



UN GUIDE COMPLET SUR LE LEGS FINANCIER

Votre famille héritera-t-elle d'une fortune — ou d'impôts?

Stratégies pour bâtir, protéger et transférer votre patrimoine
efficacement à la prochaine génération

Catalin Ivan

Conseiller en sécurité financière

Carrie Moyle

Conseillère financière canadienne

NextLevelFinance.ca

Table des matières

- | | |
|---|--|
| 1. Introduction : La question que chaque famille devrait se poser | 1. Propriété d'entreprise et patrimoine corporatif |
| 2. Comprendre la richesse au-delà de la valeur nette | 2. Stratégies de protection du patrimoine |
| 3. Bâtir la richesse : Les fondations | 3. L'assurance comme outil de préservation du patrimoine |
| 4. Le pouvoir du temps et des intérêts composés | 4. Les essentiels de la planification successorale |
| 5. Les menaces cachées au patrimoine familial | 5. Le rôle des fiducies |
| 6. Comprendre la facture fiscale finale | 6. Créer un transfert de patrimoine fiscalement efficace |
| 7. Pourquoi certaines familles paient plus d'impôts | 7. Les conversations familiales qui comptent |
| 8. L'imposition des placements au décès | 8. Erreurs courantes en planification successorale |
| 9. REER, FERR et actifs enregistrés | 9. Bâtir votre plan de legs |
| 10. Immobilier et propriétés de chalet | 10. Réflexions finales : Qu'héritera votre famille? |
-

La Question Que Chaque Famille Devrait Se Poser

La plupart des gens passent leur vie entière à travailler dur pour créer une sécurité financière pour eux-mêmes et leur famille. Ils épargnent avec diligence, investissent régulièrement, acquièrent des propriétés, bâtissent des entreprises et accumulent des actifs. Pourtant, étonnamment peu de personnes prennent le temps de réfléchir à ce qu'il advient de leur patrimoine après leur décès.

La vérité est simple : Bâtir un patrimoine n'est que la moitié du chemin. La seconde moitié consiste à le préserver et à le transférer de manière efficace.

Sans une planification adéquate, une part importante d'une succession peut disparaître en raison des impôts, des frais d'homologation, des frais juridiques, des dépenses administratives, des conflits familiaux ou de la liquidation forcée d'actifs.

Impôts

Frais d'homologation

Frais juridiques

Dépenses administratives

Conflits familiaux

Liquidation forcée d'actifs

Votre famille héritera-t-elle de votre patrimoine — ou de vos obligations fiscales?

Comprendre la Richesse au-delà de la Valeur Nette

La plupart des gens définissent la richesse simplement comme les actifs moins les passifs. Bien que techniquement exacte, la véritable richesse est bien plus vaste. Elle représente la liberté de choix, l'indépendance financière, les opportunités pour les générations futures, la sécurité en période d'incertitude, et la capacité de soutenir les causes qui vous tiennent à cœur.

Votre héritage financier reflète des décennies de décisions. Chaque dollar épargné aujourd'hui raconte une histoire future.



Liberté de Choix



Indépendance
Financière



Opportunité
Intergénérationnel
le



Sécurité dans
l'Incertitude



Impact
Intentionnel

Qui bénéficie de l'histoire que raconte votre richesse — votre famille, vos petits-enfants, ou inutilement, les impôts et les frais?

Bâtir la richesse : les fondements

Toute stratégie d'accumulation de patrimoine réussie repose sur quatre principes fondamentaux. Il est essentiel de maîtriser chacun d'eux avant de songer au transfert de richesse.



Gagner

Le revenu est le moteur. Sans lui, l'accumulation de richesse ne peut pas commencer. Misez sur l'avancement professionnel, le perfectionnement, la propriété d'entreprise et les sources de revenus multiples.



Épargner

Bien des personnes à revenus élevés n'accumulent jamais de richesse faute d'épargne régulière. La formule : $\text{Revenu} - \text{Épargne} = \text{Dépenses}$. Payez-vous en premier.



Investir

L'argent immobilisé perd de son pouvoir d'achat. Les investissements génèrent de la croissance, des revenus et des rendements composés.



Protéger

Un seul revers peut anéantir des décennies de progrès. Les stratégies de protection sont tout aussi importantes que les stratégies de placement.

Le pouvoir du temps et des intérêts composés

Albert Einstein aurait qualifié l'intérêt composé de huitième merveille du monde. Qu'il l'ait dit ou non, le principe est indéniable — et c'est le plus grand avantage à la disposition de tout investisseur.

500 \$

investi par mois

7 %

rendement annuel moyen

30

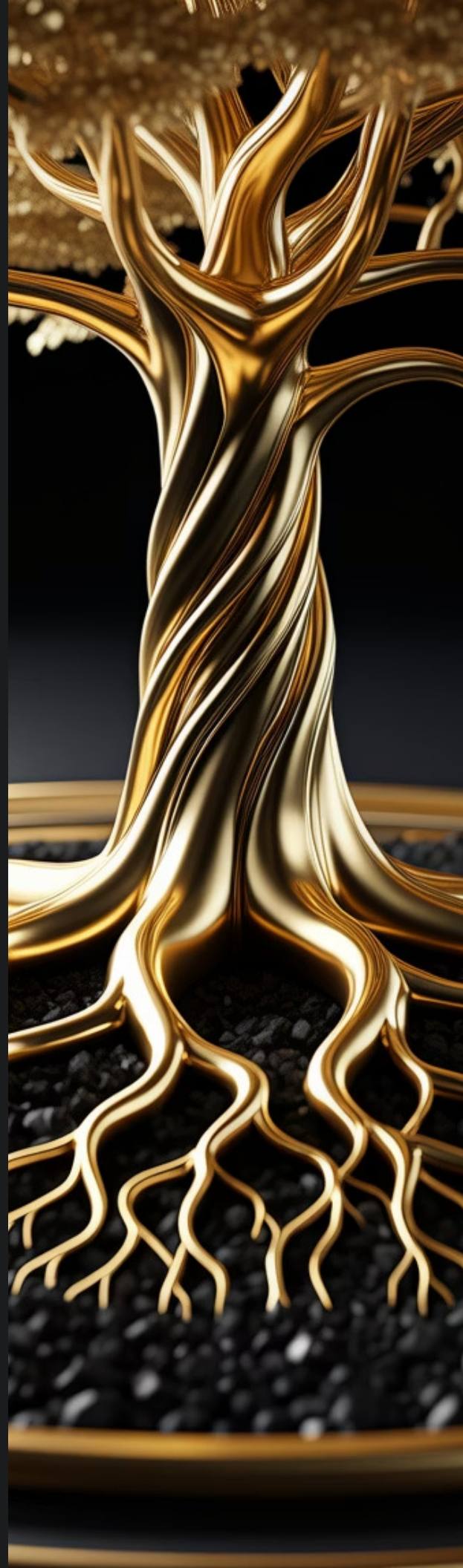
années

600 K\$+

accumulés

Le plus grand avantage n'est pas un rendement plus élevé. C'est le temps.

On nous demande souvent quel est le meilleur moment pour investir. La réponse est presque toujours la même : le plus tôt possible. Plus l'argent demeure investi longtemps, moins d'efforts sont nécessaires pour obtenir des résultats significatifs.



Les Menaces Cachées au Patrimoine Familial

Créer de la richesse est difficile. La perdre peut survenir rapidement. Comprendre les menaces est la première étape pour s'en protéger.



Inflation

Réduit silencieusement le pouvoir d'achat. À un taux d'inflation moyen de 3 %, l'argent perd environ la moitié de sa valeur en 24 ans.



Risque de marché

La volatilité est normale. Les mauvaises décisions émotionnelles prises lors des baisses engendrent des pertes plus importantes que les fluctuations du marché elles-mêmes.



Invalidité

Votre capacité à générer un revenu est souvent votre actif le plus précieux. La perdre sans protection adéquate peut être dévastateur.



Maladie grave

Des événements médicaux imprévus peuvent créer d'importants fardeaux financiers et faire dérailler même les plans les mieux établis.



Décès prématuré

De nombreuses successions font face à de sérieux défis de liquidités précisément au moment où les familles ont le plus besoin de ressources.

Comprendre la facture fiscale finale

L'une des obligations financières les plus importantes que de nombreux Canadiens auront à assumer ne survient pas de leur vivant — mais après leur décès. Cela vient souvent comme un choc pour les familles qui croyaient que le Canada n'avait pas d'impôt sur les successions.

Bien que le Canada n'impose pas d'impôt formel sur les héritages, des impôts substantiels peuvent être déclenchés au décès. L'Agence du revenu du Canada considère généralement de nombreux actifs comme s'ils avaient été vendus immédiatement avant le décès — un concept connu sous le nom de disposition réputée.

Les gains en capital non réalisés peuvent devenir entièrement imposables. Cela peut créer une obligation fiscale importante et inattendue. De nombreuses familles ne le découvrent qu'après qu'il soit trop tard pour se préparer.

Disposition réputée : L'ARC considère vos actifs comme s'ils avaient été vendus à leur juste valeur marchande au moment précédant le décès — déclenchant ainsi un impôt sur les gains en capital non réalisés.

Pourquoi certaines familles paient-elles plus d'impôts que d'autres?

Deux familles peuvent chacune posséder une succession de 3 millions de dollars — pourtant, l'une d'elles pourrait en perdre beaucoup plus en impôts. La différence ne réside pas dans le montant de la richesse, mais dans la façon dont celle-ci est structurée.

Famille A : Exposition fiscale moindre

- Résidence principale
- CELI
- Prestations d'assurance vie

Exposition fiscale potentiellement plus faible au décès.

Famille B : Exposition fiscale élevée

- FERR
- Immeubles locatifs
- Important portefeuille non enregistré

Charge fiscale potentiellement beaucoup plus lourde au décès.

La composition des actifs — et non pas seulement leur valeur — détermine le fardeau fiscal de votre famille.

REER, FERR et actifs enregistrés

Les comptes enregistrés comptent parmi les outils d'épargne les plus puissants offerts aux Canadiens — mais ils entraînent une conséquence fiscale importante au décès que de nombreuses familles négligent.

REER : Bien que les cotisations soient déductibles d'impôt, chaque dollar retiré est entièrement imposable à titre de revenu. Au décès, si aucun roulement admissible ne s'applique, la totalité du solde du REER peut être ajoutée à la déclaration finale du défunt à titre de revenu.

FERR : Le même défi s'applique. De nombreux retraités accumulent des actifs enregistrés importants au fil des décennies sans jamais planifier l'éventuelle obligation fiscale qui en découlera.

1 000 000...

valeur du REER

50 % +

impôt potentiel au décès (selon
la province et les circonstances)

0 \$

reçu par la famille en l'absence
de planification

Sans une planification adéquate, un REER de 1 000 000 \$ pourrait entraîner une facture fiscale de 500 000 \$ ou plus — laissant votre famille avec bien moins que ce que vous aviez prévu.

Immobilier et Propriétés de Chalet

Les Canadiens détiennent souvent une part importante de leur patrimoine dans l'immobilier — propriétés locatives, résidences de vacances, chalets et immeubles de placement. Bien qu'une résidence principale puisse bénéficier d'un traitement fiscal avantageux, les propriétés secondaires peuvent entraîner d'importants gains en capital imposables au décès.

300 000 \$

Prix d'achat

1 200 000 \$

Valeur au décès

900 000 \$

Gain en capital imposable

225 000 \$ +

Impôt potentiel à payer

Les familles se retrouvent souvent devant des choix difficiles : vendre la propriété, emprunter de l'argent ou liquider d'autres actifs — tout cela pour couvrir une facture fiscale qu'elles n'avaient jamais anticipée.

Un chalet familial bien-aimé peut devenir un fardeau financier si les conséquences fiscales ne sont pas planifiées à l'avance.



Propriété d'entreprise et patrimoine corporatif

Les propriétaires d'entreprise font face à des défis de planification successorale uniques et souvent complexes. Une société peut détenir des portefeuilles de placements, des réserves de liquidités, des biens immobiliers et des actions — tous susceptibles d'être assujettis à une imposition à plusieurs niveaux sans planification adéquate.

Transition de propriété

Qui reprend l'entreprise, et de quelle façon?

Continuité familiale

Comment les intérêts des membres de la famille sont-ils protégés?

Minimisation fiscale

Comment réduire les impôts corporatifs et personnels?

Besoins en liquidités

La succession dispose-t-elle de suffisamment de liquidités pour couvrir ses obligations?

« Sans plan de relève, une vie entière consacrée à bâtir une entreprise peut être considérablement érodée par les impôts, les litiges et les ventes forcées. »

L'état d'esprit de protection du patrimoine

Les familles prospères pensent différemment à la richesse. Plutôt que de se demander « Combien puis-je accumuler ? », elles se demandent « Combien puis-je préserver ? » Ce changement de mentalité distingue les familles qui bâtissent un héritage durable de celles qui voient leur patrimoine s'éroder au fil des générations.



Planification des assurances

Se protéger contre les événements imprévus de la vie



Planification fiscale

Réduire au minimum l'exposition fiscale inutile



Diversification

Répartir le risque entre différentes catégories d'actifs



Planification successorale

Veiller à ce que le patrimoine soit transmis selon vos volontés



Protection des actifs

Protéger le patrimoine contre les risques juridiques et financiers

« Les familles qui bénéficient le plus de leur patrimoine ne sont pas nécessairement celles qui ont le plus gagné. Ce sont les familles qui ont le mieux planifié. »

L'assurance vie comme outil de transfert de patrimoine

L'assurance vie permanente est l'un des outils de planification successorale les plus puissants et les plus efficaces sur le plan fiscal offerts aux Canadiens. Lorsqu'elle est bien structurée, elle peut résoudre simultanément plusieurs défis successoraux.

1

Prestation de décès non imposable

Fournit des liquidités immédiates et non imposables à la succession exactement au moment où elles sont le plus nécessaires.

2

Égalisation successorale

Assure une distribution équitable lorsqu'un héritier reçoit une entreprise ou un actif non liquide tandis que d'autres reçoivent des actifs différents.

3

Financement des impôts

Fournit les liquidités nécessaires pour payer les impôts sans contraindre les héritiers à vendre des actifs, propriétés ou entreprises qui leur sont chers.

500 000 \$

Exposition à l'impôt successoral

500 000 \$

Prestation de décès de l'assurance vie

Résultat

Les actifs demeurent intacts. La famille reçoit la pleine valeur.



Les fondements de la planification successorale

Un plan successoral solide n'est pas un luxe — c'est une nécessité. Sans lui, les règles provinciales déterminent la distribution de vos actifs, souvent d'une manière qui ne reflète pas vos volontés.



Un testament à jour

Sans testament, les règles provinciales de succession intestate régissent la distribution, ce qui peut ne pas correspondre à vos intentions.



Procuration

Protège votre capacité de prise de décisions financières en cas d'incapacité.



Directives de soins de santé

Communiquez clairement vos volontés en matière de soins de santé afin que vos proches ne soient pas laissés dans l'incertitude.



Désignations de bénéficiaires

Assurez que les actifs sont transmis efficacement et directement aux bonnes personnes, en évitant l'homologation.



Réviser vos documents successoraux tous les 3 à 5 ans, ou après tout événement majeur de la vie — mariage, divorce, naissance d'un enfant ou changement important dans vos actifs.

Le rôle des fiducies

Les fiducies sont des structures juridiques puissantes qui vous permettent de contrôler comment, quand et à qui votre patrimoine est distribué — même après votre décès. Elles ne sont pas réservées aux ultra-riches ; elles constituent des outils précieux pour toute famille disposant d'actifs importants et de souhaits précis.



Protection des actifs

Les actifs détenus en fiducie peuvent être protégés des créanciers, des réclamations juridiques et des ruptures relationnelles.



Confidentialité

Contrairement à un testament, qui devient un document public lors de l'homologation, les fiducies permettent de préserver la confidentialité des détails de votre succession.



Contrôle du legs

Vous décidez exactement comment et quand les actifs sont distribués — que ce soit à des enfants mineurs, à des membres de la famille vulnérables ou aux générations futures.

Les fiducies peuvent également contribuer à la gestion fiscale, subvenir aux besoins des bénéficiaires ayant des besoins particuliers, et veiller à ce que le patrimoine soit utilisé en accord avec vos valeurs et vos intentions.

Créer un transfert de patrimoine fiscalement efficace

L'objectif est simple — maximiser la richesse que votre famille reçoit et minimiser ce qui est perdu en raison d'une fiscalité inutile. Y parvenir nécessite une stratégie coordonnée et adaptée à votre situation particulière.



CELI — Croissance libre d'impôt et retraits libres d'impôt



Planification corporative — Structurer les actifs d'entreprise de manière efficace



Solutions d'assurance — Prestations de décès libres d'impôt et financement successoral



Structures fiduciaires — Distributions contrôlées et fiscalement avantageuses



Stratégies de donation — Transférer la richesse de votre vivant



Planification philanthropique — Laisser un héritage significatif tout en réduisant les impôts

« Aucune famille ne nécessite des solutions identiques. La bonne stratégie dépend de vos actifs, de la structure de votre famille et de vos objectifs. La personnalisation est essentielle. »

Les conversations familiales qui comptent

La plupart des problèmes de planification successorale ne découlent pas de mauvaises décisions financières — ils découlent d'une mauvaise communication. Les familles évitent souvent de discuter d'argent, de succession et de legs, laissant les héritiers mal préparés et parfois en conflit.

Valeurs

Quels principes ont guidé vos décisions financières? Qu'est-ce que vous souhaitez transmettre à votre famille?

Succession d'entreprise

Qui dirigera l'entreprise? Quel est le plan de transition?

Responsabilités

Quelles attentes accompagnent l'héritage d'un patrimoine?

Objectifs de legs

Que voulez-vous que votre patrimoine accomplisse pour les générations futures?

Philanthropie

Y a-t-il des causes ou des organismes que vous souhaitez soutenir?

« Le plus grand legs est rarement l'argent seul. C'est la clarté — savoir que vos proches comprennent vos volontés et sont prêts à les honorer. »

Erreurs courantes en planification successorale

Même les familles bien intentionnées commettent des erreurs coûteuses en matière de planification successorale. La prise de conscience est la première étape pour les éviter.



Procrastination

Le plan successoral le plus coûteux est celui qui n'a jamais été créé. Les délais coûtent cher aux familles.



Documents désuets

La vie évolue rapidement. Un testament rédigé il y a 15 ans peut ne plus refléter votre famille ni vos volontés.



Absence de plan de liquidité

Les impôts exigent des liquidités. Sans elles, les héritiers peuvent être forcés de vendre des actifs au pire moment.



Exposition fiscale ignorée

De nombreuses successions sous-estiment considérablement leur charge fiscale jusqu'à ce qu'il soit trop tard pour planifier.



Distribution inégale des actifs

Des distributions mal structurées peuvent engendrer des conflits familiaux durables et des litiges juridiques.



Absence de conseils professionnels

La planification successorale nécessite une expertise coordonnée entre conseillers financiers, comptables et avocats.

Construire Votre Plan de Legs

Un solide plan de legs répond à cinq questions fondamentales. Ensemble, elles forment la base d'une stratégie complète de transfert de patrimoine.

1

Création de Patrimoine

Comment vos actifs continueront-ils de croître et de générer des rendements pour les générations futures?

2

Protection du Patrimoine

Quels risques menacent votre succession, et comment sont-ils atténués?

3

Efficacité Fiscale

Comment minimiser les impôts à chaque étape — accumulation, transfert et distribution?

4

Transfert de Patrimoine

Comment les actifs seront-ils transmis à vos bénéficiaires de la manière la plus efficace et intentionnelle?

5

Impact Familial

Quelles valeurs, leçons et responsabilités souhaitez-vous que votre legs représente?

« Un plan de legs n'est pas qu'un document financier. C'est une déclaration de ce que vous défendez et de ce que vous souhaitez laisser derrière vous. »

Liste de vérification en planification successorale

Votre famille est-elle préparée?

Utilisez cette liste de vérification pour évaluer la solidité de votre plan successoral actuel.

SECTION 1 — Renseignements personnels

- ☐ Mon testament est à jour.
- ☐ Mon liquidateur est toujours approprié et disposé à agir.
- ☐ Mes bénéficiaires sont révisés régulièrement.
- ☐ Mon testament reflète ma situation familiale actuelle.
- ☐ Mes contacts d'urgence sont documentés.
- ☐ Les documents juridiques importants sont conservés dans un endroit connu.

SECTION 2 — Inventaire patrimonial : Actifs

- ☐ J'ai dressé une liste complète de mes actifs.
- ☐ Je connais la valeur actuelle de mes placements.
- ☐ J'ai documenté tous mes comptes bancaires.
- ☐ Les biens immobiliers ont été inventoriés.
- ☐ Les actifs corporatifs sont documentés.
- ☐ Les prestations de retraite ont été examinées.
- ☐ Les actifs numériques et les comptes en ligne ont été répertoriés.

SECTION 2 — Inventaire patrimonial : Passifs

- ☐ Les hypothèques sont documentées.
- ☐ Les prêts personnels sont documentés.
- ☐ Les dettes corporatives sont documentées.
- ☐ Les marges de crédit sont répertoriées.
- ☐ Les obligations fiscales ont été estimées.

SECTION 3 — Révision des placements

- ☐ Ma stratégie de placement est alignée sur mes objectifs à long terme.
- ☐ Mon portefeuille est diversifié.
- ☐ Mes placements sont révisés annuellement.
- ☐ Les droits de cotisation à mon CELI sont utilisés.
- ☐ Ma stratégie REER demeure appropriée.
- ☐ Je comprends les conséquences fiscales de mes placements au décès.
- ☐ Mon portefeuille comprend des stratégies de croissance et de préservation.

SECTION 4 — Évaluation fiscale successorale

Avez-vous estimé :

- ☐ L'exposition fiscale sur les REER?
- ☐ L'exposition fiscale sur les FERR?
- ☐ Les gains en capital sur les propriétés de placement?
- ☐ Les gains en capital sur les chalets ou résidences de villégiature?
- ☐ L'exposition fiscale corporative?
- ☐ Les frais d'homologation?
- ☐ Les frais juridiques et d'administration?

Question importante : Savez-vous approximativement quelle part de votre succession pourrait disparaître avant d'atteindre votre famille? ☐ Oui ☐ Non

SECTION 5 — Révision des assurances

Assurance vie :

- ☐ J'ai une couverture d'assurance vie adéquate.
- ☐ Ma couverture reflète mon niveau de patrimoine actuel.
- ☐ Les désignations de bénéficiaires sont à jour.
- ☐ Ma couverture a été révisée au cours des trois dernières années.
- ☐ J'ai envisagé une assurance permanente à des fins de planification successorale.

Prestations du vivant :

- ☐ Couverture d'invalidité révisée.
- ☐ Couverture en cas de maladie grave révisée.
- ☐ Fonds d'urgence établi.

SECTION 6 — Planification pour propriétaires d'entreprise (le cas échéant)

- ☐ Les conventions entre actionnaires sont à jour.
- ☐ Le plan de relève est documenté.
- ☐ L'assurance homme clé est révisée.
- ☐ La structure corporative a été évaluée.
- ☐ La transition future de propriété a été définie.
- ☐ Les membres de la famille comprennent les objectifs de relève.

SECTION 7 — Stratégie de transfert de patrimoine

Protection familiale :

- ☐ Mes héritiers savent où sont conservés les documents importants.
- ☐ Ma famille comprend mes volontés.
- ☐ La répartition des actifs a été clairement documentée.
- ☐ Les conflits familiaux potentiels ont été abordés.
- ☐ L'égalsation successorale a été envisagée.

Questions sur l'héritage :

- ☐ Quelles valeurs est-ce que je veux transmettre?
- ☐ Quelles leçons financières est-ce que je veux que mes enfants retiennent?
- ☐ Quel impact est-ce que je veux que mon patrimoine ait?

SECTION 8 — Révision des fiducies et des bénéficiaires

- ☐ Les désignations de bénéficiaires ont été révisées.
- ☐ Les bénéficiaires mineurs ont été pris en considération.
- ☐ Les bénéficiaires ayant des besoins particuliers ont été pris en considération.
- ☐ Les stratégies fiduciaires ont été évaluées.
- ☐ Les intentions philanthropiques ont été documentées.

SECTION 9 — Test de liquidité successorale

De nombreuses successions sont riches en actifs, mais pauvres en liquidités. Demandez-vous :

- ☐ Ma succession disposerait-elle de liquidités suffisantes?
- ☐ Des actifs devraient-ils être vendus?

Le bilan de préparation au legs

Accordez-vous un point pour chaque « Oui ». Utilisez votre score total pour évaluer la solidité de votre plan successoral et de legs actuel.

0–10 Points

La planification successorale nécessite une attention immédiate. Des lacunes importantes pourraient mettre en péril l'avenir financier de votre famille.

11–20 Points

Plusieurs lacunes importantes subsistent. Une révision avec un conseiller qualifié est fortement recommandée.

21–30 Points

Bonne base avec des possibilités d'amélioration significatives. Vous êtes sur la bonne voie.

31–40 Points

Planification successorale et de transfert de patrimoine solide. Quelques ajustements mineurs pourraient encore apporter de la valeur.

41+ Points

Préparation et planification du legs excellentes. Votre famille est bien positionnée pour l'avenir.

Exercice de réflexion sur le legs

« Si je décédais demain, la chose la plus importante que je voudrais que ma famille retienne est _____ »

« Le but du patrimoine que j'ai bâti est _____ »

« Le plus grand héritage financier que je puisse laisser est _____ »

Quel héritage laisserez-vous à votre famille?

La plupart des gens consacrent des décennies à bâtir leur patrimoine. Pourtant, la véritable mesure du succès financier n'est pas ce que l'on accumule — c'est ce que l'on préserve et transmet aux personnes que l'on aime.

Votre héritage ne sera pas déterminé uniquement par vos rendements de placement. Il sera déterminé par les décisions que vous prenez aujourd'hui.

- Connaissez-vous l'obligation fiscale estimée de votre succession?
- Votre famille disposera-t-elle de suffisamment de liquidités au moment où cela comptera le plus?
- Votre patrimoine sera-t-il transmis conformément à vos volontés?
- Avez-vous protégé ce que vous avez mis toute une vie à bâtir?
- Laissez-vous des actifs — ou des problèmes?

L'objectif n'est pas simplement de laisser un patrimoine. L'objectif est de transmettre davantage de richesse aux personnes que vous aimez — et moins aux impôts inutiles, aux frais et à une planification insuffisante.

Votre héritage commence par une conversation

Découvrez quelle portion de votre succession pourrait être exposée à l'impôt — et explorez des stratégies conçues pour protéger l'avenir de votre famille.

1

✓ Analyse de l'exposition fiscale successorale potentielle

2

✓ Opportunités de transfert de patrimoine

3

✓ Stratégies d'assurance fiscalement avantageuses

4

✓ Solutions de liquidité successorale

5

✓ Recommandations en planification successorale

6

✓ Stratégies de préservation du patrimoine familial

Planifiez votre bilan successoral gratuit

Confidentiel. Sans obligation. Conçu pour les familles sérieuses dans la protection de ce qu'elles ont bâti.

Catalin Ivan | Conseiller en sécurité financière

Carrie Moyle | Conseillère financière canadienne

NextLevelFinance.ca