EXEMPLE DE CAS

Bulletin sur les ventes, l'impôt, la planification successorale, la tarification et les produits

Est-il moins coûteux pour votre entreprise de payer votre protection d'assurance personnelle?

Mon article « Assurance vie détenue par une société aux fins de la planification successorale personnelle » analysait s'il est vraiment moins coûteux de facturer à la société une protection personnelle plutôt que de verser un dividende ou un boni plus élevé à la personne titulaire, qui achèterait et paierait la protection à titre personnel.

Nous avons rencontré Francine qui croit, comme beaucoup de gens, que de facturer les primes à l'entreprise afin que celle-ci profite des taux d'imposition des petites entreprises est plus avantageux et moins coûteux. Quels sont les enjeux qui vous viennent à l'esprit?

Le fait que la société paie l'assurance d'un membre de la famille n'ayant aucun lien avec l'entreprise entraîne un avantage imposable correspondant au montant de la prime d'assurance payée chaque année. L'Agence du revenu du Canada (ARC) a le pouvoir, en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada), d'évaluer divers types d'avantages, notamment les avantages aux actionnaires (paragraphe 15(1) LIR), les avantages conférés à une personne (paragraphe 246(1) LIR) et les avantages visés par d'autres paragraphes.

Examinons une alternative. L'exemple suivant est une comparaison du montant de revenu avant impôts d'une société requis pour payer une prime d'assurance de 1 000 $, si l'on suppose que tous les fonds proviennent d'une société assujettie au taux pour petites entreprises.

Taux d'imposition des petites entreprises : 12 %

	Taux d'imposition médian	Taux d'imposition supérieur
Taux d'imposition personnel d'un avantage imposable	35 %	50 %
Taux d'imposition personnel sur les dividendes non admissibles	25 %	45 %

Peter A. Wouters
Directeur, Services de planification fiscale et successorale et de planification de la retraite

Peter A. Wouters collabore avec des conseillers autonomes et d'autres professionnels pour sensibiliser les gens aux enjeux et aux préoccupations auxquels sont confrontés les particuliers bien nantis, les professionnels et les propriétaires d'entreprise. Il contribue à la recherche et à l'élaboration de solutions optimales pour les clients visant à améliorer leur bien-être financier tout en répondant à leurs souhaits et à leurs styles de vie particuliers. Il a donné plus d'un millier d'ateliers, de séminaires et de conseils techniques au pays, tant aux conseillers qu'à la clientèle, sur les enjeux, les concepts et les stratégies liés à la fiscalité, à la planification successorale et à la planification du revenu de retraite. En tant que gérontologue financier agréé, il consacre une bonne partie de son temps à sensibiliser des gens de toutes les professions qui travaillent avec les personnes âgées ou qui sont spécialisés dans les besoins, les attentes et les problèmes propres à ces personnes. Dans ces activités, la planification complète du style de vie tient une place importante.

L'équipe Ventes-Impôt-Planification successorale-Tarification-Produits (Services VIP+) apporte son soutien à l'interne et aux courtiers par l'intermédiaire, notamment, de séminaires, de formations, d'illustrations sur des concepts avancés et de consultations techniques sur des cas spécifiques.

Empire Vie MD

	Société titulaire - taux d'impôt personnel moyen ($)	**Particulier titulaire** - taux d'impôt personnel moyen ($)	**Société titulaire** - taux d'impôt personnel supérieur ($)	**Particulier titulaire** - taux d'impôt personnel supérieur ($)
revenus avant impôts requis	1 136,36		1 136,36	
impôt de la société à 12 %	-136,36		-136,36	
prime d'assurance	**1 000,00**		**1 000,00**	
avantage imposable pour l'actionnaire	1 000,00		1 000,00	
impôt personnel sur l'avantage	-350,00		-500,00	
dividende additionnel requis	466,67	1 333,33	909,09	1 818,18
impôt sur dividende	116,67	333,33	409,09	818,18
résultat net pour la personne	**350,00**	**1 000,00**	**500,00**	**1 000,00**
prime d'assurance	**-**	**1 000,00**	**-**	**1 000,00**
résultat avant impôts de la société nécessaire pour générer le dividende	530,31	1 515,15	1 033,06	2 066,11
impôt de la société à 12 %	63,64	181,82	123,97	247,93
dividende au particulier – ligne 6	**466,67**	**1 333,33**	**909,09**	**1 818,18**
revenu total avant impôts (lignes 1 + 10)	**1 666,67**	**1 515,15**	**2 169,42**	**2 066,11**

Dans cet exemple, il faut un revenu net moindre pour financer une assurance vie pour une personne titulaire que pour une société titulaire si le paiement des primes de la société déclenche un avantage imposable. Les résultats varient lorsque l'on applique différents taux d'imposition des sociétés (petites entreprises ou revenu de placement) ou des particuliers (dividende ou salaire). Le mécanisme de l'intégration fiscale est que le revenu gagné par une société et distribué sous forme de dividende ou de salaire à son actionnaire doit être imposé pour environ le même montant que si ce revenu avait été gagné directement par l'actionnaire.

L'intégration n'est jamais parfaite, parce que de nombreuses variables entrent en jeu, par exemple la source de revenus envisagée, les différents taux d'imposition, l'impôt en main remboursable au titre de dividendes, le compte de dividende en capital, etc.

Vous pensez peut-être qu'une police d'assurance vie est plus rentable lorsqu'on utilise des dollars de la société comparativement à une police détenue par une personne titulaire. Il faut examiner les conséquences fiscales de chaque scénario et tenir compte de toutes les variables au cas par cas. Notre équipe des Services de planification fiscale et successorale et de planification de la retraite peut vous aider à déterminer la structure de propriété la plus rentable pour répondre à vos besoins.

Mise à jour : février 2024

Ce document reflète l'opinion de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie à la date de publication. L'information contenue dans ce document est fournie à titre indicatif seulement et ne peut être considérée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie décline toute responsabilité quant à l'utilisation ou à la mauvaise utilisation de cette information, ainsi qu'aux omissions relatives à l'information présentée dans ce document. Veuillez demander conseil à des professionnels avant de prendre une quelconque décision.

Tout montant affecté à un fonds distinct est placé aux risques du titulaire du contrat, et la valeur du placement peut augmenter ou diminuer. La brochure documentaire du produit considéré décrit les principales caractéristiques de chaque contrat individuel à capital variable. Les polices de fonds distincts sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.

MD Marque déposée de **L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie**.

L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie
259, rue King Est Kingston ON K7L 3A8

Assurance et placements – Avec simplicité, rapidité et facilité[MD]
empire.ca info@empire.ca 1 877 548-1881

INV-1522443-FR-02/24