

Réduire les risques pour le propriétaire d'entreprise et sa famille

Des imprévus – comme une maladie, une invalidité ou un décès – peuvent avoir un effet dévastateur sur un propriétaire d'entreprise et sa famille. L'assurance est un élément important d'un plan complet de gestion de patrimoine, et elle protège financièrement les particuliers, leur famille et leur entreprise contre les imprévus. C'est également un outil de gestion des risques dont le propriétaire d'entreprise ou le professionnel constitué en société peut tirer de nombreux avantages, notamment des économies fiscales potentiellement importantes.

Plusieurs stratégies d'assurance peuvent être intégrées dans votre plan de gestion de patrimoine pour majorer votre épargne-retraite, maximiser la valeur de votre succession et vous protéger, vous, votre famille et votre entreprise.

Majorer votre épargne-retraite grâce à la stratégie de retraite axée sur l'assurance pour les entreprises

Si vous êtes un propriétaire d'entreprise ou un professionnel constitué en société, une grande partie de votre valeur nette est probablement liée à votre entreprise. Même si vous avez exploité au maximum les abris fiscaux que propose votre CELI, votre REER ou votre régime de retraite individuel, vous pourriez néanmoins envisager d'autres options pour financer votre retraite en accédant aux fonds accumulés dans votre entreprise. Mettre en œuvre la stratégie de retraite axée sur l'assurance pour les entreprises en souscrivant une police d'assurance vie permanente peut vous aider à atteindre cet objectif tout en profitant de ces principaux avantages :

- Assurance vie
- Croissance à imposition reportée
- Accès en franchise d'impôt à ces fonds à une date ultérieure
- Prestation non imposable pour votre succession

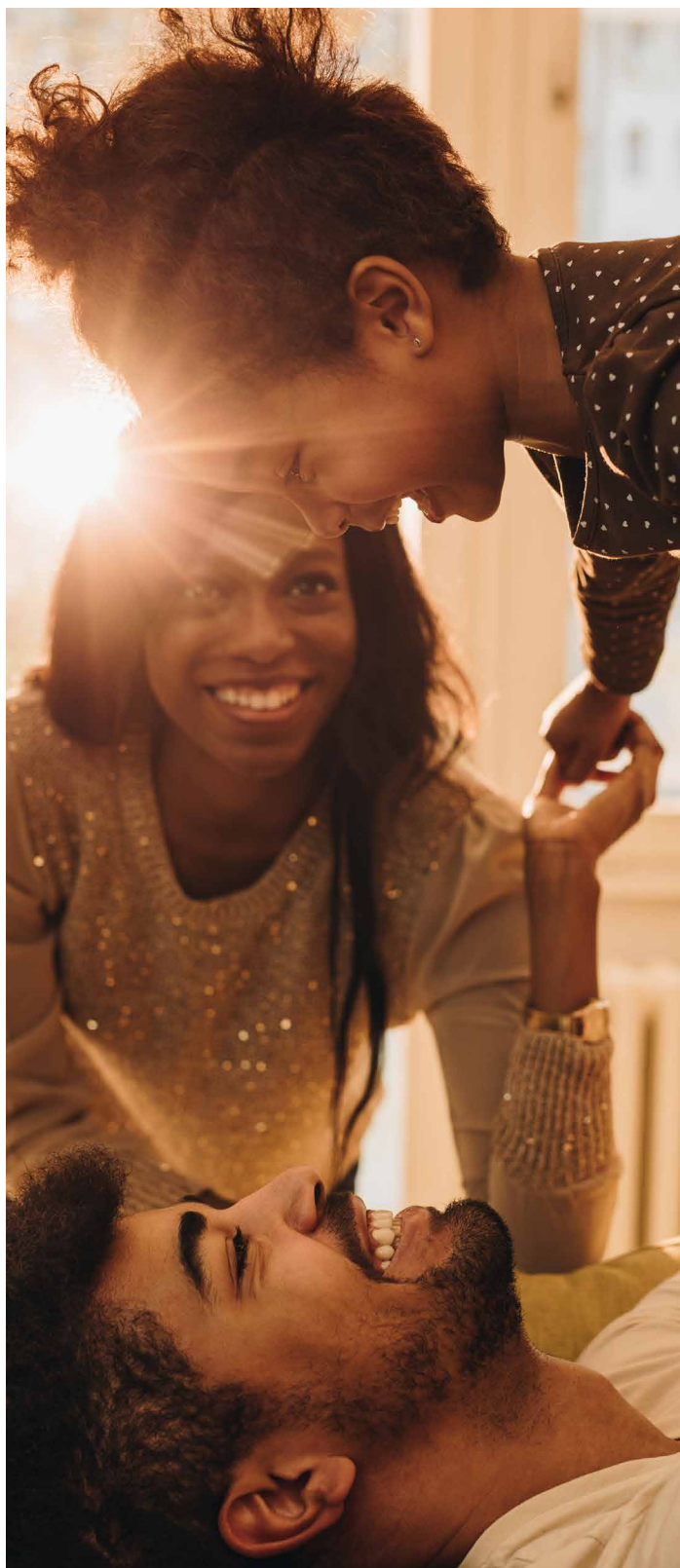
Pour mettre en œuvre la stratégie de retraite axée sur l'assurance pour les entreprises, votre entreprise souscrit une

police d'assurance vie permanente sur votre tête. Les primes sont structurées de façon à constituer une valeur de rachat dans le cadre de la police; ainsi, les revenus des placements demeurent à l'abri de l'impôt jusqu'à leur retrait. Les primes ne sont pas considérées comme un avantage imposable pour les actionnaires si votre entreprise est à la fois le titulaire et le bénéficiaire de la police d'assurance vie.

Au moment de votre retraite, la police d'assurance vie est soumise à un effet de levier pour vous donner accès à sa valeur de rachat. Pour créer cet effet de levier, votre entreprise doit obtenir un prêt ou une marge de crédit dont la garantie sera la valeur de rachat de la police. Les fonds ainsi obtenus permettent de vous verser des dividendes ou des bonis imposables.

Il est possible d'emprunter jusqu'à 90 % de la valeur de rachat de la police. L'entreprise devra payer des intérêts sur le prêt, mais ceux-ci peuvent souvent être couverts par un autre prêt. Le montant total de l'emprunt doit respecter les limites de crédit basées sur la valeur de rachat accumulée dans le cadre de la police pour éviter la résiliation de cette dernière.

Pour que cette stratégie d'assurance soit aussi avantageuse que possible, vous devez la mettre en œuvre bien avant votre retraite afin de constituer une valeur de rachat suffisante pour générer le revenu dont vous aurez besoin.



La stratégie de transfert d'actifs d'une société : un moyen fiscalement efficace de planifier la relève

Un propriétaire d'entreprise laisse souvent l'actif s'accumuler dans son entreprise afin de bénéficier des taux d'imposition moins élevés qui sont consentis aux sociétés. Pour cela, il est souvent surexposé aux placements à revenu fixe. La stratégie de transfert d'actifs d'une société permet de diversifier le portefeuille de votre entreprise sans sacrifier ses liquidités, tout en maximisant la valeur de votre succession. Cette stratégie propose également un instrument flexible pour placer à l'abri de l'impôt tout surplus de trésorerie de votre entreprise.

Votre entreprise souscrit une assurance vie permanente sur votre tête et transfère une partie de ses placements à revenu fixe dans la police d'assurance. Les caractéristiques d'abri fiscal de la police préviennent chaque année l'érosion substantielle de la valeur de ces placements. Lorsque le capital-décès sera finalement versé, l'entreprise le recevra en franchise d'impôt.

Le montant qui excède le prix de base rajusté de la police peut être légué à vos bénéficiaires, exempt d'impôt, par l'intermédiaire du compte de dividende en capital de votre entreprise.

Une protection pour vous, votre famille et votre entreprise

La retraite, la maladie, l'invalidité ou le décès d'un membre essentiel du personnel peut avoir des répercussions majeures sur la continuité de votre entreprise. Plusieurs stratégies d'assurance peuvent simplifier la gestion de tels changements dans votre vie et dans celle de vos associés et de vos employés essentiels.

L'assurance personne-clé est un moyen efficace de se protéger contre la perte d'une personne essentielle au succès de l'entreprise en cas de démission, de décès, de maladie ou d'invalidité. La police doit couvrir la perte financière approximative que subirait l'entreprise si elle perdait cette personne-clé.

Les conventions de rachat entre propriétaires d'entreprise offrent une certaine protection. Advenant le décès ou l'invalidité de votre associé, l'assurance vie est un moyen rentable de financer une convention visant à racheter les actions de ses héritiers. La prime à payer est peu élevée comparativement à la somme forfaitaire qui pourrait être versée aux actionnaires à partir d'un compte de dividende en

capital pour racheter leurs actions. Votre entreprise ne paiera pas d'impôt sur cette somme et vous éviterez d'utiliser votre actif personnel ou votre fonds de commerce pour racheter la part de l'entreprise que votre associé détenait.

Assurance vie

L'assurance vie peut protéger l'entreprise, ses propriétaires et leur famille. Il existe deux types d'assurance vie : temporaire et permanente. Ces deux types de police peuvent être utilisés pour assurer la continuité de votre entreprise et la protection financière de votre famille.

Assurance temporaire

L'assurance temporaire verse une somme forfaitaire non imposable aux bénéficiaires désignés si le décès survient pendant la durée du contrat. Cette somme peut couvrir les frais funéraires et servir à régler des dettes ou un prêt hypothécaire et à remplacer le revenu du défunt. Pour un propriétaire d'entreprise, l'assurance vie temporaire est moins coûteuse que l'assurance vie permanente. Elle permet de réduire la pression exercée sur le capital et assure à l'entreprise d'avoir les fonds nécessaires pour poursuivre ses activités si un associé, un employé essentiel ou vous-même décédez subitement. Au moment opportun, vous pouvez la convertir en une assurance permanente offrant une protection viagère, sans avoir à répondre à d'autres questions d'ordre médical. L'assurance temporaire peut être une solution rentable pour financer une convention de rachat.

Assurance permanente

L'assurance permanente – notamment l'assurance vie entière ou vie universelle – offre une protection viagère, pourvu que les primes soient payées. Elle peut être utilisée pour préserver la succession, planifier la relève, majorer le revenu de retraite, réduire le fardeau fiscal et payer les derniers impôts et les frais de règlement de la succession.

Les primes d'une assurance vie permanente sont initialement plus élevées que celles d'une assurance temporaire, mais en général, elles n'augmentent pas avec l'âge ni lorsque votre état de santé change. À l'assurance vie peut s'ajouter un volet de placement.

L'assurance permanente est un élément clé de la stratégie de retraite axée sur l'assurance pour les entreprises et de la stratégie de transfert d'actifs d'une société, abordées précédemment.

Assurance en cas de maladie grave ou d'invalidité

Vos associés, vos employés essentiels et vous fournissez une contribution importante à votre entreprise. Qu'arriverait-il si l'un de vous était incapable de travailler en cas de maladie grave ou d'invalidité? Un tel événement malheureux pourrait avoir de graves répercussions sur vos revenus et votre entreprise.

L'assurance invalidité est conçue pour atténuer ce risque en soutenant votre entreprise financièrement lorsqu'un associé ou vous ne pouvez plus travailler ou exercer vos fonctions à cause d'une maladie ou d'une blessure. Dans ce cas, vous recevriez des prestations mensuelles après une période d'attente.

L'assurance maladies graves verse une somme forfaitaire à la suite du diagnostic d'une maladie qui figure dans une liste précise, comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral. Une fois approuvée, cette prestation forfaitaire non imposable peut servir à rembourser votre prêt hypothécaire, à fournir un supplément de revenu à votre conjoint ou partenaire qui doit s'absenter du travail pour s'occuper de vous, à couvrir le coût d'un traitement médical spécialisé ou à dégager des fonds pour assurer la poursuite des activités de votre entreprise pendant votre rétablissement. La réception de cette somme forfaitaire n'influe pas sur l'admissibilité à d'autres prestations d'invalidité de régimes d'assurance maladie d'entreprise ou du gouvernement.

Pour un propriétaire d'entreprise, une police d'assurance invalidité ou maladies graves pourrait couvrir les frais généraux liés à l'exploitation de l'entreprise et l'aider à payer certains frais comme les loyers et le salaire de ses employés. Une telle police peut également lui servir à financer une convention de rachat. Ces deux types de police forment un filet de sécurité qui vous permet de vous concentrer sur votre santé pendant que votre entreprise poursuit ses activités, sans perturber vos autres placements et objectifs.

Peu importe votre âge ou l'étape de la vie où vous vous trouvez, l'assurance devrait faire partie de vos plans de gestion du patrimoine.

Conclusion

Vous avez travaillé fort pour bâtir votre entreprise, mais un imprévu – comme une maladie, une invalidité ou un décès – peut avoir un effet dévastateur sur vous, votre famille et votre entreprise. Il est important de vous préparer aux imprévus afin d'assurer le rétablissement de la situation et la continuité de l'entreprise.

Peu importe votre âge ou l'étape de la vie où vous vous trouvez, l'assurance devrait faire partie de vos plans de gestion du patrimoine. En plus de vous protéger contre des événements qui pourraient changer votre vie, l'assurance permet de profiter de stratégies fiscalement intéressantes pour votre entreprise et votre retraite. Adressez-vous à votre professionnel en services financiers de BMO pour évaluer vos besoins personnels et ceux de votre entreprise en matière d'assurance.

BMO  **Gestion de patrimoine**
Ici, pour vous.^{MC}

Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exhaustivité ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement, et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Services financiers Inc.

^{MC} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction du document, sous quelque forme que ce soit, ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication, est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.