

Profiter de la vie, une question de stratégie et d'équilibre

Dans cette série de trois articles, nous découvrons comment les médecins du Canada peuvent optimiser leurs finances à chaque étape de leur carrière.

Généralement, plus un médecin progresse dans sa carrière, plus sa situation financière se complexifie. Comptant plus de 50 ans d'expertise au service des médecins, Gestion financière MD, sait anticiper les étapes de leur parcours et leurs besoins financiers. La Banque Scotia^{MD} ajoute à cela plus de 30 ans d'expertise bancaire pour les médecins. Ensemble, elles offrent un service clés en main des plus spécialisés.

Dans ce premier article, nous accompagnons la Dre Flavie Dicaire*, une médecin incorporée qui souhaite fonder sa propre clinique.

Le scénario

La relation de la Dre Dicaire avec Gestion financière MD remonte à plusieurs années.

À l'époque, elle se demandait si elle devait commencer à investir, mais ses dettes l'empêchaient de dormir la nuit. Elle avait aussi des objectifs personnels, comme acheter une maison et avoir des enfants, et des objectifs professionnels à moyen terme, notamment acheter un immeuble pour sa clinique.

Rien n'a été laissé au hasard, rembourser ses dettes, investir une partie de ses revenus dans un REER pour réduire les impôts et dans un CELI pour ses congés de maternité, s'incorporer et commencer à investir dans sa société, et bien sûr, des vacances régulièrement. Son plan est bien ficelé et évolue avec ses besoins.

Et maintenant, son rêve de bâtir une clinique est à sa portée. Non seulement elle a trouvé l'emplacement idéal, mais en plus, elle aurait l'occasion d'en tirer des revenus locatifs. Comment s'y prendra-t-elle pour financer un si gros projet?

Nous avons demandé à deux professionnels d'expérience, Mohamed Larfi, conseiller MD[†], et Andréanne Roy, spécialiste des professionnels du domaine de la santé à la Banque Scotia, de nous parler de leur approche pour une étape aussi importante dans la vie d'un médecin de famille.

Une approche coordonnée

« Nous travaillons en symphonie pour trouver la stratégie optimale », explique Andréanne, qui se spécialise en financement d'affaires pour les professionnels de la santé. La Dre Dicaire pense utiliser ses économies. Cependant, si elle liquide ses avoirs

pour financer l'achat, les impôts à payer pourraient s'avérer faramineux, ce qui risquerait de faire dérailler son plan financier. Qui plus est, le moment pour liquider des placements doit être opportun. Elle doit aussi penser à l'impôt qui sera prélevé sur les revenus locatifs, aux dépenses imprévues et à la gestion de l'immeuble. D'un autre côté, elle pourra aussi déduire certaines dépenses comme les coûts d'entretien et l'intérêt sur le prêt hypothécaire.

Afin qu'aucun détail ne soit exclu, Mohamed et Andréanne travaillent avec tous les professionnels de confiance qui gravitent autour du projet de la Dre Dicaire, dont son comptable-fiscaliste.

Mohamed et Andréanne lui proposent une solution qui ne compromettrait pas son plan et lui laisserait une marge de manœuvre. La nouvelle investisseuse immobilière, qui a accumulé un portefeuille important, peut s'en servir comme levier pour obtenir différentes solutions d'emprunt privilégiées. La Banque Scotia finance son projet du début à la fin; d'abord avec une solution à court terme pour l'achat du terrain et ensuite une solution à long terme pour la construction et l'achat d'équipement.

« L'idée derrière cette stratégie, c'est de ne pas toucher aux placements non enregistrés pour ne pas déclencher de gain en capital », précise Mohamed.

Pour les médecins qui ont la fibre entrepreneuriale, la Banque Scotia offre de nombreuses solutions bancaires flexibles et avantageuses pour diriger une clinique avec succès.

« Le gros avantage de cette formule, c'est qu'on collabore avec des partenaires de confiance, dans le but d'optimiser les objectifs que le médecin et sa famille souhaitent accomplir pendant leur vie, ajoute Mohamed. Nous sommes capables de bien les entourer. »

Des solutions conçues pour les médecins

La connaissance qu'ont Mohamed et Andréanne de la réalité des médecins ouvre une panoplie de possibilités. Et la Dre Dicaire a à ses côtés une équipe de professionnels qui comprend bien ses besoins à chacune des étapes.

* Nom fictif

† « Conseiller MD » désigne un conseiller financier de Gestion MD limitée (au Québec, un conseiller en placement).

Ensemble, on vous en donne plus

Notre engagement auprès des médecins et notre savoir-faire unique : c'est ce qui fait de Gestion financière MD et de la Banque Scotia vos partenaires de confiance pour vous bâtir une solide santé financière. Nos équipes sont à vos côtés pour que vous puissiez vous investir dans votre carrière, mais par-dessus tout, profiter de la vie.

Balayez le code QR pour en savoir plus : md.ca/ensemblepourvous



Mohamed Larfi, PI.Fin.

Planificateur financier et conseiller en placement
Gestion MD limitée
Courriel : mohamed.larfi@md.ca
Téléphone : 514 392-1434, poste 6228



Andréanne Roy

Spécialiste, Soins de santé et professions libérales
Banque Scotia^{MD}
Courriel : andreanne.roy@scotiabank.com
Téléphone : 613 286-7673

Gestion financière MD offre des produits et services financiers, la famille de fonds MD et des services-conseils en placement par l'entremise du groupe de sociétés MD et de Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia Inc. Pour obtenir une liste détaillée du groupe de sociétés MD, rendez-vous à md.ca, et pour plus d'informations sur Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia Inc., consultez gestiondepatrioinescotia.com.

^{MD} Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse.

Les produits et services bancaires et de crédit du programme pour médecins Pro Santé+ Banque Scotia sont offerts par La Banque de Nouvelle-Écosse (la « Banque Scotia »), sauf indication contraire. Les produits de crédit et de prêts sont soumis à une approbation du crédit par la Banque Scotia. Les produits et les offres, y compris les tarifs promotionnels ou préférentiels, les frais, les programmes de récompense et les autres caractéristiques et avantages sont assujettis à des modalités et peuvent être modifiés.