

PLAN DE FINANCEMENT IMMÉDIAT

Protégez votre succession
sans vous priver d'occasions
d'affaires et de placement

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS



Assurance et placements
Avec simplicité, rapidité et facilité^{MC}





Table des matières

01

Plan de financement immédiat

02

Le défi
Le fonctionnement

03

Les avantages
La clientèle cible

04

Étude de cas

Plan de financement immédiat

Le plan de financement immédiat est une stratégie financière qui donne l'occasion aux particuliers et aux propriétaires d'entreprises d'obtenir la protection d'assurance vie permanente dont ils ont besoin tout en préservant leurs liquidités pour des occasions d'affaires ou de placement.

La stratégie consiste à utiliser la valeur de rachat d'une police d'assurance vie avec participation et, dans certains cas, des garanties additionnelles, comme requis par le prêteur, pour obtenir un prêt ou une marge de crédit auprès d'une institution de prêt tierce. Le client contracte des prêts auprès de l'institution de prêt tierce au fur et à mesure que la valeur de rachat de la police augmente. L'emprunt est utilisé pour investir dans une entreprise ou effectuer d'autres placements productifs de revenus, et les charges d'intérêts peuvent être déductibles aux fins de l'impôt. En plus des charges d'intérêts, une partie ou la totalité des primes de la police peut être déductible lorsque celle-ci sert à garantir un prêt. Le solde du prêt impayé est remboursé à même la prestation de décès payable en vertu de la police d'assurance au décès de la personne assurée.

Les propriétaires d'entreprises désignent leur société comme titulaire et bénéficiaire de la police d'assurance. En vertu des lois fiscales actuelles, lorsqu'un propriétaire d'entreprise décède, la société reçoit le produit de la police en franchise d'impôt ainsi qu'un crédit sur son compte de dividende en capital (CDC) pour le produit moins le coût de base rajusté (CBR) de la police. Les dividendes en capital peuvent alors être versés aux actionnaires en franchise d'impôt en suivant les protocoles énoncés dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada).





Le défi

- Les besoins en assurance vie permanente peuvent exercer des tensions sur les fonds des particuliers et des propriétaires d'entreprises.
- Les propriétaires d'entreprises pourraient avoir besoin de fonds, qu'ils utiliseraient autrement pour souscrire une assurance vie permanente, afin de maintenir les activités de leur entreprise, de faire croître celles-ci ou de profiter d'autres occasions de placement.
- Dans le même ordre d'idées, les particuliers pourraient choisir d'investir dans des occasions de placement plutôt que de souscrire une assurance vie permanente.



Le fonctionnement

1. La société achète une police d'assurance vie permanente avec participation sur la vie du propriétaire de l'entreprise, ce qui crée une valeur de rachat importante dans les premières années de la police. La société est la titulaire et la bénéficiaire de cette police.
2. La société utilise ensuite la police comme garantie pour obtenir une marge de crédit auprès d'une institution de prêt.
3. La société paie, mensuellement ou annuellement, les primes récurrentes de la police et l'intérêt sur le prêt. D'autres options existent, notamment la capitalisation des paiements d'intérêt.
4. La société emprunte un montant allant jusqu'à l'équivalent de 100 % de la valeur de rachat de la police (en supposant qu'il s'agit d'une police d'assurance vie entière avec participation) ou peut emprunter un montant équivalent à la totalité de la prime annuelle de la police qui a été payée en fournissant des garanties additionnelles.
5. La société utilise la marge de crédit à des fins de placement. Par exemple, pour financer une entreprise en exploitation, acquérir des titres immobiliers ou investir dans d'autres avoirs productifs de revenus.
6. Il faut répéter les étapes 3 à 5 chaque année.
7. Lorsque la personne assurée décède, le solde impayé du prêt est remboursé directement au prêteur, à même la prestation de décès de la police. Le solde du produit est versé directement à la société. Le produit total de la prestation de décès est payé en franchise d'impôt. Le compte de dividende en capital de la société reçoit un crédit pour la prestation de décès totale, moins le coût de base rajusté de la police.

À noter : le concept de base du plan de financement immédiat présume que l'emprunteur a suffisamment de revenus pour payer les primes d'assurance, satisfaire les engagements du prêt et amortir les paiements d'intérêt et qu'il est admissible aux déductions aux fins de l'impôt sur le revenu pour l'utilisation des primes d'assurance à titre de garantie. Le taux d'intérêt sur le prêt du tiers prêteur pourrait être plus élevé que le taux d'intérêt présumé dans ce document. Les taux d'intérêt ne sont pas garantis; le prêteur pourrait les modifier. Les valeurs de rachat utilisées dans l'illustration du produit d'assurance vie sont indépendantes du taux d'intérêt sur le prêt du prêteur. Les valeurs de rachat totales ne sont pas garanties. Le tiers prêteur se réserve le droit de demander le remboursement de la totalité du prêt à tout moment, conformément aux conditions et modalités du prêt, avant la date à laquelle l'illustration présume qu'il sera remboursé. L'assurance vie illustrée dans la présentation de ce concept de vente est une assurance vie entière avec participation qui ne viendra pas à échéance pendant la vie de la personne assurée, pourvu que les primes soient payées et que la police demeure en vigueur. Si le montant du prêt excède la valeur de rachat de la police ou la valeur de rachat de la police plus la garantie remise pour obtenir le prêt, le prêteur pourrait exiger des garanties additionnelles ou le remboursement d'une partie ou de la totalité du solde du prêt impayé.



Les avantages

- Les propriétaires d'entreprise bénéficieront de la possibilité de mettre à l'abri de l'impôt la croissance des actifs de l'entreprise investis de leur vivant dans la police d'assurance vie. Bien que les propriétaires puissent utiliser les résultats non distribués d'une police d'assurance vie avec participation comme ils le souhaitent, la stratégie de plan de financement immédiat permet à une police d'assurance vie avec participation détenue par une entreprise d'être cédée en garantie pour obtenir un prêt libre d'impôt, ce qui permet à l'entreprise de réinvestir les fonds obtenus dans ses activités ou dans un autre placement productif de revenus.
- Si un prêt d'entreprise est utilisé pour gagner un revenu grâce à une entreprise ou à d'autres placements, l'intérêt sur le prêt non imposable pourrait être déductible aux fins de l'impôt pour la société. De plus, une partie des primes de la police d'assurance vie pourrait également être déductible aux fins de l'impôt lorsque le prêteur exige la cession en garantie d'une assurance vie.
- La stratégie fournit également des liquidités pour les besoins d'assurance vie d'une entreprise, comme une protection pour une personne clé, le paiement de dettes et le financement de conventions de rachat ou du versement de dividendes aux actionnaires. Le produit de la prestation de décès peut aussi servir à aider à financer des obligations fiscales et à égaliser la succession, ou encore à laisser un legs aux héritiers ou à un organisme de bienfaisance.
- La prestation de décès en excès du coût de base rajusté de la police crée un crédit qui est porté au compte de dividende en capital de la société. Les dividendes en capital peuvent alors être versés aux actionnaires en franchise d'impôt.



La clientèle cible

Cette stratégie est idéale pour les clients en santé stables financièrement âgés de 35 à 65 ans. Elle peut être appropriée pour les particuliers ainsi que les propriétaires d'entreprises. Le client est souvent un actionnaire d'une entreprise prospère ayant besoin d'une assurance vie permanente. La société du client génère souvent un surplus annuel important ou a de nombreux résultats non distribués dans des placements imposables. Les besoins d'assurance vie d'une entreprise et de son propriétaire comprennent, notamment, une protection pour une personne clé, le financement d'une convention de rachat de parts d'associés, le financement de passifs découlant de gains en capital et les besoins permanents des actionnaires, qui pourraient souhaiter laisser un legs fiscalement avantageux à leurs héritiers ou à des organismes de bienfaisance. Le client souhaite également avoir accès aux fonds afin de faire croître son entreprise ou d'investir dans d'autres actifs productifs de revenus.





Voici Jacques

Jacques est propriétaire d'une entreprise constituée en société familiale et prospère. Même s'il est marié et a deux enfants, seul l'un d'eux semble vouloir prendre en charge l'entreprise familiale. Jacques a construit son entreprise de A à Z. Après avoir rencontré son comptable, il comprend qu'il a d'importants besoins d'assurance vie permanente. Il veut également réinvestir dans son entreprise. Comprenant que sa situation nécessitera une certaine planification financière, il a décidé de rencontrer son conseiller en sécurité financière.



Jacques

Homme de 60 ans en santé et non-fumeur

L'entreprise

Jacques est le seul actionnaire de sa société privée sous contrôle canadien.

La famille

Jacques est marié et a deux enfants adultes. Seul l'un d'eux est impliqué dans l'entreprise familiale et semble vouloir en prendre le relais.



Les objectifs

- Fournir des fonds au décès de Jacques de la façon la plus économique et efficace possible pour s'occuper des problèmes d'égalisation de la succession ainsi que des futurs passifs découlant de gains en capital.
- Avoir accès à des liquidités immédiatement afin de pouvoir réinvestir dans son entreprise.

Le problème potentiel

Actuellement, les placements passifs détenus par l'entreprise de Jacques (environ 1 M\$ en CPG) sont lourdement imposés. Jacques se préoccupe de l'incidence à long terme du revenu passif sur son taux d'imposition des petites entreprises si l'argent est investi dans des placements pouvant potentiellement produire un rendement plus élevé. Et il y a les risques de placement qui y sont associés. Des problèmes potentiels de passifs découlant de gains en capital et d'égalisation de la succession devront être réglés au décès de Jacques. L'entreprise de Jacques doit être modernisée : le réinvestissement de fonds dans sa société est une priorité. Accéder aux fonds existants de sa société pour les réinvestir dans son entreprise lui laissera peu de fonds disponibles pour ses besoins à long terme, qui pourraient être permanents. S'il conserve les fonds pour l'avenir, Jacques n'a pas l'argent nécessaire pour réinvestir dans son entreprise.

Trouver une solution

Après avoir rencontré Jacques, son conseiller envisage des solutions possibles pour s'assurer que des fonds seront disponibles au décès de Jacques. Il s'assure que ces fonds seront disponibles de la façon la plus économique et la plus avantageuse possible du point de vue fiscal pour répondre aux besoins à long terme de Jacques, sans toutefois épuiser les liquidités excédentaires qu'il souhaite réinvestir dans son entreprise.

La stratégie

- Elle permet à Jacques de faire croître des actifs excédentaires dans la police à l'abri de l'impôt.
- Elle crée une protection d'assurance vie permanente suffisante pour garantir que des fonds sont disponibles après le décès de Jacques.
- Elle fournit une stratégie fiscalement avantageuse pour accéder aux fonds requis pour réinvestir dans l'entreprise.

L'occasion

L'utilisation d'actifs de la société pour financer une police d'assurance vie permanente qui a une composante de liquidités croissante fournit une occasion viable pour :

- mettre les résultats non distribués de la société à l'abri de l'impôt;
- convertir les actifs de société en prestation libre d'impôt payée directement à la société; payer des dividendes en franchise d'impôt à la succession de Jacques;
- financer tout réinvestissement requis dans l'entreprise de façon fiscalement avantageuse.



Le fonctionnement

- Redistribuer dans un contrat d'assurance vie détenu par la société une partie des résultats non distribués.
- Profiter de la croissance à l'abri de l'impôt que procure la police d'assurance vie personnalisée à cet effet.
- Fournir une garantie fiscalement avantageuse pour un prêt bancaire qui peut être utilisé afin d'aider à faire croître l'entreprise.
- La société effectue des paiements d'intérêts mensuels ou annuels. Le remboursement du solde du prêt est reporté au décès de Jacques.
- L'intérêt et une partie des primes peuvent être déductibles aux fins de l'impôt pour la société de Jacques.
- En nommant la société bénéficiaire, le produit de la prestation de décès sert d'abord à rembourser le prêt; le reste est versé, en franchise d'impôt, à la société de Jacques.
- Un crédit pour la prestation de décès totale en excès du coût de base rajusté de la police, et non seulement de la prestation de décès totale moins le montant du prêt, est porté au compte de dividende en capital. La valeur nette du compte de dividende en capital peut être utilisée pour distribuer d'autres excédents confinés libres d'impôt d'une valeur dépassant celle du produit de l'assurance vie net payé comme prestation de décès.

Le compte de dividende en capital (CDC)

- Ce compte notionnel est offert uniquement aux sociétés privées sous contrôle canadien.
- Le compte de dividende en capital est composé de montants non imposables reçus par des sociétés, y compris :
 - Partie non imposable des gains en capital
 - Distributions de capital des fiducies
 - Produit net de la prestation de décès des polices d'assurance vie (en excès des prestations de décès au-delà du coût de base rajusté)
 - Dividendes en capital reçus d'autres sociétés
- Les montants portés au CDC peuvent être redistribués aux actionnaires qui sont des résidents canadiens sous forme de dividendes en capital libres d'impôt.
- Montant du produit d'une assurance vie porté au crédit du CDC ajusté par le CBR de la police d'assurance vie
- Crédit du CDC = prestation de décès de la police d'assurance vie – CBR



La recommandation

Le conseiller de Jacques lui recommande une police personnalisée d'assurance vie avec participation Optimax Patrimoine 8 primes de l'Empire Vie avec l'option de participation de la protection enrichie.

Structure de la police : **Assurance individuelle, homme de 60 ans, non-fumeur**

Montant initial de protection : **1 770 392 \$**

Prime annuelle : **125 000 \$ payable pendant 8 ans**

Nous avons utilisé la structure de paiement 8 primes garanties pour augmenter la valeur des actifs tout en répondant aux exigences de financement du prêteur. Jack aime aussi le fait que la police sera entièrement payée à peu près au moment où il prévoit prendre sa retraite. Nous avons utilisé Optimax Patrimoine pour fournir des valeurs de rachat à court terme plus élevées et réduire les garanties additionnelles requises. Nous avons utilisé l'option de participation de la protection enrichie dans le but d'optimiser la prestation de décès garantie afin de nous assurer que les fonds requis au décès de Jack seront disponibles au moment où ils seront nécessaires. Jack aime également l'idée de pouvoir faire des dépôts additionnels dans le contrat au-delà de la période de 8 ans de l'option 8 primes garanties si la marge d'exemption de la police le permet.

Âge	Année	Crédit de la prestation de décès nette porté au CDC
60	1	1 648 662,78 \$
65	5	1 173 765,20 \$
70	10	849 003,38 \$
75	15	929 830,77 \$
80	20	1 306 647,85 \$
85	25	1 789 506,11 \$
90	30	2 392 647,57 \$
95	35	3 112 565,07 \$

En utilisant le logiciel de concept de ventes de l'Empire Vie, le conseiller de Jacques a pu créer une présentation sur le plan de financement immédiat afin de l'aider à expliquer et à mettre en évidence les avantages et les risques de la stratégie. Voici un aperçu des hypothèses utilisées pour créer la présentation sur le plan de financement immédiat. Information importante : ce tableau est présenté à des fins d'illustration seulement et ne constitue pas un contrat ou une offre d'assurance. Le barème de participation est utilisé à des fins d'illustration seulement et n'est pas garanti. Le traitement fiscal utilisé dans ce document est basé sur la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) actuelle ainsi que sur ses règlements. Des changements apportés à la loi ou à ses règlements pourraient affecter les montants présentés dans ce document. Les montants indiqués dans la présentation de ce concept de vente sont en partie basés sur des participations, lesquelles ne sont pas garanties, ainsi que sur les hypothèses indiquées. Les valeurs réelles peuvent être plus ou moins élevées que celles indiquées, selon l'expérience réelle.



Hypothèses de la stratégie

Assurés

Assuré Jacques
 Homme, 60 ans, non-fumeur

Produit

Nom Optimax Patrimoine 1 770 392 \$
 Assurance individuelle
 Primes annuelles (8 ans)
 Bénéficiaire Société
 Option de participation Protection enrichie
 Prime d'assurance 125 000 \$

Autres détails

Possibilité de garanties additionnelles..... Oui
 Taux d'imposition des sociétés..... 50,05 %
 Pourcentage de la valeur de rachat empruntée 90,00 %
 Remboursement de l'intérêt sur le prêt Oui
 Taux d'intérêt annuel sur le prêt de la banque 5,00 %

Année de la police	Régime d'assurance vie avec participation			Prêt bancaire				
	Prime annuelle	Valeur de rachat totale	Montant total de la protection	Prêt en % de la valeur de rachat	Avance annuelle sur le prêt	Remboursement de l'intérêt sur le prêt	Solde du prêt impayé	Garanties additionnelles requises
5	125 000 \$	444 840 \$	1 770 392 \$	140,50 %	125 000 \$	31 250 \$	625 000 \$	224 644 \$
10	0	972 682 \$	1 770 392 \$	102,81 %	0	50 000 \$	1 000 000 \$	124 587 \$
15	0	1 244 721 \$	1 772 456 \$	80,34 %	0	50 000 \$	1 000 000 \$	0
20	0	1 571 035 \$	2 028 070 \$	63,65 %	0	50 000 \$	1 000 000 \$	0
25	0	1 954 341 \$	2 333 606 \$	51,17 %	0	50 000 \$	1 000 000 \$	0
30	0	2 398 802 \$	2 695 143 \$	41,69 %	0	50 000 \$	1 000 000 \$	0
35	0	2 916 234 \$	3 114 445 \$	34,29 %	0	50 000 \$	1 000 000 \$	0
40	0	3 636 096 \$	3 560 430 \$	27,50 %	0	50 000 \$	1 000 000 \$	0

Année de la police	Valeurs nettes et crédit du compte de dividende en capital			
	Flux de trésorerie net	Prestation de décès nette	Crédit du CDC	TRI de la prestation de décès de la société
5	125 000 \$	1 145 392 \$	1 173 765 \$	177,31 %
10	0	770 392 \$	849 003 \$	37,34 %
15	0	772 456 \$	929 831 \$	15,16 %
20	0	1 028 070 \$	1 306 648 \$	10,00 %
25	0	1 333 606 \$	1 789 506 \$	7,67 %
30	0	1 695 143 \$	2 392 648 \$	6,41 %
35	0	2 114 445 \$	3 112 565 \$	5,64 %
40	0	2 560 430 \$	3 560 430 \$	5,06 %

Les valeurs indiquées correspondent aux valeurs à la fin de l'année de la police et servent uniquement à des fins d'illustration. Toute partie non garantie de la valeur de rachat totale et du montant total de la protection dépend des participations annuelles déclarées sur la police. Ces participations ne sont pas garanties et la valeur illustrée présume, au moyen du barème de participation courant de l'Empire Vie, que des participations sont déclarées chaque année.



Le conseiller de Jacques utilise le processus de soumission de propositions d'assurance vie en ligne Rapide & Complet^{MD} pour remplir la proposition d'assurance vie à son bureau pendant que Jacques profite du confort de sa propre maison. La limite pour la vente de propositions d'assurance vie de l'Empire Vie à distance est désormais de 10 000 000 \$.

Après sa réception instantanée au siège social de l'Empire Vie, la proposition bénéficie d'un traitement spécial étant donné qu'il s'agit d'un cas à capital assuré élevé. Ce traitement comprend :

- Nous envoyons un courriel de bienvenue au conseiller et au partenaire de la distribution apparaissant sur le reçu de la proposition en cours d'examen pour l'appréciation des risques.
- Vous pouvez communiquer directement avec le tarificateur responsable de votre proposition pendant le processus d'appréciation des risques.
- Nous traitons votre dossier en priorité et vous mettons à jour rapidement concernant tout développement ou toute décision.
- Nous commanderons un rapport du médecin, au besoin, et en assurerons un suivi prioritaire.
- Nous vous trouverons la meilleure offre.
- Nous communiquerons avec vous pour vous informer de notre décision concernant le dossier (standard, surprime, refus).
- Nous communiquerons avec le conseiller avant de fermer le dossier pour savoir s'il est nécessaire de prolonger le délai.

Après l'établissement de la police, Jacques reçoit son contrat en ligne grâce au processus de livraison de contrat en ligne de l'Empire Vie.

Rapide & Complet, le processus de soumission de propositions en ligne de l'Empire Vie, offre un processus de vente à distance et une livraison de contrat en ligne. Il fait réellement gagner du temps au conseiller, qui n'a pas besoin de se rendre au bureau et à la maison de Jacques pour remplir la proposition et lui remettre le contrat. Jacques était très impressionné par les capacités de ventes et la livraison de contrat en ligne. Cela rend les affaires avec l'Empire Vie simples, rapides et faciles pour les conseillers et les clients!

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie

259, rue King Est
Kingston ON K7L 3A8

L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie (Empire Vie) est une société fièrement canadienne en activité depuis 1923. Elle offre une gamme de produits individuels et collectifs d'assurance vie et maladie, de placements et de retraite, y compris des fonds communs de placement par l'entremise de Placements Empire Vie Inc., sa filiale en propriété exclusive.

L'Empire Vie se classe parmi les 10 principaux assureurs vie au Canada¹ et jouit de la note A (Excellent) que lui a attribuée la firme A.M. Best². Sa mission est d'aider les Canadiens et les Canadiennes à obtenir les placements, l'assurance individuelle et l'assurance collective dont ils ont besoin avec simplicité, rapidité et facilité afin qu'ils accumulent un patrimoine, génèrent un revenu et atteignent la sécurité financière.

Suivez l'Empire Vie sur Twitter avec l'identifiant @EmpireVie ou visitez son site Web au www.empire.ca pour obtenir plus de détails.

¹ Selon le total des actifs dans les documents du 31 décembre 2019 déposés auprès du BSIF.

² Le 24 juin 2020. Pour connaître la note la plus récente, visitez le www.ambest.com.

L'information présentée dans ce document est fournie à titre informatif seulement et ne doit pas être interprétée 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.

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

^{MC} Marque de commerce de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.

Les polices sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.



Pour obtenir plus d'information afin de savoir si cette stratégie vous convient, communiquez avec votre conseiller en sécurité financière ou rendez-vous au empire.ca.

Assurance et placements – Avec simplicité, rapidité et facilité^{MD}

empire.ca info@empire.ca 1 877 548-1881

INS-2791-FR-08/20

