



GESTION DE PATRIMOINE

Assante®

Soyez bien conseillé.

> Le rôle de l'assurance dans la planification du patrimoine

Des solutions d'assurance pour le financement
d'une convention de rachat d'actions

Des solutions d'assurance pour le financement d'une convention de rachat d'actions

L'avenir de votre entreprise nécessite que tous les copropriétaires apportent les mêmes contributions à l'avenir qu'aujourd'hui. Le risque est que des problèmes de santé ou personnels surviennent, empêchant de telles contributions et menaçant le succès de votre entreprise. Heureusement, c'est un risque que vous pouvez gérer grâce à une planification adéquate que vous pouvez faire dès maintenant.

Avez-vous protégé votre entreprise advenant le départ d'un copropriétaire?

Lorsque votre entreprise fonctionne de manière fluide et fructueuse, il est facile de supposer que vous et vos copropriétaires continuerez à gérer l'entreprise dans l'avenir. Cependant, chaque année au Canada, des centaines d'entreprises doivent affronter les défis inhérents au départ de l'un des copropriétaires.

Les situations les plus courantes entraînant le départ d'un copropriétaire comprennent :

- > Le copropriétaire souffre d'une invalidité de longue durée
- > Le copropriétaire tombe gravement malade
- > Le décès prématuré d'un copropriétaire
- > Le divorce du copropriétaire, dans le cas où le conjoint ou la conjointe a droit à une participation dans l'entreprise
- > L'insolvabilité personnelle d'un copropriétaire
- > Toute action illégale commise par un copropriétaire
- > Un litige non résolu avec d'autres copropriétaires
- > Le départ à la retraite d'un copropriétaire

Si votre entreprise perd l'un de ses propriétaires, les copropriétaires restants doivent déterminer comment l'entreprise doit poursuivre ses activités. Il est préférable de prendre cette décision bien à l'avance, par le biais d'une convention de rachat.

Comment une convention de rachat protège votre entreprise

Une convention de rachat peut être soit une convention distincte, soit une partie d'un accord global d'actionnaires. Elle a pour but de protéger l'avenir de votre entreprise des conséquences de la perte d'un copropriétaire. La convention couvre votre choix dans des situations courantes entraînant le départ d'un copropriétaire. Très souvent, la mort, l'invalidité et la maladie grave sont considérées comme des situations essentielles contre lesquelles il importe de se protéger.

En vertu de la convention, le ou les copropriétaires restants achèteront la participation du copropriétaire sortant dans l'entreprise. En cas de décès, cela signifie généralement que cette participation est achetée aux héritiers du copropriétaire décédé. Il convient de noter que cet arrangement profite également aux héritiers, car ils ont la garantie d'un acheteur immédiat pour leurs actions. Dans toutes les autres situations couvertes entraînant le départ d'un copropriétaire, la participation dans l'entreprise est achetée au copropriétaire partant.

La convention comprend généralement une formule ou décrit un processus d'évaluation de l'entreprise au moment du rachat.

Avec une convention de rachat, l'entreprise demeure entre les mains des copropriétaires restants.



Pourquoi une convention de rachat est essentielle

Si vous n'avez pas de convention de rachat à l'heure actuelle, pensez aux conséquences en cas de décès prématuré d'un copropriétaire. La participation dans l'entreprise du copropriétaire passera à un ou à plusieurs de ses héritiers bien souvent le conjoint ou la conjointe.

Le ou les propriétaires restants auraient alors cinq possibilités :

- > **Garder les héritiers comme propriétaires de l'entreprise :** Cet arrangement comporte le risque que les héritiers aient de nouvelles idées sur l'exploitation de l'entreprise et que ces idées entrent en conflit avec celles des autres copropriétaires.
- > **Adopter un acheteur extérieur :** Tout d'abord, trouver un acheteur extérieur pour une entreprise comptant peu d'actionnaires est difficile, et vous courez également le risque d'adopter un copropriétaire dont la vision commerciale finit par entrer en conflit avec celle des copropriétaires d'origine.
- > **Vendre aux héritiers :** Cette option existe, mais de nombreux facteurs doivent être parfaitement mis en place : les propriétaires actuels doivent avoir des raisons de vendre, les héritiers doivent être qualifiés pour diriger l'entreprise, et les héritiers doivent disposer de suffisamment de capital pour acquérir la participation de tous les autres copropriétaires de l'entreprise.

- > **Vendre ou liquider l'entreprise :** Le plus souvent, cette option en est une de dernier recours. La vente de l'entreprise à un tiers peut se traduire par une réalisation nettement inférieure à la valeur réelle de l'entreprise, et le produit de la liquidation peut être largement absorbé par les impôts et autres frais de succession.
- > **Racheter la participation des héritiers :** Dans la grande majorité des cas, le rachat de la participation des héritiers est l'option la plus souhaitable. De cette façon, les copropriétaires restants sont libres d'exploiter l'entreprise comme ils le font avec succès depuis des années.

Bien sûr, la méthode préférée dans la plupart des cas est l'option finale, c'est-à-dire le rachat de la participation des héritiers. Toutefois, pour rendre cette option possible, vous devez mettre sur pied un plan convenu, qui est la convention de rachat. Sinon, vous pourriez vous retrouver à envisager l'une des options les moins souhaitables.

Financement de la convention de rachat

La convention de rachat définit les conditions d'achat de la participation dans une entreprise appartenant à un autre copropriétaire; le financement de la convention fournit les ressources financières nécessaires pour que le tout se réalise.

Financement de la convention de rachat avec l'assurance-vie

En cas de décès prématuré d'un copropriétaire, l'assurance-vie est généralement l'instrument de financement de choix pour acheter la participation du copropriétaire décédé dans l'entreprise. Pour en comprendre pleinement les raisons, il est utile d'examiner les solutions de rechange d'achat des actions d'un copropriétaire décédé :

- > **Économies accumulées** : Avec cette stratégie, le capital après impôt est régulièrement investi dans un véhicule générant un revenu imposable. Le problème est que les grosses sommes d'argent requises ne sont pas toujours disponibles et, lorsqu'elles le sont, les propriétaires préfèrent peut-être mettre cet argent au service de la croissance de l'entreprise.
- > **Emprunter des fonds** : Emprunter auprès d'une institution financière peut sembler intéressant, mais ce n'est pas avantageux sur le plan fiscal. Les fonds empruntés doivent être remboursés en dollars après impôt, et les intérêts ne seront pas nécessairement déductibles d'impôt. De plus, l'emprunt peut être problématique si le départ d'un copropriétaire rend l'entreprise moins solvable.
- > **Utilisation d'un billet à ordre** : Un billet à ordre peut être émis pour promettre sans condition de payer les actions du propriétaire décédé. Cependant, le moment venu, cet arrangement peut ne pas être viable pour la succession si des liquidités immédiates sont nécessaires. De plus, le billet doit être payé en dollars après impôt.
- > **Utilisation des revenus de l'entreprise** : Les copropriétaires peuvent recevoir des revenus d'entreprise qu'ils utilisent pour financer l'achat, mais cette méthode nécessite que l'entreprise ait une situation de trésorerie robuste au moment voulu. Et même si le moment est idéal, cela privera l'entreprise de capital et limitera potentiellement sa croissance.
- > **Vendre des éléments d'actif appartenant à l'entreprise** : Lorsque le moment de la vente des actifs repose sur le départ d'un copropriétaire et non sur les conditions du marché, vous courez le risque d'obtenir pour ces actifs une valeur inférieure à leur valeur réelle. Bien entendu, l'entreprise subit également une perte de rendement sur les actifs vendus.
- > **Avantages d'avoir recours à l'assurance-vie** : Lorsque vous avez recours à une assurance-vie pour financer une convention de rachat, vous évitez les principaux écueils des méthodes alternatives décrites ci-dessus et bénéficiez également de plusieurs avantages uniques :
 - *L'assurance-vie est rentable, les primes annuelles ne coûtant qu'une très petite fraction du prix d'achat des actions du copropriétaire pour chaque année où la convention de rachat est en place.*
 - *Le produit de l'assurance étant versé au décès d'un copropriétaire, il est garanti que les liquidités seront disponibles en cas de besoin.*
 - *Vous bénéficiez d'avantages fiscaux avec l'assurance-vie, car certaines polices vous permettent de bénéficier d'un volet d'épargne à l'abri de l'impôt, et toutes les polices versent le produit de l'assurance sans imposition.*
 - *L'assurance-vie est un véhicule flexible, et les polices peuvent être personnalisées pour répondre aux besoins uniques de votre convention de rachat.*



Financement de la convention de rachat avec l'assurance invalidité

La plupart des gens d'affaires n'hésitent pas à utiliser une convention de rachat pour se protéger contre le décès prématuré d'un copropriétaire. Cependant, la protection contre l'invalidité d'un copropriétaire peut être tout aussi importante.

Une invalidité est une maladie ou une blessure qui vous empêche de travailler pendant une période prolongée. Certaines des incapacités les plus courantes sont imputables à des accidents qui entraînent des blessures graves, des maladies psychologiques, des accidents vasculaires cérébraux, des maladies cardiaques et des troubles musculo-squelettiques tels que des problèmes de dos.

Songez à ce qui suit* :

- > Pendant nos années de travail, les possibilités de devenir invalide sont huit fois plus élevées que les possibilités de mourir.
- > Environ la moitié des Canadiens souffriront d'une invalidité pendant leurs années de travail.
- > La majorité de ces invalidités durent en moyenne près de trois ans.
- > Plus important encore, vous devez tenir compte du fait que les personnes qui réintègrent le marché du travail à la suite d'une invalidité ne peuvent pas toujours occuper le même poste qu'elles occupaient avant cette dernière.

Imaginez les conséquences de la perte des services d'un copropriétaire pendant plusieurs années. Si cette personne entretient des relations étroites avec les clients, vous pourriez perdre un ou plusieurs clients. Si le copropriétaire a des liens étroits avec certains employés, vous pourriez perdre du personnel. De plus, la productivité et les revenus en souffriront certainement.

Avec une convention de rachat couvrant l'invalidité et financée à l'aide d'une assurance invalidité, les copropriétaires sains rachètent les parts du copropriétaire invalide. La plupart des polices vous permettent de choisir un rachat qui survient après la première année de l'invalidité ou jusqu'à trois ans après le début de l'invalidité.

Le copropriétaire invalide reçoit des fonds pour sa part de l'entreprise à un moment où il ces fonds sont nécessaires. Et l'entreprise n'est plus entravée par un copropriétaire incapable de contribuer au succès de l'entreprise.

**Tables de morbidité IDA du commissaire et de mortalité SO du commissaire, Society of Actuaries; et table de mortalité générale 86-92 de l'ICA.*

Financement de la convention de rachat avec l'assurance contre les maladies graves

L'assurance contre les maladies graves va de pair avec l'assurance invalidité. Là où l'assurance invalidité couvre les personnes qui ne sont plus en mesure de travailler, l'assurance contre les maladies graves verse une prestation lorsque vous recevez un diagnostic d'une maladie grave, même si vous pouvez toujours vous présenter au travail.

Cette distinction est très importante pour les copropriétaires d'une entreprise. Qu'arrive-t-il à l'entreprise si un copropriétaire souffre d'une maladie grave puis retourne au travail avec des capacités limitées? L'entreprise et le copropriétaire peuvent être mieux préparés lorsque les copropriétaires en bonne santé rachètent la participation du copropriétaire gravement malade dans l'entreprise.

De plus, les risques pour l'entreprise ne se limitent pas à un retour au travail à capacité moindre qu'optimale. Les affaires souffriront pendant que le copropriétaire se rétablit à la maison ou à l'hôpital, et bien sûr, le copropriétaire pourrait ne jamais retourner travailler. Les conséquences possibles comprennent une baisse de la productivité et des revenus, la perte de clients et le roulement du personnel.

Toutes les polices maladies graves couvrent le cancer, les crises cardiaques et les accidents vasculaires cérébraux, et de nombreuses polices couvrent environ 20 autres affections et maladies.

La probabilité de souffrir d'une maladie grave rend ce type d'assurance important pour votre convention de rachat* :

- > Un Canadien sur quatre développera une maladie cardiaque.
- > Un Canadien sur deux recevra un diagnostic de cancer.
- > Environ la moitié de toutes les crises cardiaques touchent des personnes pendant leurs années de travail.
- > En moyenne, un AVC survient toutes les 10 minutes au Canada.

**Fondation des maladies du cœur du Canada, Institut national du cancer du Canada.*

L'entreprise recevra généralement une prestation forfaitaire après la période d'attente de 0 à 90 jours à compter de la date du diagnostic de la maladie grave, laquelle sert à acheter la participation du copropriétaire gravement malade dans l'entreprise.

L'entreprise pourra fonctionner avec des copropriétaires qui travaillent tous à pleine capacité, et le copropriétaire gravement malade recevra des fonds pour sa participation dans l'entreprise à un moment où cela améliorera grandement sa qualité de vie.

Il est extrêmement important de noter que vous pouvez choisir une option qui rembourse les primes. Si une prestation de maladie grave n'a pas été versée après un certain nombre d'années, l'entreprise peut être remboursée pour toutes les primes payées.

L'étape suivante dans l'élaboration d'une convention de rachat assuré

L'élaboration d'une convention de rachat est un processus complexe qui fait appel à tous les copropriétaires, à votre conseiller Assante, aux experts des Services de succession et d'assurances Assante inc., à votre avocat, à votre comptable fiscaliste et à tout autre membre de votre équipe financière. Au moment de la discussion, on commence par déterminer les situations susceptibles d'entraîner le départ d'un copropriétaire que vous souhaitez couvrir dans la convention. Cette discussion mène à la rédaction éventuelle de la convention de rachat.

Quant au financement de la convention avec l'assurance, en faisant une « convention de rachat assurée », votre conseiller Assante passera en revue les différentes méthodes disponibles. Vous en apprendrez davantage sur la méthode croisée, la méthode des billets à ordre et la méthode de rachat d'entreprise.

Cependant, tout commence par un appel à votre conseiller Assante qui entreprendra le processus pour assurer que vous, vos copropriétaires et votre entreprise êtes pleinement protégés contre le départ d'un copropriétaire.



Pour obtenir de plus amples renseignements

Pour de plus amples renseignements ou pour en savoir plus sur les Services de succession et d'assurance Assante Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller Assante ou visiter www.assante.com.

Le présent document est fourni à titre d'information générale et peut faire l'objet de changements sans préavis. Bien que tous les efforts aient été déployés afin de veiller à ce que les renseignements contenus dans ce document proviennent de sources fiables, nous ne pouvons en garantir l'exactitude ni l'exhaustivité. Ce matériel n'est pas destiné à fournir et ne doit pas être interprété comme fournissant des conseils financiers, d'investissement, fiscaux, juridiques ou comptables individuels. Vous devriez consulter votre ou vos conseillers professionnels avant de prendre des décisions basées sur ces renseignements.

Le logo Assante et Gestion de patrimoine Assante sont des marques de commerce de CI Investments Inc., utilisés aux termes d'une licence.

20-08-139920_F (08/20)

