

ASSURANCE-VIE ET CORPORATION

PAR LUC RODRIGUE, PL. FIN.
LUC-RODRIGUE@LAFOND.CA
CONSEILLER EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE
LAFOND SERVICES FINANCIERS



RÉSOUUDRE LE MYSTÈRE

Nous avons souvent le réflexe de nous procurer une protection d'assurance-vie personnelle. Qu'en est-il lorsque vous êtes incorporé? Votre comptable vous a certes expliqué que votre corporation a notamment pour objectif de différer une partie de l'impôt sur vos revenus. En effet, une corporation est en quelque sorte une coquille fiscale ayant de multiples utilités ; elle permet notamment la détention de contrats d'assurance-vie. Sauf exception, une personne qui a incorporé ses activités professionnelles devrait considérer cette avenue, et ce, qu'elle exploite une clinique en partenariat, en association, ou encore, qu'elle ait cumulé des sommes d'argent dans sa compagnie de gestion. Voyons pourquoi et surtout, comment.

ASSURANCE-VIE 101

L'assurance-vie est un outil très efficace de création de patrimoine. Une prestation de décès aura presque toujours un résultat plus rentable que les primes payées au fil du temps. C'est un investissement à « rendement » garanti des plus payants. Sauf exception, le cumul des primes payées

jusqu'à 100 ans sera toujours inférieur à la prestation de décès. Le principe sous-jacent à cette conclusion est que l'assurance est fondée sur le partage du risque actuariel. Les primes sont rassemblées (« poolées ») dans un portefeuille principalement obligataire qui servira à payer les réclamations, lesquelles ne surviendront pas, espérons-le, toutes au même moment. Pour simplifier, on peut dire que l'assureur tire profit de l'exercice sur trois plans : le taux d'intérêt, le taux de déchéance (les assurés qui résilient leur contrat en cours de route) et les frais d'administration. Il devient donc primordial de s'adresser à une institution qui, par rapport à ces trois aspects, représente un gage de sécurité à long terme.

ASSOCIÉS DANS UNE CLINIQUE

Votre association d'affaires pour l'exploitation d'une clinique peut se faire dans une corporation ou une société en nom collectif (SENC). Si vous êtes associé d'une société exploitant une clinique, il est dans votre intérêt de protéger votre patrimoine contre le décès de votre coassocié et des conséquences financières qui en découlent, que vous soyez en corporation ou en SENC

Tout d'abord, vous avez certainement rédigé votre convention d'actionnaires ou d'associés. Une telle convention a pour but de

définir les règles de gestion de l'association d'affaires avec ses associés. Si vous n'avez toujours pas rédigé ce document, il vous faut voir votre conseiller juridique au plus vite, car ce document est en quelque sorte la « loi » qui lie les coassociés. En l'absence d'une telle convention, grands sont les risques que surviennent des litiges complexes et difficiles à résoudre. L'un des aspects de cette convention explique notamment la description de la marche à suivre en cas de décès d'un coassocié. Règle générale, une telle clause stipule que si l'un des coassociés décède, les associés survivants auront alors l'obligation de racheter les parts de la société à une valeur convenue. De plus, fait à ne pas négliger, cette clause mentionne aussi que les héritiers du décédé devront vendre ces parts aux associés survivants. Des obligations de part et d'autre sont alors créées ipso facto. Ainsi, les associés survivants conserveront le contrôle de leur société en s'assurant que les héritiers ne viennent pas siéger à leur conseil. En contrepartie, ces héritiers toucheront la valeur de l'actif que constitue la part de la clinique qui appartenait au coassocié décédé. Cette démarche a pour objectif de rendre cette transaction facile, rapide et aussi peu contraignante que possible par l'accès à des liquidités immédiates (l'assurance). Par conséquent, la meilleure façon de faciliter ce processus reste toujours de financer cette clause avec un contrat d'assurance-vie.



Tableau 1

Homme, 45 ans, non-fumeur : prime annuelle

Années	Assurance temporaire 10 ans	Assurance temporaire 20 ans	Assurance permanente Prime nivelée à vie
1 à 10	1 150 \$	2 050 \$	8 521 \$ Jusqu'à 100 ans
11 à 20	7 360 \$		
21 à 30	20 850 \$	23 075 \$	
31 à 35	51 025 \$		

QUEL TYPE DE CONTRAT CHOISIR?

Il existe une multitude de contrats d'assurance-vie, mais on les regroupe généralement en deux grandes catégories : l'assurance permanente et l'assurance temporaire. L'assurance permanente comporte généralement une prime nivelée à vie, selon les valeurs de rachat, ainsi qu'un capital-décès, qui peut être fixe ou croissant. L'assurance temporaire est pour sa part caractérisée par un capital-décès fixe et une prime dont la croissance suit des paliers de 10 ou 20 ans (la plus courante). De plus, il est à noter que l'assurance temporaire ne comporte pas de valeurs de rachat. Le tableau ci-dessous présente un exemple de prime annuelle pour assurer un homme de 45 ans non fumeur pour 1 M\$.

Le choix du type d'assurance repose sur une série de facteurs tels l'âge des associés, la rentabilité de l'association, le stade de croissance, la situation personnelle de chacun, etc. Règle générale, si l'entreprise n'a pas atteint la maturité, on opte pour une assurance temporaire parce qu'on ne sait pas combien de temps durera l'association d'affaires avec ses coassociés. En de telles circonstances, il est plus approprié de minimiser la dépense, quitte à revoir la stratégie plus tard. Presque toujours, l'assurance temporaire comporte une prérogative autorisant la transformation de la protection en

produit permanent, sans déclaration d'assurabilité. On vous invite par conséquent à vous adjoindre les services d'un planificateur financier qui vous aidera à bien diagnostiquer vos besoins afin que vous ayez le produit le plus adapté à votre situation.

QUI PAIE QUOI?

Avant de détailler de quelle manière il est préférable de répartir les charges au sein de l'association, il importe de savoir qu'une prime d'assurance payée par une corporation ou une personne n'est pas admissible à la déduction pour fins fiscales, sauf exception. De plus, au décès d'un coassocié, une prestation d'assurance-vie n'est pas considérée comme un revenu imposable. Lorsque la prestation est versée à une corporation, elle occasionne la création d'un crédit au compte de dividende en capital (CDC), lequel est non imposable. Cela a pour effet de sortir de la compagnie la presque totalité de la prestation de décès (environ 90 à 100 %) sans impôt. Cette règle du CDC ne s'applique toutefois pas à une SENC.

Pour une corporation, les coactionnaires ont généralement intérêt à rendre leur corporation opérante détentrice du contrat et à désigner celle-ci comme bénéficiaire et payeuse du contrat. Aux fins de rachat d'actions, la convention d'actionnaires

dicterait alors ce qui devrait être fait pour le traitement de la liquidité immédiate au moment du décès. Si l'association d'affaires devait toutefois se terminer, l'actionnaire sortant pourrait, si la convention et les termes de la transaction le permettent, rapatrier le contrat d'assurance dans sa compagnie de gestion ou pour sa situation personnelle familiale et ainsi l'affecter à d'autres besoins. Ce transfert permettrait ainsi la conservation de la protection sans déclaration d'assurabilité ni déclaration relative à l'état de santé. Toutefois, avant de procéder de la sorte, il demeure important de consulter un spécialiste en fiscalité afin de connaître les impacts fiscaux possibles de cette transaction.

UN INVESTISSEMENT POUR LE PROFESSIONNEL ACCOMPLI

Prenons le cas d'un clinicien, associé ou pas, ayant atteint la maturité professionnelle et ayant accumulé un certain niveau de richesse dans sa propre compagnie de gestion (*holding*). Il est d'ores et déjà connu que le *holding* permet d'accumuler les sommes qu'on n'utilisera pas à des fins personnelles et qu'il permet aussi de différer une partie de l'impôt sur ces revenus. Ce qu'on accumule au fil du temps dans ce *holding* sera éventuellement investi dans des placements, des immeubles ou d'autres investissements à plus ou moins long ter-

ÉTUDE DE CAS*

Homme : 45 ans, non-fumeur

Assurance de base : 1 M\$, capital-décès croissant

Injection de 30 000 \$ par an pendant 10 ans, tant dans le contrat que dans l'investissement traditionnel

Taux d'imposition marginal personnel, corporatif et du dividende : maximum (sur les placements)

Taux de rendement du contrat d'assurance-vie : 3,5 %

Taux de rendement du placement traditionnel : 5 % (pour comparer avec le contrat d'assurance)

Années	Investissement traditionnel	Contrat d'assurance-vie		Rapport assurance/ Placement trad. au décès
	Valeur successorale nette (à 5 %/an)	Valeur des comptes de l'assurance (à 3,5 %/an)	Valeur successorale nette de la prestation de décès (après CDC)	
5	107 300 \$	118 700 \$	1 067 000 \$	+997 %
10	236 300 \$	269 500 \$	1 169 000 \$	+595 %
20	335 700 \$	316 400 \$	1 249 000 \$	+372 %
30	464 700 \$	419 800 \$	1 420 000 \$	+306 %
40	632 300 \$	592 900 \$	1 593 000 \$	+251 %

*À titre d'exemple seulement (plusieurs facteurs peuvent faire varier cette illustration, à la hausse comme à la baisse).

INVESTISSEMENTS, PLACEMENTS ET FISCALITÉ

me. Or, une partie de ces investissements pourrait devenir un contrat d'assurance-vie. Voici pourquoi.

Tout d'abord, il importe de préciser que certains contrats d'assurance-vie permettent, en plus du paiement de la prime, le transfert de liquidités. Ces dernières seront alors investies dans des placements à long terme, lesquels ouvriront la porte aux avantages suivants :

- 1) Les placements généreront des rendements en franchise d'impôt. Générer 4 % par an sans impôt dans un portefeuille d'assurance-vie s'apparente à un rendement de 7,55 % avant impôt dans un placement traditionnel.
- 2) La possibilité d'écourter la période de paiement des primes. Le portefeuille cumulé dans le contrat supportera le coût de ce dernier à l'aide des rendements (évidemment sans impôt!) et du capital.
- 3) Au moment du versement de la prestation de décès, les placements qui y seraient transférés seraient assimilés à de l'assurance et ainsi assujettis au CDC sans impôt (CDC décrit ci-dessus).
- 4) Au besoin, il est possible de récupérer, sans payer d'impôt, une partie ou la totalité des sommes investies sans pour autant perdre la protection de l'assurance.

Il ne faut pas non plus oublier qu'à la base, les sommes investies sont discrétionnaires et qu'on ne prévoit pas les utiliser de son vivant, puisqu'on bénéficie d'autres sources de revenus et que le patrimoine est constitué d'autres sources de capital. Des investissements très conservateurs devraient par conséquent être privilégiés pour constituer un portefeuille permettant la croissance du contrat d'assurance-vie. C'est une question de sécurité à long terme pour les héritiers.

Aussi, pour parvenir à mettre ce type de projet à exécution, une planification financière et successorale s'impose, car cette démarche doit être définie « sur mesure ». Il n'y a pas de « prêt-à-porter » dans ce domaine. Dans ce contexte, un contrat d'assurance structuré ainsi, c'est-à-dire structuré par l'investissement de sommes toujours plus importantes, constitue en quelque sorte un déplacement d'actifs dans un environnement fiscalement performant, qui diffère de l'environnement qui accompagne les moyens habituels. La plupart des professionnels accomplis cherchent à maximiser la performance de leur patrimoine tout en le protégeant des influences extérieures trop volatiles. Ils ont donc à leur portée cet outil, qui non seulement diversifie les actifs de leur patrimoine de leur vivant, mais con-

tribue aussi à une protection efficace de ce dernier après leur décès. C'est d'ailleurs pourquoi une consultation avec un planificateur financier a une valeur ajoutée lorsqu'on en vient à évaluer une situation et à définir une solution adaptée. Le planificateur financier est un généraliste des aspects financiers, légaux et fiscaux de la gestion du patrimoine et il est là d'abord et avant tout pour comprendre les besoins de ses clients. Ses connaissances d'expert en produits financiers permettent habituellement de donner vie à la stratégie que l'on désire mettre en place.

CONCLUSION

Enfin, avant d'envisager un projet d'investissement dans un produit d'assurance-vie sous l'une ou l'autre des formes décrites ci-dessus, il faut considérer que, de manière générale, sinon de manière unanime, tous souhaitent que leurs héritiers puissent recevoir le maximum possible de leur patrimoine. Et surtout, il faut se rappeler qu'il s'agit avant toute chose d'une histoire de cœur, plutôt que d'une histoire de fiscalité. Cela dit, sans prétention aucune en ce qui concerne son rôle, le planificateur financier est en mesure de vous donner un sacré coup de main au moment de faire de bons choix à ce chapitre. Et ça, c'est plutôt une bonne nouvelle, non? ☒