

Assurance détenue par une société : avez-vous un intérêt assurable ?

Il est fréquent qu'un actionnaire d'une société par actions (SPA) désire assurer un proche (souvent un parent ou un conjoint) qui n'a aucun lien avec la société.

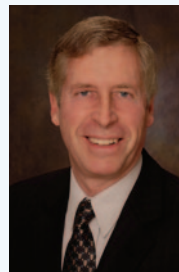
Dans une telle situation, le problème principal est de déterminer si le titulaire proposé de l'assurance vie, soit la société par actions, dispose ou non d'un intérêt assurable sur la vie de l'assuré potentiel, qui serait, par exemple, un parent sans participation ni intérêt financier dans la SPA.

Les répercussions fiscales pour une SPA de payer des primes d'assurance sur la vie d'un parent sans lien avec la SPA va déclencher un avantage imposable du montant de la prime payée chaque année pour la police. L'Agence du revenu du Canada utilise plusieurs dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu (Canada)* pour conférer un avantage tel que la cotisation d'un avantage à un actionnaire, en vertu du paragraphe 15(1), la cotisation d'un avantage conféré à une personne, en vertu du paragraphe 246(1), ou la cotisation d'un avantage en vertu d'autres paragraphes.

Considérons l'alternative. Le tableau ci-après compare le montant de revenu brut de la SPA requis pour payer une prime d'assurance vie de 1 000 \$, en présumant que tous les fonds proviennent d'une SPA assujettie au taux pour petites entreprises.

Hypothèses (voir tableau)

- Taux d'imposition des petites SPA : 16 %
- Taux d'imposition personnel d'un avantage imposable : 35 % et 45 %
- Taux d'imposition personnel sur les dividendes non admissibles : 22 % et 33 %



Gérard Michel,
BAA, CGA, M. FISC., EPC
Directeur, Ventes et
marketing avancés
Planification fiscale et
successorale
Équipe Services VIP+
Empire Vie

Initiative est un recueil mensuel d'information et de scénarios pratiques à l'intention de conseillers financiers de l'Empire Vie. Les détails sont présentés de façon à mieux illustrer les principes pertinents de planification fiscale, financière et successorale, en se basant généralement sur le contexte fédéral. Ce recueil est à jour dans l'année et le mois d'émission (Vol. aa, N° mm) et ne constitue pas un avis juridique. Veuillez retenir les conseils d'un professionnel pour toute situation véritable traitée avec les clients.

L'équipe Services Ventes, Impôt et Planification successorale (Services VIP+) offre du soutien sur les aspects financiers, juridiques, fiscaux, successoraux, actuariels et de tarification, y compris des séminaires de formation professionnelle, des illustrations de concepts avancés et de la consultation de cas.

Gérard Michel, est un membre de l'équipe Services VIP+. Il se spécialise dans les concepts de fiscalité en planification fiscale et successorale, et sert de conseiller dans les applications stratégiques.

Êtes-vous prêts à discuter de planification successorale et des stratégies relatives au patrimoine des clients qui sont importantes pour vous et pour vos clients? Veuillez communiquer avec votre gestionnaire de comptes.



	Détenue par la SPA – Taux d'imposition personnel moyen	Détenue par la SPA – Taux d'imposition personnel élevé	Détenue à titre personnel – Taux d'imposition personnel moyen	Détenue à titre personnel – Taux d'imposition personnel élevé
Revenu brut requis	1 190,48	1 190,48		
Impôt de la SPA	-190,48	-190,48		
Prime d'assurance	1 000,00	1 000,00		
Avantage imposable	1 000,00	1 000,00		
Impôt personnel sur l'avantage	-350,00	-450,00		
Dividende requis	448,72	671,64	1 282,05	1 492,54
Impôt personnel sur le dividende	-98,72	-221,64	-282,05	-492,54
Net au particulier	350,00	450,00	1 000,00	1 000,00
Prime d'assurance	-	-	1 000,00	1 000,00
Revenu brut requis	534,19	799,57	1 526,25	1 776,83
Impôt de la SPA	-85,47	-127,93	-244,20	-284,29
Dividende au particulier	448,72	671,64	1 282,05	1 492,54
Revenu brut total	1 724,66	1 990,05	1 526,25	1 776,83

Dans cet exemple, le revenu net servant à financer une police d'assurance vie détenue par un particulier est moindre que dans le cas d'une police détenue par une SPA si les paiements de primes de la SPA créent un avantage imposable. Les résultats varieront selon les différents taux d'imposition personnels (dividende ou salaire) ou de SPA (petite entreprise ou placement). Le principe de base de l'intégration fiscale est que si la SPA gagne un revenu, paie de l'impôt sur ce revenu et remet le reste sous forme d'un dividende ou d'un salaire à son actionnaire, le résultat combiné de l'impôt sur le revenu de la SPA et de l'impôt personnel sur le dividende ou le salaire devrait être à peu près le même que celui qui aurait été obtenu si l'actionnaire avait gagné le revenu directement.

L'intégration n'est jamais parfaite puisque trop de variables entrent en jeu, notamment, la source de revenu considérée, les différents taux d'imposition, l'impôt en main remboursable au titre de dividendes, le compte de dividende en capital de la SPA, etc.

Bien qu'à première vue, nous pourrions penser qu'une police d'assurance vie détenue par une SPA est plus rentable si elle est payée avec l'argent de la SPA qu'une police d'assurance vie détenue à titre personnel, il est important de considérer les incidences fiscales des différentes options et toutes les variables propres à chaque cas. Votre équipe de planification fiscale et successorale peut vous aider à déterminer quelle est la structure de propriété la plus rentable selon vos besoins.