

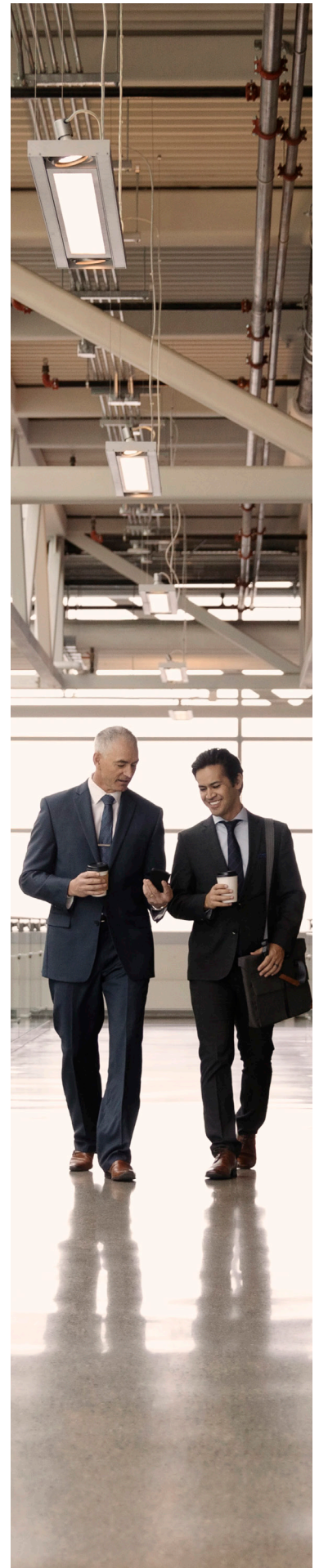
LE TRAITEMENT COMPTABLE DES OPÉRATIONS D'ASSURANCE

LE TRAITEMENT COMPTABLE DE L'ASSURANCE-VIE
PERMANENTE DÉTENUE PAR LES ENTREPRISES

MARK ARRUDA, B.MATH., FICA, FSA, CERA

BRYAN ADACHI, CPA, CA, TEP

LINO PUZZUOLI, MBA



UN OUTIL PUISSANT

Les entreprises canadiennes peuvent maintenant découvrir les avantages de l'assurance-vie qu'elles détiennent. Non seulement l'assurance-vie protège les actionnaires et permet d'assurer la poursuite des affaires, il s'agit aussi d'un actif qui crée de la valeur pour l'entreprise et qui peut améliorer le bilan.

C'est donc un outil puissant. Par ailleurs, pour en maximiser le potentiel, les propriétaires d'entreprise font souvent appel aux professionnels de la comptabilité.

Mais il pourrait y avoir un problème.

Les normes comptables utilisées au Canada – les Normes internationales d'information financière (IFRS) et les Normes comptables pour les entreprises à capital fermé (NCECF) – ne proposent aucune orientation détaillée pour l'assurance-vie d'entreprise. Elles renvoient plutôt les professionnels de la comptabilité aux normes américaines, qui sont plus précises sur la façon de présenter dans les états financiers un contrat d'assurance-vie détenu par une entreprise.

L'absence de normes précises est un désavantage pour les entreprises canadiennes, mais également pour les comptables qui travaillent avec elles.

La **bonne nouvelle** est que peu importe que l'entreprise possède une assurance-vie universelle, une assurance-vie entière avec participation, une assurance-vie entière sans participation ou même une assurance-vie temporaire, certaines pratiques sont recommandées pour la présentation de l'assurance-vie dans les états financiers d'une entreprise.

Voici donc des directives pour le traitement comptable des opérations associées aux contrats d'assurance-vie permanente détenus par une entreprise. Elles vous aideront à présenter l'assurance-vie comme étant un actif tangible et avantageux pour l'entreprise. Dans les exemples du document, l'entreprise est à la fois titulaire et bénéficiaire du contrat d'assurance, ce qui est une pratique courante au Canada.

Cet article ne vise qu'à fournir des renseignements d'ordre général. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie (Sun Life) ne fournit pas de conseils juridiques, comptables ou fiscaux. Avant que quiconque agisse sur la foi des renseignements présentés dans cet article ou avant de recommander quelque plan d'action que ce soit, assurez-vous de demander l'avis d'un professionnel qui fera un examen approfondi de la situation sur le plan juridique, comptable et fiscal. Les exemples, les aperçus et les renseignements sont fondés sur la compréhension et l'interprétation de la Sun Life des dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada) et ils n'ont été inclus que pour bien illustrer les renseignements donnés, et ne doivent pas servir de référence, dans votre esprit ou celui de quiconque, pour justifier une opération quelconque. Tout renseignement d'ordre fiscal fourni dans ce document est fondé sur les dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada) et les règlements en vigueur en date de janvier 2020. En outre, ces renseignements sont fondés sur la façon dont la Sun Life comprend et interprète actuellement les règles et les pratiques administratives de l'Agence du revenu du Canada (ARC) ainsi que diverses normes comptables.

Les normes comptables canadiennes auxquelles il est couramment fait référence, notamment les Normes comptables pour les entreprises à capital fermé (NCECF) et les Normes internationales d'information financière (IFRS), ne font aucune recommandation précise quant à la façon dont les titulaires de contrat devraient rendre compte de leurs contrats d'assurance-vie. Cependant, les directives comptables canadiennes (y compris les « États financiers modèles » de CPA Canada) renvoient aux normes comptables américaines, plus précisément au bulletin technique n° 85-4 du Financial Accounting Standards Board (FASB). Nous sommes d'avis que le présent article traduit les normes comptables appliquées le plus fréquemment dans la pratique courante, mais chaque cas est unique et d'autres facteurs pourraient devoir être pris en considération. Nous avons pris toutes les dispositions possibles pour tenir compte des normes de meilleures pratiques à compter de janvier 2020.

LA COMPTABILISATION DES PAIEMENTS ET DE LA VALEUR DU CONTRAT

En général, les contrats d'assurance-vie permanente comportent une composante épargne, appelée « valeur de rachat ». Lors de la comptabilisation, vous devez porter attention aux paiements effectués ainsi qu'à la valeur de rachat, c'est-à-dire la valeur de rachat déduction faite de tous les frais engagés dans le cadre du rachat. Lorsque vous inscrivez le paiement des primes, la différence entre les paiements et l'augmentation de la valeur de rachat est imputée au bilan et à l'état des résultats, comme le montre l'exemple ci-dessous.

Les contrats d'assurance-vie permanente permettent aussi aux titulaires de faire des paiements supplémentaires en plus des primes exigées, ce qui accélère la croissance de la valeur de rachat. Inscrivez ces paiements supplémentaires comme vous le faites pour le paiement des primes. L'important est de porter attention au paiement effectué et à la variation de la valeur de rachat, comme le montre l'exemple.

Aux fins comptables, il faut considérer la valeur d'un contrat d'entreprise comme un actif dans le bilan. Dans la plupart des cas, la valeur enregistrée d'un contrat correspond à sa valeur de rachat. On tient donc compte du paiement des primes d'assurance en inscrivant au bilan la valeur de rachat exacte. Sur le plan fiscal, les primes d'assurance-vie sont généralement une dépense d'entreprise non déductible. Il est possible de modifier toute dépense d'assurance indiquée dans l'état des résultats en utilisant l'annexe 1 de la Déclaration de revenus des sociétés T2.

Ce qu'il faut savoir :

- La valeur de rachat est la valeur réalisable d'un contrat. Il s'agit de la valeur de rachat du contrat, déduction faite des frais imposés dans l'éventualité du rachat hâtif du contrat. L'assureur pourra fournir cette information.
- Les frais de rachat sont propres à chaque produit d'assurance.
- Il faut inscrire la différence entre la prime annuelle et les variations de la valeur de rachat dans l'état des résultats.
- Dans les premières années d'un contrat, la prime annuelle versée sera probablement supérieure à l'augmentation de la valeur de rachat. Si c'est le cas, indiquez une dépense d'assurance dans l'état des résultats. Cette dépense devrait être égale au montant des primes versées qui dépasse la valeur de rachat portée au débit du bilan.
- Si l'augmentation de la valeur de rachat dépasse la prime annuelle versée, inscrivez un montant correspondant au surplus de la valeur de rachat comme un « revenu d'assurance » ou un « gain d'assurance » dans l'état des résultats.
- Dans un contrat d'assurance-vie exonéré d'impôt, la croissance de la valeur de rachat ne génère pas de revenu annuel imposable à condition qu'elle demeure dans les limites établies par la réserve actuarielle maximale aux fins de l'impôt (RAMI).
- Il pourrait être nécessaire d'inscrire les primes d'assurance comme un actif prépayé si celles-ci ne correspondent pas à l'exercice financier de l'entreprise.

PAIEMENTS

OPÉRATION	DÉBIT	CRÉDIT
Élément du paiement d'assurance qui entraîne une augmentation de la valeur de rachat	Valeur de rachat (bilan)	Compte au comptant ou comptes fournisseurs (bilan)
Élément du paiement d'assurance en excédent de l'augmentation de la valeur de rachat	Dépense d'assurance (état des résultats)	Compte au comptant ou comptes fournisseurs (bilan)

Quand les primes d'une assurance-vie d'entreprise sont-elles déductibles?

Les circonstances dans lesquelles la *Loi de l'impôt sur le revenu* permet la déduction des primes d'assurance-vie, d'assurance-santé et d'assurance-invalidité sont très limitées, tant pour les particuliers que pour les entreprises. Il est préférable de supposer que les primes ne sont pas déductibles jusqu'à ce que vous consultiez un fiscaliste.

La compatibilisation des participations

Si un contrat d'entreprise verse des participations (dividendes), on devra les inscrire comme étant une augmentation du compte au comptant dans le bilan. Deux options sont alors possibles :

- 1) Inscrire le revenu de dividende comme un crédit dans l'état des résultats.
- 2) Inscrire la dépense d'assurance comme un débit dans l'état des résultats.

VALEUR DE RACHAT ET PAIEMENT DES PRIMES

Les contrats d'assurance-vie permanente offrent aux titulaires la possibilité d'utiliser la valeur de rachat pour payer les primes. Pour ce faire, il faudra probablement que la valeur de rachat inscrite au bilan soit rajustée. La variation de cette valeur dépendra des coûts permanents et du rendement du contrat.

Si la valeur de rachat diminue, on devra alors inscrire la valeur de rachat au crédit au bilan et inscrire la dépense d'assurance dans l'état des résultats. Sur le plan fiscal, on devra inscrire la dépense d'assurance dans l'annexe 1 de la Déclaration de revenus des sociétés T2.

Si la valeur de rachat augmente, on devra alors inscrire la valeur de rachat au débit au bilan et inscrire le revenu d'assurance dans l'état des résultats. Sur le plan fiscal, on devra inscrire le revenu d'assurance en l'indiquant comme étant un « revenu non imposable » dans l'annexe 1 de la Déclaration de revenus des sociétés T2.

Ce qu'il faut savoir :

- Si la valeur de rachat est utilisée pour payer les coûts permanents du contrat, il est important de surveiller la viabilité à long terme des stratégies utilisées qui dépendent de la valeur de rachat. Il est suggéré d'utiliser des valeurs et des taux minimums garantis tout en consultant un professionnel de l'assurance pour passer en revue les résultats éventuels.
- Confirmez toujours auprès de l'assureur la valeur de rachat à la fin de chaque année.

VALEUR DE RACHAT ET PAIEMENT DES PRIMES

OPÉRATION	DÉBIT	CRÉDIT
Aucune opération en espèces – réduction de la valeur de rachat	Dépense d'assurance (état des résultats)	Valeur de rachat (bilan)
Aucune opération en espèces – augmentation de la valeur de rachat	Valeur de rachat (bilan)	Revenu d'assurance (état des résultats)

N'oubliez pas l'aperçu

La croissance du contrat est souvent prévue dans l'aperçu ou l'exposé du contrat. Si le titulaire d'un contrat omet de faire un paiement de prime, il aurait intérêt à obtenir un nouvel aperçu du contrat, surtout s'il prévoit payer la totalité du contrat dans un nombre d'années précis.

RACHAT PARTIEL DE CONTRAT

Il y a rachat partiel lorsque le titulaire retire des fonds du contrat. En général, cela réduit la couverture pour le bénéficiaire, souvent d'un montant plus élevé que le retrait et cela modifie le contrat de façon permanente. Il est préférable de consulter un professionnel de l'assurance avant de procéder, surtout s'il s'agit d'un contrat avec droits acquis maintenus. Comme les règles fiscales pourraient avoir changé depuis l'établissement de ces contrats, un rachat partiel pourrait avoir des répercussions fiscales.

À des fins comptables, le rachat partiel réduit la valeur de rachat d'un contrat. On devra alors indiquer ce changement dans le bilan. Il y aura probablement une différence entre les fonds que recevra l'entreprise et la réduction de la valeur de rachat. Si la somme reçue est plus élevée que la réduction de la valeur de rachat du contrat, on devra inscrire un revenu d'assurance dans l'état des résultats. Le montant du revenu devrait être égal aux fonds reçus en excédent de la réduction de la valeur de rachat. Comme pour une dépense d'assurance, vous pouvez inscrire ce revenu dans l'annexe 1 de la Déclaration de revenus des sociétés T2.

Aux fins fiscales, on devra traiter le rachat partiel comme une disposition partielle. En vertu de l'alinéa 56(1)) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR), le titulaire de contrat doit inclure le produit de disposition de l'intérêt dans une police d'assurance-vie, tel que ce produit est déterminé aux paragraphes 148(1) et 148(1.1) de la LIR. Le montant du revenu à inclure – qu'on appelle aussi « gain sur police » – est le montant du produit de disposition qui dépasse le coût de base rajusté (CBR) pour le titulaire de contrat. Tout gain sur contrat imposable découlant d'un rachat doit être indiqué dans le feuillet T5 délivré par l'assureur. Déclarez le gain à l'annexe 7 de la Déclaration de revenus des sociétés T2. Si la disposition ne dépasse pas le CBR, inscrivez un montant nul.

Ce qu'il faut savoir :

- Un gain sur contrat entraîne toujours la production d'un feuillet T5.
- Le CBR d'un contrat change après un rachat partiel.
- Normalement, un rachat partiel entraîne la diminution de la valeur de rachat d'un contrat.
- Même si un gain sur police réalisé est un revenu imposable, le titulaire de contrat ne peut déduire une « perte » sur contrat réalisée d'un revenu passif imposable. Une perte se produit, par exemple, lorsqu'un titulaire de contrat annule un contrat avant que celui-ci ait généré plus en valeur de rachat que le coût des primes.

RETRAITS

OPÉRATION	DÉBIT	CRÉDIT
Retrait en espèces	Compte au comptant	Valeur de rachat (bilan)
Retrait en espèces – le produit est supérieur à la réduction de la valeur de rachat	Compte au comptant	Valeur de rachat (bilan) Revenu d'assurance (état des résultats)

Comment déterminer le coût de base rajusté d'un contrat?

Le calcul mensuel du CBR d'un contrat tient compte de plusieurs facteurs : les paiements, la partie imposable d'un retrait et même l'intérêt sur une avance. L'assureur pourra vous indiquer le CBR d'un contrat en particulier.

VERSEMENT DU CAPITAL-DÉCÈS

L'écriture comptable liée au versement du capital-décès à une entreprise titulaire de contrat s'effectue en trois étapes :

1. Déterminez la valeur de rachat du contrat au moment du décès. Portez au crédit du bilan un montant égal au capital-décès, afin d'y enlever la valeur de rachat.
2. Portez au crédit de l'état des résultats ce qui reste du capital-décès comme revenu d'assurance. Le débit compensatoire – le capital-décès total versé – sera porté au compte au comptant dans le bilan.
3. Comme l'entreprise recevra la totalité du capital-décès libre d'impôt, inscrivez le revenu d'assurance dans l'état des résultats en utilisant l'annexe 1 de la Déclaration de revenus des sociétés T2.

Ce qu'il faut savoir :

- En vertu de l'alinéa 89(1)d) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, l'entreprise devra mettre à jour son compte de dividendes en capital (CDC) pour rendre compte de l'augmentation liée au capital-décès (ce qu'on appelle parfois le crédit au CDC).
- Le crédit au CDC qu'une entreprise titulaire d'un contrat peut obtenir est égal au capital-décès moins le CBR du contrat moins toute avance sur contrat.
- Pour que les fonds du capital-décès puissent être transférés aux actionnaires sous forme de dividendes en capital libres d'impôt, il devra y avoir un solde positif au solde du CDC de l'entreprise.

VERSEMENT DU CAPITAL-DÉCÈS

OPÉRATION	DÉBIT	CRÉDIT
Produit du capital-décès total	Compte au comptant (bilan)	
Partie du capital-décès représentée dans le solde de la valeur de rachat		Valeur de rachat (bilan)
Montant du capital-décès en excédent du solde de la valeur de rachat		Revenu d'assurance (état des résultats)

Le compte de dividendes en capital et l'assurance-santé

Il est important de comprendre le type d'assurance qu'une entreprise détient parce que le capital-décès fonctionne différemment selon le type de contrat d'assurance détenu. Par exemple, un contrat d'assurance maladies graves pourrait offrir le remboursement des primes au décès. Cette garantie facultative, tout comme la couverture maladies graves de base, ne permet pas de créditer le CDC d'une entreprise titulaire de contrat.

Le compte de dividendes en capital et les contrats d'assurance-vie sur plusieurs têtes

Les contrats d'assurance-vie sur plusieurs têtes peuvent compliquer la planification fiscale. Ainsi, même s'ils couvrent plusieurs personnes, ils n'ont qu'un CBR. Il est important de discuter de ses besoins en assurance avec un professionnel de l'assurance qui comprend aussi les besoins en planification d'une entreprise titulaire de contrat.

VALEUR DE RACHAT : UN ACCÈS À DES LIQUIDITÉS

L'entreprise peut utiliser la valeur de rachat de plusieurs façons pour avoir accès à des liquidités.

1. **Avance sur contrat** : L'avance sur contrat est accordée par l'assureur. Elle est facile à obtenir et n'a aucune incidence sur la croissance de la valeur de rachat. De plus, les avances égales ou inférieures au CBR ne sont pas imposables. Le montant de l'avance qui dépasse le CBR est imposable, mais les Clients peuvent toujours déduire de l'avance les remboursements de la partie imposable. L'assureur produit un feuillet T5 pour déclarer les gains imposables.

Remarque : Une avance sur contrat réduit le capital-décès et le CBR d'un contrat. Elle est considérée comme une disposition en vertu de l'alinéa b) du paragraphe 148(9) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* qui définit le terme disposition. Une avance peut donc avoir une incidence sur le crédit au CDC auquel le bénéficiaire a droit ou sur le montant d'impôt à payer lorsque le capital-décès est versé aux actionnaires, ou sur les deux (dans certains cas). Au moment du décès, le crédit au CDC sera réduit du montant de l'avance non remboursé.

2. **Retrait du contrat (rachat partiel)** : Les titulaires de contrat peuvent racheter une partie de la valeur de rachat, mais ils pourraient alors se voir imposer une obligation fiscale. Par exemple, si 40 % de la valeur de rachat d'un contrat est libre d'impôt, seulement 40 % du retrait le sera lui aussi. Plus important encore, un retrait modifie de façon permanente un contrat d'assurance en réduisant le capital-décès d'un montant égal ou supérieur au montant du retrait. L'assureur pourra vous indiquer le pourcentage de la valeur de rachat qui est libre d'impôt.
3. **Prêts de tiers** : Ces prêts sont accordés par les établissements financiers. Contrairement aux avances sur contrat, les prêts de tiers ne génèrent pas de revenu et n'ont normalement pas d'incidence sur le crédit au CDC au décès. Si le contrat est donné en garantie au moyen d'une avance servant à générer un revenu d'entreprise imposable, le titulaire de contrat pourrait déduire de son revenu d'entreprise les intérêts sur l'avance. Le titulaire du contrat pourra aussi déduire un montant correspondant au montant le moins élevé entre les primes payables et le coût net de l'assurance pure (CNAP). Cela dit, il est préférable d'examiner l'impact de ce type de prêts avant de procéder. Parlez-en à votre professionnel de l'assurance.

Coût net de l'assurance pure (CNAP)

Le CNAP est une charge annuelle (réglementée au fédéral) qui réduit le CBR d'un contrat d'un montant équivalent. Lorsque le CNAP est utilisé dans certains calculs, on doit se rappeler que l'année financière de l'entreprise ne correspond peut-être pas à l'année civile du contrat d'assurance.

VALEUR DE RACHAT ET FINANCEMENT DE L'ASSURANCE : AUTRES CONSIDÉRATIONS

Dans certains cas, les propriétaires d'entreprise auront besoin d'une assurance-vie permanente, mais n'auront pas besoin que le contrat fournisse des liquidités en permanence. En fait, ils pourraient vouloir réduire au minimum la valeur de certains actifs détenus par l'entreprise. Cette approche permet de s'assurer que les actions de l'entreprise demeurent des actions admissibles de petite entreprise (AAPE) et soient admissibles à l'exonération cumulative des gains en capital.

Pour que les actions soient des AAPE au moment où le propriétaire d'entreprise les vend ou décède, il faut qu'au moins 90 % de la juste valeur marchande des actifs de l'entreprise soient utilisés dans une entreprise exploitée activement au Canada. Or, l'assurance-vie est un actif passif et sa valeur est prise en considération dans ce test des 90 % ce qui pourrait causer un problème de qualification des actions. Selon le paragraphe 70(5.3) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, si le propriétaire d'entreprise est la personne assurée, la juste valeur marchande du contrat correspond à sa valeur de rachat.

Par conséquent, les propriétaires d'entreprise pourraient trouver avantageux de détenir un contrat d'assurance-vie permanente avec peu ou pas de valeur de rachat. Ils ne paieraient alors que le coût de base de l'assurance. Ils auraient quand même une protection d'assurance permanente, mais éviteraient le risque d'une obligation fiscale associée à une valeur de rachat élevée.

PROCHAINES ÉTAPES

À titre de CPA, vos Clients vous consultent pour obtenir une planification globale qui répondra à leurs besoins d'affaires avant et après leur décès. En considérant l'assurance-vie comme un actif qui peut à la fois contribuer à améliorer le bilan de leur entreprise et à pourvoir à leurs objectifs de planification successorale, vous avez l'occasion d'améliorer le soutien stratégique que vous apportez à vos Clients.

Un traitement comptable approprié qui tient compte des opérations d'assurance peut faire valoir tous les avantages d'une assurance-vie détenue par l'entreprise. Nous proposons dans ce document une série d'étapes concises et une méthode claire pour inscrire les opérations d'assurance. D'autres ressources utiles pourront aussi vous aider à bien conseiller les propriétaires d'entreprise. À cet égard, les assureurs offrent toutes sortes de ressources techniques allant notamment de la déductibilité des primes jusqu'à comment planifier la relève pour l'entreprise. Pour en savoir plus, n'hésitez pas à consulter votre professionnel de l'assurance.

À PROPOS DES AUTEURS

MARK ARRUDA B. MATH., FICA, FSA, CERA

Mark Arruda est vice-président adjoint, gestion des produits d'assurance pour la Sun Life. Il compte plus de 15 années d'expérience dans les domaines du développement de produit et de fixation des prix, des placements et de l'évaluation. M. Arruda a obtenu le titre d'analyste agréé du risque d'entreprise (CERA) de la Society of Actuaries, ainsi que celui de Fellow de l'Institut canadien des actuaires (FICA) et de la Society of Actuaries (FSA). Il est passionné par la résolution de problème. Il se spécialise dans l'élaboration de stratégies d'assurance qui facilitent la planification de la gestion des risques.

BRYAN ADACHI CPA, CA, TEP

Bryan Adachi est directeur, techniques avancées de planification pour la région de l'Ouest du Canada de la Sun Life. M. Adachi possède plus de 30 années d'expérience en fiscalité, dont plusieurs dans un poste de niveau supérieur auprès d'une société comptable internationale à Vancouver. Il se spécialise dans la planification successorale et la planification de la relève, en se concentrant plus particulièrement sur l'assurance-vie. M. Adachi est titulaire d'un baccalauréat en sciences commerciales de l'Université de la Colombie-Britannique. Il est comptable professionnel agréé, et il a suivi le programme en fiscalité avancé de l'ICCA et les programmes en fiscalité de l'ICCA spécialisés dans la réorganisation d'entreprise et la préservation du patrimoine. M. Adachi est membre des Comptables professionnels agréés du Canada, des Comptables professionnels agréés de la Colombie-Britannique, de la Fondation canadienne de fiscalité, de la Society of Trust and Estate Practitioners, et il est membre associé de la Conference for Advanced Life Underwriting.

LINO PUZZUOLI MBA

Lino Puzzuoli est directeur, solutions fiscales de gestion de patrimoine et d'assurance pour la Sun Life. Lui-même ancien propriétaire d'entreprise et premier directeur financier, il connaît les défis que doivent affronter les propriétaires d'entreprise et comprend leurs préoccupations. M. Puzzuoli est titulaire d'une MBA de la Richard Ivey School of Business et d'un diplôme en économie. Il a été planificateur financier agréé (CFP) pendant plusieurs années. Il détient également sa certification ceinture verte Lean Six Sigma.

LE TRAITEMENT COMPTABLE DES OPÉRATIONS D'ASSURANCE

Ces renseignements vous sont donnés à titre informatif seulement. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie ne fournit aucun conseil d'ordre juridique, comptable ou fiscal, ni aucun autre conseil de nature professionnelle. Avant d'agir sur la foi des renseignements présentés dans le présent document au nom d'un Client, vous devez toujours vous assurer qu'il a recours aux services d'un professionnel qui fera un examen approfondi de sa situation sur le plan juridique et fiscal et une analyse détaillée des articles pertinents de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et des règlements connexes.