

FINANCES PERSONNELLES



DES RÉPONSES À VOS QUESTIONS CONCERNANT L'ÉPARGNE



ILLUSTRATION AARON LEIGHTON, COLLABORATION SPÉCIALE / AGOODSON.COM

Vaut-il encore la peine D'ÉPARGNER?

Taux d'intérêt lilliputiens, marchés boursiers en chute libre, impôts voraces, inflation galopante, les facteurs qui découragent l'épargne sont légion. Faut-il quand même mettre de l'argent de côté pour ses vieux jours?

RENÉ LEWANDOWSKI
COLLABORATION SPÉCIALE

Vous vous êtes sans doute déjà posé la question : pourquoi mettre de l'argent de côté alors que les taux d'intérêt sur les CPG ou autres instruments à revenus fixes n'ont jamais été aussi peu invitants? Pourquoi faire confiance aux marchés boursiers incertains alors qu'on pourrait profiter de la vie en consommant toute de suite? Et de toute façon, même lorsque les rendements sont à peu près décents, le fisc et l'inflation viennent en gruger plus de la moitié.

Il est probable que vous soyez encore nostalgique des taux de rendement que rapportaient les dépôts sur vos comptes d'épargne au début des années 80. À l'époque, on pouvait facilement obtenir sans risque du 10 ou du 12% par année dans un compte d'une caisse populaire. Mais aujourd'hui?

Même si renflouer régulièrement la tirelire vous paraît un acte inutile, le principe de l'épargne reste fondamental. Primo, l'inflation est depuis plusieurs années assez bien contrôlée par la politique monétaire de la Banque du Canada. À un point tel que certains brandissent le spectre de la déflation dans certaines économies occidentales. Si c'était le cas, vos épargnes prendraient même de la valeur au fil du temps puisque votre pouvoir d'achat augmenterait à mesure que les prix chuteraient.

Secundo, et surtout, dans un système de retraite basé sur la capitalisation, tous les individus seront confrontés toute leur vie à un choix déchirant: celui de consommer tout de suite et de compromettre leurs vieux jours, ou de remettre à plus tard l'achat de la voiture de leurs rêves afin de maintenir leur train de vie jusqu'au dernier souffle.

La sécurité financière à la retraite consiste à avoir des revenus (ou le capital équivalent pour générer les revenus) suffisants pour maintenir le niveau de vie connu dans la période avant la retraite. Une méthode simple est d'utiliser approximativement 70% des

revenus bruts avant la retraite comme le besoin en revenus bruts après retraite. La plupart des experts s'entendent pour dire que de 60% (pour les plus hauts revenus) à 80% (pour les plus petits revenus) est suffisant pour maintenir son niveau de vie.

Au Canada, les régimes de retraite gouvernementaux assurent un certain revenu garanti pour tous les individus. Mais pour la grande majorité de la population, particulièrement la classe moyenne, ils seront insuffisants pour maintenir le niveau de vie de préretraite. Et même pour ceux qui bénéficient d'un régime d'employeur, il est probable que lui non plus ne suffira pas pour combler les besoins lors de la retraite.

«L'épargne personnelle demeure encore la seule solution», dit l'économiste Louis Ascah, professeur à l'Université de Sherbrooke. «Et le réveil sera difficile pour ceux qui remettent la préparation de la retraite à trop tard.»

En 1999, bien avant l'effondrement des marchés boursiers, Statistique Canada estimait qu'un ménage canadien sur trois (dont le soutien économique principal était âgé de 45 à 64 ans) n'aura pas épargné suffisamment pour maintenir le même train de vie que durant les années actives. Les chiffres sont alarmants. Toujours en 1999, 3,5 millions de ménages (29%) n'avaient aucun avoir de retraite privé. Pour les 65 ans et plus le pourcentage est encore plus élevé: 34% d'entre eux ne possédaient pas d'avoirs de retraite. Et en 2000, les Canadiens n'avaient déposé dans les REER que 10% des sommes permises par le fisc. Moins de 20% des adultes disposaient d'un portefeuille REER valant plus de 100 000 \$. Et seulement 9% au Québec, où le tiers n'avait même pas 10 000 \$ d'épargne.

Bien sûr, épargner demande de la rigueur. Et il est important de bien doser sa qualité de vie avec la préparation de ses projets futurs. «C'est une question d'équilibre», dit Gaétan Veillette, administrateur agréé et planificateur financier au Groupe Investors. Mais le principe de l'intérêt composé permet

d'accomplir des petits miracles pour peu qu'on sache faire preuve de discipline. Par exemple, un particulier commençant à l'âge de 20 ans un programme d'épargne de 100\$/mois, qu'il poursuivra pendant 45 ans, soit jusqu'à 65 ans, aura accumulé une valeur de 418 550\$ (avant impôt) en se basant sur un rendement moyen de 8% (6% de gain en capital et 2% de dividendes). Cette valeur comportera une charge fiscale reportée de 58 070\$ (selon un taux d'imposition marginal de 40%) advenant la disposition du placement à 65 ans. La valeur nette (après impôt) de l'investissement sera de 360 480\$, alors qu'il aura investi 128 200\$. Cette épargne lui procurera un revenu net après impôt de 30 458\$ pour la période de 65 ans à 90 ans.

Évidemment, étant donné que ce scénario ne tient pas compte de l'inflation, les chances sont grandes que ce portefeuille demeure insuffisant pour maintenir le coût de vie habituel d'un travailleur moyen. La solution? Commencer son programme le plus tôt possible. Car, non seulement l'épargne est importante, encore faut-il s'y prendre à temps.

PROGRAMME D'ÉPARGNE

Quelle devrait être l'épargne mensuelle pour assumer un revenu de retraite de 30 458\$ (net après impôt) à partir de 65 ans, mais en commençant le programme d'épargne tardivement?

Âge au début du programme	Épargne mensuelle (non enregistré) pour atteindre l'objectif à 65 ans
30 ans	213,86\$
40 ans	479,63\$
50 ans	1225,88\$
60 ans	5373,43\$

Source : Gaétan Veillette, Groupe Investors

La Presse

1 novembre 2003

Page 2 manquante

FINANCES PERSONNELLES

EN AURAI-JE ASSEZ POUR LA RETRAITE?

Un million, ça change vraiment pas le monde

RENÉ LEWANDOWSKI
COLLABORATION SPÉCIALE

Vous vous rappelez cette publicité télé de Loto-Québec qui disait : « Un million, ça change pas le monde, sauf que... » ? On y voyait une femme au tempérament relativement calme devenir hystérique en apprenant qu'elle venait de gagner un million à la loterie. Et si ça vous arrivait ? Si demain matin, un million vous tombait dessus, votre avenir financier serait-il assuré pour autant ? Pourriez-vous prendre votre retraite sur-le-champ ? Pas si sûr.

« Trop souvent, les gens sous-estiment les montants requis pour prendre leur retraite », dit l'économiste Louis Ascah, professeur à l'Université de Sherbrooke.

En fait, la sécurité financière à la retraite dépend de plusieurs facteurs, dont l'épargne régulière, le rendement, la fiscalité et le temps. Gagner un million à 55 ans n'aura par le même effet sur vos vieux jours qu'à 65 ans. Et vous aurez assurément des décisions bien différentes à prendre.

Gaëtan Veillette, administrateur agréé et planificateur financier au Groupe Investors, a calculé l'effet financier d'un gain immédiat d'un million, pour un couple de 55 ans souhaitant toucher 55 000 \$ par an nets à la retraite. Pourraient-ils chacun abandonner leur boulot immédiatement ? Oui, à condition qu'ils modifient considérablement leur train de vie. En tenant compte d'un taux de rendement espéré de 6 % par an dans des placements non enregistrés, d'un taux d'inflation de 2 % par an et

d'un taux d'imposition de 27 %, leur million sera insuffisant pour leur permettre un tel train de vie. À moins qu'ils ne pigent dans leur capital. Par exemple, dès leur première année à la retraite, ils devraient retirer près de 9000 \$ de la cagnotte. Et les retraits augmenteront au fil du temps, même à partir de 60 et 65 ans, alors que chacun pourra bénéficier des prestations de la Régie des rentes du Québec, du Régime de pension du Canada et de la Pension de vieillesse. Ainsi, à 90 ans, c'est près de 60 000 \$ qu'ils devront retirer de leurs épargnes pour maintenir leur train de vie. Une bonne idée ? Non, selon M. Veillette. « Le pire comportement d'un gagnant à la loterie est de dépenser pour profiter de la vie, prétextant qu'il n'a jamais eu la chance de vivre ses rêves, dit-il. Le décaissement trop rapide d'un gain à la loterie compromet les projets futurs. »

Par contre, si le même couple gagnait un million et décidait de prendre sa retraite à 65 ans, la situation serait bien différente. Au lieu de devoir gruger dans ses épargnes, ce couple se retrouverait avec d'importants surplus tous les ans. Dès la première année de retraite, ils auraient plus de 13 000 \$ disponibles, pour dépenser ou réinvestir.

Éric F. Gosselin, administrateur agréé et planificateur financier aux Services financiers Peak, a quant à lui effectué des calculs afin de déterminer jusqu'à quel âge on pourrait maintenir son train de vie à la retraite avec un capital d'un million. Si cette somme était placée dans un REER (en supposant que ce soit possible de le faire d'un coup), un individu de 55 ans qui gagne 36 000 \$ par an et ayant besoin de 70 % de ce salaire à la retraite (25 200 \$ par an) pourrait ainsi tenir le coup jusqu'à l'âge vénérable de 106 ans, en prenant pour acquis un taux de rendement espéré de 5 %,



ILLUSTRATION AARON LEIGHTON, COLLABORATION SPÉCIALE / AGOODSON.COM

un taux d'inflation de 3 % et un taux d'impôt moyen de 36,4 %. Évidemment, si les besoins financiers augmentaient, le million ne tiendrait pas aussi longtemps. Des besoins de 29 400 \$ par an et de 37 800 \$ par an permettraient de vivre sans problème jusqu'à 95 et 81 ans.

Fait intéressant : l'augmentation d'un seul point de pourcentage

(de 5 % à 6 %) dans le taux de rendement espéré produit de petits miracles. Ainsi, pour des besoins annuels de 25 200 \$, un individu pourrait vivre jusqu'à la fin des temps avec un million placé à 6 % par an. Avec des besoins de 29 400 \$ par an, il pourrait tenir jusqu'à 105 ans, soit 10 de plus qu'avec un taux de rendement de 5 % par an.

AMORTISSEMENT D'UN MILLION DE DOLLARS

CAPITAL INVESTI DANS UN REER - RETRAITE À 55 ANS

RENDEMENT À 5%

Budget mensuel	70%	Revenus nets annuels	Âge limite
3 000 \$	2 100 \$	25 200 \$	106
3 500 \$	2 450 \$	29 400 \$	95
4 000 \$	2 800 \$	33 600 \$	86
4 500 \$	3 150 \$	37 800 \$	81

RENDEMENT À 6%

Budget mensuel	70%	Revenus nets annuels	Âge limite
3 000 \$	2 100 \$	25 200 \$	infini
3 500 \$	2 450 \$	29 400 \$	105
4 000 \$	2 800 \$	33 600 \$	94
4 500 \$	3 150 \$	37 800 \$	86

Source : Éric F. Gosselin, administrateur agréé, planificateur financier, Services financiers Peak

La gestion privée est de plus en plus accessible

D'APRÈS LE SOLEIL

Après tout ce qui est arrivé sur les marchés, un nombre important d'investisseurs ont compris que la gestion d'un patrimoine sans appui suffisant peut être lourde de conséquences sur leur situation financière actuelle et future.

Dans ce contexte, l'idée de déléguer la gestion de son patrimoine à des sociétés de gestion privée permettant de faire affaire directement avec leurs gestionnaires professionnels de portefeuille et de bénéficier des services intégrés qu'elles offrent devient une solution intéressante à examiner de près.

En commençant, il est important de saisir que la gestion privée va plus loin que la gestion discrétionnaire de portefeuilles. En fait, elle englobe la gestion de votre portefeuille et couvre toutes les autres facettes de votre planification financière (retraite, fiscalité, assurances, planification successorale).

En optant pour la gestion privée, vous transigez avec une équipe multidisciplinaire de professionnels qui s'occupe à la fois de la gestion de votre portefeuille et de votre santé financière en général. Intégrité, confiance et totale transparence constituent le fondement de la relation établie entre vous et la société, compte tenu qu'elle gère vos placements de façon discrétionnaire.

La politique d'investissement que vous définirez fixera le mandat que vous accorderez. Pour l'élaborer, votre gestionnaire établira votre situation financière, définira avec vous vos objectifs personnels, familiaux et successoraux et analysera certains critères comme votre horizon de placements, vos besoins en revenus et votre tolérance au risque. Il doit donc vous connaître sous toutes vos coutures s'il veut répondre le plus exactement possible à vos besoins.

Une fois validée et acceptée par vous, la politique d'investissement établie devient en quelque sorte la « bible » de votre gestionnaire. Celui-ci veillera à son application continue avec rigueur et discipline. Il est démontré qu'un peu plus de 90 % du rendement que vous obtiendrez proviendra de votre politique de placements. Évidemment, ce document doit être révisé habituellement au moins une fois l'an et chaque fois que votre situation change.

Accessibilité et coût

Pour avoir accès à ces services, il faut disposer d'un portefeuille dont la valeur minimale oscille entre 250 000 \$ et 300 000 \$. Par contre, ce plancher varie énormément d'une société à l'autre. Par exemple, certaines d'entre elles n'acceptent que les clients qui disposent de portefeuille de plus d'un million.

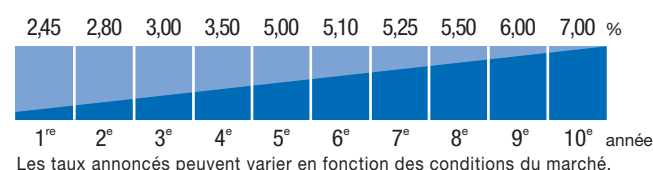
Habituellement, les gestionnaires ne sont pas rémunérés sur base de commissions mais moyennant des honoraires. Cela évite les conflits ou les apparences de conflits d'intérêt. Ces honoraires varient entre 1 % et 1,25 % pour le premier million et diminuent par la suite progressivement à mesure que l'actif augmente.

Téléphone payant :

1 800 463-5229

Obligations à taux progressif

Capital garanti à 100 %.
Taux avantageux garantis pour 10 ans.
Remboursables sans pénalité, chaque année, à leur date anniversaire.
Achat à partir de 100 \$.



Boni de

1%

la première année pour les nouveaux fonds REER.

Téléphonez-nous du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h, et les samedis d'octobre et de novembre, de 10 h à 16 h.
Passez nous voir au 2000, av. McGill College à Montréal, du lundi au vendredi, de 8 h à 17 h, et les samedis d'octobre et de novembre, de 10 h à 16 h.
Visitez le www.placementsqc.gouv.qc.ca

Épargne
Placements

Québec



FINANCES PERSONNELLES

OÙ L'ENDETTEMENT DOIT-IL S'ARRÊTER?

Des limites à ne pas dépasser



STÉPHANIE GRAMMOND

Vous n'arrivez plus à payer le solde de votre carte de crédit au complet à la fin du mois. Vous remboursez votre hypothèque avec votre marge de crédit. Votre banquier exige que vous placiez un bien en garantie ou que vous trouviez un endosseur avant de vous accorder un nouveau prêt...

Attention : le feu jaune est allumé ! Mettez tout de suite un frein à votre endettement avant de frapper le mur.

Malheureusement, il n'est pas toujours simple de fixer les balises. Il est vrai qu'il existe des limites au-delà desquelles on risque carrément de perdre le contrôle.

Par exemple, la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL) estime qu'il ne faut pas que vos frais de logement mensuels excèdent 32 % de vos revenus mensuels bruts.

Aussi, les banquiers vous diront que les remboursements de l'ensemble de vos dettes (hypothèque et autres dus) ne doivent pas dépasser 40 % de vos revenus bruts.

Mais ce sont là des limites extrêmes. Pour le prouver, prenons le cas d'une personne qui gagne 40 000 \$ par année. Il lui reste 1928 \$ par mois, après avoir soustrait l'impôt, les cotisations à la Régie des rentes du Québec et à l'assurance-emploi, ainsi que 18 % d'épargne pour la retraite (soit dans le REER ou à travers le régime de l'employeur).

Si cette personne verse 32 % de son salaire brut pour payer sa maison (12 800 \$ par année, 1067 \$ par mois), cela signifie qu'il lui restera seulement 861 \$ par mois, calcule Daniel Laverdière, directeur principal de Planification financière Banque Nationale.

En incluant ses autres dettes, si ses versements mensuels atteignent 40 % (16 000 \$ par année, 1333 \$ par mois), elle n'aura plus que 595 \$ par mois dans ses poches... pour la nourriture, les enfants, les vêtements, les loisirs. « Ce n'est pas grand-chose », dit M. Laverdière. En fait, tous les versements représenteront 70 % de ses revenus nets.

Halte aux idées de grandeur

M. Laverdière recommande de ne pas acheter une maison dont les paiements mensuels dépasseront 25 % des revenus bruts.

Au moment de déterminer quel prix vous pouvez payer pour une maison, ne considérez pas le retrait de 20 000 \$ par personne que vous pouvez faire de votre REER dans le cadre du Régime d'accession à la propriété (RAP). « Le RAP peut permettre d'augmenter la mise de fonds à 25 % de la valeur de la maison, et ainsi éviter de payer la prime d'assurance prêt hypothécaire (SCHL). Mais il ne faut pas que le RAP serve à acheter une maison plus chère », dit M. Laverdière. N'oubliez pas que le retrait RAP doit être remboursé.

N'oubliez pas non plus de vous garder une marge de manoeuvre. « Le gros problème, c'est que les banques prêtent en fonction de la capacité de payer des gens en ce moment. Dans quatre ou cinq ans, je pense qu'on va voir beaucoup de faillites personnelles », affirme Sylvain de Champlain, planificateur financier chez De Champlain services financiers.

Bien des choses peuvent changer la donne. Une perte d'emploi, des travaux imprévus, l'arrivée d'un bébé, une hausse de taux d'intérêt... « Connaissez-vous beaucoup de couples qui sont capables d'encaisser une augmentation de 300, 400 ou 500 \$ de leurs paiements mensuels ? », demande M. de Champlain.

Pour se garder une saine marge de manoeuvre, M. Laverdière conseille d'amortir le prêt sur une période plus courte (20 ans), ce qui laissera la possibilité d'allonger la période si le budget devient trop serré.

Pour en finir avec la surconsommation

Le meilleur moyen de connaître ses propres limites reste d'établir son budget. Il faut faire une liste détaillée de ses dépenses, insiste M. Laverdière. Bois de chauffage, entretien de la piscine, décoration... ce sont souvent de petits éléments additionnés qui finissent par déséquilibrer le budget.

Faites votre bilan tous les six mois, suggère M. de Champlain. Prenez l'ensemble de vos avoirs (maison, auto, placements, etc.) et soustrayez toutes vos dettes (hypothèque, prêt auto, etc.) Vous obtiendrez votre valeur nette. « En partant, si le montant est négatif, il y a un problème. Si le montant baisse de six mois en six mois, c'est un mauvais indice. »

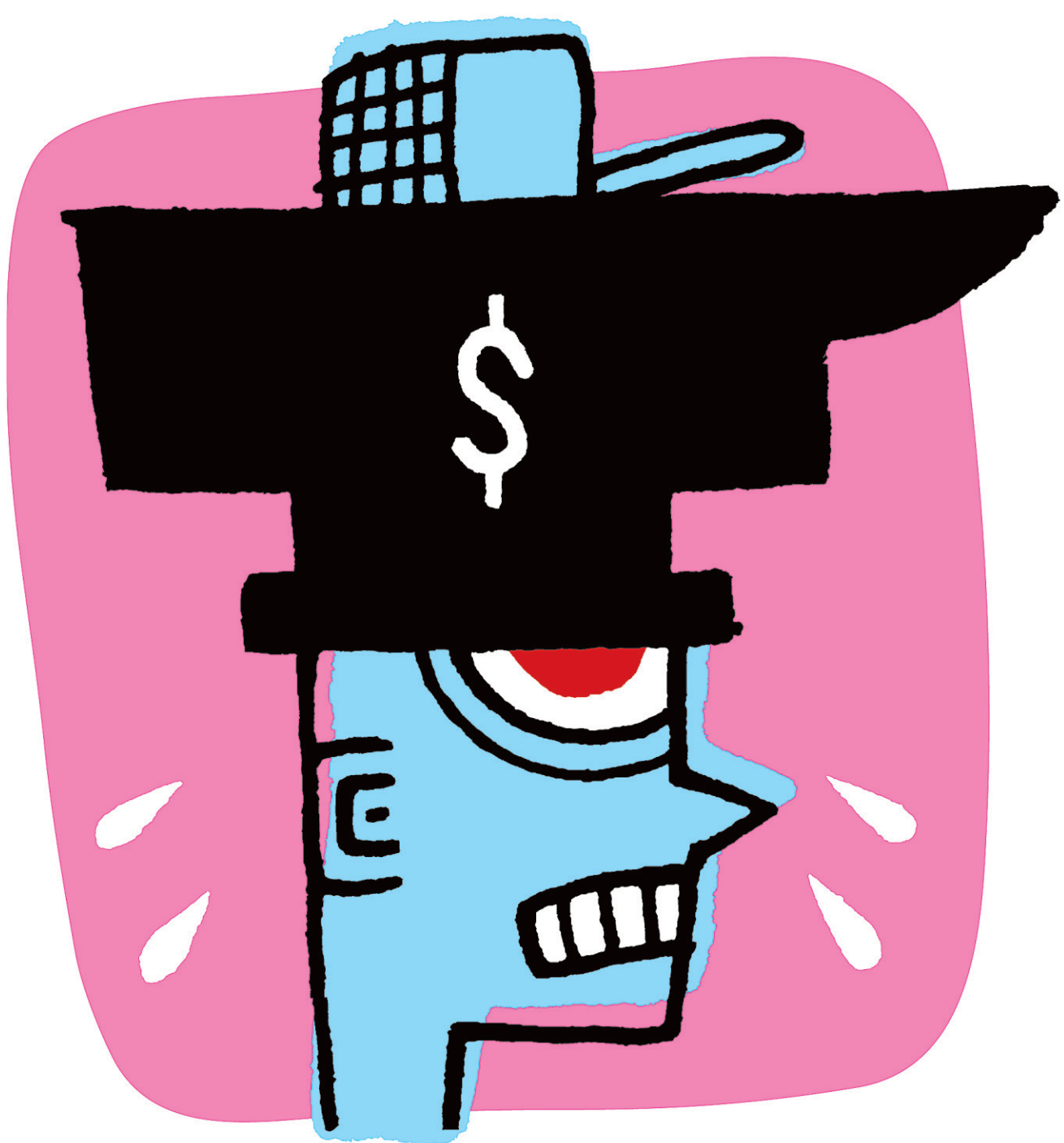


ILLUSTRATION AARON LEIGHTON, COLLABORATION SPÉCIALE / AGOODSON.COM

Le planificateur rappelle une autre règle de base : se garder un coussin équivalent à six mois de revenus nets. « Malheureusement, j'ai l'impression que 80, 90 % des gens n'ont pas cette réserve », dit-il. Bien des personnes se fient à leur marge de crédit pour les dépanner en cas de pépin... à leurs risques et périls. Car si la situation n'est pas rentrée

dans l'ordre, ils auront creusé leur tombe encore plus. »

Avant d'être submergé, pensez à consolider vos dettes, par exemple en un seul prêt personnel où vous aurez des paiements fixes à faire. Une marge de crédit vous coûtera un peu moins cher d'intérêt, mais le taux est variable et vous devez avoir une discipline de remboursement.

D'une manière ou d'une autre, l'important est de ne pas recommencer à consommer de plus belle une fois vos cartes de crédit allégées.

Évitez également les promotions « achetez maintenant et ne payez pas un sou avant un an ». Si la seule façon d'acheter un bien est de le payer dans un an, ce n'est qu'une façon de pelleter vos problèmes en avant, dit M. Laverdière.

Blindez-vous contre les offres où l'on met de l'avant les paiements mensuels. « Cela déguise une dépense qui est plus importante », dit M. Laverdière.

Demandez-vous : « Est-ce que ma situation financière risque de changer pendant la durée du prêt ? ; Combien le bien m'aura-t-il coûté une fois que j'aurai remboursé la somme prêtée et les intérêts ? », suggère-t-on dans *Le guide de l'épargnant*, publié aux Éditions de L'Homme par Option consommateurs.

Non seulement il faut regarder le prix de vente total du bien, mais il faut aussi calculer ce que ça représente pour vous en salaire avant impôt (exemple : télévision de 1000 \$ = salaire avant impôt de 1500 ou 2000 \$). Et pourquoi ne pas réfléchir au nombre d'heures de travail supplémentaires ou à l'augmentation de salaire annuelle qui sera nécessaire pour payer le bien ?

Tout compte fait, parions que l'environnement de consommation vous passera !

L'ENDETTEMENT**Les symptômes**

- > Vous n'arrivez plus à rembourser le solde de vos cartes de crédit en entier.
- > Vous vous endettez pour des vêtements, des voyages et d'autres biens de consommation.
- > Vous accumulez les prêts, ainsi que les cartes de crédit et de magasins.
- > Vous succombez à des promotions « payez dans un an » et vous achetez des biens que vous ne pourriez pas payer aujourd'hui.
- > Vous êtes sans cesse en train de consolider et de renégocier vos prêts.
- > Vous empruntez à des parents et des amis.

Les remèdes

- > Faites la liste détaillée de vos dépenses et de vos revenus, pour équilibrer votre budget.
- > Assurez-vous que votre bilan (vos avoirs moins vos dettes) s'améliore régulièrement.
- > Renégociez vos dettes, particulièrement celles qui portent des taux d'intérêt élevés.
- > Adoptez un scénario de remboursement et suivez-le scrupuleusement.
- > Évitez les cartes de crédit, les offres de financement des commerçants (ex : ne payez rien avant un an).
- > Gardez-vous un coussin équivalent à six mois de revenus.

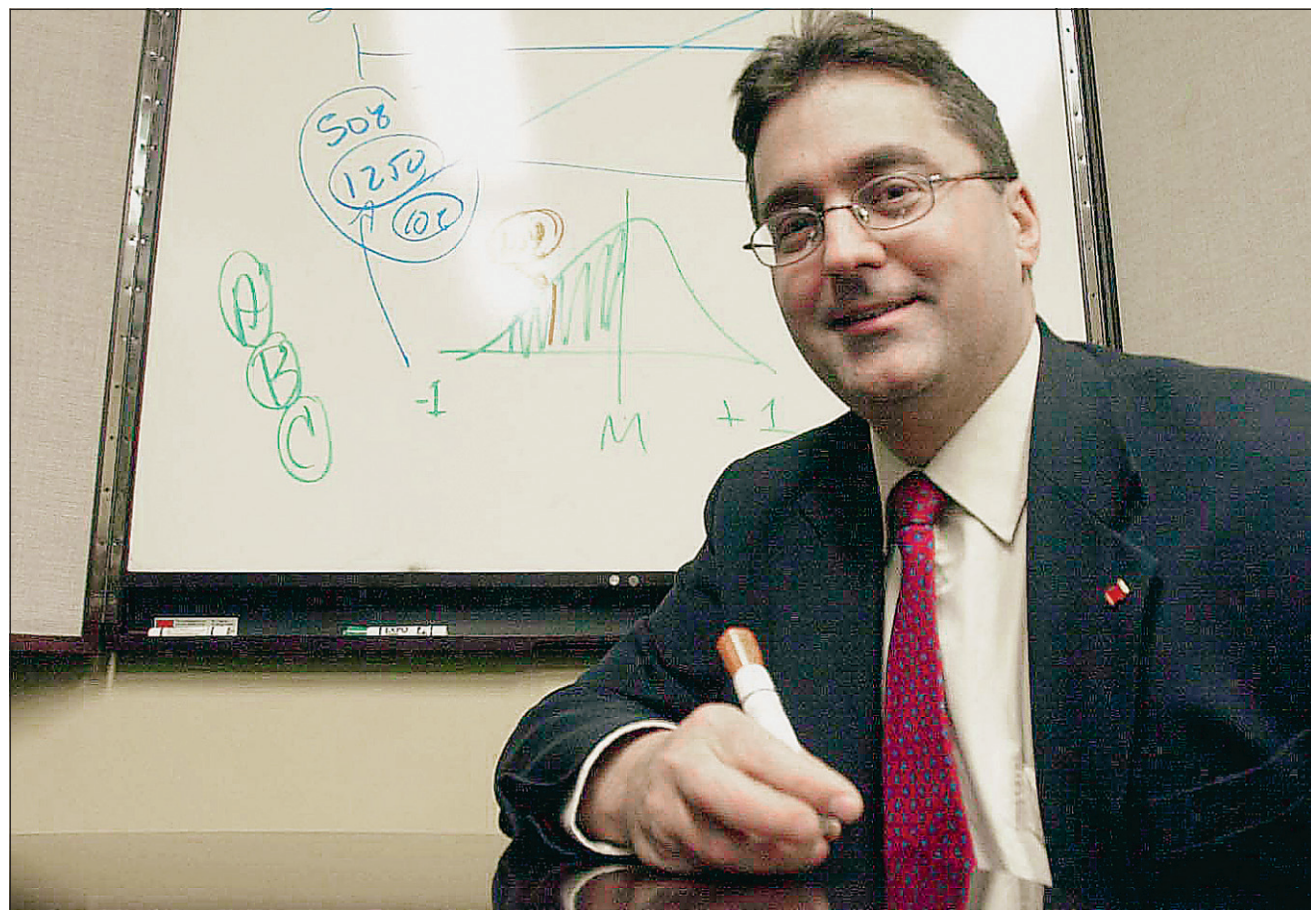


PHOTO ARCHIVES LA PRESSE ©

Daniel Laverdière, directeur principal de Planification financière Banque Nationale, recommande de ne pas acheter une maison dont les paiements mensuels dépasseront 25 % des revenus bruts.

L'endettement des Canadiens à un sommet

En 2003, pour la première fois, les dettes des Canadiens ont dépassé les revenus qu'ils gagnent en une année et même si le nombre de faillites est en baisse au Québec, la province compte toujours le plus grand nombre de cas d'insolvabilité de consommateurs par habitants au pays.

STÉPHANIE GRAMMOND

Stimulés par des taux d'intérêt qui demeurent très faibles, les ménages canadiens continuent de s'endetter.

Depuis un an, les prêts à la consommation ont grimpé de 9 % (ces dettes représentent tout près du tiers des revenus disponibles des ménages). C'est encore plus que l'augmentation de 7,5 % des prêts hypothécaires depuis un an (qui constituent 71 % des revenus).

Pour la première fois, en 2003, les dettes des Canadiens ont dépassé les revenus qu'ils gagnent en une année. Ainsi, le ratio qui mesure toutes les dettes des ménages par rapport à leurs revenus disponibles a atteint un sommet historique de 104 % en juin dernier. « À ce rythme, le ratio dettes / revenus atteindra 110 % au début de 2004 », estime l'équipe de stratégies des Marchés mondiaux CIBC.

Par contre, la valeur des maisons a beaucoup augmenté, ce qui a permis au rapport entre les dettes et les actifs des ménages de demeurer stable.

En outre, la baisse des taux d'intérêt a fait en sorte que le service de la dette (les paiements nécessaires pour rembourser les dettes), par rapport aux revenus disponibles, a continué de baisser. Le ratio est descendu à 7,5 % en juin dernier, soit son plus bas niveau en plus d'un an.

Malgré cela, le nombre de faillites a rebondi à cause de la fragilité du marché du travail. Au cours des 12 derniers mois terminés en juillet 2003, le nombre de faillites a augmenté de 3,6 %. Cette remontée des faillites n'est guère surprenante compte tenu de la forte corrélation entre les faillites et les conditions du marché de l'emploi, lesquelles se sont détériorées au Canada.

Le Québec continue de faire bande à part, puisque le nombre de

faillites reste en baisse de 3,1 %, depuis 12 mois.

Déjà en 2002, le nombre de cas d'insolvabilité (faillites et propositions de consommateurs : 93 439 cas) avait diminué de 10,7 % au Québec, tandis que la baisse n'avait été que de 0,1 % dans tout le Canada, selon le Bureau du surintendant des faillites Canada.

« La bonne performance du marché du travail peut expliquer une partie de la baisse. Au cours des deux dernières années, le rythme de création d'emplois a été plus rapide au Québec qu'ailleurs », selon le Bureau du surintendant.

Cependant, le Québec est la province où l'on dénombre encore le plus grand nombre de cas d'insolvabilité de consommateurs par habitants (18 ans et plus), rapporte le Bureau du surintendant. Le ratio est de 4,3 cas par millier d'habitants au Québec, par rapport à 3,8 dans l'ensemble du Canada.

Payez-vous des commissions sur vos fonds communs de placement?

YVES BOURGET
COLLABORATION SPÉCIALE

Achetez-vous encore vos fonds communs de placement (FCP) qui ont des frais de commission au rachat de vos unités? Si c'est le cas, il serait peut-être temps d'opter pour la formule des frais à l'acquisition, revue et corrigée depuis les temps où un courtier empochait immédiatement 900 \$ sur un placement de 10 000 \$ et le client n'investissait que 9100 \$.

Devant les critiques qui jugeaient que ce taux de 9 % encourageait la rotation du portefeuille de fonds pour générer davantage de commissions, et devant la popularité grandissante des fonds sans frais à l'entrée et à la sortie, la société de fonds Mackenzie lançait en 1987 la formule des frais de commissions au rachat qui élimine la commission à l'entrée pour

vous, l'acheteur. Autrement dit, les 10 000 \$ de notre exemple sont entièrement investis dans le fonds.

Selon cette formule, vous ne payez une commission qu'au rachat de vos unités (lorsque vous les encaisserez, si vous préférez), sur une base dégressive, comme l'indique le tableau ci-contre. De plus, la plupart des sociétés de fonds vous permettent de racheter 10 % de votre placement effectué dans un fonds au cours de chaque année civile sans payer de frais de rachat. Mais attention, ce n'est pas un droit cumulatif: si vous ne l'exercez pas une année, vous n'avez pas le droit de racheter 20 % l'année suivante.

Selon cette formule, la société de fonds paiera, à même ses fonds propres, un pourcentage (souvent 5 %) du montant placé, à votre conseiller. Elle lui verse aussi (mensuellement ou trimestriellement) une « commission de suivi » sur la valeur de votre placement, soit généralement 0,5 %

sur une base annuelle pour les fonds d'actions.

Des tendances récentes de l'industrie des fonds communs de placement laissent toutefois présager une très nette régression de cette formule, selon certains analystes, dont Dan Hallett, président de Dan Hallett & Associates, de Windsor en Ontario.

L'une de ces tendances est la consolidation dans l'industrie: plusieurs sociétés de fonds ont été acquises ou ont fusionné avec d'autres au cours des trois dernières années. Ces regroupements ont toujours pour résultat la fusion de plusieurs fonds qui se ressemblent.

« Imaginez que vous venez de faire l'acquisition d'un fonds de la société Synergy selon la formule avec frais à la sortie juste avant que la société de fonds CI n'annonce qu'elle vient d'acquérir Synergy. Si CI décide de fusionner le fonds que vous venez d'acheter avec un autre, cela pourrait vouloir dire que le gestionnaire que

vous aviez sélectionné pour gérer votre argent sera remplacé par un autre. Aucun n'investisseur n'aime se sentir coïncé, surtout lorsque le gestionnaire à qui l'on a confié son argent n'est plus en poste. Or, votre achat avec frais à la sortie vient de vous commettre à la firme pour six ou sept ans, à moins de payer les frais de sortie », prévient M. Hallett.

Les autres options

Dans ce contexte de besoin de flexibilité et de coûts plus faibles, la formule d'une commission à l'entrée est redevenue une option viable. D'abord, parce que le montant maximum de commission est tombé de 9 % à 5 % du montant investi. Mais surtout parce que ces 5 % sont en fait un pourcentage maximum qu'on peut souvent abaisser à 0 %. Cette pratique a été popularisée par les courtiers à escompte, où l'on peut acheter un grand éventail de fonds sur cette base et même obtenir des conseils. Se devant de demeurer concurrentiels, les courtiers en épargne collective s'ajustent.

Pourquoi les courtiers acceptent-ils de ne facturer aucune commission à l'entrée? Parce que cette formule leur permet de recevoir une « commission de suivi » annuelle de 1 % sur votre placement au lieu de 0,5 % avec la formule des frais à la sortie. Mais rien de change pour vous, l'acheteur, car cette rémunération est payée à même les frais de gestion du fonds.

Devant ces tendances, l'industrie

des fonds communs a réagi en offrant une formule revue de la commission à la sortie. La société de fonds verse immédiatement au courtier une commission de 1 ou 2 % et elle lui verse la « commission de suivi » de 1 % annuelle qu'il recevrait si vous aviez choisi la formule avec frais à l'entrée. Vous ne devez conserver le fonds que deux ou trois ans pour éviter la commission à la sortie au lieu de six ou sept ans.

Mais deux ou trois années peuvent paraître très longues quand on vient de se faire imposer un nouveau gestionnaire que l'on n'avait pas choisi au départ...

FRAIS DE RACHAT GRILLE TYPIQUE

Période de vente des parts après la date d'achat	Frais de rachat des fonds d'actions
1 ^{ère} année	5,5 %
2 ^e année	5,5 %
3 ^e année	4,5 %
4 ^e année	4,0 %
5 ^e année	3,5 %
6 ^e année	2,5 %
7 ^e année	1,5 %
Par la suite	Néant

Source: Corporation financière Mackenzie

D'autres questions sous la loupe

MICHEL GIRARD

RENTABILISER UN EMPRUNT

Q Est-ce exact qu'il est possible de déduire les frais d'intérêt d'un prêt hypothécaire?

R Oui c'est possible! Mais il faut que l'hypothèque ait été contractée pour rapporter des revenus. Dans l'acte notarié de l'hypothèque, il sera mentionné que cet emprunt est effectué à des fins de placement. Pour éviter tout imbroglio et contestation fiscale, il faut contracter une nouvelle hypothèque si la propriété est déjà hypothéquée. Cela nécessite le remboursement intégral de la précédente.

Supposons que vous avez 75 000 \$ de placements hors REER (rapportant un revenu d'intérêt de 5 %) avec hypothèque de 75 000 \$ (au coût de 5 %). Pour les fins du présent calcul, mettons que votre taux marginal d'imposition est de 40 %.

Votre revenu annuel de placement s'élève donc à 3750 \$. Comme vous êtes imposé à 40 %, il vous restera 2250 \$ après impôt.

Pendant ce temps-là, votre hypothèque vous coûte 3750 \$ en frais d'intérêt, non déductibles. Vous êtes donc dans le trou de 1500 \$ (3750 \$ de frais hypothécaires moins 2250 \$ de revenus nets de placement).

Si vous inversez les rôles et que vous détenez une hypothèque à des fins de placement de 75 000 \$ (toujours à un coût de 5 % d'intérêt) et des placements de 75 000 \$ (à 5 % de rendement brut). Que rapportera cette stratégie? Vous économiserez 1500 \$ de frais d'intérêt, soit le « trou » précédent. En effet, les frais d'intérêt hypothécaire, étant déductibles (à 40 %), ne vous coûteront net d'impôt que 2250 \$, au lieu de 3750 \$. Et les revenus de placement resteront à 2250 \$, après impôt.

SEUIL DE RENTABILITÉ DE L'EMPRUNT

Q L'hypothèque ou l'emprunt à des fins de placement apparaît rentable. Y a-t-il un seuil en-dessous duquel la stratégie devient perdante?

R Oui! Toujours selon l'exemple donné plus haut, pour que la stratégie soit le moins rentable, il faudra que le placement (effectué à même l'hypothèque déductible) rapporte un peu plus que le tiers du coût de l'emprunt hypothécaire.

Explications. Le coût brut (5 %) de l'emprunt de 75 000 \$ est de 3750 \$. Le revenu brut d'un placement de 75 000 \$ rapportant le tiers (1,66 %) du coût de l'emprunt: 1250 \$. Écart brut: 2500 \$. Écart après impôt à 40 %: 1500 \$. Ce dernier montant correspond à ce qu'il nous en coûtait de notre poche avant de transformer l'hypothèque en un emprunt à des fins de placement.

La personne qui utilisera ses épargnes hors REER strictement dans le but de rembourser son hypothèque de 5 % se trouvera à « encaisser » un gain net de 1500 \$, soit le supplément d'intérêt que lui coûtait l'hypothèque (75 000 \$) non déductible par rapport aux revenus nets du placement imposable de 75 000 \$.

D'autres questions sous la loupe en page 7.



Sage sur la route
Investisseur audacieux

APPRIVOISEZ LE RISQUE

Sage sur la route, mais téméraire dans ses placements. Or, faire preuve d'audace ne veut pas dire foncer tête baissée.

Le **FONDS FIDELITY DISCIPLINE ACTIONS^{MC} CANADA** tient la route en maintenant sa participation à tous les marchés. La sélection active des titres accélère le potentiel de rendement.

Prenez le risque qui vous convient. Renseignez-vous auprès de votre conseiller.

Un risque à votre mesure

APPELEZ VOTRE CONSEILLER EN PLACEMENTS

www.fidelity.ca

Fidelity Investments®

Veillez lire le prospectus d'un fonds avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis; leur valeur est appelée à fluctuer fréquemment et le rendement passé pourrait ou non être reproduit. Les investisseurs verseront des frais de gestion et des charges et pourraient devoir payer des commissions ou des frais de maintien; de plus, ils pourraient réaliser un profit ou subir une perte.

FINANCES PERSONNELLES



PHOTO PIERRE McCANN, LA PRESSE ©

Réunion du Groupe d'investissement éthique. Assis : Philippe Dunsky (coprésident). En arrière : Charles O'Brien, Marcia Kovitz, Ken Thorpe (coprésident) et Brenda Plant (coprésidente).

COMMENT DÉNICHER UN CLUB D'INVESTISSEMENT?

Une pépinière d'organismes à Montréal



STÉPHANIE GRAMMOND

Q « Depuis plusieurs mois déjà, je suis à la recherche de clubs d'investissements dans la région de Montréal. J'ai fait plusieurs recherches sur le Net, la Bourse de Montréal, mais toujours sans succès. À votre connaissance, de tels organismes existent-ils à Montréal ? », demande Daniel G.

R Dénicher un club d'investissement est loin d'être aisé. Souvent, ils sont créés autour des membres d'une famille, d'un cercle d'amis, de collègues de travail. Ils naissent à partir de la volonté d'un groupe d'investisseurs de mettre

leurs épargnes, leurs connaissances et leurs recherches en commun.

Tenus à bout de bras par quelques participants, les clubs sont parfois éphémères. « Les courtiers de plein exercice n'ont plus tendance à encourager les clubs parce que les investisseurs deviennent ensuite assez autonomes pour aller vers un courtier à escompte. Et les firmes de courtage à escompte n'encouragent pas les clubs car ils occasionnent plus de frais que les comptes individuels », affirme Jean Soublière, président de l'Actif, un réseau coopératif d'investisseurs québécois.

L'Actif compte quelques clubs d'investissement parmi ses membres et souhaite encourager la création d'autres clubs cette année. L'Actif voudrait notamment lancer un club portant sur l'analyse technique à l'issue de sa classe sur ce sujet cet automne. D'autres clubs orientés vers l'analyse indicielle et sectorielle et vers l'analyse fondamentale pourraient aussi voir le jour.

Le groupement d'investisseurs aimerait aussi favoriser la création de clubs pour les jeunes et de clubs en milieu de travail. Beaucoup de travailleurs n'ont pas de régime de retraite, déplore M. Soublière, qui croit que les clubs d'investissement seraient un bon moyen de leur inculquer des connaissances financières tout en les incitant à se créer un pécule et à le gérer convenablement.

Les deux côtés de la médaille

Les clubs permettent de placer en commun les connaissances de différents investisseurs. « On peut faire de la veille de marché. Chacun suit un titre dans le portefeuille », ajoute M. Soublière. Le fait de travailler en groupe, avec une approche disciplinée et des objectifs précis, peut aussi entraîner plus de rigueur d'investissement.

« Un club d'investissement, c'est un peu comme un fonds commun de placement dont on contrôle les décisions », dit M. Soublière. La mise en

commun des actifs permet à chaque membre d'avoir un portefeuille bien diversifié, même si la somme injectée est relativement modeste.

Par contre, l'animation d'un club d'investissement est une tâche assez lourde... surtout lorsqu'une seule et même personne s'en occupe. « Il faut un minimum d'activités, de nouveautés et d'apprentissage pour que le club continue à vivre », observe M. Soublière.

À ceux qui souhaiteraient lancer un club, l'Actif peut fournir la documentation de départ (y compris un contrat type pour la constitution de la société) ainsi que de la formation sur mesure pour le club.

L'Actif fait aussi pression pour que le gouvernement modifie la loi pour permettre aux clubs d'investissement de se constituer en coopérative. « La structure coûterait moins cher à mettre en place », soutient M. Soublière.

Le cadre réglementaire

Selon la Loi sur les valeurs mobilières, un club d'investissement est un groupement d'individus réunis pour des fins éducatives et visant l'initiation au marché boursier et la diversification d'un portefeuille par l'acquisition de titres auprès de plus d'un émetteur, et dont le capital résulte des apports périodiques et modiques des membres.

Les clubs doivent se conformer aux conditions suivantes :

A — Le club doit compter moins de 50 membres ;

B — le club ne doit pas émettre de titres d'emprunt ;

C — le club ne verse pas de rémunération autre que des frais de courtage ;

D — Tous les membres contribuent aux frais à leur juste part.

Si toutes ces conditions ne sont pas respectées, le regroupement sera obligé de fournir un prospectus et une panoplie de documents réglementaires.

RESSOURCES

Pour s'initier ou parfaire ses connaissances en investissement

L'Actif
le réseau coopératif des investisseurs

www.actif.net
(514) 748-8027
ou 1 877 552-2843

> Lancé en 1999, l'Actif regroupe près de 1000 membres. Aux quatre coins de la province, l'actif offre des activités permettant d'accroître les connaissances financières des investisseurs. Un large éventail de conférences, séminaires, formation est au programme.

L'Institut des dérivés

www.institutdesderives.com
1 866 871-7888
ou (514) 871-7888

> Créé en 2001 par la Bourse de Montréal, l'Institut a pour objet d'aider les particuliers et les membres de l'industrie à comprendre et à utiliser les produits dérivés. Des cours en salles et en ligne sont disponibles.

ShareOwner

www.shareowner.com
(800) 268-6881

> Cette association d'investisseurs dont les racines sont à Toronto, publie à tous les deux mois un magazine (en anglais seulement) pour les investisseurs autonomes. On y trouve des études sur des sociétés, des recommandations de placement.

L'investissement « responsable » pour les nuls

LE SOLEIL

Après avoir connu un vif succès aux États-Unis, les placements éthiques se multiplient au Québec. Les plus importantes caisses de retraite commencent même à s'y intéresser. Portrait d'une mini-révolution.

Quand on a commencé à parler d'investissements « responsables » et de placements « éthiques » il y a près de 30 ans, le monde de la finance a cru voir apparaître un OVNI. Ne plus investir dans l'armement ? Privilégier les entreprises respectueuses de l'environnement ? Exiger que les multinationales traitent convenablement les travailleurs du tiers-monde ? Boycotter les entreprises qui collaborent avec des gouvernements tyranniques ? Les agents de courtage fronçaient les sourcils.

Les années ont passé. Aujourd'hui, l'étonnant mariage entre l'argent et la morale semble faire des petits. Aux États-Unis, les fonds éthiques et les autres placements « responsables » représentent désormais des sommes colossales évaluées à quelque 2000 milliards, soit environ 15 % de l'épargne collective ! Au Canada, bien que le secteur soit en croissance rapide, il ne représente pour l'instant que 50 milliards, soit un peu plus de 3 % du marché.

Difficile de dégager un portrait type parmi les quelque 300 000 Canadiens qui ont opté pour des placements éthiques. L'investisseur qui boycotte l'industrie du tabac y côtoie le militant de Greenpeace qui occupe

une station-service Esso pour son opposition au Protocole de Kyoto. Le professeur d'université qui ne veut pas que sa caisse de retraite encourage l'esclavage au Soudan y retrouve le « robin des banques », Yves Michaud, grand défenseur des droits des petits actionnaires.

Jacques Racine, qui enseigne l'éthique commerciale à l'Université Laval, distingue trois sortes d'investisseurs responsables. « Le premier veut promouvoir une cause : l'environnement, le développement économique de sa région, etc. Celui-là se contente en général d'un rendement plus faible. Le second exige un rendement proche du marché, mais il veut que son argent soit investi dans des entreprises ayant un comportement social acceptable. Finalement, le troisième se préoccupe d'abord de l'administration des entreprises. Il ne veut pas investir dans un second Enron. »

Au Québec

Ici, l'investissement responsable s'est développé en trois temps. Parti des communautés religieuses, il a gagné le portefeuille de nombreux particuliers, avant d'intéresser de gros joueurs financiers comme les caisses de retraite. En novembre dernier, le régime de retraite de l'Université de Montréal (1,8 milliard) s'est ainsi doté d'une politique « d'achat et de placement responsable ».

Même la Caisse de dépôt et de placement pourrait accoucher d'une politique d'investissement responsable au cours de la prochaine année.

« Nous ne sommes pas en avance, mais les placements responsables prennent de l'ampleur », commente Gilles Audet, du Fonds de solidarité-FITQ du Québec, qui gère un portefeuille de 4,3 milliards. Au besoin, pour vérifier la bonne conduite d'une entreprise dans laquelle il veut investir, le Fonds retient désormais les services d'entreprises spécialisées, qui dépêchent des inspecteurs sur le terrain.

Selon Paul Boisvert, gestionnaire de portefeuille à SEI Canada, les entreprises réalisent que l'investissement responsable ne constitue pas une vulgaire mode. Évoquant les campagnes de boycottage lancées contre Gap ou Nike, accusés de fabriquer leurs produits dans des usines de misère, il rappelle combien la mauvaise publicité peut coûter cher. « L'éthique constitue désormais un critère supplémentaire pour évaluer une entreprise, au même titre que son endettement ou sa marge de profit. »

Cette année, pas moins de 101 propositions à caractère social ou environnemental ont ainsi été présentées lors d'assemblées d'actionnaires en Amérique du Nord. Au Canada, la Compagnie de la Baie d'Hudson a dû accepter de se conformer aux règles de l'Organisation internationale du travail, qui proscribit notamment le... travail forcé. Même un géant comme ExxonMobil, avec un chiffre d'affaires de 63,78 milliards, doit affronter la grogne de certains actionnaires en rapport avec son opposition au Protocole de Kyoto.

Un club pour investir... dans la société

Investir au-delà des rendements boursiers, il existe quelques clubs d'investissement socialement responsables.

Le Groupe d'investissement éthique en est le doyen. Il a été lancé en 1998 par une avocate activiste, un conseiller en placement et un étudiant en économie qui déploieraient le manque de produits financiers socialement responsables au Québec, raconte Brenda Plant, aujourd'hui coprésidente de l'organisme. Le club affiche complet, avec ses 50 membres. Mais il a donné naissance à deux autres clubs socialement responsables.

Le club, qui investit 60 % de son capital en Bourse, privilégie des entreprises comme Ballard Power Systems, qui oeuvre dans le secteur de l'énergie renouvelable, ou Interface, une firme qui recycle les tapis qu'elle loue lorsqu'ils sont usés.

Le reste sert à faire des investissements communautaires. « Nous offrons des petits prêts à des gens qui veulent lancer une entreprise mais qui n'ont pas accès au financement conventionnel », dit M^{me} Plant. Le club fait aussi du micro-financement dans le tiers-monde.

Et les rendements ? « Deux ou trois pour cent en moyenne depuis 1998, dit M^{me} Plant. Mais la valeur n'est pas seulement dans le rendement financier. »

Pour en savoir plus :
Groupe d'investissement éthique
<http://geocities.com/gie-eig>

D'autres questions sous la loupe



MICHEL GIRARD

COMMENT ÉPARGNER SUR UN EMPRUNT?

Q Les emprunts personnels peuvent coûter jusqu'à 11 % d'intérêt, selon notre profil d'emprunteur. Y a-t-il moyen de réduire la note des frais d'intérêt ?

R Il faut déposer une sorte de garantie collatérale. Supposons que vous déteniez des obligations gouvernementales, des certificats de placement garantis ou d'autres placements de qualité : vous pouvez les déposer en

garantie dans le but d'obtenir un rabais sur votre emprunt. Comme l'institution financière réduit son risque, elle acceptera de réduire sensiblement le taux d'intérêt. Il est fréquent d'obtenir un emprunt personnel au taux préférentiel (actuellement 4,5 %), plus

1 %. On parle donc d'un emprunt tournant autour de 5,5 %. Nos placements REER ne peuvent servir de garantie à un emprunt personnel. Le REER a beau nous appartenir, il est tout de même considéré comme une entité « différente ».

SURVEILLANCE DE SES COMPTES DE COURAGE

Q Les relevés des comptes de courtage peuvent-ils contenir des erreurs ?

R OUI ! Et c'est pourquoi toutes les maisons de courtage postent à la fin un relevé de compte avec une note nous invitant à vérifier l'exactitude des données rapportées et, au besoin, à signaler la moindre erreur, omission ou irrégularité. Les firmes donnent même un délai pour rapporter les erreurs en question. Le délai varie d'une firme de courtage à l'autre, mais elles imposent toutes à leurs clients l'obligation de signaler la moindre erreur, omission ou irrégularité.

DES COURS BUDGÉTAIRES À VOTRE PORTEE

Q Où peut-on suivre des cours pour apprendre à mieux planifier nos finances personnelles et, par ricochet, pouvoir épargner ?

R Rien de mieux que les associations coopératives d'économie familiale (ACEF) et les associations de consommateurs pour se sensibiliser aux finances personnelles. Ces organismes à but non lucratif sont implantés dans toutes les régions du Québec. La plupart offrent chaque année des sessions ou des cours de formation sur les finances personnelles, comme la préparation d'un budget. Pour obtenir la liste des ACEF et des associations de consommateurs, communiquez avec l'Union des consommateurs au 514-521-6820, au numéro sans frais 1-888-521-6820 ou dans le site Internet : www.consommateur.qc.ca Cliquez sur l'icône « associations ».

ÉPARGNER DE L'IMPÔT

Q Faut-il absolument payer les services d'un fiscaliste pour épargner de l'impôt ?

R Les services d'un fiscaliste sont requis pour ceux dont le profil fiscal est relativement complexe. Si nous avons des sources de revenu non seulement importantes mais également diversifiées et qu'on investit dans des abris fiscaux ou des stratégies fiscales complexes, le recours à un comptable-fiscaliste s'avérera de toute évidence bien utile. Mais pour un salarié à revenu unique et aux déductions courantes, embaucher un fiscaliste est inutile. Si vous ne vous croyez pas capable de remplir vous-même vos déclarations de revenus, un simple comptable ou une des firmes spécialisées dans les déclarations d'impôt minute suffira. Si vous êtes habile avec l'informatique, un logiciel d'impôt pour le Québec « fera » le travail pour vous.

ING: LE PLACEMENT LIQUIDE PAR EXCELLENCE

Q La banque virtuelle ING Direct est-elle aussi généreuse qu'elle le laisse entendre dans sa publicité ou est-ce seulement de la poudre aux yeux ?

R Il n'y a aucune attrape dans l'offre qu'ING Direct fait circuler dans tous les médias écrits et électroniques et par la poste. ING Direct offre un rendement annuel de 2,5 % à court terme. On parle d'un rendement de deux à quatre fois supérieur aux autres institutions bancaires. C'est au cours de la première année d'un placement (encaissable en tout temps) que le groupe ING se distingue par la générosité envers ses clients. Au-delà, ING Direct se rapproche de ses concurrents. Par ailleurs, contrairement aux critiques lancées par les concurrents contre ING Direct, il est relativement facile d'accéder aux épargnes accumulées dans un compte ING. Les transactions peuvent se faire par l'entremise d'Internet, du téléphone, de la poste ou par le réseau des guichets automatiques Interac (ING prend en charge vos quatre premières transactions du mois). Une fois l'ordre donné, les fonds sont transférés électroniquement dans le compte bancaire de votre choix. Côté sécurité, ING Direct est aussi sûr que n'importe quelle institution financière bénéficiant de la protection de l'assurance-dépôt. ING Direct offre aussi des REER, des prêts hypothécaires, des marges de crédit, etc. Les prêts hypothécaires présentent des rabais importants par rapport aux taux officiels affichés par les institutions bancaires. Besoin de renseignements additionnels sur ING Direct ? L'adresse Internet est www.ingdirect.ca et le numéro de téléphone, 1-866-464-3473.

Si François savait...

Un infarctus changera sa vie à 42 ans. Une conjointe, deux enfants d'âge scolaire... * Si François savait ce qui l'attend, il prendrait les mesures nécessaires pour éviter que sa famille se retrouve sans le sou.

Et si un événement semblable vous arrivait ? ... Avez-vous les protections adéquates pour que vous et vos proches puissiez faire face aux conséquences financières d'une invalidité, d'une maladie grave ou d'un décès ? Le **conseiller en sécurité financière** de Desjardins Sécurité financière est un spécialiste en assurance de personnes qui travaille en étroite collaboration avec la caisse pour vous offrir des protections adaptées à vos besoins. Il saura vous proposer une solution sur mesure qui correspondra parfaitement à votre situation.

Renseignez-vous à votre caisse dès aujourd'hui pour rencontrer un conseiller en sécurité financière.

L'Assurance Vivre

* L'exemple présenté est fictif.

® Marque de commerce propriété de Desjardins Sécurité financière, compagnie d'assurance vie



Desjardins
Sécurité financière^{MC}

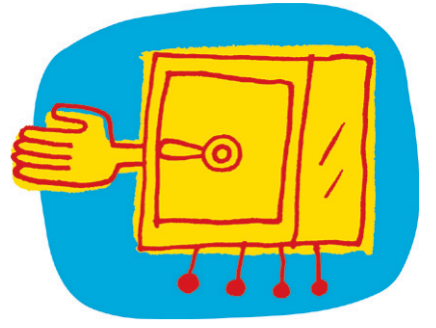
Cabinet de services financiers

Conjuguer avoirs et êtres

vie, santé, retraite

FINANCES PERSONNELLES

Votre budget 2004



Impossible de bien maîtriser nos finances personnelles si on ne sait pas où va notre argent. Cette grille élaborée par les journalistes de *La Presse Affaires* et raffinée d'année en année,

vous permettra de noter vos revenus et dépenses toute l'année et de comparer chaque mois l'évolution de ces postes par rapport à vos objectifs. Regroupez vos états de compte

dans une enveloppe et portez les chiffres pertinents dans la case appropriée à la fin de chaque mois. La dernière section de la grille est consacrée aux épargnes et place-

ments. Plusieurs planificateurs financiers recommandent en effet de planifier l'allocation d'une certaine somme d'épargne obligatoire chaque mois.

REVENUS																
	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	total année	moyenne par mois	prévision mensuelle	revu/corrigé par mois
Salaire net (moins impôts)																
Salaire net du conjoint																
Heures supplémentaires, travail occasionnel, etc.																
Prestations pour enfants																
Commissions ou pourboires																
Prêts étudiants																
Pension alimentaire — enfant(s)																
Pension alimentaire — ex-conjoint(s)																
Assurance-emploi ou aide sociale																
Intérêts et dividendes																
Gains (ou pertes) de capital réalisés																
Revenus de FERR, rentes ou REER																
Revenus de caisse de retraite, RRQ ou RPC																
Revenus de loyer																
Autres																
Total des revenus (A)																
DÉPENSES																
	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	total année	moyenne par mois	prévision mensuelle	revu/corrigé par mois
LOGEMENT																
Loyer ou versement hypothécaire																
Taxes (municipales et scolaires)																
Achats (meubles, appareils, etc.)																
Entretien et réparation																
Résidence secondaire (coût mensuel)																
Ménage																
Autres																
SERVICES																
Électricité																
Chauffage																
Téléphone																
Câble																
Télé payante																
Internet																
Frais bancaires																
Garderie																
Autres																
NOURRITURE																
Épicerie																
Restaurant																
Repas au travail ou à l'école																
Autres																
VÊTEMENTS																
Achat et entretien																
Autres																
TRANSPORT																
Essence et huile																
Entretien et réparations																
Permis et immatriculation																
Transports en commun et taxis																
Autres																
ASSURANCES																
Vie (total)																
Habitation																
Automobile(s)																
Médicaments																
Autres																
LOISIRS																
Sorties (théâtre, cinéma, etc.)																
Vidéos, DVD, journaux, livres, etc.																
Sports																
Vacances																
Autres																
DÉPENSES PERSONNELLES																
	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	total année	moyenne par mois	prévision mensuelle	revu/corrigé par mois
Argent de poche																
Animaux domestiques																
Enfants (argent de poche, etc.)																
Tabac et alcool																
Frais médicaux et dentaires																
Médicaments																
Éducation (droits de scolarité, etc.)																
Dons (charité, cadeaux, etc.)																
Honoraires professionnels																
Coiffeur et soins divers																
Loterias																
Autres																
PAIEMENTS MENSUELS																
	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	total année	moyenne par mois	prévision mensuelle	revu/corrigé par mois
Emprunts auto																
Emprunts personnels																
Emprunts pour investissements																
Carte de crédit - 1																
Carte de crédit - 2																
Marge de crédit																
Pension alimentaire - enfant(s)																
Pension alimentaire - ex-conjoint(s)																
Impôts (acomptes provisionnels)																
Autres																
PLACEMENTS / ÉPARGNE MENSUELLE																
	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	total année	moyenne par mois	prévision mensuelle	revu/corrigé par mois
REER																
Épargne-étude																
Autres																
Total des dépenses (B)																
RÉSULTATS																
	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	total année	moyenne par mois	prévision mensuelle	revu/corrigé par mois
Total des revenus (A)																
- Total des dépenses (B)																
= Surplus ou déficit																

Total année > Additionnez les revenus et dépenses de tous les mois

Moyenne par mois > Divisez le total année par 12 mois

Prévision mensuelle > Le montant que vous déterminez

Revu/corrigé > C'est ici que l'on révisé à la hausse ou à la baisse ses revenus et ses dépenses mensuels en vue de l'année suivante, en constatant l'écart entre la moyenne prévue par mois et votre prévision