



**PARTAGE DES INTÉRÊTS DANS
UN CONTRAT D'ASSURANCE-VIE**
GUIDE À L'INTENTION DES AVOCATS
ET DES COMPTABLES

**Conventions d'assurance-vie en
copropriété et d'assurance-vie en
partage des coûts et bénéfices**

La vie est plus radieuse sous le soleil

Vous trouverez dans ce guide des renseignements sur les stratégies de partage des intérêts dans une assurance-vie universelle.

Il existe deux stratégies de partage des intérêts dans une assurance :

1. La copropriété
2. Le partage des coûts et bénéfices

Nous traitons dans le présent guide des différentes façons d'appliquer les deux stratégies en ayant recours à une assurance-vie universelle ainsi que de certaines questions juridiques et fiscales pouvant se poser.

L'information contenue dans le présent guide et les exemples qui y sont donnés s'appliquent tous à l'**Universelle Sun Life**. D'autres produits d'assurance-vie peuvent être utilisés dans le cadre d'une stratégie de partage des intérêts dans une assurance, mais l'information et les exemples pourraient devoir changer.

Nous envisageons ces stratégies principalement dans le contexte d'un propriétaire d'entreprise, bien que l'on puisse aussi y avoir recours, dans certains cas, dans des situations familiales.

Le présent guide procure des renseignements généraux sur certaines questions d'ordre juridique et fiscal liées aux stratégies d'assurance en copropriété et d'assurance en partage des coûts et bénéfices. Il ne constitue pas un recueil de conseils juridiques ou fiscaux. Les exemples de clause d'assurance ne sont donnés qu'à titre indicatif. Les renseignements contenus dans ce guide ne remplacent d'aucune manière des conseils professionnels tenant compte des données exactes de la situation de chaque client.

Veillez lire la mise en garde en page 26.

TABLE DES MATIÈRES

Pourquoi l'assurance-vie universelle?	4
Une question de propriété – la principale différence entre une convention d'assurance en copropriété et une convention d'assurance en partage des coûts et bénéfices.	7
Copropriété.	9
Conventions courantes pour les sociétés	9
Conventions courantes pour les familles	12
Cadre juridique pour les conventions d'assurance en copropriété	12
Questions d'ordre fiscal concernant les conventions d'assurance en copropriété	13
Imposition en cas de disposition d'un intérêt dans un contrat d'assurance-vie.	14
Déductibilité des primes	16
Documents requis pour une stratégie de copropriété	16
Partage des coûts et bénéfices.	17
Conventions de partage des coûts et bénéfices	17
Survolt du concept de partage des coûts et bénéfices de la Financière Sun Life – Compte de retraite Élite (CRE)	18
Cadre juridique pour les conventions de partage des coûts et bénéfices.	18
Conséquences fiscales découlant de l'usage d'un contrat d'assurance pour constituer un revenu de retraite.	20
Documents requis pour une stratégie de partage des coûts et bénéfices	21
Annexes.	22
Annexe A – Principales différences entre une stratégie de copropriété et une stratégie de partage des coûts et bénéfices	22
Annexe B – Méthodes de répartition des coûts d'une convention de partage des intérêts dans une assurance-vie	23
Annexe C – Liste de vérification des conventions de copropriété et de partage des coûts et bénéfices	25
Mise en garde – Position de l'ARC sur les conventions de partage des intérêts	26

POURQUOI L'ASSURANCE-VIE UNIVERSELLE?

Les contrats d'assurance-vie universelle conviennent particulièrement bien aux stratégies de partage des intérêts dans une assurance, car ils comprennent deux composantes clairement définies :

- un capital-décès nominal versé en franchise d'impôt au décès de la personne assurée, et
- une composante épargne à laquelle on peut avoir accès du vivant de la personne assurée et qui est aussi versée en franchise d'impôt à son décès (valeur du contrat).

Le relevé de contrat annuel indique les montants requis pour mettre en œuvre cette stratégie. Le total de la prime requise, le coût de l'assurance, la contribution à la valeur du contrat, les frais de contrat et les taxes provinciales sur la prime y sont tous présentés. Ainsi, les deux parties à la convention de copropriété ou à la convention de partage des coûts et bénéfices peuvent aisément répartir entre elles le montant des paiements de prime conformément aux dispositions de leur convention. La Financière Sun Life ne joue aucun rôle dans la répartition des paiements de prime entre les parties.

Options de contrat d'assurance-vie pour les conventions de copropriété et de partage des coûts et bénéfices

Les parties à une convention de copropriété ou de partage des coûts et bénéfices peuvent partager le capital-décès de diverses manières. Les deux options les plus courantes sont celles dites du «capital-décès uniforme» et du «capital-décès uniforme plus la valeur du contrat». Il est important que les parties, à la conception du contrat, choisissent les options qui conviennent à leurs besoins. L'analyse qui suit montre la différence existant entre un capital-décès uniforme et un capital-décès uniforme plus la valeur du contrat, ainsi que la différence entre les options de coût basées sur l'assurance uniforme et l'assurance temporaire renouvelable chaque année.

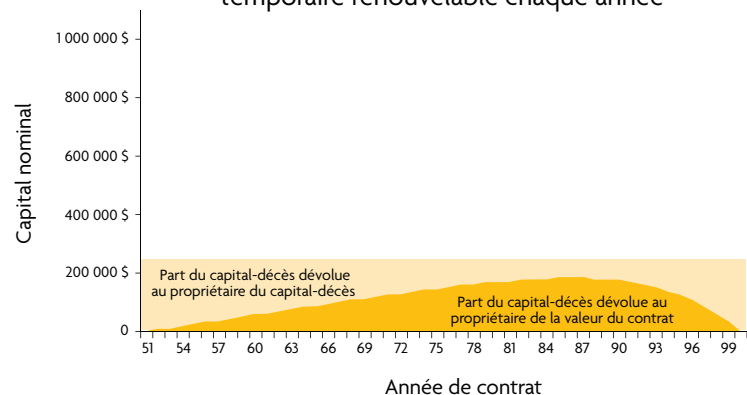
Capital-décès uniforme

Les parties partagent un contrat d'assurance-vie avec capital-décès uniforme¹. Le tableau à droite indique que les parties ont choisi l'option « temporaire renouvelable chaque année » pour le coût de l'assurance.

L'augmentation de la valeur du compte du contrat entraîne l'augmentation de la part du capital-décès du propriétaire de la valeur du contrat et la diminution

de la part du propriétaire du capital-décès. Mais, avec le temps, la part du capital-décès du propriétaire de la valeur du contrat atteint son plus haut niveau et, ensuite, diminue, ce qui entraîne l'augmentation de la part du capital-décès du propriétaire du capital-décès. À moins que le capital-décès doive augmenter pour être conforme aux lois régissant la définition d'une assurance-vie, le montant total du capital-décès versé n'augmentera pas.

Capital-décès uniforme – temporaire renouvelable chaque année



¹ D'après les taux en vigueur le 22 septembre 2012. La personne assurée est un célibataire non-fumeur âgé de 50 ans. La protection est de 250 000 \$. L'hypothèse donne des primes mensuelles de 510 \$ pendant 50 ans. Option de capital-décès uniforme; l'hypothèse suppose que les valeurs du contrat augmenteront de 1,5 % par année grâce à des placements garantis. L'exonération prévue au contrat permet d'augmenter le montant de l'assurance. Le coût de l'assurance est fondé sur les taux d'une assurance temporaire renouvelable chaque année.

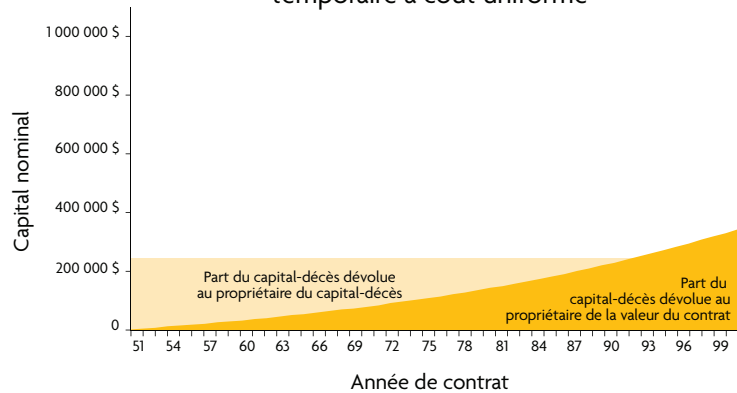
Si toutes les autres options d'assurance restent inchangées et que l'option du coût d'assurance passe de «temporaire renouvelable chaque année» à «temporaire uniforme», l'aperçu change, tel qu'illustré ci-dessous².

Dans cet aperçu, la part du capital-décès du propriétaire de la valeur du contrat augmente et, en fin de compte, excède le montant original du capital-décès. Simultanément, la part du capital-décès du propriétaire du capital-décès diminue et, finalement, devient nulle avant que la personne assurée célèbre son 100^e anniversaire de naissance. Bien qu'aucun des résultats donnés dans le présent guide ne soit garanti, il importe de comprendre les diverses mécaniques d'un contrat d'assurance-vie afin de structurer la convention de copropriété de façon à ce qu'elle réponde le mieux possible aux besoins des parties.

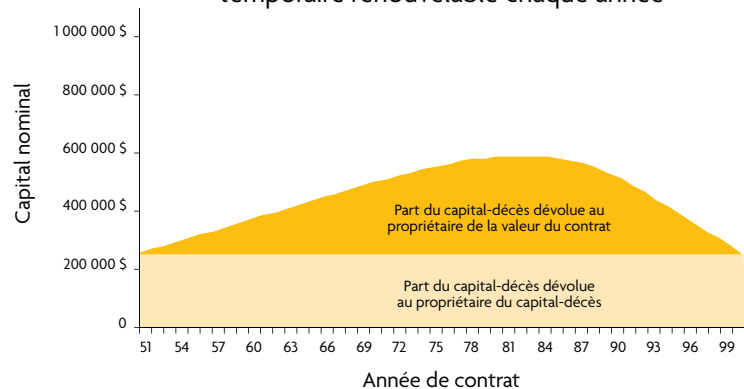
Capital-décès uniforme plus valeur du contrat

Il est aussi possible de structurer un contrat d'assurance-vie de façon à ce qu'il paie un capital-décès uniforme minimum et que toute croissance de la valeur du contrat fasse augmenter le capital-décès d'un montant équivalent. En vertu de ce scénario, toutes les hypothèses utilisées dans la première série d'aperçus restent inchangées sauf que les primes passent de 510 \$ par mois à 1 031 \$ par mois afin que le contrat d'assurance puisse rester en vigueur jusqu'à ce que la personne assurée atteigne l'âge de 100 ans. L'hypothèse suppose que les parties choisissent l'option «temporaire renouvelable chaque année» à titre d'option du coût de l'assurance. Les résultats sont illustrés dans le graphique.³

Capital-décès uniforme – temporaire à coût uniforme



Capital-décès uniforme plus valeur du contrat – temporaire renouvelable chaque année

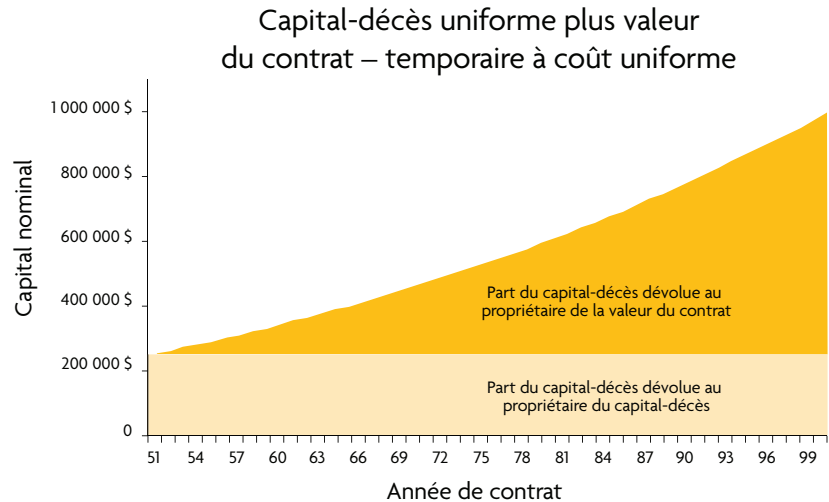


² D'après les taux en vigueur le 22 septembre 2012. La personne assurée est un célibataire non-fumeur âgé de 50 ans. La protection est de 250 000 \$. L'hypothèse donne des primes mensuelles de 510 \$ pendant 50 ans. Option de capital-décès uniforme; l'hypothèse suppose que les valeurs du contrat augmenteront de 1,5 % par année grâce à des placements garantis. L'exonération prévue au contrat permet d'augmenter le montant de l'assurance. Le coût de l'assurance est fondé sur celui d'une assurance temporaire uniforme.

³ D'après les taux en vigueur le 22 septembre 2012. La personne assurée est un célibataire non-fumeur âgé de 50 ans. La protection est de 250 000 \$. L'hypothèse donne des primes mensuelles de 1 031 \$ pendant 50 ans. Option de capital-décès uniforme plus la valeur du contrat; l'hypothèse suppose que les valeurs du contrat augmenteront de 1,5 % par année grâce à des placements garantis. L'exonération prévue au contrat permet d'augmenter le montant de l'assurance. Le coût de l'assurance est fondé sur les taux d'une assurance temporaire renouvelable chaque année.

Le capital-décès uniforme du propriétaire du capital-décès est uniforme jusqu'à ce que la personne assurée célèbre son 100e anniversaire de naissance. Toutefois, avec l'augmentation de la valeur du contrat, la part de la valeur du contrat du propriétaire du capital-décès peut augmenter elle aussi. Dans cet aperçu, la part de la valeur du contrat du propriétaire du capital-décès diminue et devient nulle l'année au cours de laquelle la personne assurée atteint 100 ans.

Les mécanismes du contrat sont différents si les parties choisissent l'option « assurance à coût uniforme » à titre d'option du coût de l'assurance, tel qu'illustré à droite ⁴.



⁴ En fonction des taux en vigueur le 22 septembre 2012. L'assuré est un célibataire non-fumeur âgé de 50 ans. La protection est de 250 000 \$. L'hypothèse donne des primes mensuelles de 1 031 \$ pendant 50 ans. Option de capital-décès uniforme plus la valeur du contrat; l'hypothèse suppose que les valeurs du contrat augmenteront de 1,5 % par année grâce à des placements garantis. L'exonération prévue au contrat permet d'augmenter le montant de l'assurance. Le coût de l'assurance est fondé sur celui d'une assurance temporaire à coût uniforme.

UNE QUESTION DE PROPRIÉTÉ – LA PRINCIPALE DIFFÉRENCE ENTRE UNE CONVENTION D'ASSURANCE EN COPROPRIÉTÉ ET UNE CONVENTION D'ASSURANCE EN PARTAGE DES COÛTS ET BÉNÉFICES

Dans les deux conventions, les parties se partagent les coûts et les avantages de l'assurance. La différence essentielle tient au fait que dans une convention d'assurance en copropriété, les propriétaires sont au nombre de deux ou plus. Dans une convention d'assurance en partage des coûts et bénéfices, il n'y a qu'un seul propriétaire.

Copropriété

Dans une convention d'assurance en copropriété, deux parties ou plus concluent une entente prévoyant le partage de la propriété d'un contrat d'assurance-vie. On parlait autrefois de «partage-capital», et ces conventions étaient souvent utilisées dans un contexte d'emploi. Ainsi, l'employeur était propriétaire de la valeur du contrat, ce qui lui permettait de recouvrer ses coûts, tandis que l'employé⁵ était propriétaire du capital-décès nominal.

On voit plus souvent aujourd'hui des conventions aux termes desquelles l'employé est propriétaire de la valeur du contrat afin de pouvoir tirer parti à l'abri de l'impôt de la croissance d'un contrat d'assurance-vie exonéré. En effectuant des retraits du compte du contrat ou en cédant la valeur du contrat en garantie pour des prêts, l'employé pourra ultérieurement arrondir son revenu.

Les parties peuvent aussi s'entendre pour partager d'autres avantages du contrat, y compris des garanties d'assurance temporaire et d'exonération de la prime en cas d'invalidité, et pour diviser le coût de ces avantages. Il arrive, à l'occasion, que les parties souhaitent être propriétaires de la valeur du contrat et du capital-décès nominal proportionnellement au montant de primes payé.

Lorsqu'il s'agit d'une famille plutôt que d'une société, les parents ou grands-parents pourraient désirer partager les coûts, les avantages et la propriété d'un contrat avec les enfants ou petits-enfants.

⁵ Cette personne peut être un collaborateur essentiel (directeur, chef de la direction, associé, etc.) ou un actionnaire.

Partage des coûts et bénéfices

Dans le cas d'une convention de partage des coûts et bénéfices, l'employé est le propriétaire unique du contrat d'assurance. L'employeur est désigné bénéficiaire irrévocable du capital-décès nominal.

À la retraite, l'employé peut nommer un autre bénéficiaire de son choix conformément aux dispositions de la convention de partage des coûts et bénéfices.

Pendant sa retraite, l'employé peut effectuer des retraits du compte du contrat ou il peut donner la valeur du contrat en garantie pour un prêt dans le but de se procurer un revenu de retraite.

Voici quelques usages courants des stratégies d'assurance en copropriété et d'assurance en partage des coûts et bénéfices :

	Copropriété	Partage des coûts et bénéfices
Financement d'une assurance collaborateur	■	■
Procurer un fonds de retraite pour des collaborateurs	■	■
Financement d'une convention d'achat-vente entre les propriétaires / les actionnaires d'une société à peu d'actionnaires (pouvant comprendre le partage entre sociétés, p. ex., entre une société de portefeuille et une société d'exploitation)	■	■
Planification entre générations	■	
Planification successorale	■	

COPROPRIÉTÉ

La convention d'assurance en copropriété peut s'appliquer aux sociétés ou aux familles et permet à deux parties différentes ou plus d'être propriétaires et de bénéficier de différents éléments composant le contrat d'assurance-vie.

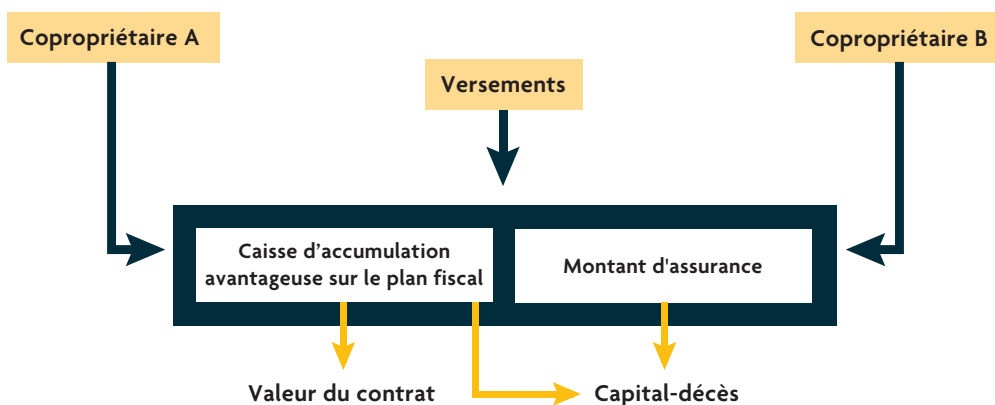
Avantages d'être propriétaire du capital-décès nominal

- protection d'assurance-vie au coût du marché avec la possibilité d'une courte période de paiement des primes pour réduire au minimum les perturbations sur le plan des liquidités
- lorsque la société est aussi la bénéficiaire du capital-décès nominal, il est possible de porter celui-ci au crédit du compte de dividendes en capital (CDC)

Avantages d'être propriétaire de la valeur du contrat

- accès à un compte avantageux sur le plan fiscal sans devoir payer le coût de l'assurance, ce qui augmente le taux de rendement
- accès à la valeur de rachat, du vivant de la personne assurée, au moyen d'avances sur contrat, de retraits ou de l'effet de levier (l'accès peut être restreint par les dispositions de la convention d'assurance en copropriété)
- au décès, versement en franchise d'impôt de la valeur du contrat à son bénéficiaire

Le diagramme ci-dessous illustre le fonctionnement d'une convention d'assurance en copropriété :



Conventions courantes pour les sociétés

La convention la plus courante consiste à offrir des gratifications à des collaborateurs essentiels ou des actionnaires, y compris le provisionnement d'une convention de retraite (CR) dont le but est de parfaire leur revenu de retraite. Elles peuvent aussi être utilisées pour financer des conventions d'achat-vente entre actionnaires d'une société. Dans ce dernier cas, la convention pourrait être passée entre une société de portefeuille et son ou ses actionnaires. En général, une société de portefeuille est une «entité passive» qui a rarement des employés.

Convention avec un collaborateur essentiel

Une convention d'assurance en copropriété entre un collaborateur essentiel et un employeur peut permettre de réaliser deux objectifs :

- protéger l'employeur contre une perte advenant le décès de l'employé, et
- procurer un incitatif à l'employé en mettant sur pied un fonds de retraite avantageux sur le plan fiscal auquel il pourrait avoir accès à sa retraite

Conventions de retraite (CR)

Une convention de retraite (CR) est une convention en vertu de laquelle l'employeur verse de l'argent à une fiducie au bénéfice de l'employé. La fiducie procurera plus tard des avantages à l'employé, généralement après que celui-ci aura pris sa retraite ou quitté l'employeur. L'argent transféré à une fiducie de CR est déductible d'impôt aux mains de l'employeur, pourvu que le transfert soit admissible à titre de déduction pour frais d'exploitation. De plus, l'employé ne paie pas d'impôt sur l'argent transféré par l'employeur à une fiducie de CR pour l'année du transfert. L'employé paiera plutôt l'impôt pendant l'année ou les années au cours desquelles la fiducie lui versera des montants, même si ces derniers sont touchés des années plus tard.

L'argent transféré à la fiducie et toute croissance imposable de ses actifs sont assujettis à un impôt remboursable de 50 %, payable par la fiducie de CR à l'Agence du revenu du Canada (ARC). La croissance dans un contrat d'assurance-vie exonéré avec valeur de rachat n'est pas assujettie à l'impôt remboursable à moins que la fiducie de CR n'effectue un retrait ou ne contracte une avance sur contrat. Toutefois, dès que la fiducie verse des avantages à l'employé, l'ARC rembourse l'impôt à la fiducie à hauteur de cinquante cents par dollar versé à l'employé.

On peut utiliser une convention de copropriété d'une assurance-vie d'au moins deux façons dans une fiducie de convention de retraite.

Scénario A : L'employeur est propriétaire du capital-décès nominal et la fiducie de la CR est propriétaire de la valeur du contrat

La portion de la prime utilisée pour payer le capital-décès nominal ne peut être déduite puisque c'est l'employeur, et non l'employé ou la fiducie, qui détient les droits sur le capital-décès nominal. Les montants versés à la fiducie de CR sont assujettis à un impôt remboursable de 50 %. Par conséquent, l'employeur devra verser à la fiducie un montant correspondant à deux fois l'augmentation de la valeur annuelle du contrat. L'employeur verse la moitié de ce montant à l'ARC au regard de l'impôt remboursable et l'autre moitié à la fiducie de CR pour payer la portion de la valeur du contrat d'assurance-vie. À mesure que la fiducie de CR verse des paiements à l'employé, l'impôt remboursable équivalent sera versé à la fiducie de CR (un dollar pour chaque portion de deux dollars payés au titre d'avantages de la fiducie de CR à l'employé ou à son bénéficiaire). Les montants que l'employeur verse à la fiducie de CR peuvent être déductibles à titre de frais d'exploitation, même les montants versés à l'ARC pour payer l'impôt remboursable .

Scénario B : L'employé est propriétaire du capital-décès nominal et la fiducie de CR est propriétaire de la valeur du contrat

L'employeur paie la partie de la prime nécessaire au financement de la fiducie de CR, y compris l'impôt remboursable dû à l'ARC. Les conséquences fiscales pour l'employeur et la fiducie de CR seront les mêmes que celles présentées dans le scénario A. Pour l'employé, le coût de la prime pour le capital-décès nominal doit être payé avec son revenu déjà imposé. Si l'employeur paie la prime dans sa totalité, la partie de la prime qui s'applique au capital-décès nominal constitue un avantage imposable pour l'employé. Si l'employé est également actionnaire, l'employeur pourrait déduire cet avantage au titre de frais d'exploitation, seulement s'il peut démontrer que l'actionnaire reçoit l'avantage à titre d'employé et non à titre d'actionnaire. Autrement, les avantages conférés à un actionnaire sont imposables entre ses mains et ne sont pas déductibles pour la société.

Convention de retraite réputée

Bien qu'une fiducie de CR propose de nombreuses caractéristiques intéressantes, elle peut ne pas convenir dans tous les cas. Par exemple, l'impôt remboursable de 50 % rend généralement une fiducie de CR neutre sur le plan fiscal pour les sociétés imposées à ce taux, mais elle n'est pas intéressante pour les sociétés dont le taux d'imposition est inférieur. Les parties doivent faire preuve de prudence dans l'élaboration d'une convention de copropriété d'un contrat d'assurance-vie si un de ses objectifs consiste à fournir un revenu de retraite à l'employé ou à l'actionnaire. L'ARC pourrait traiter la convention comme une convention de retraite réputée. Ainsi, l'employeur serait réputé être fiduciaire de la fiducie de CR et devrait verser à l'ARC la valeur de toutes les primes payées jusqu'alors et devant être payées à l'avenir⁶.

Entente d'échelonnement du traitement

En règle générale, si un employé a droit de recevoir un revenu pendant l'année en cours, qu'il choisisse de recevoir ce revenu pendant une année ultérieure n'a pas d'incidence sur le plan fiscal puisque ce revenu devra être déclaré et imposé pour l'année en cours. Le report de la réception du revenu et son imposition en vertu d'une entente d'échelonnement du traitement sont seulement possibles si :

- le droit de l'employé à reporter le revenu est assujéti à une ou à des conditions importantes, et
- l'employé risque sérieusement de ne pas respecter cette ou ces conditions et de perdre son droit à un revenu reporté⁷

Si les conditions permettant d'échelonner le traitement ne sont pas remplies, l'employé devra alors payer l'impôt sur ce revenu reporté, même s'il ne l'a pas touché. On doit donc user de prudence dans la rédaction d'une convention de copropriété pour qu'elle ne soit pas réputée être une entente d'échelonnement du traitement.

Conventions d'achat-vente

Bien qu'on utilise souvent l'assurance temporaire pour provisionner des conventions d'achat et de vente, elle présente les inconvénients suivants :

- le coût augmente à chaque renouvellement
- la protection d'assurance ne peut pas être combinée à des épargnes à l'abri de l'impôt

C'est pour ces raisons qu'un contrat d'assurance-vie universelle peut représenter un meilleur choix pour le financement. Il existe plusieurs façons d'établir une stratégie d'assurance en copropriété en utilisant une assurance-vie universelle pour provisionner une convention d'achat et de vente. La méthode la plus courante est la suivante : l'employeur est propriétaire du capital-décès nominal et l'actionnaire est propriétaire de la valeur du contrat, personnellement ou par le biais d'une société de portefeuille.

⁶ Paragraphe 207,6(2) de la LIR.

⁷ Article 248(1) de la LIR.

Conventions courantes pour les familles

La stratégie la plus courante est de partager les avantages du contrat entre deux générations d'une même famille dans un contexte de planification successorale.

En règle générale, le ou les parents ont recours à une convention d'assurance en copropriété pour procurer une protection d'assurance-vie à un enfant adulte⁸ tout en épargnant pour la retraite. Cette stratégie fonctionne tout aussi bien entre un grand-parent et un petit-fils ou une petite-fille adulte⁸.

Il est plus probable que l'enfant satisfera aux exigences de tarification sur le plan médical pour l'assurance-vie que ses parents et le coût de l'assurance-vie sera relativement faible puisqu'il est fondé sur l'âge de l'enfant. En général, l'enfant est propriétaire du capital-décès nominal et les parents sont propriétaires conjoints de la valeur du contrat. L'enfant paie sa part des primes en fonction du coût d'un contrat d'assurance-vie temporaire ou permanente équivalent et désigne son propre bénéficiaire. Les parents paient le solde des primes et se servent de la valeur du contrat pour épargner en vue de leur retraite.

Si les parents souhaitent qu'un enfant en particulier (par opposition à leurs ayants droit) touche la valeur du contrat à leur décès, ils doivent désigner l'enfant qui est l'assuré en tant que propriétaire en sous-ordre de la valeur de rachat au décès du deuxième parent. Sans cette désignation, il est possible que l'enfant ne bénéficie pas de droits de survivant dans les provinces de la common law et il n'aura certainement pas ces droits au Québec.

Désigner l'enfant comme le propriétaire en sous-ordre lui permet aussi de bénéficier du virement en franchise d'impôt prévu au paragraphe 148(8) de la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR).

Il existe une autre stratégie de planification du revenu d'une génération à l'autre selon laquelle les parents assurent leur propre vie et sont propriétaires du capital-décès nominal alors que l'enfant est propriétaire de la valeur du contrat. Les parents peuvent utiliser le capital-décès pour couvrir leurs propres besoins en assurance-vie, et la valeur du contrat s'accroît au bénéfice de l'enfant.

Les règles d'attribution⁹ s'appliquent à une convention de cette nature à moins que l'enfant diffère les retraits ou ne contracte pas d'avance sur contrat avant d'atteindre l'âge de majorité dans sa province ou son territoire.

Cadre juridique pour les conventions d'assurance en copropriété

Contrat d'assurance-vie

Deux contrats sont nécessaires pour les conventions d'assurance en copropriété – le contrat d'assurance et la convention de copropriété – et il y a deux ensembles de règles à respecter :

1. La législation provinciale sur l'assurance-vie régit le contrat d'assurance ainsi que la relation entre le propriétaire du contrat et la compagnie d'assurance-vie.
2. La common law ou le droit civil régit la convention de copropriété ainsi que la relation entre les copropriétaires du contrat d'assurance.

Aux termes des lois provinciales, le contrat d'assurance-vie est un document en vertu duquel l'assureur accepte, en contrepartie du paiement des primes, de verser une indemnité au décès de la personne assurée ou lorsque survient un événement précis. Les droits des bénéficiaires irrévocables ou des cessionnaires de la garantie (ou des créanciers en vertu d'une hypothèque mobilière au Québec) peuvent restreindre les droits du propriétaire du contrat.

Outre la législation qui s'applique à l'assurance-vie, d'autres lois provinciales portant sur les contrats, les procurations et les droits des fiduciaires peuvent aussi influencer sur une convention de copropriété.

⁸ On entend par enfant, petit-fils ou petite-fille adulte une personne qui peut présenter elle-même une demande d'assurance et la signer. L'âge auquel un enfant, un petit-fils ou une petite-fille peut présenter une demande d'assurance varie selon la province.

⁹ Paragraphe 74,1 (2) de la LIR.

La convention de copropriété

Les règles de la common law ou du droit civil régissent la convention de copropriété. La compagnie d'assurance n'est pas en cause. On établit dans la convention les conditions régissant la relation entre les parties et les dispositions concernant ce qui suit :

- le paiement des primes
- la désignation de bénéficiaires
- les droits de survivant des propriétaires subrogés et des copropriétaires
- la prise de décision et les directives en ce qui a trait aux comptes de placement du contrat
- les retraits, les avances sur contrat et les cessions en garantie (hypothèque mobilière au Québec)
- la durée de la convention de copropriété
- le règlement des conflits
- la fin de la convention



Vous trouverez à l'**Annexe C** une liste de contrôle pour les conventions. Vous pourrez aussi consulter une ébauche d'une convention d'assurance-vie en copropriété sur le site www.sunlife.ca/conseiller.

Administration du contrat d'assurance-vie

La compagnie d'assurance-vie administrera un seul contrat, quel que soit le nombre de propriétaires, et n'acceptera des directives que d'une seule des parties au contrat. Elle n'administrera pas la convention de copropriété. Tous les propriétaires devront autoriser toutes les opérations à moins qu'ils n'accordent à une partie, par procuration¹⁰ (mandat au Québec) ou par un document équivalent, le droit de prendre des décisions en leur nom.

Questions d'ordre fiscal concernant les conventions d'assurance en copropriété

Les conventions d'assurance en copropriété soulèvent de nombreuses questions d'ordre fiscal. Une des plus importantes est la façon de partager les coûts et les bénéfices de telle sorte qu'on évite des conséquences fiscales défavorables pour toutes les parties.

Avantages imposables

Vous trouverez à l'**Annexe B** quatre méthodes de partage des coûts d'une assurance pour les conventions d'assurance en copropriété ou d'assurance en partage des coûts et bénéfices.

Avantage imposable entre les mains d'un employé

On établit à l'article 6 de la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR) les règles quant aux avantages imposables tirés d'une charge ou d'un emploi et dont il faut tenir compte dans le revenu de l'employé. En ce qui touche l'assurance-vie, l'incidence fiscale est la même que l'assurance-vie provienne d'un régime collectif ou d'un contrat individuel détenu par l'employeur ou l'employé. Si l'employé nomme le bénéficiaire du contrat (personne autre que l'employeur), les primes sont imposables entre ses mains. Si les primes sont considérées comme des dépenses d'entreprise raisonnables, elles peuvent être déductibles d'impôt pour l'employeur.

Si une personne paie les primes d'une assurance au titre de laquelle une prestation sera versée à son bénéficiaire, les primes ne sont pas déductibles d'impôt.¹¹

¹⁰ En raison de restrictions statutaires, les assureurs pourraient ne pas procéder à un changement de bénéficiaire demandé par procuration.

¹¹ LIR, paragraphe 248(1), voir «frais personnels ou de subsistance».

Avantage imposable consenti à un actionnaire

Le paragraphe 15(1) de la LIR établit les règles relatives à l'imposition des avantages entre les mains des actionnaires. Si un employé est également actionnaire d'une société et que celle-ci lui consent un avantage imposable, l'ARC traitera l'avantage comme un avantage consenti à un actionnaire plutôt qu'un avantage consenti à un employé à moins qu'il soit prouvé que l'actionnaire a reçu l'avantage à titre d'employé et non à titre d'actionnaire. Les avantages imposables consentis aux actionnaires sont plus coûteux pour l'actionnaire et pour l'employeur que les avantages imposables aux employés parce que :

- l'employeur ne peut le déduire de son revenu imposable ni l'affecter à son compte de l'impôt en main remboursable au titre de dividendes (IMRTD)
- l'actionnaire ne peut considérer l'avantage comme un dividende et, de ce fait, ne peut se prévaloir du crédit d'impôt pour dividendes. L'avantage est considéré comme un revenu ordinaire et il est imposé en conséquence

Paie à l'avance ou nombre limité de versements

Afin d'éviter de consentir un avantage à ses employés ou ses actionnaires et parce que les bénéfices futurs peuvent être imprévisibles, un employeur peut décider de payer à l'avance les primes d'assurance lorsqu'il dispose des fonds nécessaires. Il en résulterait alors, probablement, un avantage imposable. Une demande bien documentée de décision anticipée devrait être présentée à l'ARC pour éviter des conséquences fiscales défavorables imprévues pour l'employeur et pour l'employé ou l'actionnaire.

Imposition en cas de disposition d'un intérêt dans un contrat d'assurance-vie

Les dispositions imposables d'un intérêt dans un contrat d'assurance-vie peuvent survenir du vivant de la personne assurée ou à son décès.

Dispositions du vivant de la personne assurée

Il y a imposition en cas de disposition du vivant de l'assuré dans les situations suivantes :

- lorsqu'un propriétaire d'un contrat transfère son intérêt dans celui-ci à un autre propriétaire ou à un tiers
- lorsque le contrat a fait l'objet d'avances, de retraits ou de rachats

Dans la plupart des cas, les parties d'une convention de copropriété entretiennent des liens de dépendance. Les changements apportés à la Loi de l'impôt sur le revenu (la Loi) à la suite du budget fédéral du 22 mars 2016 ont eu une incidence sur les conséquences fiscales d'un transfert d'intérêt dans un contrat d'assurance-vie entre les parties.

Si un propriétaire transfère son intérêt dans un contrat d'assurance-vie à l'autre propriétaire, ils seront réputés avoir disposé de l'intérêt dans le contrat contre le plus élevé de ce qui suit : la valeur de rachat (VR) du contrat ou la juste valeur marchande (JVM) de ce que l'autre partie lui verse pour son intérêt dans le contrat. Le montant par lequel le produit de la disposition excède le coût de base rajusté (CBR) de l'intérêt correspond au gain imposable que l'auteur du transfert devra inclure à son revenu.

Le cessionnaire doit établir le CBR de l'intérêt qu'il vient juste d'acquérir dans le contrat selon le plus élevé de ce qui suit : la VR de l'intérêt immédiatement avant le transfert, ou la JVM du montant versé à l'auteur du transfert pour l'intérêt dans le contrat.

En raison de la complexité des incidences fiscales associées à ce type de transfert, les parties devraient consulter leurs conseillers en matière fiscale et juridique pour s'assurer qu'on tiendra bien compte du transfert et de leurs intérêts dans le contrat.

Disposition au décès

Si une convention de copropriété est en place au décès de la personne assurée, il n'y aura pas de disposition imposable puisque le capital-décès, y compris la valeur du contrat, est versé en franchise d'impôt aux bénéficiaires. La valeur du contrat dont est propriétaire une société influe toutefois sur la juste valeur marchande de ses actions et sur leur admissibilité à l'exonération cumulative des gains en capital¹². La juste valeur marchande de la valeur du contrat sera égale à sa valeur de rachat immédiatement avant le décès de l'assuré.

Déterminer le coût de base rajusté (CBR)

Le paragraphe 148(9) de la LIR définit le CBR d'un contrat d'assurance-vie. Le calcul détaillé est complexe. Il peut varier selon que le contrat a été acquis entre le 1^{er} décembre 1982 et le 31 décembre 2016 ou selon que le contrat a été établi après le 31 décembre 2016. Le CBR représente en règle générale le total des primes payées moins le coût net de l'assurance pure (CNAP) et ne peut être négatif. La compagnie d'assurance-vie fournit habituellement au propriétaire du contrat l'information sur le CBR du contrat. Toutefois, lorsque l'assurance-vie est liée à une convention de copropriété, l'assureur n'est pas nécessairement au courant des dispositions de cette entente. Dans ces circonstances, il est possible que la répartition du CBR entre les propriétaires ne figure pas sur le relevé du contrat.

L'ARC a indiqué qu'elle croyait que l'assureur établirait des feuillets T5 distincts pour déclarer le gain réalisé par chaque propriétaire au moment de la disposition de ses intérêts dans le contrat d'assurance-vie.¹³ Toutefois, comme l'assureur n'est pas partie à la convention de copropriété et qu'il n'a pas accès aux dossiers financiers des parties, il ne pourra pas établir ces feuillets T5. Au mieux, il pourra établir un feuillet T5 aux noms des propriétaires du contrat qui se trouvent dans ses dossiers pour le gain imposable réalisé (le cas échéant). Toutefois, les dossiers de l'assureur feront probablement état d'une situation fiscale différente de celle que les parties ont cherché à créer par l'intermédiaire de la convention d'assurance en copropriété. Étant donné que seuls les dossiers des parties pourront être utilisés à l'appui de la situation fiscale, et comme l'assureur ne peut pas garantir l'intégrité de ces dossiers lors d'une vérification de l'ARC, les parties devront déterminer leurs parts respectives dans le contrat quant à la VR et au CBR au moyen de leurs propres dossiers, et elles devront déclarer leur situation fiscale à l'ARC.

Dans certains cas, le propriétaire de la valeur de rachat se verra attribuer la totalité du CBR du contrat. Par exemple, si le propriétaire de la valeur de rachat n'a pas d'intérêt dans le capital-décès prévu par le contrat, son CNAP sera nul. Le CNAP sera déduit intégralement au moment du calcul du coût de base rajusté pour le propriétaire du capital-décès nominal. Cela est important, car la partie du produit de l'assurance en sus du CBR donne lieu à un crédit au compte de dividendes en capital (CDC) de la société. Moins le CBR est élevé, plus le crédit au CDC et le montant pouvant être versé aux actionnaires sous forme de dividende en capital libre d'impôt seront élevés. Au contraire, plus le CBR est élevé pour le propriétaire de la valeur de rachat, plus le montant de la valeur de rachat libre d'impôt auquel il a accès est élevé.

¹² 824 176 \$ en 2016, indexés à l'inflation chaque année.

¹³ ARC, document 2001-0089935, daté du 5 septembre 2001.

Déductibilité des primes

Propriétaire du capital-décès nominal

Les primes d'assurance-vie ne sont habituellement pas déductibles d'impôt. Sur le plan comptable, le montant total est passé en charges lorsque la prime est payée, puis est rajouté au revenu à la fin de l'année aux fins de l'impôt. Toutefois, si une institution financière accorde un prêt au propriétaire du contrat et demande la cession du contrat d'assurance-vie à titre de garantie, une partie du coût de l'assurance pourrait être déductible de l'impôt.

Propriétaire de la valeur du contrat ou de la valeur de rachat

Les sommes versées dans le compte d'un contrat d'assurance-vie universelle font partie des primes d'assurance-vie et ne sont donc pas déductibles du revenu imposable.

Produit d'assurance-vie et CDC

Lorsqu'une société est propriétaire et bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie et que l'assuré décède, la partie du produit de l'assurance-vie en sus du coût de base rajusté (CBR) du contrat est portée au crédit du compte de dividendes en capital (CDC) de la société.

Documents requis pour une stratégie de copropriété

Vous aurez besoin des documents suivants pour mettre en place une stratégie de copropriété :

- la proposition d'assurance-vie
- la convention de copropriété
- le formulaire de transfert de propriété, à moins que les deux propriétaires aient signé la proposition d'assurance-vie ou le formulaire de cession en garantie si seule une partie doit être propriétaire du contrat conformément aux dossiers de l'assureur
- la désignation de bénéficiaire faisant partie de la proposition d'assurance-vie signée, dans laquelle sont désignés le bénéficiaire du capital-décès nominal et celui de la valeur du contrat
- le formulaire de désignation de bénéficiaire signé par les deux propriétaires et désignant un bénéficiaire distinct pour le capital-décès nominal et la valeur du contrat ou un bénéficiaire unique si les bénéficiaires ne sont pas désignés dans la proposition originale d'assurance-vie, si les parties adoptent une convention de copropriété d'un contrat existant, ou si les parties désirent changer un bénéficiaire désigné
- la procuration¹⁴ (mandat au Québec) si les décisions doivent être entérinées par un seul propriétaire
- les résolutions de la société l'autorisant à devenir partie d'une convention de copropriété

Comme l'ARC n'a pas fourni de directives quant au traitement fiscal des conventions d'assurance en copropriété, il est recommandé que vous obteniez dans tous les cas une décision anticipée à l'égard du traitement fiscal des paiements effectués et des paiements reçus. Veuillez vous reporter à la mise en garde, à la fin du guide, pour de plus amples renseignements à ce sujet.

¹⁴ Selon la province, en raison de restrictions statutaires, les assureurs pourraient ne pas pouvoir procéder à un changement de bénéficiaire demandé par procuration.

PARTAGE DES COÛTS ET BÉNÉFICES

Les conventions de partage des coûts et bénéfices sont habituellement établies pour des employeurs qui souhaitent offrir des avantages supplémentaires en vue de recruter, de récompenser et de retenir à leur service les meilleurs collaborateurs possible.

Il existe de nombreuses façons de bonifier le revenu de retraite d'un employé, chacune ayant des incidences fiscales particulières tant pour l'employeur que pour l'employé. Les méthodes les plus courantes pour financer un revenu de retraite sont la formule par répartition et le régime individuel de retraite.

Une convention de partage des coûts et bénéfices d'une assurance-vie procure à l'employé un complément à son revenu de retraite tout en protégeant la société contre le décès prématuré de cette personne.

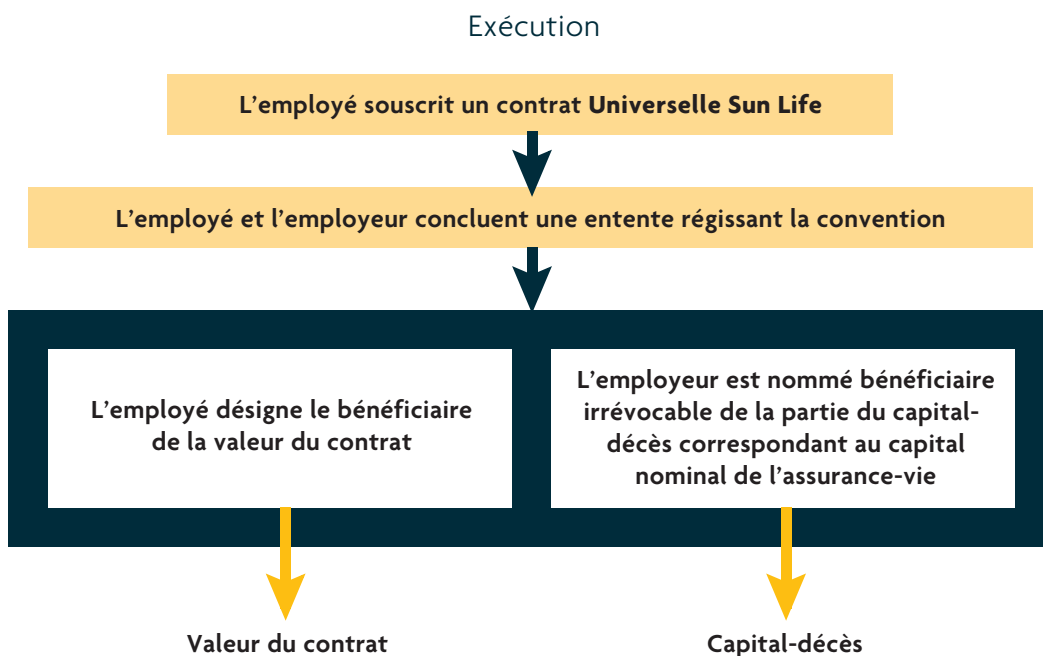
Conventions de partage des coûts et bénéfices

Cette stratégie s'adresse aux collaborateurs essentiels ou aux propriétaires-exploitants d'entreprise qui :

- ont versé le maximum de cotisations à leur régime de retraite et à leur REER
- ont réduit au minimum les dettes non déductibles d'impôt
- ont besoin d'un revenu de retraite supplémentaire
- disposent encore de 10 à 15 ans avant d'avoir besoin d'un revenu de retraite

et aux employeurs qui souhaitent :

- se protéger contre la perte qu'ils subiront advenant le décès d'un collaborateur essentiel
- offrir des avantages supplémentaires en vue de recruter, de récompenser et de retenir les employés



Si le collaborateur essentiel n'est pas actionnaire :

Dans la plupart des cas, l'employeur n'a besoin de l'assurance-vie sur la tête du collaborateur essentiel que pendant qu'il est à son service. La convention peut être structurée comme une entente à durée fixe prévoyant des dispositions de renouvellement si la période de service est prolongée. L'employeur risque moins de subir des conséquences fiscales défavorables en établissant une convention à durée fixe puisque, à l'expiration de celle-ci, elle n'aura aucune valeur et qu'il n'y aura donc rien à céder à l'employé.

Il faut également prévoir dans la convention la possibilité que la relation entre l'employé et l'employeur prenne fin pour d'autres raisons que le départ à la retraite de l'employé. Il sera habituellement stipulé dans la convention que si l'emploi prend fin avant le départ à la retraite de l'employé, l'employeur cessera de payer pour la protection d'assurance et effectuera un changement de bénéficiaire.

Si le collaborateur essentiel est actionnaire :

L'employeur pourrait avoir besoin d'une assurance permanente sur la tête de l'actionnaire, laquelle s'inscrirait dans la planification de la relève pour la société. On devrait tenir compte dans la formulation de la convention des circonstances particulières de chacune des parties à la convention. Autrement, il pourrait aussi être approprié, lorsque le collaborateur est un actionnaire, d'établir une convention pour une durée fixe avec des dispositions de renouvellement.

Vous trouverez une liste de contrôle à l'**Annexe C**. Vous pouvez aussi consulter une ébauche de convention de partage des coûts et bénéfices sur le site www.sunlife.ca/conseiller.

Questions d'ordre fiscal concernant les conventions de partage des coûts et bénéfices

L'ARC n'a pas fourni de directives quant au traitement fiscal des conventions de partage des coûts et bénéfices. Vous devriez envisager de demander pour chaque cas une décision anticipée à l'égard du traitement fiscal des paiements effectués et des paiements reçus. Veuillez vous reporter à la mise en garde, à la fin du guide, pour de plus amples renseignements à ce sujet. Vous trouverez à l'**Annexe B** quatre méthodes de partage des coûts d'une assurance dans le cadre d'une convention de copropriété ou de partage des coûts et bénéfices.

Les conseillers fiscaux à qui on demande des conseils concernant une convention de partage des coûts et bénéfices doivent au moins répondre aux quatre questions suivantes :

1. L'employé ou l'actionnaire reçoit-il un avantage imposable parce que l'employeur paie le coût du contrat d'assurance-vie ?
2. Quel est le traitement fiscal réservé au capital-décès touché par chacune des parties ?
3. Quelles sont les conséquences fiscales si on utilise le contrat d'assurance-vie pour constituer un revenu de retraite ? Est-ce que le contrat pourrait être traité comme une convention de retraite réputée ?
4. Quelles sont les répercussions fiscales si la convention de partage des coûts et bénéfices prend fin pour d'autres raisons que le décès de la personne assurée ?

Avantages imposables pour les employés ou les actionnaires

Les aspects fiscaux concernant les avantages imposables sont les mêmes pour les conventions de partage des coûts et bénéfices que pour les conventions de copropriété. On les trouvera dans la partie du guide intitulée «Questions d'ordre fiscal concernant les conventions de copropriété».

Traitement fiscal du capital-décès

Si la personne assurée décède pendant que la convention est en vigueur, l'assureur versera le capital-décès directement aux bénéficiaires. Le capital-décès nominal est versé en franchise d'impôt à l'employeur. Le produit d'assurance reçu par la société moins le coût de base rajusté (CBR), s'il en est, crée un crédit porté à son compte de dividende en capital (CDC). Le bénéficiaire de l'employé touche un montant en franchise d'impôt égal à la valeur du contrat.

Conséquences fiscales découlant de l'usage d'un contrat d'assurance pour constituer un revenu de retraite

Il existe trois façons de constituer un revenu à partir d'un contrat :¹⁵

1. Retraits et avances sur contrat

Les retraits d'un contrat d'assurance-vie sont compris dans le revenu proportionnellement au ratio CBR / valeur de rachat totale. Le CBR pourrait être nul à un moment donné et la totalité des retraits sera alors imposable entre les mains du propriétaire du contrat d'assurance. Le rendement des fonds au compte du contrat déterminera le montant d'argent que l'on peut retirer.

Le traitement fiscal des avances sur contrat diffère de celui des retraits, car le CBR du contrat est réduit du montant de l'avance. De cette façon, si le montant de l'avance sur contrat est inférieur au CBR, il ne sera pas imposé. Toutefois, si le montant de l'avance est supérieur au CBR, le montant excédentaire est imposable.

2. Résiliation du contrat

Lorsque la convention prend fin, le propriétaire du contrat d'assurance peut racheter (résilier) celui-ci et toucher la valeur de rachat dans sa totalité. Le contrat d'assurance n'existera plus. Le traitement fiscal sera le même que pour les retraits du compte du contrat sauf que, dans ce cas-ci, la valeur de rachat est retirée en entier en une seule fois plutôt qu'en plusieurs fois.



3. Emprunts contractés auprès d'un tiers fournisseur

Les emprunts¹⁶, garantis par le contrat, contractés auprès d'une institution financière de l'extérieur ne sont pas imposables. Certaines institutions prêteuses sont disposées à capitaliser l'intérêt sur ces prêts et ne demanderont pas que le prêt accumulé soit remboursé avant le décès de la personne assurée. Cette stratégie présente certains risques, outre les risques de placement habituels, y compris une discordance des taux d'intérêt et le risque de modifications futures aux règles d'impôt, de même que les changements potentiels des règles du prêteur en matière de prêts.

¹⁵ Le traitement fiscal décrit dans cette section s'applique aux contrats détenus par des particuliers. Les contrats assujettis à une convention d'assurance en copropriété ou à une convention de partage des coûts et bénéfices sont traités différemment.

¹⁶ Pour de plus amples renseignements sur les avantages et les inconvénients de cette option, consultez le « Guide sur l'assurance-vie à effet de levier à l'intention des conseillers » de la Financière Sun Life.

Mettre fin à une convention de partage des coûts et bénéfices pour des raisons autres que le décès de l'assuré

Lorsque la convention de partage des coûts et bénéfices prend fin pour des raisons autres que le décès de la personne assurée, celle-ci nommera un nouveau bénéficiaire, conformément aux dispositions de la convention. Il n'y a pas alors de disposition du contrat, car un changement de bénéficiaire n'est pas considéré comme une disposition imposable. Si l'employeur a payé à l'avance certains coûts ou s'il a droit à d'autres valeurs, par exemple les primes uniformes payées à l'avance, ces valeurs représenteront vraisemblablement un avantage pour l'employé ou l'actionnaire, à moins que ce dernier ne les achète de l'employeur à leur juste valeur marchande (JVM).

Documents requis pour une stratégie de partage des coûts et bénéfices

Pour mettre en place une stratégie de partage des coûts et bénéfices, vous aurez besoin des documents suivants :

- la proposition d'assurance-vie
- la convention de partage des coûts et bénéfices
- les résolutions de la société l'autorisant à conclure une entente de partage des coûts et bénéfices
- le formulaire de désignation de bénéficiaire irrévocable

Vous trouverez une liste de contrôle à l'**Annexe C**. Vous pouvez aussi consulter une ébauche d'une convention de partage des coûts et avantages sur le site www.sunlife.ca/conseiller.

ANNEXE A

Principales différences entre une stratégie de copropriété et une stratégie de partage des coûts et bénéfices

Voici un tableau comparatif des principales caractéristiques de ces deux méthodes de partage d'intérêts dans une assurance-vie :

	Copropriété	Partage des coûts et bénéfices
Titre de propriété	<ul style="list-style-type: none"> L'employeur ou la société et le particulier détiennent des éléments différents du contrat. 	<ul style="list-style-type: none"> Le particulier est l'unique propriétaire du contrat.
Protection contre les créanciers	<ul style="list-style-type: none"> La partie du contrat dont un particulier est personnellement propriétaire et pour laquelle on a désigné un bénéficiaire admissible peut être protégée contre les créanciers. La partie du contrat dont l'employeur ou la société est propriétaire peut ne pas être protégée contre les créanciers. 	<ul style="list-style-type: none"> Le contrat dont un particulier est personnellement propriétaire et pour lequel on a désigné un bénéficiaire admissible peut être protégé contre les créanciers. Si l'employeur ou la société est le bénéficiaire irrévocable, le capital-décès payable à l'employeur ou à la société peut être protégé contre les créanciers.
Crédit au CDC	<ul style="list-style-type: none"> Le capital-décès payable à une société privée sous contrôle canadien en sus du CBR du contrat, s'il en est, peut être crédité au CDC de la société. 	<ul style="list-style-type: none"> Le capital-décès payable à une société privée sous contrôle canadien en sus du CBR du contrat, s'il en est, peut être crédité au CDC de la société.
Changement à un seul et même propriétaire	<ul style="list-style-type: none"> La disposition donne lieu à un impôt sur le gain sur contrat ainsi qu'à un avantage imposable pour l'employé ou l'actionnaire. 	<ul style="list-style-type: none"> Sans objet puisque le particulier est déjà l'unique propriétaire.
Changement de propriété en cas de maladie	<ul style="list-style-type: none"> Le propriétaire qui transfère son intérêt dans un contrat d'assurance-vie à l'autre propriétaire devra inclure à son revenu le plus élevé de ce qui suit : la VR du contrat, ou la JVM de ce qu'il a reçu pour son intérêt dans le contrat, moins le CBR. 	<ul style="list-style-type: none"> Le propriétaire qui transfère son intérêt dans un contrat d'assurance-vie à l'autre propriétaire devra inclure à son revenu le plus élevé de ce qui suit : la VR du contrat, ou la JVM de ce qu'il a reçu pour son intérêt dans le contrat, moins le CBR. Selon la structure de la convention, l'avantage imposable pour l'employé ou l'actionnaire peut s'appliquer ou non.
Utilisation de la valeur de rachat comme effet de levier	<ul style="list-style-type: none"> Peut représenter un avantage pour l'employé ou l'actionnaire si l'employeur ou la société est toujours copropriétaire du contrat. 	<ul style="list-style-type: none"> Le particulier est l'unique propriétaire du contrat.
Déduction du CNAP	<ul style="list-style-type: none"> Possible s'il est cédé en garantie, si les intérêts sur le prêt sont déductibles et que toutes les autres exigences sont satisfaites. 	s. o.

ANNEXE B

Méthodes de répartition des coûts d'une convention de partage des intérêts dans une assurance-vie

Les diverses méthodes de partage des intérêts dans un contrat d'assurance-vie décrites dans le présent document ne sont données qu'à titre d'exemple. Aucune de ces méthodes n'a été mise à l'épreuve ni reconnue par l'ARC. Une stratégie de partage des intérêts dans un contrat d'assurance-vie doit être structurée avec le plus grand soin et avec l'aide de conseillers juridiques et de fiscalistes compétents. Afin d'éviter des conséquences fiscales défavorables, nous recommandons que vous demandiez une décision anticipée à l'ARC.

Vous trouverez ci-dessous les quatre méthodes les plus couramment utilisées pour la répartition des coûts, dans un contexte d'affaires, dans le cadre d'une convention de copropriété ou de partage des coûts et bénéfices. Ces modalités peuvent s'appliquer à un scénario d'affaires comme à un scénario familial. Dans les situations familiales, le parent ou le grand-parent joue le rôle de l'employeur et l'enfant, celui de l'employé. La LIR permet le transfert de la propriété, en franchise d'impôt, d'un parent ou d'un grand-parent à un enfant ou à un petit-enfant. Les règles sont compliquées, alors il est important de s'informer auprès d'un fiscaliste.

1. Méthode du coût de l'assurance (CDA)

Structure	<ul style="list-style-type: none">• L'employeur ou la société paie le coût de l'assurance comme il est indiqué dans le contrat d'assurance. L'employé ou l'actionnaire paie le solde de la prime ou du dépôt projeté.
Aspects fiscaux pour l'employé ou l'actionnaire	<ul style="list-style-type: none">• Si l'employeur/la société paie le coût d'une temporaire renouvelable chaque année, il n'y aura probablement pas d'avantage imposable puisque ce montant représente le coût réel du capital nominal chaque année.• Si l'employeur/la société paie le coût d'une temporaire uniforme, il/elle paie un montant plus élevé que le coût réel de l'assurance pendant les premières années et un montant moins élevé par la suite. Le montant payé en excédent dans les premières années pourrait être traité comme un avantage imposable.• S'il s'agit d'une convention permanente, l'employeur/la société sera toujours le bénéficiaire irrévocable du contrat d'assurance-vie. L'employeur/la société paie le même coût que si le contrat avait été souscrit dans ce but précis et il est peu probable que l'employé/l'actionnaire en tire un avantage imposable.• Si la convention est temporaire, l'employé ou l'actionnaire pourrait en retirer un avantage. Ce dernier est calculé comme étant la différence entre le montant total payé par l'employeur ou la société et le coût comparable d'une assurance temporaire en vigueur pendant la durée de la convention.• Si la convention prévoit le recouvrement de tout paiement par la société au décès de l'employé/l'actionnaire ou au moment où prendra fin la convention, il est possible qu'il n'y ait pas eu d'avantage imposable.• Au décès de la personne assurée, l'employeur peut créditer sa part du capital-décès (moins le CBR du contrat, s'il en est) à son CDC.• Chacune des parties paie sa part de la taxe sur la prime.

2. Méthode du coût net de l'assurance pure (CNAP)

Structure	<ul style="list-style-type: none">• L'employeur ou la société paie le CNAP et l'employé ou l'actionnaire assuré paie le solde de la prime ou du dépôt projeté.
Aspects fiscaux pour l'employé ou l'actionnaire	<ul style="list-style-type: none">• Le CNAP est un montant nominal défini dans la LIR et qui, en théorie, représente le coût réel du risque de mortalité. Il sera légèrement inférieur au coût d'une temporaire renouvelable chaque année pendant les premières années, mais plus élevé par la suite.• Si l'employeur ou la société paie un CNAP, il est peu probable que l'employé ou l'actionnaire en retire un avantage imposable puisque ce coût représente chaque année le coût réel du risque de mortalité.• Au décès de la personne assurée, l'employeur ou la société peut créditer sa part du capital-décès (moins le CBR du contrat, s'il en est) à son CDC.• Chacune des parties paie sa part de la taxe sur la prime.

3. Méthode du CNAP uniforme

Structure	<ul style="list-style-type: none">• L'employeur ou la société paie le CNAP moyen pendant la période de dépôts, avec ou sans taux d'actualisation. Il en découle un coût uniforme, contrairement au coût d'une temporaire renouvelable chaque année ou au CNAP, lesquels augmentent annuellement.• L'employé ou l'actionnaire paie le solde de la prime ou du dépôt projeté.
Aspects fiscaux pour l'employé ou l'actionnaire	<ul style="list-style-type: none">• L'employeur/la société paiera un peu plus que le CNAP pendant les premières années et un montant moins élevé par la suite. Comme c'est le cas pour le coût d'assurance uniforme (option 1 ci-dessus), le montant excédentaire pendant les premières années pourrait représenter un avantage imposable. Si la convention prévoit le recouvrement de tout paiement par l'employeur au décès de l'employé/l'actionnaire ou au moment où prendra fin la convention, il est possible qu'il n'y ait pas eu d'avantage imposable.• Au décès de la personne assurée, l'employeur /la société peut créditer sa part du capital-décès (moins le CBR du contrat, s'il en est) à son CDC.• Chacune des parties paie sa part de la taxe sur la prime.

4. Méthode du montant déterminé

Structure	<ul style="list-style-type: none">• L'employeur ou la société paie un montant déterminé, et l'employé ou l'actionnaire paie le solde de la prime ou du dépôt projeté.
Aspects fiscaux pour l'employé ou l'actionnaire	<ul style="list-style-type: none">• Cette option permet à l'employeur ou à la société de déterminer le montant payé. Si la raison sous-jacente au choix du montant est compatible aux dispositions de la convention, il pourrait ne pas y avoir d'avantage imposable. On recommande de demander une décision anticipée pour éviter les conséquences fiscales défavorables. Voici deux exemples :<ul style="list-style-type: none">- La durée de la convention est de 20 ans avec renouvellement possible. L'employeur ou la société verse annuellement un montant égal au coût de la prime d'une assurance temporaire 20 ans offerte sur le marché. Il est peu probable que ce scénario entraîne un avantage imposable.- La durée de la convention est de 10 ans avec renouvellement possible. L'employeur ou la société verse un montant annuel égal au coût de la prime d'une assurance temporaire 20 ans, qui est plus élevé que celui de la prime d'une assurance temporaire 10 ans. Puisque l'employeur ou la société verse un montant supérieur au coût raisonnable d'une protection d'assurance, la différence constituerait probablement un avantage imposable.• Puisque les parties décident des montants de prime qu'elles paieront respectivement sans tenir compte de la valeur du contrat ou de son montant nominal, elles sont aussi libres de spécifier le montant de la taxe sur les primes que chacune paiera.

ANNEXE C

Liste de vérification des conventions de copropriété et de partage des coûts et bénéfices

Les éléments suivants doivent figurer dans une convention de copropriété ou de partage des coûts et bénéfices :

Date _____

Parties à la convention _____

Stratégie : Copropriété Partage des coûts et bénéfices

Objectifs

Durée et renouvellement de la convention

Formule d'assurance

Méthode retenue pour

Répartition des primes Répartition des avantages Désignation des bénéficiaires

Opérations liées au contrat

Décisions Choix de placements Mandataire (procuration)
 Paiement des primes Résolutions de la société Retraits du contrat
 Avances sur contrat Mise en gage (affectation en garantie au Québec)
 Tenue de livres

Résolution des conflits

Médiation Recours aux tribunaux Arbitrage

Résiliation de la convention

Cause de la résiliation Transferts Division du contrat
 Pénalités en cas de rupture de la convention

Dispositions générales

Juridiction

Position de l'ARC relative aux conventions de copropriété

Ce document fournit au lecteur des renseignements généraux sur les différentes méthodes et les divers concepts s'appliquant au partage d'intérêts dans une assurance-vie. L'ARC a indiqué officiellement à plusieurs reprises que les exigences suivantes doivent être prises en compte avant de mettre en place une stratégie de partage des intérêts dans une assurance-vie :

1. Chaque cas doit être étudié individuellement en analysant les conditions du contrat d'assurance-vie et les droits qui ont été consentis à une autre personne que le propriétaire initial du contrat. (Rapport de la CALU, Tax Policy Round Table 1992, Question 7 et 1998, Question 6)
2. Ces stratégies donneront vraisemblablement lieu à un avantage imposable pour l'employé ou l'actionnaire en vertu de l'alinéa 6(1)(a) et du paragraphe 15(1) de la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR). (Revenu Canada Impôt, Lettre de la direction, 25 octobre 1988)
3. La détermination de l'avantage imposable est une question de fait. Il n'y a pas d'avantage si chaque partie à la convention paie une prime égale à celle que l'on paie sur le marché en contrepartie de droits comparables au titre d'un contrat distinct. L'avantage qui doit être ajouté au revenu de l'employé ou de l'actionnaire est le montant excédentaire de la prime payable pour une assurance temporaire comparable par rapport à la prime payée. (CTF, Revenu Canada Round Table, 1992 Prairie Provinces Tax Conference, Question 16)
4. La cession à un tiers (qu'il s'agisse d'un employé, d'un actionnaire ou d'une société) par le propriétaire initial de ses intérêts dans le contrat d'assurance-vie est considérée comme une «disposition» d'un intérêt dans un contrat d'assurance-vie en vertu du paragraphe 148(9) de la LIR, la partie imposable devant être incluse dans la déclaration de revenus du propriétaire initial pour l'année en vertu de l'alinéa 56(1)(j) de la LIR. La juste valeur marchande des droits précis attribués à un employé ou à un actionnaire tierce partie constituerait un avantage imposable en vertu de l'alinéa 6(1)(a) ou du paragraphe 15(1) de la LIR et serait imposée en conséquence¹⁷. Qu'un employé ou un actionnaire bénéficie ou non d'un avantage imposable est une question de fait. Toutefois, l'ARC peut confirmer qu'il n'y a pas d'avantage imposable lorsque les primes payées par l'employé ou l'actionnaire en vertu du contrat sont égales aux primes payables pour une assurance comparable offerte sur le marché au titre d'un contrat d'assurance distinct. (Rapport de la CALU, Tax Policy Round Table 1992, Question 7)

¹⁷ Une société ou un employeur qui offre cet avantage est tenu de déclarer la nature et l'importance de celui-ci pour l'employé ou l'actionnaire, généralement au moyen d'un feuillet T4. En vertu du régime canadien d'autocotisation, un employé ou un actionnaire a le devoir de déclarer l'avantage imposable dans son T1 pour l'année où il l'a reçu même si la société ou l'employeur omet de le déclarer.

5. En règle générale, l'ARC prend des décisions anticipées en matière d'impôt pour confirmer les conséquences fiscales relatives aux cas particuliers. Dans le cas de l'assurance en copropriété, l'ARC a déterminé les renseignements qui seraient requis ainsi que certains des problèmes particuliers qu'il faudrait résoudre. Voici certains des renseignements qui seraient requis :

- un aperçu du contrat d'assurance proposé comportant au moins les descriptions suivantes :
 - le capital-décès nominal
 - les valeurs de rachat ou les montants accumulés dans le contrat
 - les primes
- l'âge de la personne assurée et son état de santé
- la convention signée
- la répartition des primes et des prestations entre copropriétaires et la méthode de calcul utilisée dans la convention de partage d'intérêts
- la preuve du montant de prime que l'employé aurait à payer s'il obtenait, à titre personnel, une protection comparable à celle qu'il a demandée.
- tout autre document pertinent

Il est essentiel d'établir si l'employeur ou la société et l'employé ou l'actionnaire ont tous les deux un intérêt dans le contrat d'assurance pour déterminer non seulement la nature et le traitement fiscal des paiements effectués par chacune des parties, mais aussi la nature et le traitement fiscal des paiements reçus par chacune d'elles.

L'ARC présume que l'objectif de cette convention est une réduction du coût par rapport à ce que serait la prime totale si on souscrivait deux contrats distincts. Il faudra indiquer comment ces économies ont été calculées et comment elles seront partagées entre les deux parties.

(Documents de l'ARC 2001 - 0072757, CALU Tax Policy Round Table 2001, Question 10) (en anglais seulement)

Les diverses méthodes utilisées pour le partage des intérêts dans un contrat d'assurance-vie décrites dans le présent document sont données à titre d'exemples seulement. Aucune de ces méthodes n'a été mise à l'épreuve ni reconnue par l'ARC. Une stratégie de partage des intérêts dans une assurance-vie doit être structurée avec le plus grand soin avec l'aide de conseillers juridiques et de fiscalistes qualifiés. Pour minimiser ou pour éviter les conséquences fiscales défavorables, nous recommandons que vous demandiez une décision anticipée en matière d'impôt à l'ARC.

Nous sommes là pour vous aider

Nous sommes une compagnie digne de confiance et fiable depuis plus de 150 ans. À titre d'entreprise de services financiers internationale de pointe, nous continuons à tirer parti de nos assises solides en mettant l'accent sur des produits de pointe, des conseils d'experts et des solutions novatrices.

Notre équipe, composée de directeurs des ventes tant en matière d'assurance que de placement et de spécialistes des assurances payables du vivant de l'assuré ou de la planification fiscale et successorale complexe, comprend vos besoins et travaille avec vous pour vous aider à prendre les meilleures décisions.

Communiquez avec votre directeur des ventes ou visitez le site www.sunlife.ca dès aujourd'hui!

La vie est plus radieuse sous le soleil

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Financière Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2016.
820-3300-08-16

Financière 
Sun Life