

Le temps de la consolidation

Stratégies visant à assurer votre sécurité financière



Les stratégies dont vous avez besoin pour atteindre vos buts sont aussi individuelles que vous l'êtes. Ainsi, bien que nous ne puissions faire des recommandations précises pour l'instant, nous voulons vous donner un exemple de la façon dont on peut utiliser l'assurance pour gérer les risques, tant sur le plan de la sécurité financière de votre entreprise que sur celui de votre propre sécurité financière, tout en obtenant des occasions de placements assortis d'avantages fiscaux et de gestion de patrimoine.

Un de nos conseillers en sécurité financière¹, à TD Waterhouse[®], a élaboré le scénario d'une entreprise type, qui suit, lequel illustre la façon dont certaines stratégies d'assurance pourraient donner aux propriétaires la tranquillité d'esprit et les outils financiers dont ils ont besoin durant la période de consolidation de leur entreprise. Veuillez vous rappeler qu'il existe une variété d'autres stratégies susceptibles de convenir à votre situation. Nous espérons travailler avec vous à l'élaboration d'un régime adapté à vos besoins et qui vous sera exclusif.

Imaginez la Boutique du bagage des frères Paquet²...

- Cette entreprise fructueuse de détail et de fabrication appartient à trois frères et compte 120 employés.
- Elle est évaluée à 30 millions de dollars et les trois frères en sont les propriétaires à parts égales.
- Âgés de 45, 48 et 52 ans, les frères Paquet ne fument pas et gagnent 300 000 \$ par année chacun.
- La fille de l'un des frères est directrice financière.

Leur situation

Avoirs

Société opérante

Chiffre d'affaires annuel	. . .15 000 000 \$
Écart d'acquisition10 000 000 \$
Immobilisations20 000 000 \$

Société de gestion de portefeuille

Chaque frère détient ses actions dans une société de gestion de portefeuille ayant investi des espèces ou des quasi-espèces dans des titres à revenu fixe.3 000 000 \$
--	-----------------------

- Les frères ont une convention de rachat de parts d'associés fondée sur l'évaluation de 30 millions de dollars, mais ils ne l'ont pas financée.
- La protection des personnes-clés pour les propriétaires et la directrice financière est en vigueur, de même que des polices d'assurance invalidité et en cas de maladies graves pour chaque personne.
- L'entreprise possède un programme d'assurance collective qui offre une assurance médicale, dentaire et invalidité à tous ses employés à temps plein pour améliorer leur moral et réduire la rotation du personnel.

Leurs objectifs

- Au fil des ans, les dividendes de la société opérante «coincés» dans la société de gestion de portefeuille de chaque frère ont atteint 3 millions de dollars chacun. Ni les frères ni la société opérante ont un besoin immédiat de ce surplus. Cependant, leurs sociétés de gestion de portefeuille sont imposées au taux d'imposition des sociétés le plus élevé, et, s'ils sortent l'argent en tant que salaire ou dividendes, ils seront imposés au taux d'imposition des particuliers le plus élevé. Ils veulent trouver des stratégies avantageuses sur le plan fiscal afin de libérer le capital.
- Les frères veulent aussi trouver des stratégies de retraite qui maximiseront leur revenu tout en réduisant au minimum les impôts, dans la mesure du possible.
- Ils s'inquiètent d'avoir remis le financement de leur convention de rachat de parts d'associés et veulent assurer le montant le plus élevé possible des 10 millions de dollars, dans le cas où l'un d'entre eux devait être racheté.



Les recommandations de notre conseiller en sécurité financière³

En guise de première étape d'élaboration d'un régime pour les frères Paquet, notre conseiller en sécurité financière effectuerait un examen global de la situation de l'entreprise et des propriétaires et établirait les fonds disponibles pour de l'assurance. Les frères ont des fonds conjoints d'environ 275 000 \$ par année, en plus du coût des régimes de retraite personnels (200 000 \$ chacun pendant 10 ans) qu'ils peuvent utiliser pour atteindre leurs objectifs.

Après une analyse prudente, notre conseiller recommande une combinaison d'une protection du surplus de l'entreprise, le financement d'une assurance rachat de parts d'associés (incluant une assurance vie, une assurance contre les maladies graves et une assurance invalidité) et des stratégies de retraite des dirigeants pour répondre aux besoins immédiats des propriétaires tout en offrant la souplesse nécessaire à leurs projets d'évolution.

Le tableau suivant résume les divers produits qui peuvent être utilisés lorsque les propriétaires sont en bonne santé afin d'adopter ces stratégies. Sur la page suivante, on trouve la répartition des fonds disponibles parmi les produits spécifiques choisis, puis un aperçu des détails des couvertures ainsi qu'une justification pour chaque recommandation.

OPTIONS DE PROTECTION DU SURPLUS DE L'ENTREPRISE

Assurance vie universelle

- Combine une prestation de décès et des occasions de placement assorties d'avantages fiscaux.
- Le surplus augmente libre d'impôt dans la police. Au décès du propriétaire assuré, l'entreprise reçoit une prestation de décès non imposable, laquelle, moins le prix de base rajusté, est créditée au compte de dividende en capital et peut être payée libre d'impôt aux actionnaires résidents canadiens (les héritiers).

Assurance vie entière

- Demeure en vigueur pendant toute la vie de l'assuré et offre un accroissement de la valeur de rachat assorti d'avantages fiscaux.
- L'élément placement est géré de façon professionnelle.
- Niveau de prime garanti et prestation de décès minimale.

OPTIONS DE FINANCEMENT D'ASSURANCE RACHAT DE PARTS D'ASSOCIÉS

Assurance vie temporaire

- Offre une prestation de décès non imposable pendant un nombre déterminé d'années (p. ex., durée de 10 ans) ou jusqu'à ce que l'assuré atteigne un âge précis.
- Offre un montant de couverture assez important pour une prime relativement peu élevée.
- En général, le coût de la couverture demeure inchangé pendant la durée prévue, et la police peut être prolongée ou convertie en une protection permanente sans preuve de santé.

Assurance rachat de parts d'associés en cas d'invalidité

- Fournit un paiement forfaitaire après qu'un assuré est entièrement invalide et de façon permanente au cours d'une période établie.

Assurance contre les maladies graves

- Fournit un paiement forfaitaire si un assuré reçoit un diagnostic de problème médical, tel qu'une crise cardiaque, un cancer ou un accident vasculaire cérébral.

- Les prestations ne dépendent pas du fait que l'assuré soit totalement invalide et de façon permanente. (Même si le propriétaire atteint d'une maladie grave pouvait retourner au travail, il serait sans doute préférable pour tous les intéressés qu'il ne le fasse pas.)

OPTIONS DE RETRAITE DES DIRIGEANTS

Régime de retraite individuel

- Un régime de retraite à prestations déterminées conçu pour une personne.
- Étant donné que le financement de cette prestation est déterminé de manière actuarielle, il peut permettre aux salariés à revenu élevé (de 40 ans et plus) d'accumuler de façon marquée un capital supérieur à ce qui serait possible dans un RER ou un régime à cotisations déterminées.
- Le revenu de retraite est fondé sur une formule de revenu de préretraite et une stratégie de transfert du patrimoine des biens est aussi possible.

Régime de retraite assuré

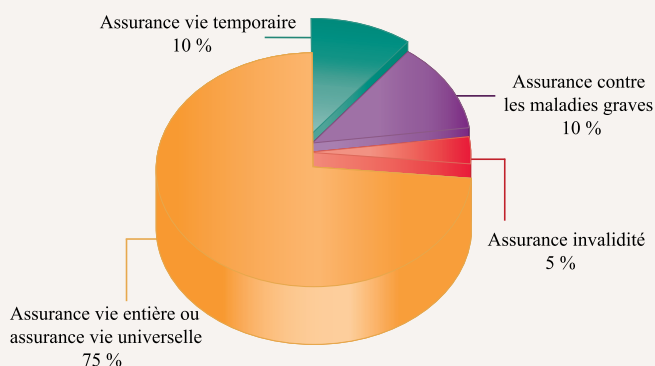
- Combine les prestations assorties d'avantages fiscaux d'une police d'assurance vie exonérée (soit une assurance vie universelle ou assurance vie entière) et de futures rentrées éventuelles libres d'impôt.
- La valeur de la police est maximisée à la préretraite. Lorsqu'on a besoin d'un revenu de retraite, on se sert de la police comme garantie d'un prêt bancaire. Le prêt est à intérêt différé et, au décès, la prestation libre d'impôt sert à rembourser le prêt tandis que le solde est versé aux bénéficiaires.

Convention de retraite

- Un régime de retraite spécial non enregistré qu'une entreprise peut établir afin de compléter le revenu des personnes dont le revenu d'emploi est supérieur à un certain seuil.
- Ce régime est régi par une législation fédérale afin de s'assurer que le capital accumulé est destiné à un revenu de retraite.
- Généralement, les avantages fiscaux sont importants si l'élément placement fait partie d'une police d'assurance vie exonérée (soit une assurance universelle ou assurance vie entière).

Répartition des fonds

Le tableau qui suit illustre la répartition approximative des fonds⁴ disponibles pour atteindre les objectifs des propriétaires de l'entreprise. Ces fonds s'ajoutent aux primes d'assurance des personnes-clés et d'assurance collective qui existent déjà.



Couverture recommandée

Type de couverture	Montant de la couverture pour chaque propriétaire	Justification
<p>Assurance vie temporaire (durée de 20 ans)</p> <p>Titulaire : société de gestion de portefeuille ou société opérante⁵</p> <p>Bénéficiaire : Propriétaire</p>	10 000 000 \$ par personne	Il s'agit du financement de la prestation de décès pour la convention de rachat de parts d'associés des frères et permettant à la société de racheter les actions de la succession du défunt. La couverture pourrait être soit une assurance temporaire individuelle ou un ou plusieurs avenants temporaires à des polices d'assurance permanentes.
<p>Assurance invalidité (Versement forfaitaire après 1 an d'invalidité – Remboursement de prime après 20 ans)</p> <p>Titulaire : société de gestion de portefeuille ou société opérante⁵</p> <p>Bénéficiaire : Propriétaire</p>	1 000 000 \$ par personne	La convention de rachat de parts d'associés des frères contient une clause en cas d'invalidité en reconnaissance du fait qu'une invalidité permanente touchant l'un deux pourrait compromettre gravement l'entreprise. La couverture maximale actuellement offerte au Canada est de 1 million \$. Ils ont établi un fonds distinct pour fournir le reste du financement nécessaire.
<p>Assurance contre les maladies graves (Remboursement de prime après 20 ans)</p> <p>Titulaire : société de gestion de portefeuille ou société opérante⁵</p> <p>Bénéficiaire : Propriétaire</p>	2 000 000 \$ par personne	Cette couverture est le troisième élément du financement de la convention de rachat de parts d'associés des frères et la prestation maximale offerte présentement est de 2 millions \$. L'entreprise titulaire peut annuler la police après 20 ans et recevoir un remboursement de toutes les primes qu'elle a versées. À l'instar de l'assurance invalidité, ce fonds distinct fournira le reste du financement.
<p>Assurance permanente (Assurance vie universelle ou vie entière)</p> <p>Titulaire : société de gestion de portefeuille</p> <p>Bénéficiaire : société de gestion de portefeuille</p>	Chaque société de gestion de portefeuille déposerait 200 000 \$ par année pendant 10 ans. Le dépôt total de 2 millions de dollars générerait des prestations de retraite individuelles d'environ 200 000 \$ après impôt ou les deux tiers de leur salaire actuel.	<p>Une assurance permanente financée de cette façon protège le surplus de capital dans chaque société de gestion de portefeuille, permettant à l'argent de fructifier libre d'impôt. C'est aussi une façon très efficace d'accumuler un capital qui peut être transféré puis servir de garantie d'emprunt pour fournir un revenu de retraite libre d'impôt, et retiré ou accessible par des prêts sur contrat d'assurance. En outre, toute réserve non utilisée pendant la retraite sera déposée dans chaque compte de dividende en capital de la société de gestion de portefeuille (moins le coût de base rajusté) afin d'être distribuée libre d'impôt à la succession du frère décédé.</p> <p>Pour maintenir une certaine souplesse, les sociétés de gestion de portefeuille ont retenu au moins 1 million de dollars pour les salaires, les dividendes, les primes d'assurance ou les fonds destinés à la société opérante.</p>

Assurez votre bien-être financier

En qualité de client de TD Waterhouse, vous avez accès à une équipe exceptionnelle de professionnels des domaines bancaire, immobilier, fiduciaire, de l'assurance et des placements qui collaborent à l'offre de solutions perfectionnées en matière de gestion du patrimoine. En tant que partie intégrante de cette équipe, votre conseiller en sécurité financière est un spécialiste objectif, qui a été formé avec soin pour offrir une stratégie sur mesure à l'aide de produits d'assurance d'une variété de chefs de file en matière d'assurance.

Protégez vos objectifs d'affaires et vos objectifs personnels ainsi que le bien-être de votre famille. Découvrez les recommandations en matière de stratégie spécifique que votre conseiller vous suggérera pour votre situation particulière.

Nous serons heureux de pouvoir vous être utiles.

¹ Les conseillers en sécurité financière TD Waterhouse sont des agents d'assurance autorisés de Services d'assurance TD Waterhouse Inc. Ils offrent des produits d'assurance d'une variété de chefs de file en matière d'assurance.

² Les entreprises, les personnes et les situations décrites ici sont fictives. Les étapes de vie sont présentées à titre d'exemples seulement et ne visent pas à refléter toutes les étapes ou stratégies offertes aux clients. Ces exemples ont pour but d'aider les clients à établir leurs besoins. Même si les hypothèses et les valeurs utilisées dans ces exemples étaient raisonnables au moment de leur préparation, en utilisant le droit fiscal en vigueur à ce moment, elles servent exclusivement aux fins d'illustration. Les circonstances mettent l'accent sur les attributs des produits et des stratégies décrits.

³ Les stratégies d'assurance décrites ne conviennent pas à toutes les personnes. Des stratégies d'assurance particulières doivent être évaluées par rapport aux objectifs de chaque personne et de concert avec un conseiller en sécurité financière TD Waterhouse ou avec un autre professionnel.

⁴ Même si la répartition des fonds est la même pour chacun des trois frères, la prime dépend de l'âge de la personne.

⁵ Un avis comptable ou une consultation juridique décidera si les titulaires des polices sont la société de gestion de portefeuille ou la société opérante.

Tous les produits et services d'assurance sont offerts par l'entremise d'agents autorisés de Services d'assurance TD Waterhouse Inc., une filiale du Groupe Financier Banque TD. La couverture continue de tous les produits d'assurance est assujettie à certaines restrictions, limites et modalités, tel qu'il est décrit dans les documents relatifs à la police spécifique. Veuillez vous assurer de lire attentivement tous les documents de référence.

® Marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion. Services d'assurance TD Waterhouse Inc. est un utilisateur licencié.