agit-il d'assurance temporaire ou permanente? Quand le contrat a-t-il été souscrit? Pour quelles raisons a-t-on souscrit une assurance?

Voici un aperçu de la façon dont est traitée au plan comptable et fiscal une assurance-vie souscrite par une entreprise.

Déductibilité des primes

En règle générale, les primes d'assurance-vie ne sont pas déductibles du revenu imposable. Lorsqu'elles sont réglées, leur plein montant est imputé aux charges de l'exercice. À des fins fiscales, un redressement de fin d'exercice doit être effectué avant de produire la déclaration de revenus de la société, et le montant des primes est réintégré au revenu de l'entreprise.

Cette règle comprend toutefois des exceptions, notamment la possibilité de déduire du revenu une partie de la prime lorsque l'assurance doit être cédée en garantie d'une dette contractée auprès d'une institution financière véritable comme une banque, une société de fiducie ou une coopérative de crédit.

Présentation de la valeur de rachat dans les états financiers

La plupart des contrats d'assurance-vie permanente possèdent une valeur de rachat. Il s'agit du montant que le titulaire du contrat reçoit s'il résilie la couverture et que la compagnie d'assurance rachète le contrat.

La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie souscrit par la société constitue un élément d'actif social, qui doit figurer au bilan. L'importance de la somme et l'intention des dirigeants de l'entreprise détermineront le poste sous lequel elle doit être inscrite.

Si l'entreprise n'a pas l'intention de disposer du contrat, la valeur de rachat doit figurer à la rubrique «Actif immobilisé», sous «Autres éléments d'actif» ou «Valeur de rachat de l'assurance-vie». Elle fera l'objet d'une note complémentaire si son importance le justifie. Si la direction compte disposer de la totalité ou d'une partie du contrat, la valeur de rachat doit figurer sous «Espèces et quasi-espèces», à la rubrique «Actif à court terme» du bilan.

Lorsque l'entreprise encaisse la valeur de rachat, elle doit, en fin d'exercice, redresser le compte des bénéfices non distribués pour tenir compte de la valeur de rachat dans les états financiers. Le redressement pourrait également être inscrit dans l'état des résultats, puis en être retiré pour les besoins du rapprochement du compte du revenu imposable.

L'inscription comptable d'une augmentation de la valeur de rachat (VR) de 5 000 \$ pourrait se présenter comme suit :

| | | |
|--|----------|----------|
| Autres éléments d'actif – VR | 5 000 \$ | |
| Excédents non distribués (Produit des placements) | | 5 000 \$ |

Le produit de l'assurance et le compte de dividende en capital

Au décès de l'actionnaire ou de l'employé assuré, lorsqu'une société privée est titulaire et bénéficiaire de l'assurance-vie, la partie des sommes dues aux termes du contrat d'assurance qui vient en excédent du coût de base rajusté (CBR) est portée au crédit du compte de dividende en capital de l'entreprise aux fins de l'impôt.⁴

Le coût de base rajusté est la valeur sur laquelle repose le calcul du revenu couru et du gain sur contrat. Le CBR du contrat varie chaque fois qu'une opération est effectuée sur le contrat. Le coût de base rajusté est défini à l'article 148(9) de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Le compte de dividende en capital est un compte fiscal dans lequel sont comptabilisées les sommes exonérées que reçoit une société privée qui réside au Canada. Ce compte est destiné à permettre à la société de distribuer aux actionnaires qui résident au Canada les sommes qu'elle reçoit sans qu'elles deviennent imposables entre leurs mains. Une somme égale au solde du compte de dividende en capital peut être versée aux actionnaires à titre de dividende en capital non imposable, à condition d'exercer le choix fiscal approprié.

Par exemple, si les sommes dues en vertu de l'assurance s'élèvent à 100 000 \$ et que le coût de base rajusté du contrat est de 20 000 \$, une somme de 80 000 \$ peut être portée au crédit du compte de dividende en capital et versée aux actionnaires à titre de dividende non imposable. Le reste des sommes disponibles peut servir à verser un dividende imposable.⁵

Dans les premières années qui suivent la souscription d'un contrat d'assurance-vie permanente, le coût de base rajusté peut être élevé. Par la suite, il sera normalement bas ou même nul.

Pour connaître le montant exact du coût de base rajusté de votre contrat, veuillez consulter votre assureur. Voici quelques facteurs qui peuvent en augmenter ou en diminuer la valeur.

Les sommes suivantes s'ajoutent au coût de base rajusté :

- Dans le cas de contrats souscrits avant le 2 décembre 1982, le total des primes du contrat, y compris celles de toutes garanties complémentaires.
- Dans le cas de contrats souscrits après le 1^{er} décembre 1982, le total des primes du contrat de base et des garanties temporaires souscrites par le titulaire ou en son nom, diminuées du «coût net de l'assurance pure».
- Coût que représentent tous les droits que le titulaire a acquis sur le contrat.
- Gains sur contrat qui ont déjà été inclus dans le revenu et qui résultent des participations, des avances sur contrat reçues, etc.
- Certains remboursements des avances sur contrat.
- Tout bénéfice de mortalité consécutif au décès du titulaire du contrat, lorsque des droits au contrat ont été transférés directement au conjoint survivant.

⁴ Le CBR du contrat ne réduira pas le montant crédité si la société en est le bénéficiaire et non le titulaire du contrat, dans la mesure où il est démontré que la désignation de bénéficiaire a été effectuée pour des raisons d'affaires véritables.

⁵ Le compte de dividende en capital peut être réduit de certains montants, notamment la moitié non déductible d'un gain en capital, et devenir un montant négatif. Si le compte de dividende en capital est négatif lorsqu'il enregistre une hausse en raison du produit d'assurance-vie, le dividende en capital disponible serait inférieur au produit d'assurance-vie que la société a effectivement reçu.

Les sommes suivantes sont déduites du coût de base rajusté :

- Total des sommes constituant le produit d'une «disposition» des droits du titulaire sur le contrat et que le titulaire était en droit de recevoir avant qu'il y ait disposition des droits.
- Montant de toute avance sur contrat restant à régler au 31 mars 1978.
- Pour les contrats souscrits après le 1^{er} décembre 1982 : primes reliées à toute garantie en cas de décès par accident, à toute garantie invalidité, à toute majoration d'âge ou surprime pour risque aggravé, à l'exercice d'une option aux termes d'une garantie d'assurance et à toute autre garantie accessoire au contrat qui doit être prise en compte en vertu de la loi (art. 148(9) de la Loi de l'impôt sur le revenu).

Impôt sur la disposition d'un contrat d'assurance-vie

Le titulaire du contrat doit ajouter les gains sur police imposables à son revenu imposable. Le gain sur contrat imposable égale le produit de la disposition diminué du coût de base rajusté. Le gain est exclu de la description d'un «gain en capital imposable pour une année d'imposition, tiré de la disposition d'un bien» de sorte que la totalité du gain est imposable au titre de revenu ordinaire et non au titre de gain en capital dont seule une moitié est incluse.⁶

Les opérations qui suivent sont réputées être une disposition :

- Tout rachat, y compris le rachat partiel comme le retrait et le transfert de fonds à un contrat lié à des fonds distincts offert par l'assureur. Dans le cas d'un rachat partiel du contrat, toute partie de la valeur de rachat qui est retirée du contrat est imposable dans la même proportion que le serait la pleine valeur dans le cas d'un rachat intégral.
- Les avances sur contrat consenties après le 31 mars 1978, y compris les avances d'office de la prime et les intérêts capitalisés sur les avances impayées. Les avances sur contrat sont présumées être prélevées d'abord sur le coût de base rajusté non imposable, et ensuite sur la partie imposable de la valeur de rachat.
- La liquidation des droits du titulaire à l'échéance du contrat.
- Toute opération constituant une disposition par l'effet de la loi (par exemple, l'annulation d'un contrat).
- La déchéance en raison du non-paiement des primes lorsque le contrat n'est pas remis en vigueur pendant l'année civile au cours de laquelle il tombe en déchéance ou dans les 60 jours qui suivent.
- La transformation en rente d'un contrat acquis pour la dernière fois après le 1^{er} décembre 1982.

Produit de la disposition

Le produit de la disposition d'un intérêt dans un contrat d'assurance-vie correspond au montant que reçoit le titulaire du contrat ou auquel le bénéficiaire a droit lors de la disposition.

Lorsque l'on dispose d'un intérêt dans un contrat d'assurance-vie, par don ou disposition à une personne qui a un de lien de dépendance avec le titulaire du contrat, le produit de la disposition est présumé être égal à la valeur de rachat du contrat.

Par ailleurs, si une société cède un contrat d'assurance-vie à un employé ou à un actionnaire contre un paiement qui, à la date de la cession, est inférieur à la valeur de rachat du contrat, la différence peut être incluse dans le revenu du nouveau titulaire de contrat et être imposable comme un avantage consenti à l'employé ou à l'actionnaire.

⁶ S. 39(1)(a)(iii) LIR

ANNEXE A

CALCUL DES PERTES ÉVENTUELLES EN CAS DE DÉCÈS D'UN COLLABORATEUR ESSENTIEL

À titre d'illustration, le tableau ci-dessous montre comment calculer les pertes associées au décès d'un collaborateur essentiel. Votre situation pourra probablement différer de l'exemple donné, mais certaines étapes importantes du processus d'évaluation sont démontrées.

| | |
|---|-------------------|
| Perte de profits | |
| Profits annuels normalisés | 400 000 \$ |
| Pourcentage de diminution des profits attribuable au décès du collaborateur essentiel | 10 % |
| | 40 000 \$ |
| Nombre d'années pendant lesquelles se répercutera la perte d'un collaborateur essentiel | 3 ans |
| Profits pouvant être perdus | 120 000 \$ |
| Recrutement d'un cadre supérieur | |
| Frais de recherche (habituellement un pourcentage de la rémunération de première année) | 30 000 \$ |
| Excédent de salaire à verser au remplaçant | |
| Excédent du salaire du remplaçant sur celui de la personne décédée | 40 000 \$ |
| Nombre d'années pendant lesquelles on souhaite éviter de payer l'excédent au moyen des rentrées nettes de fonds | 2 ans |
| Coût de l'excédent de salaire à couvrir | 80 000 \$ |
| Frais de formation | |
| Frais de formation du remplaçant | 5 000 \$ |
| Remboursement de la dette | |
| Dette dont le remboursement pourrait être exigé en totalité par suite du décès (par exemple, en cas de suppression de la marge de crédit) | 150 000 \$ |
| Coût du crédit | |
| Modifications des modalités de paiement des fournisseurs (ex. : «payable dans un délai de 90 jours» remplacé par «livraison contre remboursement» – coût égal au montant des achats de un à trois mois) | 50 000 \$ |
| Coût de l'emprunt | |
| Augmentation du coût de l'emprunt (ex. : dette totale de 400 000 \$ X augmentation de 1 % du taux du prêt) | 4 000 \$ |
| Nombre d'années pour lequel l'augmentation doit être couverte | 2 ans |
| Coût de l'emprunt | 8 000 \$ |
| Total des pertes à couvrir en cas de décès du collaborateur essentiel | 443 000 \$ |

ANNEXE B

RECOURS À L'ASSURANCE CROISÉE SOUSCRITE PAR LES ACTIONNAIRES ET À L'ASSURANCE CROISÉE SOUSCRITE PAR LA SOCIÉTÉ

Le tableau suivant montre l'incidence fiscale du recours à l'assurance croisée souscrite par les actionnaires et à l'assurance croisée souscrite par la société⁷ pour constituer les fonds nécessaires à l'exécution d'une convention d'achat et de vente, en supposant qu'aucune exemption pour gains en capital n'est disponible.

Dans cet exemple, l'entreprise, partie de zéro, appartient en parts égales à deux actionnaires. Le coût de base rajusté (CBR) s'établit à 0 \$ par actionnaire. L'entreprise vaut maintenant 2 000 000 \$. Par conséquent, chacun des propriétaires détient des actions d'une valeur de 1 000 000 \$. Pour simplifier les calculs, l'exemple ne donne que l'impôt fédéral. Chaque province ajoutera l'impôt selon son propre taux.

(A) Pour l'actionnaire décédé

| | |
|--|--------------|
| Disposition réputée effectuée à la juste valeur marchande | 1 000 000 \$ |
| CBR des actions | néant |
| Gain en capital | 1 000 000 \$ |
| Gain en capital imposable (1 000 000 \$ x 0,50) | 500 000 \$ |
| Dette fiscale fédérale de l'actionnaire décédé à 29 % 500 000 \$ x 29 % = | 145 000 \$ |

(B) Pour la succession de l'actionnaire décédé

| | |
|---|--------------|
| Produit de la disposition – à la vente au survivant | 1 000 000 \$ |
| Moins le CBR de la succession | 1 000 000 \$ |
| Gain en capital | néant |
| Valeur nette après impôt pour la succession | 855 000 \$ |

(C) Pour l'actionnaire survivant

| | |
|--|--------------|
| Valeur totale des actions détenues | 2 000 000 \$ |
| CBR des actions détenues au départ | néant |
| CBR des actions acquises de l'associé décédé | 1 000 000 \$ |
| CBR total pour l'actionnaire survivant | 1 000 000 \$ |

Gain en capital latent **1 000 000 \$**

L'une comme l'autre des deux méthodes – assurance croisée souscrite par les actionnaires et assurance croisée souscrite par la société – permet à l'actionnaire décédé de réclamer l'exonération des gains en capital de 750 000 \$ sur les actions admissibles d'une société exploitant une petite entreprise AAPE/SEPE).

⁷ Aux termes de l'assurance croisée souscrite par la société, le calcul du montant d'assurance-vie nécessaire pour couvrir le rachat des actions pourrait différer, puisque le coût de base rajusté du contrat pourrait être supérieur à zéro. L'entreprise versera alors un montant égal au CBR à titre de dividende imposable à l'actionnaire survivant dont le fardeau fiscal sera accru de cette fraction du rachat.

ANNEXE C

RECOURS À L'ASSURANCE RACHAT D'ACTIONNAIRES PAR LA SOCIÉTÉ

Les tableaux qui suivent montrent l'incidence fiscale du recours à l'assurance rachat d'actions par la société pour constituer les fonds nécessaires à l'exécution d'une convention d'achat et de vente. Dans la première colonne, on assume que le rachat bénéficie de la clause de droits acquis et que les règles en vigueur avant le 27 avril 1995 s'appliquent, alors que dans la deuxième colonne on assume que les règles de minimisation des pertes s'appliquent.

L'exemple ci-dessous reprend les données de l'annexe B et ne tient compte que de l'impôt fédéral. Il y aura également l'impôt provincial.

| (A) Pour l'actionnaire décédé | Avant l'adoption des règles sur la minimisation des pertes | Depuis l'adoption des règles sur la minimisation des pertes |
|---|---|--|
| Produit (disposition réputée effectuée à la juste valeur marchande) | 1 000 000 \$ | 1 000 000 \$ |
| CBR des actions | néant | néant |
| Gain en capital | 1 000 000 \$ | 1 000 000 \$ |
| Perte reportée par la succession ⁸ | (1 000 000 \$) | (500 000 \$) |
| Gain net en capital | néant | 500 000 \$ |
| Gain en capital imposable à 50 % | néant | 250 000 \$ |
| Impôt fédéral à payer par l'actionnaire décédé à 29 % | néant | 72 500 \$ |
| (B) Au rachat de la succession⁹ | | |
| Produit réputé à la juste valeur marchande | 1 000 000 \$ | 1 000 000 \$ |
| Moins dividende en capital choisi ¹⁰ | (1 000 000 \$) | (1 000 000 \$) |
| Produit de la disposition | néant | néant |
| Moins CBR pour la succession | 1 000 000 \$ | 1 000 000 \$ |
| Perte en capital pour la succession | (1 000 000 \$) | (1 000 000 \$) |
| Minimisation des pertes | néant | 500 000 \$ |
| Perte en capital à reporter à l'actionnaire décédé ¹¹ | (1 000 000 \$) | (500 000 \$) |
| Impôt fédéral que doit payer la succession au taux de 29 % | néant | néant |
| Valeur nette après impôt pour la succession | 1 000 000 \$ | 927 500 \$ |

⁸ En vertu des règles de minimisation des pertes, le choix du report de la perte, par le représentant du contribuable décédé, est limité au moindre des montants suivants : les dividendes en capital qu'a reçus la succession ou la perte en capital, déduction faite des dividendes imposables reçus, moins 50 % du moindre de ces deux montants : le gain en capital du défunt à son décès ou la perte en capital de la succession.

⁹ Un rachat d'actions par la société déclenche un dividende réputé égal à la partie du produit du rachat qui dépasse le capital versé des actions. S.84(3)LIR.

¹⁰ Le choix du dividende en capital est disponible lorsque le dividende versé provient du compte de dividende en capital de la société, en utilisant la partie du produit de l'assurance-vie qui dépasse le coût de base rajusté du contrat (CBR). S. 83(2) et rubrique (d) de la définition de «compte de dividende en capital» au s. 89(l)(d) LIR.

¹¹ Lorsqu'un représentant du contribuable décédé dispose du bien en immobilisation de la succession dans la première année d'imposition, et réalise des pertes en capital qui dépassent les gains en capital de la succession, le représentant légal peut choisir que les pertes en capital de la succession soient les pertes en capital du contribuable décédé pour la dernière année d'imposition. S.164(6) LIR

ANNEXE C

RECOURS À L'ASSURANCE RACHAT D' ACTIONS PAR LA SOCIÉTÉ

Que ce soit avant ou après l'adoption des règles sur la minimisation des pertes dans le cas du rachat d'actions, le coût de base rajusté des actions détenues par les propriétaires survivants n'augmente pas. En conséquence, l'impôt à payer sur le gain en capital n'est pas éliminé, mais simplement reporté.

(C) Pour l'actionnaire survivant

| | |
|---|-------------------|
| Juste valeur marchande totale des actions après le rachat | 2 000 000 \$ |
| CBR | néant |
| Gain en capital latent | 2 000 000 \$ |
| Impôt fédéral à payer sur le gain en capital latent, au taux de 29 % | 290 000 \$ |

ANNEXE D

APRÈS L'ADOPTION DES RÈGLES SUR LA MINIMISATION DES PERTES : COMPARAISON D'UN DIVIDENDE EN CAPITAL DE 50 % PAR RAPPORT À UN DIVIDENDE EN CAPITAL DE 100 %

L'exemple ci-dessous reprend les données de l'annexe B et ne tient compte que de l'impôt fédéral. Il y aura également l'impôt provincial.

Nota : Le crédit inutilisé s'élevant à 500 000 \$ dans le compte de dividende en capital avec la formule à 50 % offre un avantage supplémentaire à l'actionnaire survivant. Ceci permet d'économiser 97 910 \$ en impôt fédéral.

| (A) Pour l'actionnaire décédé | Solution 100 % | Solution 50 % |
|--|-----------------------|----------------------|
| Produit réputé à la juste valeur marchande | 1 000 000 \$ | 1 000 000 \$ |
| CBR des actions | néant | néant |
| Gain en capital | 1 000 000 \$ | 1 000 000 \$ |
| Perte en capital reportée de la succession | (500 000 \$) | (1 000 000 \$) |
| Gain net en capital | 500 000 \$ | néant |
| Gain en capital imposable à 50 % | 250 000 \$ | néant |
| Impôt fédéral à payer par l'actionnaire décédé au taux de 29 % | 72 500 \$ | 0 \$ |
| (B) Au rachat de la succession | | |
| Produit du rachat | 1 000 000 \$ | 1 000 000 \$ |
| Diminué du dividende présumé | (1 000 000 \$) | (1 000 000 \$) |
| Produit de la disposition | néant | néant |
| Moins le CBR pour la succession | 1 000 000 \$ | 1 000 000 \$ |
| Perte en capital reportée | (1 000 000 \$) | (1 000 000 \$) |
| Réduction de la perte aux termes de l'article 112(3.2) | 500 000 \$ | néant |
| Perte en capital reportée | (500 000 \$) | (1 000 000 \$) |
| Impôt fédéral à payer par la succession | | |
| Dividende réputé reçu au rachat | 1 000 000 \$ | 1 000 000 \$ |
| Moins le dividende en capital choisi | (1 000 000 \$) | (500 000 \$) |
| Dividende imposable ¹² | néant | 500 000 \$ |
| Majoration du dividende (25 %) | néant | 125 000 \$ |
| Dividende imposable | néant | 625 000 \$ |
| Impôt fédéral à 29 % | néant | 181 250 \$ |
| Diminué du crédit d'impôt pour dividendes de 13,33 % | néant | 83 340 \$ |
| Impôt fédéral à payer par la succession | néant | 97 910 \$ |
| Valeur nette pour la succession | 927 500 \$ | 902 090 \$ |
| (C) Actionnaire survivant | | |
| Juste valeur marchande totale des actions après le rachat | 2 000 000 \$ | 2 000 000 \$ |
| CBR | néant | néant |
| Gain en capital latent | 2 000 000 \$ | 2 000 000 \$ |
| Impôt fédéral à payer sur le gain en capital latent au taux de 29 % | 290 000 \$ | 290 000 \$ |

¹² Lorsqu'une société privée sous contrôle canadien verse un dividende imposable à ses actionnaires, elle peut réclamer un remboursement d'impôt par l'impôt en main remboursable au titre de dividendes (IMRTD) (S. 129 (1) et (3) LIR).

ANNEXE E

FORMULE COMBINÉE À 50 % D'ASSURANCE RACHAT D' ACTIONS ET D' ASSURANCE CROISÉE EN VERTU DES RÈGLES SUR LA MINIMISATION DES PERTES

L'exemple ci-dessous reprend les données de l'annexe B et ne tient compte que de l'impôt fédéral. Il y aura également l'impôt provincial.

Nota : Si l'actionnaire décédé et le propriétaire survivant peuvent se prévaloir de l'exemption à vie pour gains en capital de 750 000 \$ se rapportant aux actions admissibles de petites entreprises, le fardeau fiscal fédéral total sera ramené à 108 750 \$ pour le survivant et aucun impôt ne sera exigible sur le gain en capital de l'actionnaire décédé. La succession recevra une rentrée nette de fonds de 1 000 000 \$ après impôt.

(A) Pour l'actionnaire décédé

| | |
|---|-------------------|
| Produit réputé à la juste valeur marchande | 1 000 000 \$ |
| CBR des actions | néant |
| Gain en capital | 1 000 000 \$ |
| Perte reportée de la succession | (250 000 \$) |
| Gain net en capital | 750 000 \$ |
| Gain en capital imposable à 50 % | 375 000 \$ |
| Impôt fédéral à payer par l'actionnaire décédé au taux de 29 % | 108 750 \$ |

(B) Au rachat de la succession

| | |
|---|--------------|
| Produit du rachat à 50 % | 500 000 \$ |
| Diminué du dividende en capital | (500 000 \$) |
| Dividende imposable | néant |
| Impôt fédéral exigible sur dividende | néant |

Gain en capital sur l'assurance croisée

| | |
|--|-------------------|
| Produit de la disposition (50 % en assurance croisée) | 500 000 \$ |
| Diminué du CBR pour la succession | (1 000 000 \$) |
| Perte en capital pour la succession | (500 000 \$) |
| Réduction de la perte aux termes de l'article 112(3.2) | 250 000 \$ |
| Perte en capital reportée | (250 000 \$) |
| Impôt sur le gain en capital | néant |
| Impôt sur le dividende présumé | néant |
| Valeur nette après impôt du gain en capital de l'actionnaire décédé | 891 250 \$ |

(C) Pour l'actionnaire survivant

| | |
|---|-------------------|
| Juste valeur marchande des actions | 2 000 000 \$ |
| CBR des actions | (500 000 \$) |
| Gain en capital total | 1 500 000 \$ |
| Gain en capital imposable sur la valeur | 750 000 \$ |
| Impôt fédéral total sur le gain en capital latent à 29 % | 217 500 \$ |

La Financière Sun Life, dont l'histoire remonte à 1865, est une organisation de services financiers de premier plan à l'échelle internationale qui offre aux particuliers et aux entreprises une gamme diversifiée de services et de produits dans les domaines de la constitution de patrimoine et de l'assurance. Avec ses partenaires, la Financière Sun Life exerce aujourd'hui son activité dans d'importants marchés du monde, notamment au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, à Hong Kong, aux Philippines, au Japon, en Indonésie, en Inde, et au Bermudes.

Les actions de la Financière Sun Life du Canada inc. sont inscrites à la Bourse de Toronto (TSE), à la Bourse de New York (NYSE) et à la Bourse des Philippines (PSE), sous la désignation «SLF».

Des questions? Nous sommes là pour vous aider.

Pour obtenir plus de renseignements sur les produits et services de la Financière Sun Life, rendez-vous sur www.sunlife.ca | Téléphonnez au 1 877 SUN-LIFE (1 877 786-54533).

La vie est plus radieuse sous le soleil

