

Le régime de financement d'entreprise assuré



Une solution d'assurance vie qui offre une protection et réduit les sorties de fonds.

Table des matières

Introduction	3
L'occasion à saisir	4
La solution d'assurance vie permanente	5
Considérations fiscales	8
Autres facteurs à prendre en considération	10
Exemple de cas d'assurance vie entière	12
Foire aux questions	15



Introduction

L'assurance vie permanente est un outil de planification souple offrant des composantes d'assurance et de placement. La composante de placement peut être utilisée pour couvrir les coûts futurs de l'assurance, retirée ou empruntée sur la police à une date ultérieure ou mise à profit en cédant la police en échange d'un prêt sur nantissement.

Ce type de produit, combiné à un prêt sur nantissement, peut être structuré de manière à réduire les sorties de fonds nécessaires à l'acquisition de la protection d'assurance requise par vos clients, tout en laissant plus d'argent dans leur entreprise afin qu'ils puissent tirer parti des occasions de croissance. Le régime de financement d'entreprise assuré peut être idéal pour vos clients propriétaires d'entreprise qui veulent se munir d'une protection d'assurance et saisir des occasions d'affaires, mais dont les fonds disponibles ne sont suffisants que pour faire l'un ou l'autre.

Le régime de financement d'entreprise assuré peut aider les propriétaires d'entreprise à obtenir l'assurance dont ils ont besoin tout en ayant une incidence minimale sur les flux de trésorerie, en plus de leur permettre de tirer parti des éléments suivants :

- croissance à imposition différée des dépôts (moins les frais) dans la police¹;
- création d'un actif précieux pouvant servir à remplacer les fonds utilisés pour acquérir une protection d'assurance;
- versement d'une prestation fiscalement avantageuse au décès (le produit de l'assurance moins le prix de base rajusté [PBR] passe par le compte de dividende en capital [CDC])²;
- accès à des fonds pour régler une dette impayée (ces paiements ne réduisent pas le montant du CDC);

- options, selon le régime, donnant accès à des prestations du vivant, y compris des prestations d'invalidité, des avances sur assurance vie en cas de maladie terminale et prestation de décès spéciale au premier décès d'une police d'assurance conjointe dernier décès.

Cette combinaison constitue un puissant outil de planification financière.



Pour vous aider à mieux comprendre les rouages du régime de financement d'entreprise assuré, nous vous conseillons de lire le présent guide et d'utiliser la plus récente version de notre logiciel d'illustration, La Vague, pour vous aider à préparer des propositions personnalisées pour vos clients.

Remarque : Nous vous conseillons de vérifier si les idées que contient le présent guide conviennent à la situation particulière du client. Le présent guide renferme des renseignements de nature générale qui ne doivent en aucun cas être interprétés comme des conseils juridiques ou fiscaux, ou des conseils en matière de financement. Nous vous recommandons, ainsi qu'à vos clients, de consulter d'autres professionnels tels que des juristes, des fiscalistes ou des spécialistes du financement, pour vous assurer que les idées présentées conviennent à la situation de tout particulier pour lequel ce régime est envisagé.

¹ Certaines limites s'appliquent à la croissance à l'abri de l'impôt au sein de la police. Se référer à une illustration pour obtenir une projection de ces montants.

² Basé sur l'interprétation actuelle de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada).



L'occasion à saisir

Bien que la plupart des propriétaires d'entreprise soient conscients des avantages d'une assurance détenue par une société, ils sont nombreux à ne pas comprendre que des produits d'assurance vie permanente, comme l'assurance vie universelle ou l'assurance vie entière, peuvent leur offrir la protection dont ils ont besoin, ainsi qu'un accès à des fonds à des fins d'exploitation.

Parmi vos clients, vous comptez peut-être des propriétaires d'entreprise qui ont besoin d'assurance pour les raisons suivantes :

- financer une convention de rachat entre les actionnaires de l'entreprise;
- couvrir la perte d'un employé clé comme une personne ayant une compétence particulière;
- planifier leur succession et :
 - » payer les impôts qui seront perçus au moment du décès;
 - » offrir une part égale de la succession aux héritiers qui n'ont pas l'intention de faire partie de l'entreprise; ou
 - » laisser de l'argent à un organisme de bienfaisance de leur choix.

Ils possèdent également une entreprise prospère qui pourrait profiter d'occasions de croissance. Le surplus accumulé chaque année a été réinvesti dans l'entreprise et a permis de générer d'excellents rendements. Ils disposent de fonds suffisants pour souscrire l'assurance dont ils ont besoin ou continuer à réinvestir dans leur entreprise. Le défi consiste à savoir comment faire les deux. Pour certains, la réponse pourrait être d'utiliser l'effet de levier.

Marché cible

Idéalement, le régime de financement d'entreprise assuré est destiné aux clients propriétaires d'entreprises qui présentent le profil suivant :

- Ils possèdent une petite société privée sous contrôle canadien (SPCC) et ont besoin d'une protection d'assurance vie et y sont admissibles.
- Ils sont âgés de 45 à 65 ans.
- Ils veulent à la fois se munir d'une protection d'assurance et saisir des occasions d'affaires, mais disposent de flux de trésorerie limités.
- Ils sont admissibles à des prêts de tiers et sont à l'aise d'avoir recours à ce type de prêts dans le cadre de leur modèle d'affaires.
- Leur entreprise prévoit avoir suffisamment de revenus imposables pour utiliser les déductions fiscales générées par la stratégie, les déductions d'intérêts et les déductions de l'assurance cédée en garantie.
- Habituellement, ils sont classés comme ayant une valeur nette élevée ou très élevée.



La solution d'assurance vie permanente

La mise en œuvre de solutions d'assurance comme le régime de financement d'entreprise assuré peut s'avérer complexe. Par conséquent, il est toujours conseillé de consulter une équipe de spécialistes pour vérifier que votre proposition convient aux objectifs financiers de votre client et que vous avez tenu compte de tous les avantages et risques que comporte le régime. Dans bien des cas, cette équipe se composera de vous (le spécialiste d'assurance) ainsi que d'autres professionnels, notamment un avocat, un fiscaliste, un conseiller bancaire et un comptable. Il est donc important d'entretenir des relations de travail solides avec chacun de ces spécialistes pour mettre en œuvre des structures de ce genre.



Vous pouvez suivre les lignes directrices ci-dessous pour instaurer le régime de financement d'entreprise assuré dans le cas où l'entreprise emprunte des fonds :

Étape 1	Déterminez le montant d'assurance vie permanente dont le client a besoin et qu'il peut se permettre de payer.
Étape 2	Collaborez avec votre client pour établir la période de financement souhaitée pour la police. Plus la période est courte, mieux c'est. Produisez l'illustration du régime de financement d'entreprise assuré et passez-la en revue avec le client et les professionnels tiers qu'il a embauchés et qui prendront part au processus. Après avoir convenu que les objectifs et les composantes de la stratégie conviennent au client, passez à l'étape suivante.
Étape 3	Amorcez les discussions avec les prêteurs pour vous assurer que le client est admissible au prêt et au montant requis pour remplacer les liquidités utilisées pour financer la police afin que d'autres besoins d'affaires puissent être comblés. Veillez à ce que le client accepte toutes les modalités proposées.
Étape 4	Ensuite, votre client souscrit une police d'assurance vie entière ou vie universelle (VU) de BMO Assurance et, dans le cas de l'assurance VU, choisit un portefeuille de placements qui convient à ses objectifs à long terme et à sa tolérance au risque.
Étape 5	Une fois la police en vigueur, la facilité de prêt peut être exécutée et la police, cédée en garantie. Des garanties supplémentaires peuvent être requises au cours des premières années, jusqu'à ce que la valeur de la police d'assurance augmente suffisamment pour satisfaire aux exigences de garantie du prêt. L'emprunt peut être effectué en tout temps après l'entrée en vigueur du prêt, en fonction des besoins de l'entreprise. <i>Remarque : Il est très important que les fonds empruntés ne soient pas affectés au paiement des primes d'assurance. Ils doivent servir à financer les besoins de l'entreprise, et non les primes.</i>

La solution d'assurance vie permanente (suite)



Vous pouvez suivre les lignes directrices ci-dessous pour instaurer le régime de financement d'entreprise assuré dans le cas où l'entreprise emprunte des fonds :

Étape 6	Lorsque des fonds sont prélevés sur la facilité de prêt, les intérêts sur le prêt peuvent être capitalisés ou financés par d'autres emprunts. Le client peut aussi choisir de verser les intérêts sur le prêt en utilisant d'autres fonds disponibles.
Étape 7	Au décès, si le prêt n'a pas été remboursé au sein de l'entreprise, celle-ci peut le rembourser grâce à la prestation de décès non imposable prévue par la police, sans incidence sur le CDC. Si le prêt garanti par la police d'assurance d'entreprise est un prêt personnel, la succession de l'actionnaire devra rembourser le prêt en utilisant des fonds reçus de l'entreprise sous forme de dividendes non imposables ou d'autres fonds disponibles. Le fait de ne pas structurer adéquatement le remboursement dans le cadre de scénarios d'emprunt personnel peut entraîner de graves conséquences fiscales, notamment la conversion de la prestation de décès en un avantage imposable pour les actionnaires (voir les considérations fiscales ci-dessous).
Étape 8	Le montant restant de la prestation de décès peut être utilisé pour couvrir le risque d'assurance initialement décelé ou pour distribuer des fonds aux actionnaires de manière avantageuse sur le plan fiscal.

Aperçu du régime de financement d'entreprise assuré lorsque la police est en vigueur



01
L'entreprise souscrit une police d'assurance vie permanente de BMO Assurance et y effectue des paiements de primes.



02
La politique est cédée en garantie et la facilité de prêt est établie (une garantie supplémentaire peut être requise au cours des premières années).



03
Le prêteur avance les fonds à l'entreprise et le produit est investi dans les activités de celle-ci.



04
L'entreprise effectue des **versements d'intérêts**.

Aperçu du régime de financement d'entreprise assuré au décès



01
Une demande de règlement est déposée et l'assureur rembourse le cessionnaire en garantie.



02
L'assureur verse le reste de la prestation de décès à l'entreprise et dans le compte de dividende en capital ouvert*.




03
Les prestations de décès nettes peuvent être **distribuées aux actionnaires**. Si les dividendes sont versés en capital, les montants peuvent être non imposables.

Remarque : L'emprunt personnel garanti par la police d'assurance d'entreprise est également possible, mais il suppose une structure et des considérations fiscales différentes.

* Compte de dividende en capital (CDC) = Prestation de décès moins le prix de base rajusté (PBR). Le montant du CDC au moment du décès ne sera pas réduit en fonction du remboursement du prêt.

Le résultat

Grâce au régime de financement d'entreprise assuré de BMO Assurance, votre client profitera des avantages suivants³:

 Avantages	
De la police d'assurance	De la marge de crédit ou du prêt établi auprès d'un tiers (si le client l'utilise)
<ul style="list-style-type: none">• L'entreprise est protégée par l'avantageuse police d'assurance vie permanente dont elle a besoin.• Les dépôts effectués à l'égard de la police croissent à l'abri de l'impôt (jusqu'au montant maximal permis en vertu de la <i>Loi de l'impôt sur le revenu</i>).• La prestation de décès est versée à l'entreprise en franchise d'impôt, ce qui crée un crédit dans le compte de dividende en capital (CDC) correspondant à la somme excédant le prix de base rajusté de la police. Le solde du CDC n'est pas affecté si la prestation de décès est affectée au remboursement du prêt.	<ul style="list-style-type: none">• La valeur de rachat de la police est cédée en nantissement d'un prêt, lequel prend habituellement la forme d'une marge de crédit qui peut remplacer les fonds utilisés pour souscrire l'assurance. Ces fonds peuvent être réinvestis dans l'entreprise afin de saisir des occasions d'affaires.• Selon l'entente conclue avec le prêteur, les versements de capital et d'intérêts peuvent être capitalisés ou financés par d'autres emprunts. Par conséquent, aucun versement applicable au remboursement du prêt ne peut être exigé avant le décès, moment où la prestation de décès non imposable est utilisée pour ce remboursement.• Les frais d'intérêts et une partie de la prime peuvent être admissibles en tant que frais déductibles d'impôt s'ils sont réinvestis dans l'entreprise pour produire un revenu. Toutefois, il est préférable de consulter votre équipe de professionnels pour vous assurer que cette démarche convient à la situation particulière de votre client et déterminer le montant qui peut être déduit.

Le régime de financement d'entreprise assuré convient-il à vos clients?

Au moment d'évaluer si vous devez recommander le régime de financement d'entreprise assuré à l'un de vos clients, nous vous suggérons d'examiner la liste de vérification suivante pour voir si le régime convient à ses besoins particuliers.

- Votre client propriétaire d'entreprise a-t-il besoin d'une assurance vie permanente pour protéger ses intérêts?
- Les personnes à assurer associées à l'entreprise seront-elles admissibles à l'assurance vie?
- L'entreprise présente-t-elle plusieurs besoins (assurance et croissance), mais seulement le capital interne suffisant pour en combler un seul?
- L'entreprise possède-t-elle des actifs qui pourraient être cédés en garantie pendant un certain temps?
- Votre client est-il à l'aise d'avoir des dettes maintenant et après avoir pris sa retraite?
- Les relations bancaires et les antécédents de crédit de votre client sont-ils excellents?
- Son entreprise générera-t-elle suffisamment de revenus imposables pour utiliser les déductions fiscales comprises dans la stratégie (intérêts et une partie des primes)?

Si votre client répond « Oui » à ces questions, alors le régime de financement d'entreprise assuré pourrait être tout indiqué dans son cas.

³ D'après les règlements applicables en vigueur au moment de la rédaction du présent guide.



Considérations fiscales

La présente section renferme des renseignements de nature générale qui ne doivent en aucun cas être interprétés comme des conseils juridiques ou fiscaux. Les commentaires sont fournis uniquement comme points de discussion pour vous et vos clients aux fins de vérification avec leur équipe de professionnels, y compris des spécialistes juridiques et fiscaux.

Structuration des conventions de prêt auprès d'un tiers pour les propriétaires d'entreprise

Si la police d'assurance est utilisée, il est primordial de structurer le prêt adéquatement pour réussir la mise en œuvre du régime de financement d'entreprise assuré. L'entreprise (scénario habituel) ou le propriétaire d'entreprise peut obtenir un prêt en cédant la police en garantie. Cependant, vous devriez tenir compte des renseignements suivants :

Si le prêt est obtenu par l'entreprise	Si le prêt est obtenu par l'actionnaire ou le propriétaire d'entreprise en cédant en garantie la police détenue par l'entreprise
<ul style="list-style-type: none">• La police est cédée en garantie au prêteur tiers et peut devoir être assortie d'une garantie supplémentaire pendant un certain nombre d'années. Les prêts sont accordés à l'entreprise.• L'entreprise doit utiliser les fonds empruntés à des fins commerciales, car il doit y avoir un lien direct entre cet emprunt et ses activités.• Au décès de la personne assurée, la prestation d'assurance vie sert à rembourser le solde impayé du prêt et les intérêts. Toute somme résiduelle est versée en franchise d'impôt à l'entreprise désignée comme la bénéficiaire.• Le montant de la prestation de décès excédant le prix de base rajusté (PBR) de la police crée un crédit au compte de dividende en capital (CDC). Ce crédit n'est pas touché si les fonds servent à rembourser le prêt.• L'entreprise peut choisir de verser aux actionnaires inscrits un montant pouvant atteindre le solde du CDC et ce montant peut être non imposable.	<ul style="list-style-type: none">• L'actionnaire cède la police de l'entreprise en garantie, et le produit du prêt lui est versé directement.• Si l'actionnaire contracte le prêt personnellement, le prêt pourrait être traité comme un avantage imposable du vivant de l'actionnaire. Pour réduire les risques de cette éventualité, l'actionnaire pourrait envisager de verser une commission de garantie à l'entreprise.• À son décès, la prestation de décès doit d'abord être versée à l'entreprise, ce qui crée un solde au CDC (le prêteur doit être d'accord et demandera peut-être une garantie supplémentaire). Un montant correspondant au prêt en cours pourrait être transféré à la succession de l'actionnaire sous forme de dividende non imposable. La succession de l'actionnaire servirait à rembourser le solde impayé du prêt au moyen du dividende. Tout montant résiduel de la prestation de décès pourrait également être distribué aux actionnaires inscrits en franchise d'impôt.• Le processus de remboursement du prêt dans le cadre de cette option est plus complexe. Les clients devraient consulter une équipe de professionnels pour déterminer si un avantage imposable sera créé et vérifier que le remboursement du prêt est effectué correctement de façon à réduire au minimum toute retombée fiscale imprévue.

Considérations fiscales (suite)

Solde inutilisé du CDC

Dans bien des cas, un solde considérable du CDC reste inutilisé, car il n'a pas été affecté lorsque les prestations de décès au titre de la police ont été affectées au remboursement du prêt. Si la société dispose d'autres liquidités, celles-ci peuvent être distribuées en franchise d'impôt aux actionnaires canadiens sous forme de dividendes en capital en utilisant le solde inutilisé du CDC en question. Il s'agit d'un avantage supplémentaire qui ferait augmenter la valeur nette de la succession et le taux de rendement interne (TRI) de cette stratégie. Certaines entreprises incluent ce solde dans leurs rapports en supposant que les fonds excédentaires sont toujours disponibles. Si ce n'est pas le cas, la valeur nette de la succession et le TRI seront surévalués. Assurez-vous de savoir où les montants inutilisés du CDC sont indiqués dans les rapports et veillez à ce que le client comprenne les chiffres qui lui sont présentés afin qu'il puisse évaluer le bénéfice ultime qu'il pourrait éventuellement réaliser.

Déduction des frais d'intérêts

Si les fonds sont empruntés par l'entreprise et servent à tirer un revenu de celle-ci ou à remplacer le principal (pour financer un dividende) et que l'assurance vie est exigée comme condition du prêt, les intérêts sur le prêt devraient être déductibles du revenu imposable. De plus, si les intérêts sont déductibles, une partie des primes pourrait également être déductible (cette déduction touchant l'assurance donnée en garantie correspond au montant le moins élevé entre le coût net de l'assurance pure et les primes de la police d'assurance calculé au prorata selon le solde impayé du prêt par rapport au capital assuré de la police).

Si les fonds sont empruntés à titre personnel suivant la cession en garantie de la police détenue par l'entreprise et que le produit du prêt est investi pour produire un revenu, les intérêts pourraient être déductibles du revenu imposable de l'emprunteur.

L'Agence du revenu du Canada (ARC) s'est récemment penchée sur la question de l'admissibilité des frais d'intérêts en tant que frais déductibles. Le fiscaliste, l'avocat et le comptable de votre client devraient déterminer si cette démarche convient à sa situation particulière. La déduction touchant l'assurance donnée en garantie n'est pas offerte dans les cas de financement par emprunt contracté auprès d'un tiers, comme un emprunt personnel (la déduction s'applique uniquement aux titulaires de police). La déduction des intérêts n'est pas offerte lorsque les fonds sont utilisés à des fins personnelles pour financer le style de vie.

Imposition des prêts bancaires

La Règle générale anti-évitement (RGAÉ) interdit les transactions financières qui sont effectuées uniquement pour profiter d'avantages fiscaux. Avec le régime de financement d'entreprise assuré utilisé à des fins commerciales et selon l'interprétation actuelle de la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada, le revenu tiré d'un prêt bancaire est réputé non imposable dans les mains du prestataire. Toutefois, l'ARC pourrait appliquer au prêt la Règle générale anti-évitement et juger que le montant obtenu constitue une avance sur police. Bien qu'une telle interprétation soit contraire à la définition d'une avance sur police, si l'ARC en décidait ainsi, une partie (ou la totalité) du montant du prêt serait imposable à titre de revenu. Vous devez informer vos clients que cette situation pourrait se produire, mais que l'Agence accepte également le fait que les contribuables doivent pouvoir structurer leurs affaires de façon efficace.

La valeur d'une police d'assurance vie permanente dans le cadre d'une entreprise

La valeur de rachat d'une police d'assurance vie est réputée être un actif passif de l'entreprise. Vos clients doivent donc prendre connaissance des renseignements suivants :

- Tout accès direct aux valeurs de la police d'assurance avant le décès entraîne une disposition. Un gain imposable assujéti à une pleine imposition à des taux marginaux pourrait être réalisé. Il s'agirait également d'un revenu passif qui pourrait avoir pour effet de réduire la déduction accordée aux petites entreprises à laquelle l'entreprise a droit.
- En outre, si les actifs passifs représentent une partie importante de la totalité des actifs de l'entreprise (souvent 10 % ou plus), les actionnaires pourraient être inadmissibles à l'exonération sur les gains en capital s'ils se départissent de leurs actions.

Il est généralement recommandé de détenir la police d'assurance en dehors d'une entreprise active si le revenu imposable de l'autre entreprise est suffisant pour compenser les déductions fiscales découlant de ce régime.

Pour obtenir des explications plus détaillées sur ces questions, nous vous conseillons fortement, à vous et à vos clients, de vous adresser à un fiscaliste.



Autres facteurs à prendre en considération

Autres considérations relatives à l'assurance

Au moment de proposer le régime de financement d'entreprise assuré, votre client et vous devriez tenir compte des éléments suivants :

Risque lié à la longévité

Soyez prudent sur le plan des valeurs projetées dans l'illustration que vous présentez à votre client. Si l'espérance de vie de votre client dépasse la projection, il pourrait se voir dans l'obligation de céder d'autres biens en garantie pour maintenir le prêt, continuer à capitaliser le prêt ou obtenir des fonds supplémentaires afin de financer les frais d'intérêts. Autrement, le client pourrait être obligé de rembourser une partie du prêt à partir d'autres fonds afin que le prêt respecte de nouveau les critères d'octroi de crédit. Si d'autres fonds ne sont pas disponibles, la police pourrait devoir être rachetée à sa valeur de rachat. Cette dernière option constituerait une disposition imposable et le titulaire de la police serait assujéti à l'impôt.

Les taux de rendement sur la valeur de rachat de la police et le prêt ne sont pas liés

La croissance de la valeur de rachat n'est pas liée au solde cumulé du prêt, et le taux d'intérêt exigible sur le prêt est négocié entre le client et son prêteur. L'établissement de crédit qui accorde le prêt vérifiera que la valeur de rachat de la police est suffisante pour rembourser le solde impayé du prêt, mais vous devez également veiller à ce que les objectifs du client soient toujours respectés. Les illustrations d'assurance en vigueur constituent un excellent outil pour suivre l'évolution de la situation.

Considérations relatives au crédit*

Les valeurs de police d'assurance ne sont que l'un des aspects à considérer dans le processus de souscription de prêts. Les conseillers qui réussissent dans ce marché sont également familiers avec le processus d'octroi de crédit pour être en mesure d'orienter leur client et de déterminer si cette stratégie lui convient.

L'emprunteur doit soumettre une demande de crédit complète et fournir des renseignements au prêteur au moment de l'émission du prêt et tout au long de sa durée. Les prêteurs demandent souvent les états financiers de l'entreprise, les états financiers personnels et les déclarations de revenus, ainsi que l'illustration de la police d'assurance.

La solvabilité en général et une approche équilibrée de la gestion financière sont des éléments clés pour le prêteur. Ce type de crédit, souvent appelé financement reposant sur l'actif, est spécialisé et n'est pas offert par le réseau de succursales de détail des banques. En général, les prêteurs sont hautement qualifiés et ont reçu une formation sur ce type de crédit dans un bureau de gestion bancaire privée.

Admissibilité

Les emprunteurs admissibles à cette stratégie comprennent les entreprises et les sociétés de personnes canadiennes, ainsi que les contribuables résidant au Canada. Les programmes de crédit comprennent généralement des limites, notamment des montants d'emprunt minimaux et des attentes relatives au déboursement annuel. Le montant de ces prêts de nature

* Les pratiques d'octroi de crédit varient d'un fournisseur à l'autre. Les exigences et les pratiques de crédit de l'institution financière peuvent changer au fil du temps. Rien ne garantit que les modalités de prêt de l'arrangement initial seront les mêmes au moment du renouvellement ou de la nouvelle vérification d'admissibilité. Les commentaires fournis dans cette section sont de nature générale. Votre client doit communiquer avec son prêteur professionnel pour obtenir des renseignements précis sur les prêts offerts, ainsi que sur leurs modalités. Ces lignes directrices visent uniquement à déterminer si ce régime peut être offert à votre client en fonction de sa situation particulière.

Autres facteurs à prendre en considération (suite)

plus complexe a tendance à être plus élevé. Les polices d'assurance admissibles à l'effet de levier comprennent l'assurance vie universelle et l'assurance vie entière.

Type de prêt et options d'intérêt

Les types de prêts offerts peuvent comprendre les marges de crédit, les prêts à vue et les prêts hypothécaires. Les taux d'intérêt comprennent habituellement des options à taux variable ou à taux fixe. Les demandes de capitalisation des intérêts sont examinées au cas par cas, mais les prêteurs préfèrent que le client paie les intérêts exigés et, au besoin, qu'il utilise des emprunts supplémentaires pour couvrir les coûts.

Garantie

La valeur des garanties d'assurance se situe entre 50 % et 100 % de la valeur de rachat de la police, en fonction du type de police et du risque d'investissement sous-jacent.

La valeur des polices d'assurance augmente rapidement au cours de la période de financement des primes, mais il peut s'écouler plusieurs années avant qu'elle soit suffisante pour couvrir les demandes de prêt présentées peu de temps après l'émission de la police. Les prêteurs acceptent d'autres formes de garantie supplémentaire pendant cette période de déficit. La valeur de la garantie de ces autres actifs cédés en nantissement diffère selon leur type. La liste ci-dessous indique la fourchette typique de la valeur attribuée à divers types d'actifs donnés en garantie en plus de la police d'assurance :

- Jusqu'à 80 % de la valeur des résidences principales ou des chalets
- Jusqu'à 95 % de la valeur des obligations gouvernementales ou de sociétés de grande qualité
- Entre 50 % et 75 % de la valeur des actions
- Jusqu'à 60 % de la valeur d'un immeuble commercial

Philosophie de crédit

Au-delà des analyses financières utilisées par les prêteurs pour déterminer l'admissibilité aux prêts, les caractéristiques des emprunteurs sont également très importantes. Pour les entreprises, les prêteurs peuvent se baser sur les paramètres suivants :

- **Moyens financiers** – Analyse financière (ratio de liquidité générale, ratio de liquidité relative, analyse DuPont) et états financiers vérifiés par un CPA
- **Gestion** – Participation dans l'entreprise, plans de relève, forces et faiblesses

- **Marchés** – Taille du secteur d'activité, concurrents et pouvoir des fournisseurs/consommateurs
- **Matériel** – Types de garanties, inventaire/actif de l'entreprise, rentabilité et ratio de rotation

Pour les particuliers, les prêteurs peuvent se baser sur les paramètres suivants :

- **Caractère** – Antécédents de crédit, profil personnel, premières impressions, etc.
- **Capacité** – Rapport d'amortissement total de la dette (RATD), revenu suffisant au remboursement des dettes et capacité de payer
- **Capital** – Que risque de perdre votre client si son entreprise fait faillite?
- **Garantie** – Quel type de bien est donné en garantie en plus de la police d'assurance?
- **Conditions** – Quelles sont les répercussions du secteur ou du marché sur l'entreprise de votre client?

Analyses de crédit

Les prêteurs utilisent un certain nombre d'analyses pour déterminer l'admissibilité aux prêts. Voici trois des outils les plus couramment utilisés :

1. **Cote de crédit** – En règle générale, une cote de 600 ou plus est requise, sans antécédents de faillite, moins de quatre importantes transactions défavorables doivent être inscrites au dossier et aucune transaction défavorable importante ne doit être associée à un prêt hypothécaire récent.
2. **Remboursement total de la dette** – Ce ratio est calculé en divisant les exigences mensuelles totales en matière de service de la dette par le revenu mensuel brut. Il devrait être d'environ 40 % ou moins.
3. **Montant du prêt par rapport à la valeur corporelle nette** – Ce ratio correspond au solde du prêt divisé par la valeur totale des placements. Il est ciblé à moins de 50 %.

Tarifification du programme

La tarification varie souvent en fonction du montant du prêt et comprend habituellement un taux d'intérêt, des frais de demande et des frais de révision.



Exemple de cas d'assurance vie entière

Marsha (45 ans) : Propriétaire d'une entreprise de gestion et de promotion immobilière

Marsha est propriétaire d'une entreprise prospère de gestion et de promotion immobilière. Les importantes occasions de croissance qui se présentent à son entreprise lui procureront d'excellents rendements pendant de nombreuses années. Elle a tendance à saisir ces occasions chaque année en y réinvestissant ses profits. Le revenu d'entreprise tiré des propriétés louées est stable et fiable. Marsha est à l'aise avec l'endettement alors qu'elle tire parti de chaque nouveau projet.

Marsha se rend compte qu'elle a besoin d'une assurance vie aux fins de planification successorale. Elle peut mettre de côté 3 000 000 \$ (échelonnés sur 10 ans), mais cela l'empêcherait de saisir d'autres occasions d'affaires. Par conséquent, elle a besoin d'une solution qui lui procure des liquidités tout en préservant son capital. Elle préfère un régime d'assurance qui nécessite une gestion minimale et offre de solides garanties.

Solution : Le régime de financement d'entreprise assuré

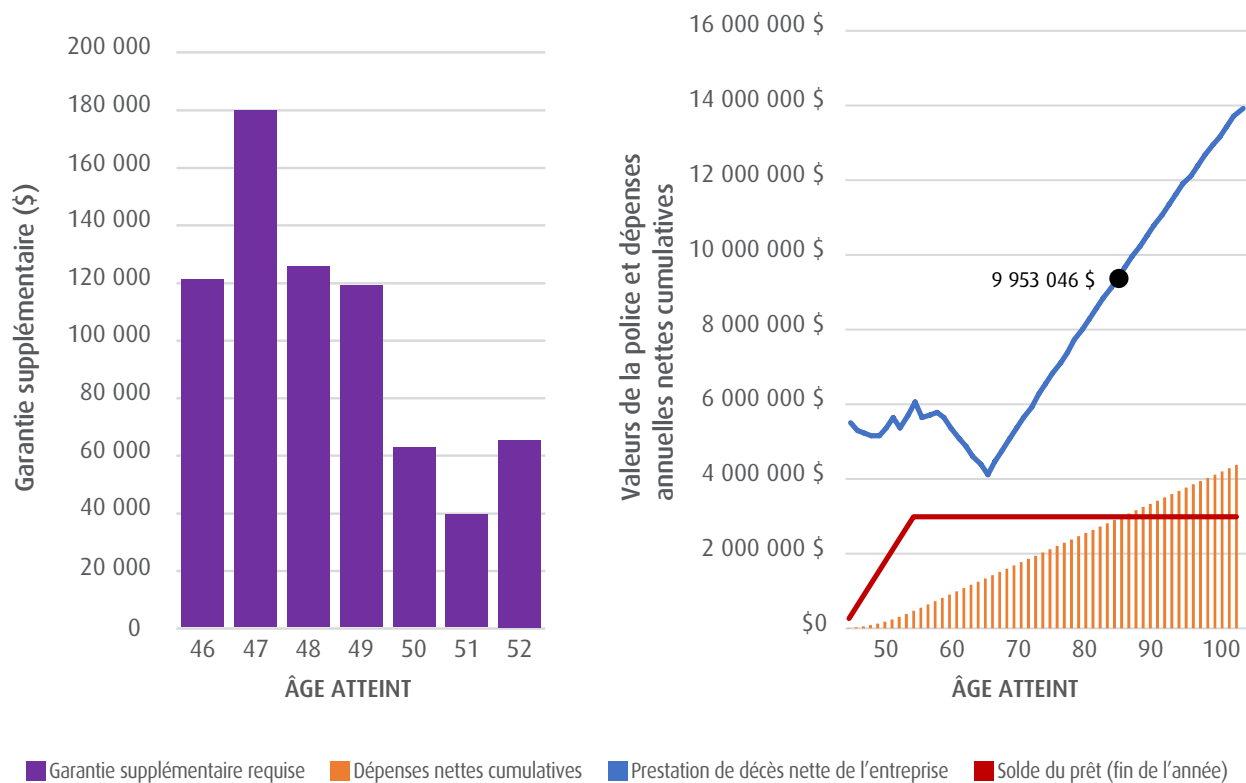
Assurée	Femme non fumeuse, 45 ans
Type de couverture :	Individuelle
Objectif	Exigence minimale en matière de garantie avec valeur concurrentielle de la succession selon l'espérance de vie
Hypothèses	<ul style="list-style-type: none">• Vie entière Prospérité Accélérée de BMO Assurance• Prime annuelle : 300 000 \$ x 10 ans• Taux d'illustration : 4,50 %• Taux du prêt : 5,50 %

Exemple de cas d'assurance vie entière (suite)

Les résultats prévus pour Marsha sont présentés dans le tableau et le graphique ci-dessous :

Âge	Dépenses nettes cumulatives*	Régime de financement d'entreprise assuré Valeur nette de la succession	Valeur nette de la succession pour le placement de rechange**	Avantage de l'assurance	Taux de rendement interne ⁴	Taux de rendement équivalent ⁴
55	443 472 \$	6 046 615 \$	255 822 \$	5 790 793 \$	59,9 %	119,4 %
80	2 498 959 \$	8 546 886 \$	1 847 595 \$	6 699 291 \$	6,9 %	13,7 %
85	2 910 057 \$	9 953 046 \$	2 271 491 \$	7 681 555 \$	5,9 %	11,8 %
90	3 321 154 \$	11 323 481 \$	2 739 350 \$	8 584 131 \$	5,2 %	10,3 %

Garantie supplémentaire VS valeurs de la police, dépenses nettes cumulatives, solde du prêt



* Primes et intérêts moins retenues d'impôt.

** En supposant que le rendement de tous les titres à revenu fixe sera de 4 %.

⁴ Taux de rendement interne : taux de rendement interne obtenu sur la prestation de décès totale. Taux de rendement équivalent : taux de rendement équivalent requis sur un portefeuille de placements imposables.

Exemple de cas d'assurance vie entière (suite)

Le résultat:

- Les dépenses nettes de Marsha s'élevaient à seulement 443 472 \$ sur une période de dix ans.
- Marsha a été en mesure de saisir les occasions d'affaires qui se présentaient et de répondre à ses besoins en matière d'assurance.
- Si elle décédait à 85 ans, il resterait 9 953 046 \$ à sa succession (même après le remboursement du solde impayé du prêt). Cela se traduit par un taux de rendement interne de 5,9 % ou un taux de rendement équivalent de 11,8 %.
- La succession de Marsha ne rapporterait que 2 271 491 \$ après son décès si elle optait pour le placement de rechange. Il s'agit d'un montant inférieur de 7 681 555 \$ à celui prévu dans le cadre du régime de financement d'entreprise assuré.
- De plus, le bilan de l'entreprise de Marsha affiche un montant inutilisé du CDC de 2 125 893 \$, qui peut être affecté au versement des bénéfices futurs aux actionnaires à l'abri de l'impôt.

Solution alternative : Financement des frais d'intérêts

Si Marsha voulait réduire les liquidités nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie, elle pourrait obtenir du financement pour couvrir les frais d'intérêts plutôt que de les payer chaque année. Cela réduirait les dépenses nettes cumulatives, mais aussi la prestation de décès nette de l'entreprise.

Le tableau ci-dessous présente l'incidence du financement sur les dépenses et les prestations de décès nettes dans cette situation :

Âge	Dépenses nettes cumulatives*		Valeur nette de la succession du régime	
	Sans financement	Avec financement	Sans financement	Avec financement
55	443 472 \$	361 252 \$	6 046 615 \$	6 046 615 \$
80	2 498 959 \$	563 064 \$	8 546 886 \$	6 660 369 \$
85	2 910 057 \$	563 064 \$	9 953 046 \$	7 493 538 \$
90	3 321 154 \$	563 064 \$	11 323 481 \$	8 223 793 \$

Remarque : Cet exemple est basé sur une police du régime Vie entière Prospérité Accélérée de BMO Assurance avec option 20 primes et paiement additionnel maximal et ne présente que des résultats futurs projetés en fonction d'un ensemble d'hypothèses qui varieront au fil du temps. Les résultats réels affichés ne sont pas garantis et fluctueront. Source : La Vague 45.0.



Foire aux questions

La présente section renferme des renseignements de nature générale qui ne doivent en aucun cas être interprétés comme des conseils juridiques ou fiscaux, ou des conseils en matière de financement. Les commentaires sont fournis uniquement comme points de discussion pour vous et vos clients aux fins de vérification avec leur équipe de professionnels, y compris des spécialistes juridiques et fiscaux, ainsi que des professionnels en financement.

Q 1

Au moment de présenter le régime de financement d'entreprise assuré, quels sont les risques dont il faudrait discuter avec mon client?

i. Écart de taux d'intérêt

L'écart entre le taux d'intérêt crédité dans la police et le taux d'intérêt exigible sur le prêt bancaire est d'une importance cruciale et devrait être établi avec prudence, compte tenu de la nature à long terme du régime. Même si les taux d'intérêt absolus des deux produits seront sûrement différents de ceux de l'illustration, si l'écart ne varie pas beaucoup, la solution ne devrait pas être touchée de manière significative par de tels changements. Idéalement, il faudrait préparer plusieurs illustrations pour faire voir au client les répercussions de telles fluctuations de taux.

ii. Risque de financement

Si le client ne finance pas la police de la façon décrite précédemment, il est possible qu'elle ne puisse pas fournir la valeur de garantie nécessaire au maintien de cette stratégie. De plus, si les modalités de financement des primes de la police manquent de souplesse, la police risque de tomber en déchéance et la structure, de s'effondrer.

iii. Espérance de vie au-delà de l'âge utilisé pour la projection

La possibilité (et les conséquences) que l'espérance de vie de la personne assurée dépasse les valeurs projetées (c.-à-d. l'année au cours de laquelle le ratio prêt-valeur de rachat prévu dépasse la limite de crédit du prêteur indiquée dans l'illustration) pourrait se traduire par l'obligation de céder d'autres biens ou de

rembourser le prêt pour que les limites de crédit soient respectées. Cette situation se produit habituellement lorsque le client atteint un âge avancé, au moment où sa capacité de dégager des valeurs supplémentaires ou d'obtenir d'autres fonds est limitée. Pour atténuer ce risque, vous devriez toujours viser à atteindre le ratio maximal prêt-valeur de rachat plusieurs années au-delà de l'espérance de vie prévue.

iv. Déductibilité des intérêts

Les frais d'intérêts des fonds empruntés pourraient ne pas être déductibles ou devenir si élevés que le revenu imposable serait insuffisant pour tirer parti de cette déduction. Même si le revenu est suffisant pour absorber les déductions d'impôt, nous vous suggérons, à vous ainsi qu'à vos clients, de déterminer si ces déductions seront toujours assujetties au taux d'imposition marginal présumé.

v. Disponibilité du prêt

L'entente de prêt n'est finalisée qu'une fois que la police d'assurance est provisionnée et en vigueur. Avant d'engager des fonds dans ce régime, il faut discuter avec un prêteur des modalités du prêt et des critères d'admissibilité. Les clients doivent s'assurer que le prêt sera disponible lorsqu'ils prévoient tirer parti de la police, sinon les fonds qui pourraient être requis à d'autres fins commerciales risquent de ne plus être disponibles. De plus, la plupart des prêteurs ont des exigences à respecter quant aux montants de prêts minimaux avant d'envisager un programme de crédit qui repose sur la constitution d'une garantie sur une police d'assurance vie. Par conséquent, veillez à ce que les montants annuels projetés des prêts répondent aux exigences minimales des prêteurs.

Foire aux questions (suite)

Il est important de noter que le prêt pourrait devoir être renouvelé après un certain temps (p. ex., 5, 7 ou 10 ans). Dans ce cas, il faudrait procéder à un nouveau processus de demande de crédit qui sera assujéti aux nouvelles conditions et exigences bancaires. Il se peut que les modalités et les taux établis auparavant ne soient pas disponibles au moment du renouvellement.

vi. Risques fiscaux

Les clients doivent s'assurer que les montants des intérêts et des garanties d'assurance sont déductibles d'impôt dans leur situation. Les règles fiscales futures pourraient changer et avoir une incidence sur les résultats prévus pour cette stratégie.

vii. Risque de défaut de paiement

Si le client ne respecte pas les modalités du prêt et que la Banque l'oblige à le rembourser, il se peut que la police d'assurance soit résiliée et que toute charge fiscale découlant de cette disposition repose sur le client (même si les fonds sont remis au prêteur).

Q 2

Pourquoi mon client devrait-il opter pour un prêt sur nantissement plutôt que pour une avance sur police?

Les avances sur police peuvent avoir des conséquences fiscales et sont limitées à un pourcentage de la valeur de rachat disponible au moment de l'emprunt. Les prêts sur nantissement n'ont pas d'incidences fiscales lorsque les fonds sont avancés et ils permettent d'emprunter des montants plus importants, pourvu que des garanties supplémentaires soient données en nantissement. Le fait d'avoir une garantie supplémentaire ne change rien aux avances sur police.

Q 3

Quel sera le montant de l'avance sur la police accordé par le prêteur en fonction de la valeur de la police?

Les avances sont généralement limitées à une portion de la valeur de rachat de la police. Selon le type de police et le risque d'investissement sous-jacent, les avances peuvent varier entre 50 % et 100 % de la valeur de rachat. Les prêteurs acceptent habituellement un ratio maximal prêt-valeur de rachat compris entre 90 % et 100 % pour les polices d'assurance vie entière. Dans le cas de polices d'assurance vie universelle, le ratio est compris normalement entre 50 % et 90 % selon les options de placement sous-jacentes sélectionnées par le client dans la police d'assurance vie universelle. Les comptes de titres à revenu fixe comme les comptes à intérêt garanti, le compte indiciel garanti en fonction du marché (CIGM) ou le compte indiciel bonifié (CIB) de BMO Assurance ont tendance à se situer à l'extrémité supérieure de la fourchette, tandis que les

comptes de placement rattachés à des actions se retrouvent à l'extrémité inférieure. *Remarque : Le prêteur déterminera le ratio prêt-valeur de rachat pour chaque cas et n'est pas lié par les exemples proposés dans cette réponse.*

Q 4

Comment le prêteur détermine-t-il la limite de crédit du prêt?

La limite de crédit du prêt correspond généralement au montant des avances demandées par le client au cours des trois à cinq prochaines années. Si le client avait besoin de 300 000 \$ par année pendant cinq ans, la limite de crédit pourrait être établie à 1 500 000 \$. Pour déterminer s'il adhère à une telle stratégie, le prêteur compare habituellement la limite de crédit de 1 500 000 \$ à ses exigences minimales. Les prêteurs peuvent également fixer des montants de déboursements annuels minimaux. Par exemple, ils pourraient vouloir que l'emprunteur retire chaque année au moins 300 000 \$ de la facilité de prêt pendant plusieurs années au lieu de retirer des montants plus importants dans les dernières années pour respecter les exigences de retrait minimal de la facilité.

Q 5

Est-il sage de supposer que le prêteur permettra au client de capitaliser les intérêts sur le prêt?

De nombreux prêteurs délaissent la capitalisation de l'intérêt sur leurs facilités de crédit, car cela peut avoir une incidence sur leur capacité à constater le revenu sur les prêts. Ils préfèrent plutôt que les clients paient les frais d'intérêts chaque année ou empruntent des montants additionnels pour couvrir les frais d'intérêts chaque année. Les clients qui veulent recourir à la capitalisation doivent en discuter pendant la négociation des modalités de leur prêt pour savoir si cette option serait envisageable.

Q 6

Que se passe-t-il si le revenu du client fluctue d'une année à l'autre et diminue à sa retraite?

Cette stratégie suppose que le client gagne des revenus imposables suffisants pour absorber les déductions fiscales prévues chaque année et que le taux d'imposition correspond au taux prévu. Si les revenus ne sont pas suffisants pour absorber les déductions, les flux de trésorerie requis pour maintenir le programme augmenteront. Si le taux d'imposition marginal des clients diminue par rapport à celui pris en compte dans l'illustration, les déductions fiscales ne généreront pas le montant d'épargne prévu. Cela augmentera encore une fois les flux de trésorerie requis au maintien du régime.

Pour nous joindre

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les produits de BMO Assurance, appelez votre agent général, communiquez avec le bureau régional des ventes de BMO Assurance le plus près de chez vous ou composez le 1-877-742-5244.



BMO Société d'assurance-vie, 60 Yonge Street, Toronto (Ontario) M5E 1H5

Région de l'Ontario

1-800-608-7303

Région du Québec et de l'Atlantique

1-866-217-0514

Région Ouest

1-877-877-1272

bmoassurance.com

BMO  **Assurance**

Ici, pour vous.™

À l'usage exclusif des conseillers.

L'information contenue dans la présente publication ne constitue qu'un résumé de nos produits et services. Elle peut fournir des valeurs prévues établies en fonction d'un ensemble d'hypothèses. Les résultats réels ne sont pas garantis et peuvent varier. Veuillez vous reporter au contrat de police d'assurance approprié pour obtenir des précisions sur les modalités, les avantages, les garanties, les exclusions et les restrictions. La police qui a été émise prévaut. Chaque titulaire de police a une situation financière qui lui est propre. Il doit donc obtenir des conseils fiscaux, comptables, juridiques ou autres sur la structure de son assurance, et les suivre s'il les juge appropriés à sa situation. BMO Société d'assurance-vie n'offre pas de tels conseils à ses titulaires de police ni aux conseillers en assurance.

Le contenu de cette présentation provient de sources que nous croyons fiables; nous ne pouvons toutefois pas en garantir l'exactitude.

Assureur : BMO Société d'assurance-vie

MC/MD Marque de commerce/marque de commerce déposée de la Banque de Montréal.

874F (2021/03/29)

03/21-0560