

# 8. Planification du transfert à la famille

Une fois les besoins de l'entreprise pris en compte, il faut ensuite planifier le transfert de votre patrimoine et ses conséquences sur vos héritiers. Veuillez répondre au questionnaire suivant pour évaluer où vous en êtes dans vos démarches.

	OUI	NON		OUI	NON
1. Notre famille a élaboré un énoncé de mission qui explique clairement les grandes lignes de l'utilisation de notre patrimoine.			6. Dans nos testaments, fiducies et autres documents, la distribution de l'actif tient surtout compte de la volonté et de l'intérêt des héritiers, plutôt que de leur âge.		
2. Tous les membres de la famille participent aux décisions importantes, par exemple la définition de la mission qu'elle entend donner à son patrimoine.			7. Dans notre mission familiale, nous avons inclus des incitatifs et des occasions pour nos héritiers.		
3. Tous les héritiers de la famille ont la possibilité de participer à la gestion du patrimoine familial.			8. On encourage les enfants plus jeunes à participer aux décisions familiales concernant les activités philanthropiques.		
4. Les héritiers comprennent et acceptent leur rôle futur, et sont prêts à l'exercer.			9. Notre famille considère que la cohésion de la famille est aussi importante que sa santé financière.		
5. Les héritiers ont examiné les plans et les documents de la succession.			10. Les communications sont bonnes dans l'ensemble de la famille et nous nous rencontrons régulièrement pour discuter des enjeux et des changements qui se préparent.		

## RÉSULTATS

**Au moins 7 oui :** Vous devriez considérer que votre famille est très semblable aux familles dont le transfert du patrimoine a été réussi. Vous faites probablement partie des 30 % de familles dont le transfert se déroulera tel que planifié.

**Entre 4 et 6 oui :** Les données historiques indiquent qu'un investissement responsable de temps et d'effort pourrait rapporter gros à votre famille et assurer la réussite du transfert patrimonial.

**Moins de 4 oui :** Un tel résultat devrait être considéré comme un signal d'alarme, indiquant à la famille que la transition n'est peut-être pas suffisamment planifiée et que le succès du transfert patrimonial est peut-être en péril.

© The Williams Group, 2004

# Contactez-nous

Les spécialistes en planification de la relève de BMO Groupe financier peuvent vous aider à simplifier ce processus pour mieux le réussir.

Pour en savoir plus, veuillez téléphoner 1-866-886-0027.



Ce document constitue une source générale d'information et ne doit pas être considéré comme des conseils particuliers en matière d'investissement ni de planification fiscale, ni sur le plan juridique. Tous les efforts ont été déployés pour assurer l'exactitude du matériel présenté dans le document au moment de sa publication. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de BMO Banque de Montréal. Les services de gestion de portefeuille sont offerts par l'entremise de BMO Harris Gestion de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services en matière successorale, fiduciaire, fiscale et de garde de valeurs sont offerts par l'entremise de la Société de fiducie BMO, une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

Roy Williams et Vic Preisser, *Preparing Heirs: Five Steps to a Successful Transition of Family Wealth and Values*, San Francisco, Robert D. Reed Publishers, 2003.

<sup>MD</sup> « BMO (le médaillon contenant le M souligné) Banque privée Harris » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal.

08-107