

CONVENTIONS DE RACHAT FISCALEMENT AVANTAGEUSES POUR LES ENTREPRISES

Utilisation efficace
du financement
au moyen de
l'assurance vie pour
appuyer le transfert
de propriété d'une
petite entreprise



Empire
Vie^{MC}

Assurance détenue par chaque actionnaire

Parties

Les parties à la convention de rachat sont les actionnaires et non la société (puisque c'est elle qui est vendue et achetée). Cette situation est souvent appelée « convention réciproque de rachat », car chaque actionnaire possède une assurance sur la vie des autres actionnaires.

Imputation des primes

Ironiquement, les primes sont plus coûteuses pour les actionnaires plus jeunes et à risque moins élevé parce que les situations contre lesquelles chaque actionnaire se prémunit sont le décès et l'invalidité des autres actionnaires.

Coût des primes

Les actionnaires paient les primes de leur poche avec des dollars après impôts; il ne s'agit donc pas d'une dépense déductible de l'impôt.

Une assurance détenue par chaque actionnaire est probablement la solution la plus simple et la plus appropriée lorsque l'exonération cumulative des gains en capital du défunt est ou sera disponible.

Comme c'est le cas de façon générale pour l'assurance vie, les survivants reçoivent le produit de l'assurance libre d'impôt. Ils peuvent alors racheter la part de l'actionnaire décédé de sa succession.

Assurance appartenant à la société

Parties

La société est partie à la convention de rachat avec les actionnaires, chacun avec des droits et des obligations tel que convenu. La société est titulaire des polices, paie les primes et est bénéficiaire des polices sur la vie de chaque actionnaire.

Imputation des primes

Parce que la société paie les primes, le coût de l'assurance est imputé de façon proportionnelle en fonction de la part de chaque actionnaire. Dans les faits, les actionnaires renoncent à leur droit d'obtenir des dividendes en faveur du paiement des primes d'assurance par la société.

Coût des primes

Le paiement des primes n'est pas considéré comme une dépense déductible aux fins de l'impôt, c'est-à-dire que la société paie avec des dollars après impôts. Néanmoins, ce coût est probablement moins élevé que s'il s'agissait d'une assurance détenue par chaque actionnaire, puisque le taux d'imposition de la société est généralement moins élevé que celui des actionnaires. Les dollars après impôts de la société coûtent donc moins chers que ceux d'un particulier.

La société reçoit le produit de l'assurance libre d'impôt. Des mesures peuvent être prises pour que les parts de l'actionnaire décédé soient rachetées par la société et/ou transférées aux autres actionnaires.

RÔLE DE L'ASSURANCE COMME SOURCE DE FINANCEMENT D'UNE CONVENTION DE RACHAT

Généralement, les actionnaires auront engagé la majorité de leurs ressources dans l'exploitation de l'entreprise. Par conséquent, en cas de décès ou d'invalidité particulièrement, l'assurance est souvent la seule source réaliste et adéquate de financement d'une convention de rachat :

Aucun financement

- Ni la société, ni les actionnaires n'ont de liquidités suffisantes.
- Des actionnaires « étrangers » peuvent entrer en jeu.
- La continuité des opérations de la société est compromise.

Fonds d'amortissement

- Vulnérabilité élevée aux risques dans les premières années
- Croissance lente (protection du capital)

Financement au moyen de l'assurance

- Les exigences précises en matière de liquidités peuvent être respectées.
- Les liquidités sont disponibles presque immédiatement.
- Les affaires de la société continuent.
- La succession du défunt reçoit la juste valeur de ses parts.

Importance d'une...

Convention de rachat signée

Une convention entre actionnaires est un contrat qui stipule comment les actionnaires s'engagent les uns envers les autres. La clause de rachat, comprise dans cette entente et constituant parfois une entente à part entière, peut être invoquée lorsque se produisent certaines situations particulières :

- Désaccord
- Départ (en bons termes)
- Invalidité
- Décès

Contenu de la convention

La convention de rachat tient compte des facteurs qui déclencheront la vente (et le rachat subséquent) d'une part dans une société. Par ailleurs, elle prévoit la méthode d'évaluation, la procédure de rachat et la source de financement.

Intégration à la planification successorale

Pour appuyer cette planification opérationnelle, les actionnaires devraient, au minimum, disposer d'un testament et de documents de procuration en plus de songer à des plans avancés tels que les fiducies, les gels successoraux et les contrats familiaux.

Flexibilité structurelle

Lorsque la source de financement appartient à une société, la vente devrait pouvoir se faire à titre d'acquisition personnelle ou de rachat par la société.

VIP+

L'équipe Services VIP+ (Ventes, Impôt et Planification successorale) fournit les stratégies de planification patrimoniale et successorale qui vous importent. Elle se compose de professionnels actifs dont le mandat est de vous appuyer dans vos démarches afin d'aider vos clients à atteindre leurs objectifs financiers.

Ce document reflète les opinions de l'Empire Vie à la date indiquée. L'information contenue dans ce document est fournie à titre de renseignements généraux 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'usage, au mauvais usage ou aux omissions concernant l'information contenue dans ce document. Veuillez demander conseil à des professionnels avant de prendre une quelconque décision.

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

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

Placements • Assurance • Solutions d'assurance collective

www.empire.ca info@empire.ca

