

## L'Assurance-vie appliquée aux affaires L'assurance sur la vie des associés

Wilfrid Lavigne

Volume 16, numéro 3, 1948

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103135ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103135ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Lavigne, W. (1948). L'Assurance-vie appliquée aux affaires : l'assurance sur la vie des associés. *Assurances*, 16(3), 125–130. <https://doi.org/10.7202/1103135ar>

## L'Assurance-vie appliquée aux affaires

par

WILFRID LAVIGNE, L.S.C., C.L.U.,  
*Assureur-conseil et Gérant de District à l'Alliance Nationale*

### L'assurance sur la vie des associés

125

Le décès de l'un des associés, dans une société, apporte de profondes perturbations. D'abord, selon la loi, il entraîne la dissolution immédiate de l'entreprise. Deux solutions seulement se présentent à l'associé survivant: la liquidation ou la réorganisation. Et même ce choix, (à moins qu'une convention légale ait eu lieu, préalablement au décès, entre les associés) est subordonné au bon vouloir des héritiers de l'associé décédé. S'il y a des mineurs, parmi ceux-ci, la Cour peut imposer ses propres décisions.

Il importe donc de souligner ici les principaux résultats qu'entraîne la disparition soudaine d'un membre de la société.

La loi stipule qu'en l'absence d'une convention contraire, toute société est automatiquement dissoute par le décès d'un associé<sup>1</sup>. D'où la suspension immédiate des affaires du survivant. Celui-ci peut parfois avoir l'exclusive possession de l'entreprise comme fiduciaire liquidateur pour la seule fin de terminer les affaires et ce pour du comptant seulement. Il ne peut acheter d'autres marchandises ou emprunter de l'argent sur le crédit de la société. Il ne peut acquérir l'actif de l'entreprise sans le consentement de l'exécuteur testamentaire; il n'a donc aucun droit de priorité d'achat de la société. Si l'associé décédé était en dette envers elle, cette dette doit se

<sup>1</sup> Code civil art. 1892.

régler au comptant lors de la répartition de l'actif. Enfin la liquidation doit se faire aussi rapidement que possible, ce qui entraîne presque toujours une perte. L'associé survivant doit vendre au comptant, au meilleur prix qu'il est possible d'obtenir et le produit de la liquidation doit être réparti entre lui et la succession de l'associé décédé.

126 Ces quelques considérations sur les effets du décès d'un membre de la société nous font voir immédiatement l'importance de la convention d'achat et de vente qui doit exister entre les membres de toute entreprise anonyme.

Mais quel rôle l'assurance-vie peut-elle jouer ici ? Le dialogue imaginé entre l'associé et l'assureur-vie tentera de le démontrer.



L'Assureur. Avez-vous déjà songé, qu'un jour les héritiers de votre associé peuvent devenir vos patrons ou du moins vos associés ?

L'Associé. Je m'entends très bien avec mon associé et je n'ai jamais songé à en désirer de nouveaux.

L'Assureur. Vous savez fort bien, Monsieur, que si votre compagnon de travail décédait demain, toutes les opérations seraient automatiquement suspendues, et que ses héritiers prendraient charge immédiatement. Ne trouvez-vous sage de faire connaissance avec eux, aujourd'hui ?

Si ce décès malheureux survenait, vous savez sans doute, que vous n'auriez que deux solutions à prendre : la liquidation totale ou la réorganisation de la société. Vous réalisez aussi, je crois, que vous ne seriez pas maître de choisir vous-même laquelle de ces deux solutions, il vous faudrait le consentement des héritiers de votre associé, et laquelle choisiraient-ils ? Le savez-vous, Monsieur ?

L'Associé. Il faudrait en venir à une entente.

L'Assureur. Si l'on décidait la liquidation totale, la vente forcée entraîne presque toujours la réalisation de pertes et ce pourrait être aussi la ruine de votre carrière, n'est-ce pas ?

Si l'on choisissait la réorganisation de la société, vous auriez alors à faire face à trois solutions possibles :

Accepter les héritiers comme associés, leur vendre l'entreprise, ou bien acheter la part de votre associé décédé.

127

Si vous adoptiez la première solution, seriez-vous satisfait de vous associer à des gens (la veuve ou les fils par exemple) souvent sans aucune connaissance des affaires de l'entreprise, et sans aucune expérience, qui ne songeront qu'aux revenus immédiats au lieu de penser à l'avenir. Vous aurez la responsabilité du travail et vous ne retirerez qu'une partie des profits.

Si vous optez pour la seconde, ce peut être la fin de votre carrière ou du moins devez-vous recommencer à neuf. D'employeur que vous êtes, vous deviendriez peut-être employé. De toute façon, cela vous forcerait à quitter l'entreprise.

La troisième solution serait certainement la meilleure pour vous, car elle vous conserverait votre entreprise et assurerait votre carrière, mais pourriez-vous la réaliser ?

L'Associé. C'est sûrement la meilleure, mais pourquoi ne pourrais-je pas la réaliser ?

L'Assureur. Pour acquérir la part de votre associé décédé, Monsieur, où prendrez-vous l'argent ?

Vos économies personnelles ? Mais seront-elles suffisantes pour effectuer le versement comptant du prix d'achat à l'exécuteur testamentaire ? Et pourrez-vous

en même temps vous assurer la liquidité requise à la continuation de vos opérations ?

L'actif de votre entreprise en réalisant une liquidation partielle ? Mais ce serait prendre de l'argent liquide au moment ou vous en auriez le plus besoin.

Un emprunt à la banque ? Êtes-vous bien sûr que l'on vous prêtera le montant requis ? Serez-vous un bon risque pour elle ? Et vous aurez à rembourser capital et intérêt.

Le prendrez-vous dans un fonds de réserve spécial ? Aurez-vous le temps requis pour accumuler ce fonds ? N'est-il pas illogique d'immobiliser de tels montants pour des années à venir ?

Monsieur, si je vous suggère un plan pour parer à une telle éventualité, un plan qui vous permettra de ne pas puiser dans vos propres ressources, qui stabilisera votre crédit personnel, qui ne vous imposera que le paiement de l'intérêt et non celui du capital, qui vous empêchera de liquider la Société; enfin qui vous procurera tout l'argent comptant requis à l'achat des intérêts de votre partenaire décédé, ne trouvez-vous pas que ce plan mérite d'être étudié ?

L'Associé. Quel est votre plan ?

L'Assureur. C'est l'assurance sur la vie des associés. Tout ce que ce plan exige c'est approximativement deux ou trois pour cent de vos profits annuellement. Voici comment il fonctionne. Mais d'abord, à combien estimez-vous l'actif de votre entreprise, Monsieur ?

L'Associé. A environ \$80,000.

L'Assureur. Et quelle est votre part ?

L'Associé. La moitié.

L'Assureur. Le coût de ce plan dépend naturellement de l'âge de chaque associé. Quel est votre âge et celui de Monsieur X.

L'Associé. X a 40 ans et moi 35 ans.

L'Assureur. Ce plan, Monsieur est bon qu'autant qu'il inclut une convention signée par vous-même et Monsieur X. En vertu de cette entente, chacun s'engage à acheter la part de celui qui décède le premier. Cependant, avant d'en élaborer les clauses, il convient de s'assurer si ma compagnie pourra émettre les contrats. Quand pourriez-vous recevoir le médecin, demain soir vous conviendrait-il ?

129

L'Associé. Oui, vers huit heures.

L'Assureur. J'irai causer maintenant avec votre associé Monsieur X et si celui-ci acquiesce dans le même sens, je ferai émettre les deux contrats. Lorsqu'ils me seront remis nous pourrons nous entendre pour nous rencontrer chez votre notaire afin de discuter de votre accord d'achat et de vente. Il me fera plaisir de lui soumettre un projet afin qu'il n'oublie pas les différents détails concernant l'assurance-vie. C'est assez compliqué. Elle couvre six ou sept pages grand format.

Au revoir, cher Monsieur.



Comme nous venons de le voir, ce genre d'assurance commerciale protège l'entreprise et le patrimoine de chacun des associés contre les conséquences du décès de l'un d'eux. Au moyen d'une convention d'achat appropriée et de polices d'assurance-vie, les membres de la société sont pleinement protégés. Chacun est assuré que s'il décède le premier, sa succession aura le plein montant de sa part dans l'actif de

l'entreprise. S'il est le survivant, il pourra trouver tout l'argent liquide nécessaire à l'achat des intérêts de son associé. Il deviendra ainsi seul propriétaire et se trouvera assuré de continuer sa carrière. L'entreprise pourra continuer ses affaires.

130

De plus, ces polices d'assurance-vie peuvent dans certaines circonstances, devenir un fonds d'urgence à cause des réserves accumulées, et même être converties en un fonds de retraite pour chacun des associés.

Quant à la convention d'achat et de vente, il serait trop long ici d'entrer dans tous les détails. Soulignons, toutefois, les principaux points qu'elle doit couvrir tels que la désignation du fiduciaire et la détermination de ses responsabilités, le prix d'achat de la part de chacun des associés, lequel prix doit être fixé chaque année par un certificat déposé chez le fiduciaire, l'attribution des dividendes, la réglementation au sujet d'emprunt, de valeurs de rachat; lorsque le produit d'une police deviendra payable, considérer le cas si le produit dépasse, est égal ou est inférieur au prix d'achat; enfin la durée de la convention et les dispositions à prendre advenant son annulation.