

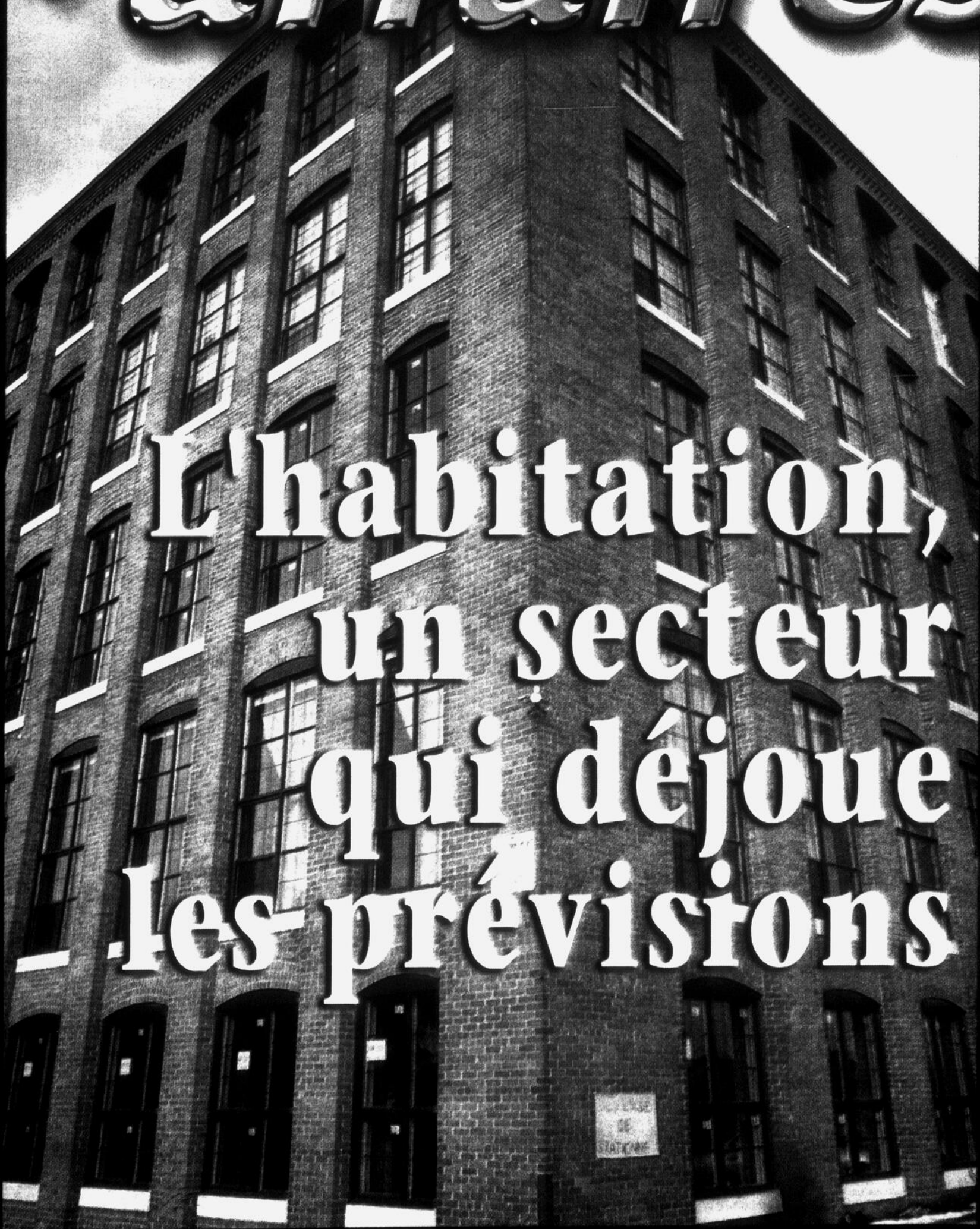
Mensuel
économique
du

LE CANADA
FRANÇAIS

Volume 3 • Numéro 7 26 janvier 2005

CLASSE affaires

L'habitation,
un secteur
qui déjoue
les prévisions



À L'ACHAT DE 1, 2, 3 OU 4 ÉLECTROS...

**DERNIÈRE CHANCE,
JUSQU'À DIMANCHE!**

2 On paie les taxes*

sur nos plus grandes marques!

Amana

Profile

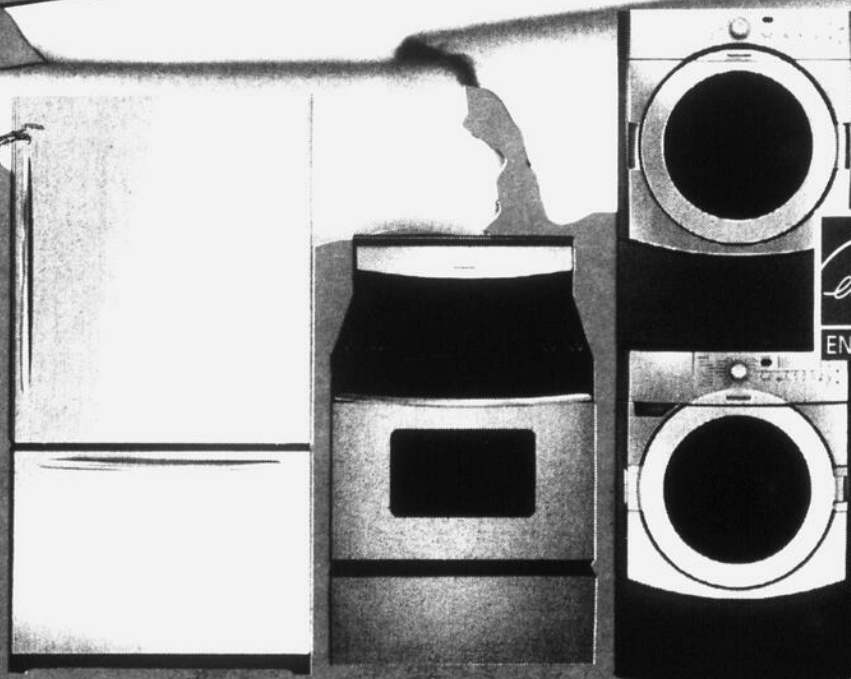
MAYTAG

Frigidaire

Inglis

JENN-AIR

Whirlpool



PROTECTION DES PRIX
GARANTIE 4 mois†

On livre en **24H**

**OU ZÉRO DÉPÔT,
ZÉRO INTÉRÊT AVANT 2008****

LA PLUS GRANDE SÉLECTION • 26 MAGASINS

ST-JEAN-SUR-RICHELIEU > 100, rue Moreau (450) 349-0066

AUSSI À : Brossard, Dollard-des-Ormeaux, Drummondville, Gatineau, Granby, Joliette, LaSalle, Ste-Dorothée, Laval (2), Longueuil, Montréal (3), Ottawa (2), Québec (2), Saint-Hubert, Saint-Jérôme, Saint-Léonard (2), Sherbrooke, Trois-Rivières, Mascouche.

CORBEIL
ÉLECTROMÉNAGERS

Le seul **VRAI** spécialiste de l'électroménager!

OUVERT 7 JOURS SUR 7. HEURES D'OUVERTURE: LUNDI, MARDI, MERCREDI: 9H À 18H • JEUDI ET VENDREDI: 9H À 21H • SAMEDI: 9H À 17H • DIMANCHE: 11H À 17H

* Rabais équivalant à la TPS et à la TVQ à l'achat d'appareils de marques sélectionnées d'une valeur de 500 \$ et plus par unité telle que GE, GE Profile, Inglis, Whirlpool, KitchenAid, Frigidaire, Frigidaire Gallery, Pro Gallery, Maytag, Jenn-Air, Amana. ** Zéro dépôt, zéro intérêt avant 2008, si payé en totalité avant le 12 janvier 2008 sur tous les appareils de marques Frigidaire, Frigidaire Gallery, Pro Gallery, GE, GE Profile, Inglis, Whirlpool, KitchenAid, Bosch, Huebsch, Maytag, Jenn-Air, Amana et en autant que chaque mensualité ait été payée à échéance, à défaut de quoi des frais d'intérêt seront exigibles. Les taxes de vente sont payables lors de l'achat. † Si vous trouvez le même article annoncé à plus bas prix ailleurs, nous vous rembourserons la différence, et ce, jusqu'à 4 mois après votre achat, sur présentation d'une publicité concurrente en vigueur à ce moment, par un détaillant autorisé, et uniquement sur le même modèle. Ces offres ne peuvent être combinées à aucune autre promotion. Détails en magasin. Offres valables jusqu'au 31 janvier 2005. Non valable au Centre de liquidation.

LE SECTEUR DE L'HABITATION

Le secteur de l'habitation déjoue les prévisions

GILLES BÉRUBÉ

À plus d'un égard, le marché de l'habitation aura causé des surprises en 2004. Tant dans la construction que dans la revente, le secteur immobilier a maintenu un rythme d'enfer qui a dépassé les attentes.

Au moment de choisir les thèmes des cahiers Classe Affaires, le printemps dernier, les experts prédisaient que le cycle immobilier avait atteint son sommet et qu'on assisterait à un inversement de la tendance au cours de l'année. On a bien pensé que c'était le cas en septembre quand le marché a connu un premier ralentissement, une tendance qui semblait vouloir se confirmer en octobre.

Contre toute attente, le marché a redémarré en novembre et il s'est accéléré en décembre. La progression a été suffisante pour rattraper les deux mois précédents et terminer l'année à des niveaux records. À Saint-Jean, l'industrie de la construction résidentielle a déjà connu une meilleure année, en 1988. Cette année-là, plus de 1700 mises en chantier avaient été enregistrées dans l'agglomération. Sept cents de plus qu'en 2004. Une année exceptionnelle qui défiait toutes les analyses et toutes les règles.

Dans le domaine de la revente de maison, l'année 2004 est toutefois un record sans précédent, tant au niveau du nombre de transactions que du volume de vente, autrement dit,

de la valeur totale des transactions.

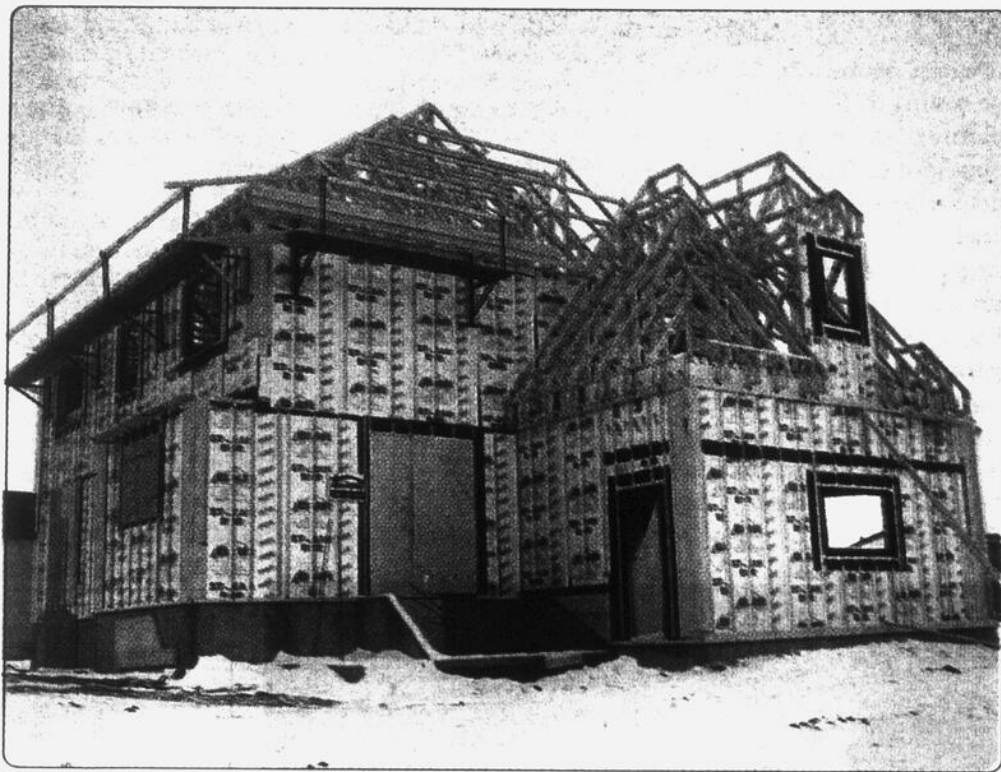
En choisissant ce thème, on ne pensait pas que le sujet de l'habitation reviendrait aussi souvent dans l'actualité. D'un mois à l'autre, les relevés statistiques ont traduit l'effervescence du marché tant dans la construction que dans la revente. Et c'est sans compter les nombreux développements que les promoteurs ont lancés.

TENDANCE

Le marché local de l'habitation suit la tendance nationale. Les facteurs favorables sont nombreux. L'économie est saine. L'emploi est stable. Les taux d'intérêt sont bas, tellement que les mensualités sur une maison ne sont guère plus élevées que le prix des loyers. Échaudés par l'éclatement de la bulle boursière, beaucoup de consommateurs et de petits investisseurs voient dans l'immobilier une forme de placement plus fiable.

Viendra un moment où le mouvement s'essouffera. Ce n'est pas parce que les conditions sont favorables que les consommateurs achèteront une deuxième maison ou que des locataires loueront deux logements. Tout le monde en est conscient, mais personne ne connaît exactement le point de rupture. D'un mois à l'autre, il est repoussé.

Au-delà de cette conjoncture nationale, Saint-Jean subit une autre influence, celle de l'extension de la banlieue montréalaise. Question de coûts et de disponibilité de terrains, les acheteurs de la Métropole repoussent un peu plus les limites de la banlieue. Et ils sont



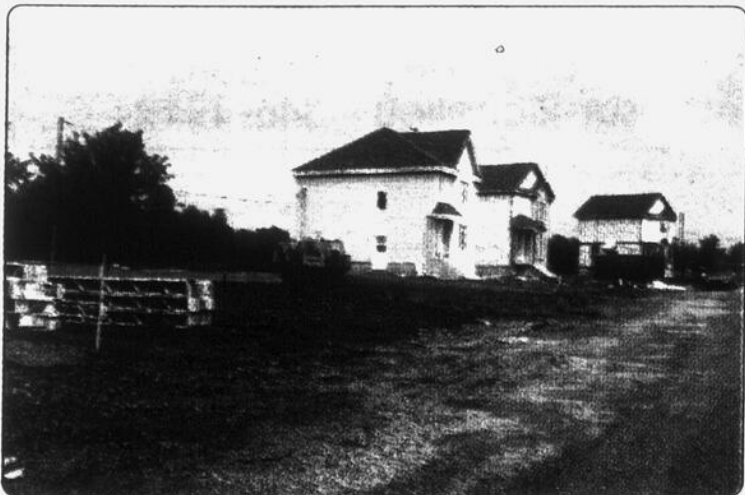
En plus de suivre la tendance nationale, le secteur de l'habitation de Saint-Jean bénéficie de l'extension des limites de la banlieue.

de plus en plus nombreux à se risquer sur la 35 pour découvrir que Saint-Jean, ce n'est pas le bout du Québec. Même que c'est plus à la porte de Montréal que d'autres localités de banlieue développée depuis déjà long-

temps. Dans ce contexte, quand la conjoncture nationale s'inversera, on peut se demander si le nouvel engouement pour Saint-Jean continuera d'agir.

C'est un peu de tout ça, dont il est question dans le présent numéro de Classe

Affaires. Il y est aussi question du courtage immobilier, une profession qui pourrait connaître prochainement son lot de changements. Enfin, les lecteurs trouveront différents articles touchant l'économie ou la consommation. ■



Plusieurs projets ont alimenté l'actualité, dont le Développement du Carrefour, à Saint-Athanase, qui présente un potentiel de quatre cents maisons.

Pour une **HYPOTHÈQUE** sur mesure

TAUX	1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS	7 ANS	10 ANS	15 ANS
3,80%	4,10%	4,20%	4,45%	4,65%	5,13%	5,53%	5,79%	

TERMES

UN SEUL NUMÉRO
(450) 357-9898

SERVICE TOTALEMENT GRATUIT

Magali Ménard, A.I.A.
Specialiste en prêt hypothécaire
Cell.: (514) 915-0343

COURTIER HYPOTHÉCAIRE SSM
Courtier immobilier agréé
170 rue Longueuil, Saint-Jean-sur-Richelieu

Taux garanti jusqu'au 1^{er} juillet 2005

LE SECTEUR DE L'HABITATION

SELON LA SCHL

Le sommet du cycle immobilier est atteint

CLAUDE PHANEUF

Le marché québécois de l'habitation affichera un recul en 2005, mais demeurera néanmoins soutenu, selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). Plusieurs facteurs expliquent cette situation. La croissance moins élevée de l'emploi, la hausse du prix de l'immobilier et la montée attendue, quoique marginale, des taux hypothécaires laissent prévoir un recul. Malgré cela, la demande immobilière devrait se maintenir à un bon niveau.

Notons qu'il aurait été difficile de répéter les chiffres de l'année 2004 puisqu'elle a été exceptionnelle à bien des égards: le nombre de transactions, la valeur totale de celles-ci et la hausse des prix ont tous connu des sommets. Néanmoins, la demande immobilière devrait se maintenir puisque d'une part, les baby-boomers vieillissants continueront à vouloir changer de types d'habitation et d'autre part, le bilan migratoire pèserait aussi dans la balance (la composante migratoire a ajouté plus de 100,000 habitants à la province depuis l'an 2000).

UNE BULLE IMMOBILIÈRE?

Le prix moyen d'une mai-

son unifamiliale a grimpé de 84% dans la région métropolitaine entre 1990 et 2004, et la majeure partie de cette croissance a eu lieu au cours des trois dernières années. Plusieurs ont affirmé qu'une telle hausse ressemble à une bulle immobilière. Les prix pourraient-ils chuter soudainement?

Paul Cardinal, analyste principal de marché à la SCHL, rejette l'idée d'une bulle immobilière. Au cours de cette période, les revenus des ménages ont augmenté et les taux hypothécaires ont diminué pour atteindre des creux quasi inégalés, précise-t-il. Ces deux facteurs, qui sont d'ailleurs des déterminants fondamentaux du prix des

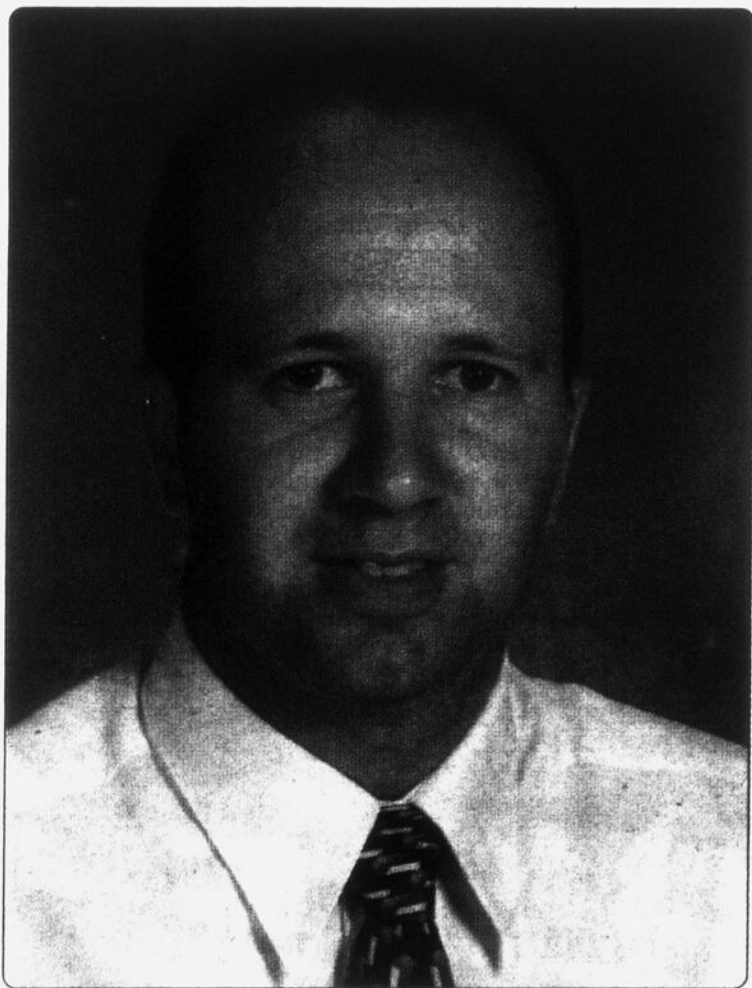
propriétés, ont pleinement soutenu la hausse des prix. Ensemble, ils ont permis au ménage moyen d'accroître sa capacité d'emprunt hypothécaire plus rapidement que le prix des maisons.

Cependant, le taux d'effort du ménage moyen, c'est-à-dire la portion des revenus devant aller aux mensualités hypothécaires, augmentent rapidement. Étant donné le relèvement attendu des taux hypothécaires en 2005, le rythme auquel les prix augmentent actuellement deviendra impossible à soutenir. En ce sens, la frénésie qui touche le prix des habitations depuis trois ans s'apparente plutôt à une surchauffe, selon la SCHL. À court et à moyen ter-

me, cette frénésie devra nécessairement faire place à un peu plus de modération. Lentement mais sûrement, le marché commence déjà à s'ajuster.

SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU

La SCHL ne réalise pas d'études de perspectives immobilières particulièrement pour le territoire de Saint-Jean-sur-Richelieu, précise Paul Cardinal. Mais, de façon croissante, Saint-Jean-sur-Richelieu s'intègre à la grande couronne de Montréal, ajoute-t-il, et participe au même marché métropolitain. Rien n'indique que le marché immobilier de Saint-Jean-sur-Richelieu suivra un parcours différent de celui de la grande région métropolitaine. ■



Paul Cardinal, analyste principal de marché à la SCHL.



LES PÉTROLES DUPONT INC.

UNE ÉQUIPE DE CONFIANCE DEPUIS 39 ANS!



- Mazout no. 1 et 2
- Diesel
- Essence
- Lubrifiants
- Service technique de fournaies à l'huile

Paiement disponible par internet ou aux guichets

Bedford : 248-2442 / Lacolle : 246-4243
Chambly : 658-0437

590, chemin Grand-Bernier Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu - 346-4949

Robert Paradis
Président-éditeur

Renel Bouchard
Directeur général

Charles Couture
Directeur général adjoint

Gilles Lévesque
Rédacteur en chef

Marc-O. Trépanier
Directeur de l'information

Michel Phaneuf
Gilles Bérubé
Louise Bédard
Journalistes

Jacques Paul
Rémy Boily
Photographes

Gabrielle Agarla
Adjointe à la direction
générale

Denis Jolin
Sylvie Leblanc
Michel Turgeon
Manon Lavigne
Nancy Leclerc
Francis Benoit
Darquise Voyer
Conseillers publicitaires

Hebdos Sélect
Publicité nationale

Rose Audette-Lemondé
Directrice de
la production

Christian Marleau
Directeur de
la distribution

Roger Trahan
Contrôleur

Suzette Vincent
Directrice
administrative

Imprimé par :
Quebecor World Saint-Jean

CLASSE affaires

Une publication du:

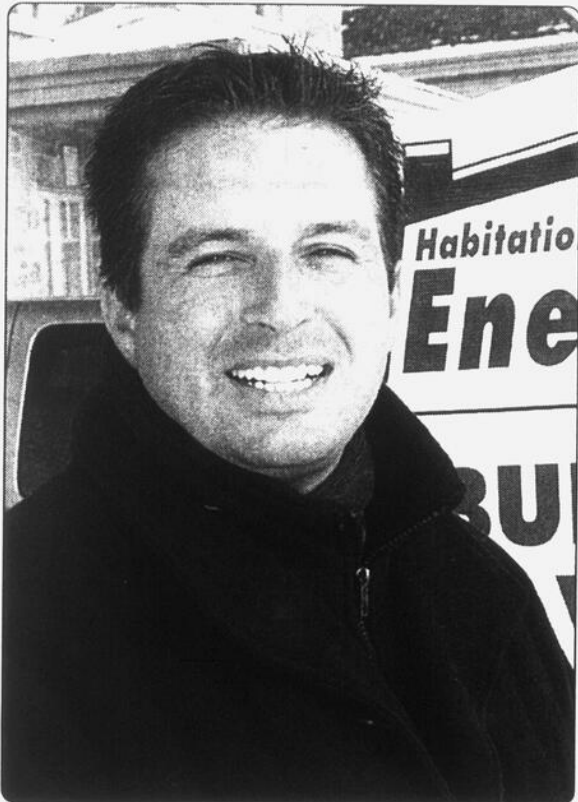


Le Canada Français

84, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu
(Québec) J3B 6X8
Téléphone : (450) 347-0323

Toute reproduction des annonces ou information, en tout ou en partie de façon intégrale ou déguisée, est formellement interdite sans la permission écrite de l'éditeur.

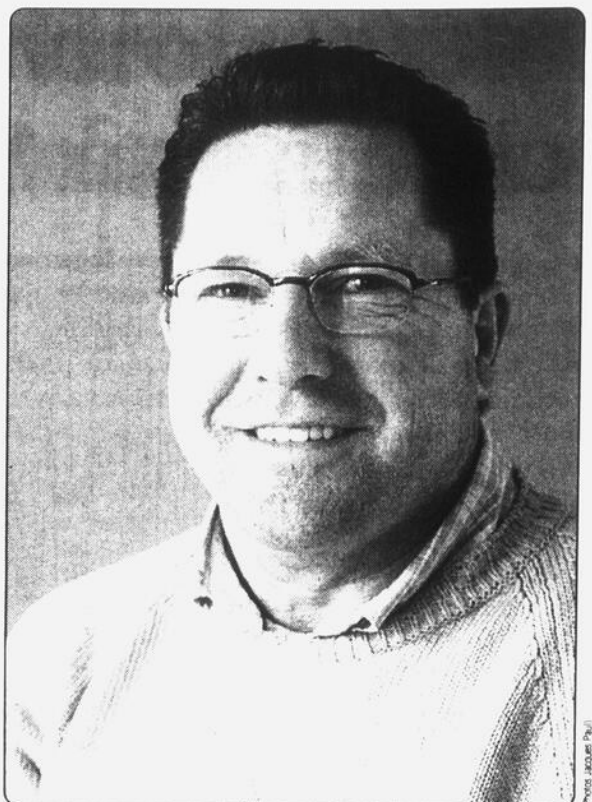
LE SECTEUR DE L'HABITATION



Éric Girard des Habitations Éner Gik



Colette Bonenfant de Royal Lepage Saint-Jean



Réjean Roy des Habitations Réjean Roy

DANS LA BOULE DE CRISTAL DES PROFESSIONNELS

Le secteur de l'immobilier devrait connaître un plateau en 2005

CLAUDE PHANEUF

Nous avons invité quatre personnes de l'industrie immobilière, trois entrepreneurs et un courtier, à faire leur prédiction à l'égard du marché immobilier en 2005. Elles ont gentiment voulu se prêter au jeu.

RÉJEAN ROY DES HABITATIONS RÉJEAN ROY INC.

«Dans le domaine de la construction résidentielle, les trois dernières années ont été particulièrement actives. Saint-Jean-sur-Richelieu profite davantage du rayonnement de Montréal, d'autant plus que les villes de Sainte-Julie, Brossard et La Prairie connaissent une certaine saturation. Je crois que cette situation persistera en 2005 et que le niveau d'activités se maintiendra, sans toutefois dépasser les chiffres atteints en 2004». Lors du Gala Habitation - Ouest du Québec, le projet Boisé de l'Île (île Ste-Thérèse) des Habitations Réjean Roy a été nommé projet domiciliaire de l'année pour des unités d'habitation d'une valeur moyenne entre 250 000\$ et 400 000\$ ainsi qu'une

distinction pour l'efficacité énergétique.

ÉRIC GIRARD DES HABITATIONS ÉNER GIK INC.

«Les terrains sont devenus plus dispendieux dans les couronnes immédiates de Montréal, le choix de terrains est de plus en plus restreint et les taxes sont plus élevées. Les gens découvrent la troisième

couronne de Montréal: Saint-Jean-sur-Richelieu. Si je me fie à mon carnet de commandes et aux visites effectuées à nos maisons modèles, le niveau d'activités en 2005 devrait ressembler à celui de 2004. Mais la hausse anticipée des taux hypothécaires apportera une accalmie en 2006». La compagnie Habitations Éner Gik a été nommée

entrepreneur de l'année pour des unités d'habitation d'une valeur moyenne entre 200 000\$ et 250 000\$ (30 unités et plus) lors du dernier Gala Habitation - Ouest du Québec.

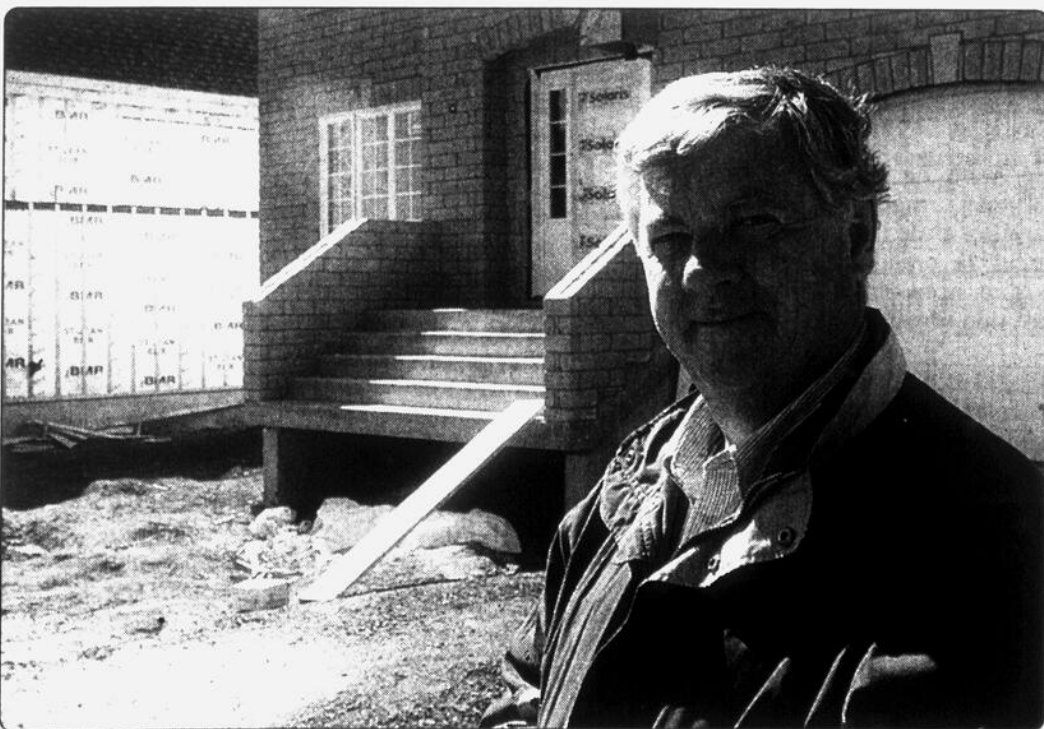
GAÉTAN SIROIS DE GAÉTAN SIROIS CONSTRUCTION INC.

«À mon avis, le nombre de logements neufs construits

en 2005 ressemblera à celui de 2004. La demande demeure forte. Dans mon cas, près du quart des contrats de vente sont déjà signés et nous sommes qu'en janvier.» La compagnie Gaétan Sirois Construction inc. a été nommée entrepreneur de l'année pour des unités d'habitation d'une valeur moyenne entre 200 000\$ et 250 000\$ (moins de 30 unités) lors du dernier Gala Habitation - Ouest du Québec.

COLETTE BONENFANT DE ROYAL LEPAGE SAINT-JEAN

«L'immobilier est une industrie cyclique et je crois que nous avons atteint un sommet. L'an 2005 amènera une certaine stabilité et les prix devraient cesser de grimper. On sent déjà un certain ralentissement. Par exemple, les maisons de plus de 200 000\$ deviennent plus difficiles à vendre. Le mois de décembre a d'ailleurs été plus tranquille. Il n'est pas impossible qu'en 2006, le marché se transforme en un marché d'acheteurs.» Collette Bonenfant dirige la maison Royal Lepage Saint-Jean depuis 1991. En 2004, ce bureau a transigé plus de 39 millions en valeur de propriété. ■



Gaétan Sirois de Gaétan Sirois Construction

LE SECTEUR DE L'HABITATION

4000 nouveaux logements depuis cinq ans à Saint-Jean-sur-Richelieu

CLAUDE PHANEUF

La construction résidentielle connaît un essor sans précédent, indique André Dépelteau, conseiller en développement du territoire à la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu. Les statistiques de la Ville indiquent que plus de 1200 logements neufs ont été construits dans la seule année 2004, soit 33% de plus qu'en 2003, qui fut aussi une année exceptionnelle avec 911 nou-

veaux logements construits. Depuis 1999, plus de 4000 logements neufs se sont ajoutés ainsi au parc immobilier résidentiel.

L'essor actuel du développement résidentiel de Saint-Jean-sur-Richelieu s'explique par le déplacement de l'offre et la demande pour les constructions neuves, précise monsieur Dépelteau. Du côté de l'offre, les marchés comme ceux de Sainte-Julie, Brossard ou La Prairie deviennent saturés et offrent de moins en moins d'occasions d'affaires intéressantes aux pro-

moteurs. Du côté de la demande, un nombre croissant d'acheteurs découvrent les attraits de la région et réalisent que le temps de transport vers Montréal est très comparable à celui de ces autres villes.

SAINT-LUC EN TÊTE

Grâce en partie à la proximité de l'autoroute 35, le secteur Saint-Luc emporte la palme à l'égard du nombre de constructions neuves. En 2004 comme en 2003, ce secteur a accueilli plus de la moitié des logements neufs. Le secteur Saint-Jean tire son épingle du jeu avec un peu moins du tiers des constructions neuves, le reste étant partagé entre St-Athanase, L'Acadie et, loin derrière, Iberville.

En 2005, pas moins de 23 projets résidentiels seront en activité sur le territoire de Saint-Jean-sur-Richelieu. Ensemble, ces projets peuvent donner lieu au développement de 1200 terrains et quelque 1500 logements neufs de divers types, indique monsieur Dépelteau. Le secteur Saint-Luc, encore une fois, représente la part du lion puisqu'il accueille 16 des projets résidentiels.

HAUSSE DE LA VALEUR

La valeur des 1210 logements neufs pour lesquels la Ville a émis des permis en 2004 s'établit à environ 145 millions de dollars, en hausse de 54% sur l'année précédente où elle totalisait 94,5 millions pour 911 logements neufs. Un calcul simple permet d'estimer que la valeur moyenne des maisons neuves réalisées en 2004 se chiffre à environ 119 800\$, alors qu'elle était de 103 700\$ en 2003. Précisons que ces sommes reflètent la valeur apparaissant aux permis de construction et, de ce fait, indiquent la valeur du bâtiment, non celles du terrain et des infrastructures. En supposant qu'en 2004 le



André Dépelteau, Conseiller en développement du territoire

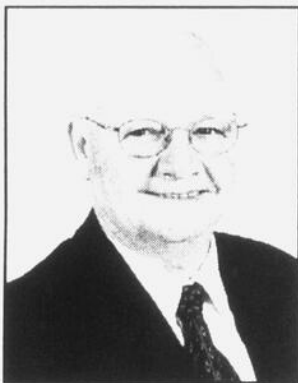
coût d'un terrain avec infrastructures se chiffrait à 5,50\$ au pied carré et qu'il mesurait 5000 pieds carrés, un montant de 27 500\$ peut facilement s'ajouter à la valeur de la propriété.

que 2004 aura aussi vu une croissance importante des nouvelles constructions multifamiliales. Alors qu'en 2003 le nombre de logements neufs de ce type se chiffrait à 264, il a presque doublé en 2004 pour atteindre 497. ■

Finalement, soulignons

MESSAGE DU MAIRE

« Saint-Jean-sur-Richelieu ville et région »



M. Gilles Dolbec

La Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu vit actuellement un accroissement incroyable de sa population. Depuis la création de la nouvelle ville en 2001, environ 3000 nouveaux résidents se sont ajoutés et Saint-Jean-sur-Richelieu regroupe désormais plus de 84 000 citoyens. Ces statistiques démontrent également que le marché de l'immobilier et de l'habitation est en forte progression chez nous.

Les mises en chantiers résidentielles ont atteint des sommets inégalés en 2004. Un peu plus de 1200 logements neufs ont été construits à Saint-Jean-sur-Richelieu ce qui représente une hausse de 34% par rapport à 2003.

Le Conseil municipal de la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu est heureux de souligner l'importance des travailleurs de milieu de l'immobilier et de l'habitation. Le développement économique et la création d'emplois sont nos priorités et pour ce faire, nous avons besoin de ces travailleurs pour atteindre nos objectifs et répondre à la demande.

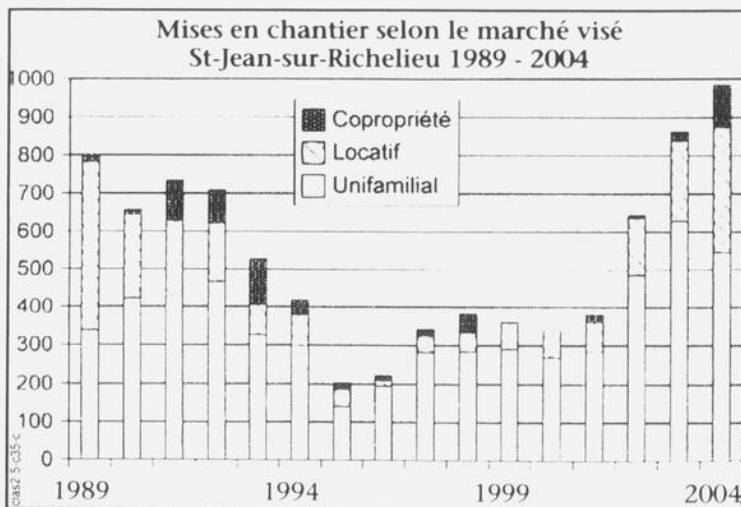
La Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu compte un très grand nombre d'agents immobiliers et d'entreprises reliées à l'habitation. Profitons de cette édition du journal Classe Affaires pour féliciter tous ces travailleurs et bien sûr, les clients.

Le maire,
Gilles Dolbec



VILLE DE
SAINT-JEAN-
SUR-RICHELIEU

000882-517-V



Une industrie cyclique

Ce graphique de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) illustrant les mises en chantier selon le marché visé démontre bien que l'industrie de la construction résidentielle est cyclique. Bon an mal an, les unifamiliales dominent les chantiers, tandis que la construction d'immeubles locatifs varie grandement. Les condos, bien que réputés «branchés», ont une présence marginale. Pour ce qui est de la construction d'immeubles destinés à des coopératives... pas un seul depuis plus de quinze ans. Note: les statistiques de 2004 couvrent la période allant de janvier à novembre. (C.P.) ■

LE SECTEUR DE L'HABITATION

Saint-Jean connaît une croissance urbaine qui dépasse les attentes

CLAUDE PHANEUF

La croissance de Saint-Jean-sur-Richelieu dépasse les attentes de plusieurs, affirme Mario Verville, directeur du Service de l'aménagement et du développement à la Ville. Par exemple, plus de 4000 logements neufs ont été construits depuis 1999, ce qui pourrait facilement indiquer que 10,000 personnes se sont ajoutées à la population johannaise.

Chose certaine, la ville et la région dépassent les prévisions démographiques réalisées par l'Institut de la statistique du Québec, précise monsieur Verville. Saint-Jean-sur-Richelieu sort de l'ombre pour prendre sa place dans la grande région métropolitaine, poursuit-il, et maintenant notre défi est de gérer cette croissance de façon responsable.



Mario Verville, Directeur de l'aménagement et du développement

La rentabilité fiscale du développement résidentiel n'a pas toujours été positive. Historiquement, dans bien des cas, la valeur des nouvelles résidences n'a pas permis de rencontrer les frais des infras-

tructures nécessaires aux nouveaux quartiers. De plus, une mise en valeur incohérente des nouveaux quartiers a fait en sorte que des centaines de lots sont demeurés vancants dans des secteurs déjà desservis en aqueduc.

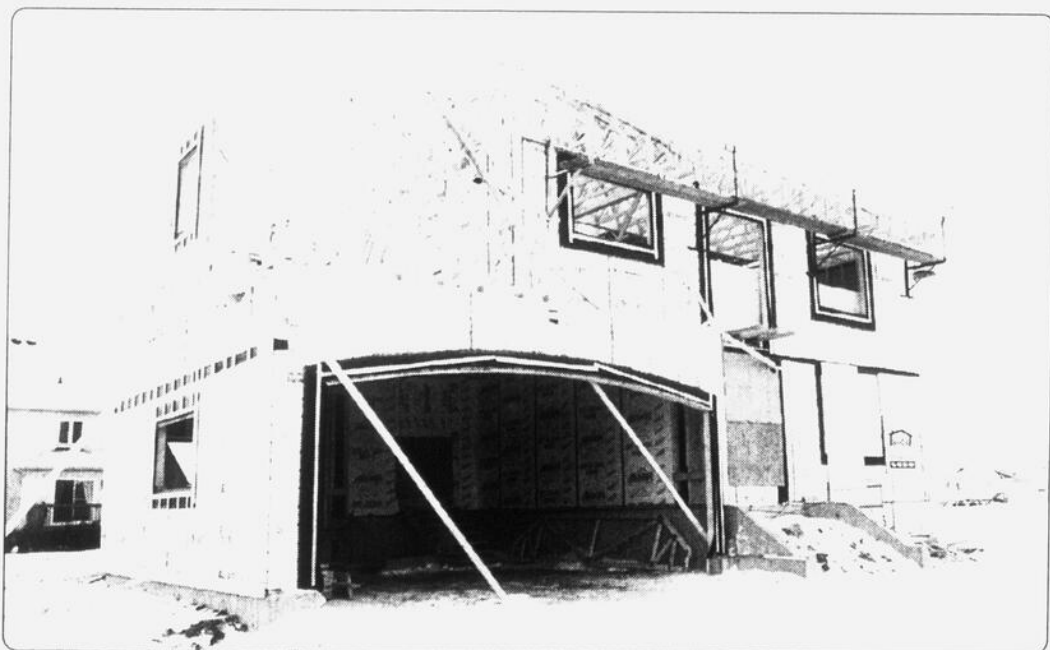
Le document de planification stratégique résumait cette situation de la façon suivante: «Les anciennes stratégies de développement résidentiel n'ont pas conduit à plus d'appréciation fiscale et financière. Un développement plus rentable, plus harmonieux et plus ordonné pour les résidents actuels et futurs ne peut qu'être bénéfique à tous». Le même document soulignait la nécessité de «rehausser d'un cran» la valeur des habitations des quartiers neufs afin de plus prendre en compte leur rentabilité fiscale et leur viabilité financière.

EMBOURGEOISEMENT

La présence accrue des propriétés de haut de gamme en-



137 immeubles du Vieux-Saint-Jean ont bénéficié d'une aide à la rénovation.



La Ville juge nécessaire d'accroître la rentabilité fiscale du développement domiciliaire.

traînera-t-elle l'embourgeoisement de certains quartiers? L'idée d'embourgeoisement est apparue dans le sillage de quelques grands projets immobiliers, répond monsieur Verville. Si c'est le cas, il n'est certainement pas pire ici qu'ailleurs, comme sur le Plateau Mont-Royal à Montréal par exemple.

La Ville ne prend que très rarement l'initiative d'un projet résidentiel et laisse ces initiatives à l'entreprise privée. Elle doit cependant se montrer responsable fiscalement lorsque les nouveaux projets domiciliaires entraînent des frais. Mais la rentabilité fiscale n'est pas le seul objectif poursuivi dans tous

les quartiers.

Le centre-ville en est un exemple. Les efforts de la Ville sont orientés vers la revitalisation. De fait, quelque 137 immeubles du Vieux-Saint-Jean ont bénéficié de subventions du programme Rénovation Québec de la Société d'habitation du Québec. Ce programme vise l'amélioration des logements et des habitations dans des secteurs résidentiels dégradés. Ici, quelque 3,3 millions de dollars ont été versés par l'entremise de ce programme, précise monsieur Verville, et une clause restreignant les augmentations de loyer est souvent rattachée à la subvention. ■

F. FARHAT

LUNETTERIE

RIEN À PAYER AVANT

6 MOIS

* Sur approbation du crédit

1 À l'achat d'une paire de lunettes complète

2 recevez la deuxième paire sans frais

3 Une paires de verres de contact (sobles, sphériques, clairs, simple vision)

3

pour 1

1050, boul. du Séminaire Nord, Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 348-8651

LE SECTEUR DE L'HABITATION

Le prix de revente moyen des maisons individuelles atteint les 143 000\$

CLAUDE PHANEUF

À Saint-Jean-sur-Richelieu, en 2004, le prix moyen de la maison unifamiliale a atteint les 143 000\$, selon les plus récentes statistiques de la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM). En regard à 2003, il s'agit d'une croissance de près de 12% du prix pour ce type de propriété, un sommet pour la ville.

Après s'être maintenu entre 80 000\$ et 90 000\$ pendant la grande majorité des années 90, le prix moyen des maisons unifamiliales à Saint-Jean-sur-Richelieu a pris son envol 2001 en faisant un bond à 98 000\$. Il passa ensuite à 110 000\$ en 2002, à 128 000\$ en 2003, et aujourd'hui, à 143 000\$, ce qui représente des augmentations annuelles successives d'environ 13%, 16% et 12% au cours des trois dernières années.

RATTRAPAGE?

Bien que cette croissance soit sans précédent, s'agit-il d'une forme de rattrapage par rapport à l'ensemble de la Montérégie? La question se pose puisque le prix moyen de la maison unifamiliale sur le territoire de Saint-Jean-sur-Richelieu demeure nettement en deçà



On a beaucoup parlé de la construction de maisons, mais le secteur de la revente a connu une année record en 2004.

du prix moyen des propriétés unifamiliales vendues en 2004 dans l'ensemble de la Montérégie, qui se chiffre à 171 000\$.

Quoi qu'il en soit, le marché immobilier local a pris une ampleur jamais vue. À preuve, quelque 1030 propriétés résidentielles (unifamiliales, condos, duplex, triplex...) ont changé de mains en 2004. Le volume correspondant de ventes s'est élevé à près de 137 millions, ce qui est en fait le double des ventes réalisées quelques années plus tôt en

2001, alors que le marché immobilier résidentiel ne représentait que 68 millions découlant de 739 ventes.

2004 : ANNÉE RECORD

De l'aveu même de la CIGM, 2004 a été l'année de tous les records, ce qui fait dire à son président, Michel Beauséjour, que l'accession à la propriété demeure une priorité pour les familles. Le nombre de transactions enregistrées sur le territoire de la CIGM s'est chiffré à 48 885 en 2004 (une croissance de 3,1% sur 2003). Ces

transactions représentent une valeur de 9,2 milliards (16% de plus qu'en 2003). Le prix moyen de l'unifamiliale dans le Grand-Montréal a atteint les 189 000\$ (14% de plus qu'en 2003).

De fait, il s'agit d'un grand territoire, regroupant plusieurs régions administratives. À titre de repère, voici les prix moyens des propriétés unifamiliales vendues en 2004 par région administrative:

- Montréal (302 000\$)
- Laval (187 000\$)
- Montérégie (171 000\$)
- Laurentides (164 000\$)

- Lanaudière (135 000\$)

AILLEURS AU CANADA

Bien que les prix des résidences à Montréal apparaissent plus élevés qu'ailleurs dans la région métropolitaine, ils demeurent néanmoins inférieurs à la moyenne canadienne et à ceux de plusieurs grandes villes canadiennes. À titre d'exemple, en novembre dernier, le prix de revente moyen des propriétés résidentielles (unifamiliales, condos...) se chiffrait à 200 837\$ à Montréal. Il se situait à 235 765\$ à Edmonton, à 268 772\$ à Ottawa, à 318 837\$ à Toronto et à 383 343\$ à Vancouver, tandis que la moyenne canadienne s'établissait à 249 847\$. ■

Connaissez-vous Edgar?

CLAUDE PHANEUF

Edgar est l'outil de travail de base de tous les agents et courtiers immobiliers de la région. Edgar est en fait le surnom donné au site web du Service inter-agences (SIA) que vous pouvez examiner en vous rendant au www.sia.ca. Il est une ressource unique pour les acheteurs, les vendeurs et les professionnels du courtage immobilier.

En fait, Edgar est une base de données contenant

un nombre incalculable de propriétés à vendre au Canada. Chacune des propriétés est décrite de façon détaillée avec le plus souvent une ou des photos à l'appui. Ces informations sont recueillies lors de la signature d'un contrat de courtage et publiées sur ce site avec le consentement du vendeur. Un avantage évident.

L'acheteur, lui, peut y faire une recherche par ville, par prix, par caractéristiques (foyer, nombre de chambres ou de salles de bain, superficie...). Par exemple, au moment d'écrire ces lignes, il y avait 82 maisons unifamiliales à vendre à Saint-Jean-sur-Ri-

chelieu d'une valeur entre 100 000\$ et 150 000\$. (Il faut s'habituer un peu à l'organisation géographique du site. Ainsi, Saint-Jean-sur-Richelieu se retrouve dans la portion nord de la Montérégie-Sud qui, à son tour, se retrouve dans la région «Grand Montréal».)

Les coordonnées de l'agent ou du courtier à qui la vente a été confiée sont disponibles pour chacune des propriétés. Pour eux, le SIA est un système de collaboration entre compétiteurs, avec des règlements et ses politiques précis. Avouez que la collaboration entre compétiteurs est plutôt rare. ■



Me Claudine Monette
Notaire
Conseiller juridique

Protégez votre investissement

**Droits immobiliers
et
commerciaux**

(450) 347-6507
166, rue Jacques-Cartier Sud
Saint-Jean-sur-Richelieu

LE SECTEUR DE L'HABITATION

MODIFICATION LÉGISLATIVE

Le courtage immobilier se prépare à une réforme majeure en 2005

CLAUDE PHANEUF

En 2005, le courtage immobilier au Québec connaîtra des changements majeurs. Entre autres, la distinction entre agent immobilier et courtier immobilier sera appelée à disparaître. Les gens exerçant la profession s'appelleront tous des courtiers et ils seront tous pleinement responsables devant leurs clients.

Dans un rapport déposé en juin dernier, le ministre des Finances a indiqué son intention de revoir la Loi sur le courtage immobilier. Les objectifs fondamentaux de la révision législative sont de protéger le public et d'alléger la réglementation.

LA PRATIQUE ACTUELLE

Au Québec, l'exercice de l'activité de courtage immobilier est régi par la Loi sur le courtage immobilier. Toute personne qui souhaite exercer cette activité ou utiliser le titre de courtier immobilier ou d'agent immobilier doit détenir un certificat délivré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ).

À l'heure actuelle, un agent immobilier doit être affilié à un courtier immobilier afin d'exercer son métier. D'un point de vue légal, le courtier - non l'agent et ni le franchiseur - est responsable de la transaction immobilière et garant des actes professionnels posés par ceux qui le représentent. Rappelons que les noms connus du courtage (Remax, Royal LePage...) sont en fait des franchises et qu'ils ne sont pas légalement responsables des actes posés par les courtiers qui oeuvrent sous leur bannière.

MÊME RESPONSABILITÉ

Le rapport propose d'éliminer cette distinction et faire en sorte que les personnes qui exerceront ce métier soient toutes appelées courtiers et qu'elles soient individuellement responsables de leurs actes professionnels. Cette mesure améliorera la protection du public, affirme Richard Nadeau, président et directeur général de l'ACAIQ.

À l'instar des corporations professionnelles relevant de l'Office des professions, la mis-

sion première de l'ACAIQ est de protéger le public, précise monsieur Nadeau. Ce dernier avoue cependant que le nom de son organisme prête à confusion. Parce que nous avons le statut «d'association», trop de personnes croient que la défense des intérêts de nos membres est notre raison d'être, précise monsieur Nadeau, mais notre mission d'abord est la protection du public. C'est d'ailleurs l'ACAIQ qui a initié l'actuelle révision en 1997 et elle pourrait devenir le Bureau du courtage immobilier.

LE PROBLÈME DES AGENCES

La meilleure façon de protéger le public est de faire en sorte que le professionnel en face de vous soit pleinement responsable de ses actes, affirme le p.-d. g. de l'ACAIQ. Cependant, cette révision ne règlera pas tous les problèmes. Les courtiers pourront encore se constituer en «personne morale», c'est-à-dire en agence, et si cette agence disparaît pour une raison ou une autre, les recours des consommateurs s'en trouveront limités parce qu'ils se retrouveront devant une coquille vide, précise monsieur Nadeau. À l'heure actuelle, les règlements exigent que les assurances d'une agence doivent se poursuivre trois ans après sa fermeture, mais en matière immobilière, les problèmes peuvent surgir longtemps après ce délai.

ENFIN BRANCHÉ

La Loi sur le courtage immobilier, qui date de 1994, n'avait pas prévu l'ampleur des changements technologiques. Conséquemment, les versions papier des transactions sont reconnues, mais non les versions électroniques. Dans une société où les banques et les notaires ont pris le virage technologique, les courtiers font figure de parents pauvres. La révision de la loi permettra à l'industrie du courtage de se mettre à jour technologiquement.

Les quelque 14 000 professionnels du courtage devront aussi mettre à jour leurs compétences afin de desservir de façon égale leurs clients. Le Collège Maisonneuve réalise actuellement une enquête afin de définir les besoins de formation du «nouveau courtier». ■



Richard Nadeau, président directeur général de l'ACAIQ.

Les hommes Ford et les gens d'affaires : Un partenariat du tonnerre !

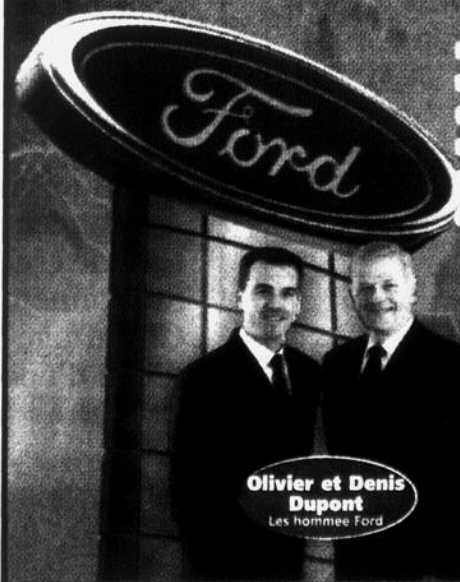


Alain Beauchamp



Daniel C. Robitaille

Chez Dupont Ford, M. Alain Beauchamp et M. Daniel C. Robitaille offrent un programme conçu à l'intention des entrepreneurs et des propriétaires de PME qui exploitent des voitures et des camions dans le contexte de leur entreprise.



Olivier et Denis Dupont
Les hommes Ford

- ✓ Achat et location-bail de véhicules
- ✓ Pièces et accessoires
- ✓ Financement
- ✓ Service technique
- ✓ Réparation et entretien
- ✓ Garanties et programmes d'entretien

Dupont & Ford

190, rue Moreau, Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 359-FORD (3673)
www.dupontford.com

LE SECTEUR DE L'HABITATION

Des professionnels diplômés et encadrés

Les agents et les courtiers immobiliers sont des professionnels diplômés qui doivent se soumettre à un encadrement réglementaire précis, rappelle la Chambre immobilière du Grand-Montréal (CIGM).

En rappelant que le monde de l'immobilier est complexe, la Chambre juge sage qu'un consommateur fasse appel à un de ses membres pour une transaction immobilière. Tous les agents ou courtiers immobiliers de la Chambre immobilière du Grand-Montréal (CIGM) sont détenteurs d'une solide formation dispensée, entre autres, par le Collège de l'immobilier du Québec. De plus, ils disposent de l'encadrement nécessaire pour vous guider à travers toutes les étapes de la transaction.

Fondé en 1993 par la CIGM, le Collège de l'immobilier du Québec est considéré comme étant la référence dans l'enseignement de l'immobilier au Québec. Le Collège offre une formation de 240 heures, en droit immobilier, évaluation immobilière, Loi sur le courtage immobilier, mathématiques immobilières et rédaction de contrats, tel que prescrit

par la Loi.

Chaque agent doit ensuite réussir avec succès l'examen obligatoire de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ), ce qui garantit qu'il détient les compétences nécessaires pour vous offrir un service professionnel.

Les diplômés du Collège profitent également d'une formation supplémentaire pratique de 60 heures exclusive au Collège. Les agents y acquièrent des techniques de négociation éprouvées, en plus d'une connaissance approfondie des lois et règlements sur l'immobilier. Enfin, une connaissance complète de la base de données Edgar S.I.A.®/MLS®, ou sont répertoriées toutes les propriétés à vendre, est aussi au programme.

L'immobilier est un secteur en constante évolution! Aussi, tous les agents et courtiers immobiliers du Grand-Montréal peuvent mettre leurs connaissances à jour et se perfectionner, en s'inscrivant aux activités de formation sur mesure dispensées par le Collège.

ENCADREMENT

En plus d'être régis par la Loi sur le courtage immobilier, les agents sont aussi soumis à plusieurs mécanismes de contrôle

mis de l'avant par la CIGM. Ceux-ci comprennent divers règlements et politiques auxquels ils doivent adhérer et qu'ils doivent respecter.

Également, la Chambre offre à tous ses agents ou courtiers des services liés aux normes de pratiques professionnelles. Tout en contribuant à

rehausser le professionnalisme de ses membres, ces services facilitent les transactions immobilières entre agents ou courtiers. ■

Faits saillants de la révision du courtage

Voici les principaux points prévus dans le cadre de la révision de la Loi sur le courtage immobilier

- Supprimer l'obligation pour les agents affiliés de représenter une entreprise de courtage
- Simplifier les appellations «agences immobilières» et «courtiers immobiliers»
- Appliquer aux franchiseurs immobiliers les règles relatives à la publicité immobilière

- Permettre à l'ACAIQ, dans des circonstances particulières, d'adopter un règlement pour imposer une formation supplémentaire à l'ensemble ou à une partie des courtiers

- Accorder à l'ACAIQ le pouvoir d'adopter des règlements relativement à l'introduction et à l'instruction d'une plainte au comité de discipline

- Favoriser l'utilisation des nouvelles technologies ■

Nombre d'agents et de courtiers actifs actifs à Saint-Jean-sur-Richelieu selon la bannière ou la maison

ROYAL LEPAGE (deux franchises)	63
RE/MAX	35
LA CAPITALE	17
GROUPE SUTTON	12
AGENCES D'ELITE INC	5
LES IMMEUBLES POLYGONES INC	5
ACCES IMMOBILIER	2
AVANTAGE IMMOBILIER ST-JEAN	2
GROUPE IM/MO NILAR INC	2
JEAN TEASDALE	2
BOREV INC	1
INFO-LOCATION HAUT-RICHELIEU	1
KEOPS SERVICES IMMOBILIERS	1
Total	148

Source: Chambre immobilière du Grand Montréal

Les Lofts St-Louis
L'authenticité à votre portée

Plus de 15 très belles unités disponibles!
FAITES VITE...

Classé patrimoine architectural

Visitez un loft modèle au :

**201, rue Saint-Louis, app. 302
Saint-Jean-sur-Richelieu**

Heures de visite : lun., jeu. de 11 h à 20 h
vend. : sur rendez-vous - sam., dim. de 11 h à 17 h

(450) 349-0948

Courtier protégé

UN PROJET CONÇU POUR LES CONNAISSEURS
• LIVRAISON POUR LE PRINTEMPS •

**80%
VENDU**

Unités à partir de **124 900\$**
de 800 à 2 000 pi carrés (120\$ le pi carré)

Financement avantageux disponible

Caractéristiques extérieures

- Toiture refaite à neuf
- Fenestration 7 pi x 10 pi neuve
- Isolation Argon
- Aménagement paysager
- Piscine creusée 20X44
- Stationnement asphalté
- Chauffage à vapeur d'eau d'époque

Caractéristiques intérieures

- Murs de briques de 2 pi 6 po d'épaisseur
- Colonnes et poutres d'origine
- Planchers de bois franc sur tablier «Mille Run»
- Mezzanine dans certaines unités
- 3 heures de consultation gratuite avec un designer intérieur
- Aménagement intérieur au goût du client

www.condos-lofts.ca

LE SECTEUR DE L'HABITATION

L'ACHAT D'UNE MAISON A SES AVANTAGES

Devenir propriétaire, une décision importante

Devenir propriétaire est une décision importante. L'achat d'une maison procure cependant des avantages financiers en plus de vous permettre d'améliorer votre qualité de vie, souligne la Chambre immobilière du Grand-Montréal.

Acheter une maison, c'est profiter, avec votre famille, d'un environnement plus stable et correspondant à votre style de vie. Tout en préservant votre intimité et en assurant une saine gestion de vos finances, l'accès à la propriété vous procurera, en plus d'une grande liberté, un fort sentiment de fierté et une tranquillité d'esprit.

UN CHEZ-SOI BIEN ADAPTÉ

Être propriétaire, cela signifie, d'abord et avant tout, habiter une maison qui correspond à vos goûts et qui est bien adaptée à votre style de vie.

Votre famille s'agrandit et vous souhaitez offrir à vos en-

fants une cour arrière ou une salle de jeu au sous-sol? En plus de constituer un excellent investissement à long terme, l'achat d'une propriété vous permettra d'aménager de tels espaces. De plus, si vous optez pour une copropriété ou un plex, cela exigera beaucoup moins d'entretien dans le premier cas et vous assurera un revenu d'appoint dans le second.

SE BÂTIR UN CAPITAL

Payer une maison, c'est un peu comme épargner à long terme. Au lieu de payer un loyer à quelqu'un d'autre, les paiements hypothécaires que vous faites, chaque mois, financent votre actif et vous permettent de bâtir un capital appréciable, que vous récupérez, par la suite, à l'échéance des paiements.

Partout au Canada, l'investissement immobilier a pris beaucoup de valeur en 2002 et 2003. Dans le Grand Montréal seulement, la hausse du prix moyen a été de 13% et 16%

respectivement. Depuis 1996, le prix moyen d'une résidence unifamiliale est passé de 107 000\$ à 166 000\$ en 2003, soit une croissance de 55%, ou un «rendement moyen» de 7,9% par année.

PAIEMENTS FIXES

Contrairement aux locataires qui doivent composer avec ces fluctuations, vous pouvez maintenant, en tant que propriétaire, profiter de paiements fixes qui, selon le type d'hypothèque choisi, vous protégeront des hausses possibles des taux d'intérêt.

Enfin, quand on est propriétaire, on peut décorer sa maison sans vous soucier des restrictions qu'on impose aux locataires! Les travaux réalisés dans le cadre de vos projets de décoration ou de rénovation vous profiteront directement. De plus, personne ne pourra vous obliger à quitter votre logement, ni même entrer chez vous pour fins d'inspection ou d'entretien. ■

Un 7% bien mérité

Il est d'usage, dans le monde de l'immobilier que la rémunération corresponde à 7% du montant de la transaction. Il arrive toutefois que le courtier accepte une commission moins élevée, surtout si l'immeuble a une forte valeur foncière. Cette rémunération, qui est défrayée par le vendeur, est pleinement justifiée aux yeux de la Chambre immobilière.

Pour vendre votre propriété, deux options s'offrent à vous: vendre vous-même ou engager un professionnel pour vous représenter. En vendant vous-même, vous serez responsable de toutes les étapes. Si vous faites affaire avec un courtier immobilier, vous devrez lui payer une rétribution, mais à la conclusion de la transaction seulement. Vous obtiendrez en retour les services d'une personne qualifiée et vous serez protégé par la Loi sur le courtage immobilier.

Le travail du courtier ne se

limite pas à poser une pancarte! De la rencontre initiale à la signature de l'acte notarié, votre courtier accomplit une multitude de tâches. Il visite votre maison et prépare une analyse comparative du marché et une fiche technique. Il fait les démarches pour obtenir les documents légaux. Il utilise différents outils de marketing pour mousser la vente de la propriété. Il vous assiste au moment des négociations et il fait le suivi, rédige et obtient les documents requis, afin de s'assurer que les diverses conditions sont remplies. Il rassemble tous les documents légaux pour le notaire et vous accompagne lors de la signature de l'acte notarié.

Si un courtier collaborateur a participé à la vente, il a droit à une partie de la commission. Celle-ci couvre différents frais (courtier, publicité, photographies, frais de bureau, photocopies, auto, essence, assurance, assurance responsabilité professionnelle et autres). ■

Faites confiance à des Experts

Évaluation gratuite

GRANDE VENTE

Fin de saison
du 26 janvier au 5 février

SEULEMENT



Valor

NAPOLEON

OSBURN



GRATUIT

200 litres de gaz propane avec toute nouvelle installation d'un poêle ou foyer Supérieur
Valable jusqu'au 5 février 2005.



Propane Expert 2025 Inc.

(450) 349-2025
Michel Thibodeau, propriétaire

133, boul. Saint-Luc, Saint-Jean-sur-Richelieu



NOUVEAU DÉPOSITAIRE
EXCLUSIF DANS LA RÉGION

Coleman®

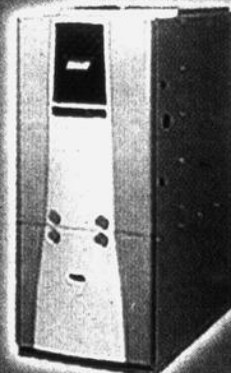
Nouvelle technologie

CLIMATISEUR
CENTRAL

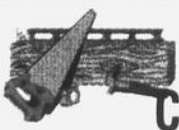


Thermopompe
Haute efficacité
13 de Seek

FOURNAISE



(450) 349-9555



JOJABY
CONSTRUCTION INC.
Licence R.B.Q. 8278-5221-10
Prop. Christian Rouleau

Entrepreneur général
Construction et rénovation
• Résidentiel • Commercial • Industriel

Accrédité  GARANTIE MAISONS NEUVES APCHQ

Tél.: (450) 293-2969
Sans frais: (877) 293-2963
Téléc.: (450) 293-4239
Cell.: (450) 776-0521



Les Constructions
Strudel
Guy Duquette

Entrepreneur général
Résidentiel • Commercial

- Rénovation
- Construction maison neuve

1229, rue Roger-Gervais, Saint-Jean



346.8676
R.B.Q. : 8274-9987-05 • Saint-Jean-sur-Richelieu

Les Constructions
JEANDAMI inc.
1 de maisons personnalisées



J D M

*Vous rêvez d'avoir votre maison?
Renseignez-vous!*

Garantie APCHQ
Construction neuve
Entrepreneur général

1072, boul. de la Mairie
Saint-Jean-sur-Richelieu (Saint-Luc)
(450) 349-1503 • Cell. : (514) 821-8860

 **Saint-Jean-sur-Richelieu**
Projets résidentiels

Autoroute 10
Sortie 22
Autoroute 35 sud
Saint-Jean-sur-Richelieu

Secteur Saint-Luc

Secteur Saint-Jean

Secteur L'Acadie

Vers l'autoroute 30
La Prairie

Vers l'autoroute 15
Des Carrières

Repérez cette signalisation

Projets domiciliaires



Pour consulter cette carte :
[www.ville.saint-jean-sur-richelieu.qc.ca/citoyens/habitation et urbanisme](http://www.ville.saint-jean-sur-richelieu.qc.ca/citoyens/habitation_et_urbanisme)
Aussi disponible à l'hôtel de ville.



Saint-Jean-sur-le-bonheur

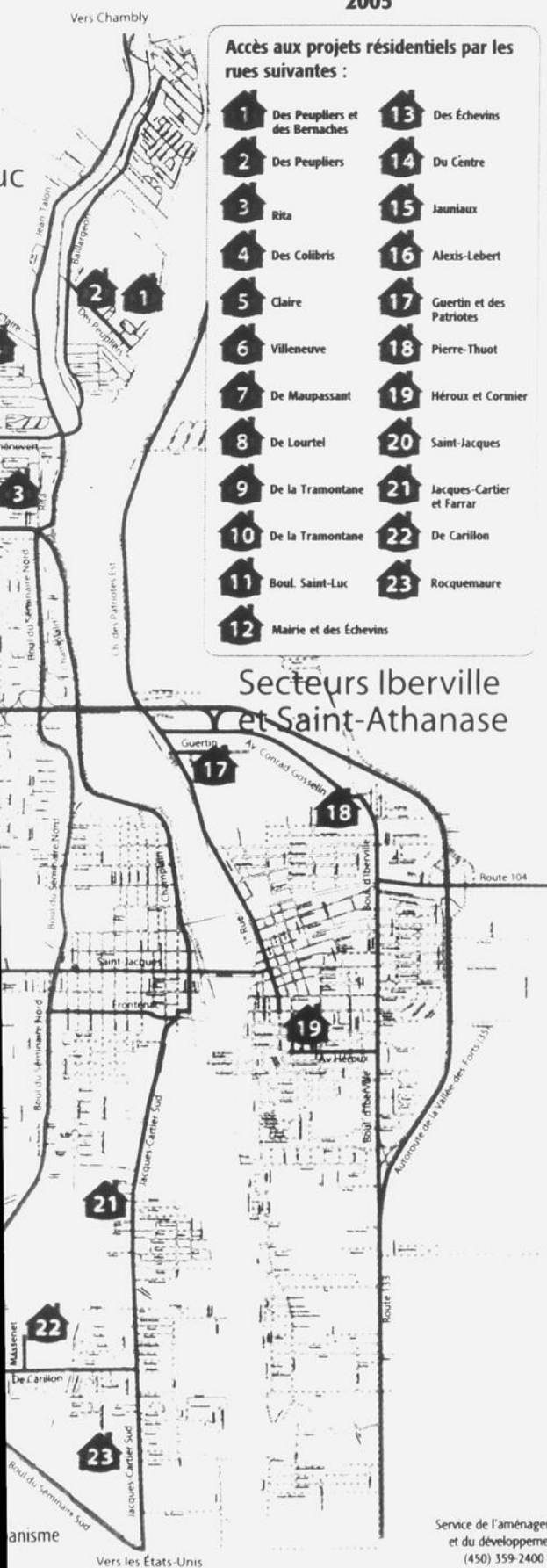
www.ville.saint-jean-sur-richelieu.qc.ca



n-sur-Richelieu

Projets résidentiels 2005

Projets résidentiels
2005



ENEZ VOIR...

...CE QUE L'AVENIR VOUS RÉSERVE!!!



TERRASSES
St - Luc
CONDOMINIUMS

POUR UN RENDEZ-VOUS

514.386.6752

BUREAU DE VENTE, 327 DE MONTMARTRE
WWW.LANDRYPEPIN.COM



L'ACQ-Montérégie est fière d'annoncer ses programmes de formation aux entrepreneurs en construction.

Session janvier à mai 2005

- Gestion administrative : management, gestion financière, affaires juridiques, relations de travail
- Gestion de la santé et de la sécurité du travail : gestion de la prévention accidents de travail, gestion des dossiers d'accidents de travail et gestion du volet financement en santé et sécurité au travail.
- Gestion de travaux de construction : lecture de plans et devis, évaluation, soumissions, législation et réglementation, gestion et contrôle des activités de construction.

***Tous nos programmes sont reconnus par la Régie du bâtiment du Québec pour la qualification d'une licence d'entrepreneur général et/ou spécialisé.

Également présenté cette session :

- Journées de formation :
 - Sûretés et aspects juridiques du crédit
 - La faillite et l'insolvabilité et le droit de la construction
- Petits déjeuners du jeudi
 - Communication et leadership
 - Les réclamations contre les professionnels
 - Les retards de chantier et les coûts d'impact : où en sommes-nous?
 - Déduire les intérêts payés sur vos emprunts «personnels», est-ce possible? Comment faire?
 - Mythe ou réalité!!!
 - Le contrat ACC.2001
- Petits déjeuners d'avril
 - Protection du patrimoine familial contre le fisc
 - La limitation des risques dans le contrat
 - Les retards de chantier et le coût d'impact : où en sommes-nous? L'hypothèque légale de construction



QUESTION DE RÉUSSIR

UN PETIT EXERCICE POUR AMORCER 2005

Prêt ou pas prêt, c'est déjà parti!



DANIEL GIGUÈRE

À l'aube de la nouvelle année, je vous souhaite que 2005 soit pour vous l'année la plus extraordinaire de toute votre vie, tant du point de vue personnel que professionnel! Puisse-je vous réaliser tout ce que vous voulez vraiment!

Au fait, qu'est-ce que vous désirez vraiment? Bonne question, n'est-ce pas? Si vous ne le savez pas, ce n'est pas dramatique, ce qui l'est, c'est de ne pas prendre le temps de le déterminer!

Premièrement, avez-vous clarifié ce que vous voulez et deuxièmement, le voulez-vous «vraiment»? En fait, êtes-vous prêt à vous engager, à vous investir, à aller jusqu'au bout et ce, malgré les obstacles et les défis qui viendront à coup sûr détourner votre at-

tention de votre cible et vous remettre en question.

Objectifs, buts, intentions et résolutions, sont tous des incontournables en ce début d'année; j'ajouterai «possibilités». Mon intention n'est pas de m'attarder à la sémantique, mais plutôt d'inspirer la réflexion quant au sens profond de ce mot et de ce qu'il ouvre comme possibilité!

Je vous propose une démarche en trois temps pour préparer votre année.

D'abord, voici six questions à vous poser avant de fixer vos buts pour l'année.

-Avez-vous fait le bilan de l'année 2004 afin d'établir clairement où vous en êtes dans votre vie personnelle et professionnelle?

-Quel est votre plus grand talent? Qu'est-ce que vous faites mieux que quiconque sur cette terre?

-Quelles sont vos trois principales valeurs, celles qui guident vos décisions?

-Quelles sont les actions qui

vous procurent de la joie, du plaisir?

-Si les peurs et les échecs n'existaient pas, qu'aimeriez-vous avoir réalisé au 31 décembre 2005?

-Quel pourrait être le puissant thème central pour cette nouvelle année?

Ensuite, passons au cœur du sujet! Vous aurez besoin de temps et d'un environnement propice pour cette réflexion. Vous méritez ce qu'il y a de mieux. Quand vous êtes-vous accordé ce temps précieux la dernière fois?

Cet exercice est comparable à la préparation d'un jardin duquel vous voulez tirer une récolte extraordinaire. Prévoyez à l'agenda un rendez-vous, un moment de qualité avec vous-même et à la fin de cet exercice, faites en sorte d'être en mesure de nommer vos trois objectifs majeurs pour 2005 (spécifiques, mesurables et réalisables). Au cours de cette rencontre, gardez l'œil sur le monde des possibilités, sur ce

qui vous allume. L'étape du plan, celle où l'on finit souvent par juger et annuler nos merveilleuses idées créatives, viendra bien assez tôt par la suite.

Enfin, les quatre piliers après avoir fixé vos objectifs:

Trouvez votre façon de les garder vivants devant vos yeux, dans votre esprit et surtout dans votre cœur.

Faites un plan simple, étape par étape, posez des jalons, en partant de la fin vers le début.

Déclarez vos objectifs et engagez-vous haut et fort. Votre parole et votre engagement vous tiendront aligné et responsable. Réussir n'est pas toujours reposant, mais combien satisfaisant!

Allez chercher du soutien. Les grands de ce monde ont la sagesse de se concentrer sur leurs forces et de s'entourer des meilleures personnes pour combler leurs lacunes. Pendant combien de temps allez-vous tenter de tout faire seul? Que diriez-vous de créer de la synergie autour de vous, élé-

ment-clé des équipes gagnantes?

Je suis convaincu que vous savez tout cela ou presque, mais le savoir n'accomplit rien sans l'action. Les raisons de l'inaction ne justifient rien d'autre que le manque à assumer pleinement la Grande personne que vous êtes. Martin Luther King dans son texte, «Sois ce que tu es», écrivait: «Si votre mission est d'être balayeur de rue, vous devez balayer les rues dans le même esprit que Michel-Ange lorsqu'il peignait ses toiles, que Beethoven lorsqu'il composait ses symphonies, que Shakespeare lorsqu'il écrivait ses drames. Vous devez balayer les rues d'une façon tellement parfaite que chaque passant puisse dire: «Ici, c'est un grand balayeur qui a travaillé; il a bien accompli sa tâche!»

Que 2005 vous apporte tout ce que vous voulez vraiment.

Qui que vous soyez, quel que soit votre travail, soyez ce que vous êtes... pleinement! ■



La qualité a un nom

Les Habitations QualiPro, une équipe de savoir-faire familial

Dans le domaine de la construction de maison, les Habitations QualiPro se démarquent grâce à la qualité de ses réalisations ainsi qu'à la satisfaction de sa clientèle. L'entreprise familiale fondée en 2003 offre d'abord et avant tout à ses clients un service personnalisé qui dépasse les simples limites de la construction d'un nouveau chez-soi, qu'il soit de type bungalow ou cottage.

Sur le terrain, les chantiers des Habitations QualiPro sont menés par Benoît Pelletier, un menuisier de plus de 35 ans d'expérience à qui l'on se réfère aussi pour le soutien technique. Son fils Martin Pelletier gère le chantier et possède lui aussi plusieurs années d'expérience. Son souci du détail et son professionnalisme font de lui un des piliers de la relève dans l'entreprise. En parlant de la relève, on y inclut bien sûr Simon Sweeney, le neveu de Benoît Pelletier, qui a joint l'équipe et qui travaille comme apprenti menuisier.



L'équipe des ventes : Thierry Lyonnais, Nicole Sweeney et Chantal Pelletier.

Marko Savor, un autre neveu de Benoît Pelletier, occupe le poste de directeur administratif. Les compétences de M. Savor sont un atout précieux pour les Habitations QualiPro. En effet, il possède un doctorat en finances du HEC à Montréal, ainsi qu'un post-doctorat dans le même domaine de la prestigieuse université Wharton School de Pennsylvanie, aux États-Unis.

M. Savor est secondé par Nicole Sweeney, l'épouse de Benoît Pelletier, qui cumule de son côté plusieurs années d'expérience en comptabilité et dans la vente de maisons. Thierry Lyonnais occupe une place parmi l'équipe des ventes. Enfin, pour compléter ce quatuor, les Habitations QualiPro comptent sur le travail de Chantal Pelletier, la directrice des ventes et fille de Nicole et Benoît dont la réputation n'est plus à faire.

Les Habitations QualiPro concentrent surtout leurs efforts dans deux secteurs : Saint-Athanase, rue Marguerite ainsi que Saint-Luc, Domaine des Colibris où vous pouvez visiter leur maison modèle.

Pour se démarquer, les Habitations QualiPro offrent gracieusement à la

clientèle un service de décoration intérieure avec Éliane Bathalon, une spécialiste dans le domaine. L'entreprise familiale travaille aussi de pair avec plusieurs institutions financières. Une relation de confiance s'est établie avec les entrepreneurs depuis sa création. L'équipe tient d'ailleurs à remercier chacun de ses partenaires pour tout le travail professionnel qu'ils leur fournissent.



Maison modèle, Bureau de vente :
63, rue Des Geals-Bleus, Saint-Jean-sur-Richelieu (secteur Saint-Luc)
(450) 349-0901

Chantal Pelletier
(514) 926-7433

Thierry Lyonnais
Cell. : (514) 809-2673

www.habitationsqualipro.com

Heures d'ouverture :
Jour : samedi au jeudi de 13 h à 17 h
Soir : lundi et mardi de 18 h 30 à 20 h 30
Sur rendez-vous : vendredi en tout temps

PUBLI-REPORTAGE RBQ : 8302 3945 16

Nouvelle version du guide sur les cartes de crédit

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) vient de lancer une version actualisée de sa publication très prisée *Les cartes de crédit: à vous de choisir*.

Le commissaire de l'Agence, Bill Knight, explique comment le guide aide les consommateurs à économiser. «*Les cartes de crédit: à vous de choisir* apporte aux consommateurs des conseils sur l'utilisation optimale de leurs cartes de crédit. Quelle que soit votre situation financière, il y a toujours des moyens de maximiser les avantages qu'offre une carte de crédit et de réduire les coûts. Par exemple, si vous réglez toujours votre solde au complet et avez un programme de récompense convenable, vous pouvez faire une utilisation fructueuse de votre carte de crédit.

Mais pour la plupart des

consommateurs, en particulier après les fêtes de fin d'année, il n'est pas toujours possible de régler le solde au complet. Aux consommateurs dans ce cas, M. Knight recommande de payer ce qu'ils peuvent, le plus vite possible. «Si vous n'avez pas suffisamment d'argent pour régler le solde au complet en janvier, payez ce que vous pouvez, et faites-le au plus vite. Cela réduira votre solde quotidien plus tôt, et diminuera les frais d'intérêt du mois suivant, qui seront basés sur un solde impayé inférieur».

La publication *Les cartes de crédit: à vous de choisir* compare plus de 200 cartes de crédit en circulation au Canada au point de vue des taux d'intérêt, des frais de service, des programmes de récompense et de la protection. Elle offre aussi des conseils sur la façon de s'y prendre pour épargner de l'argent, se protéger contre la fraude par carte de crédit et tirer le plus profit de sa carte

de crédit.

CONSEILS

Si vous ne pouvez pas payer votre solde en entier à chaque mois, pensez à transférer votre solde à une carte de crédit à taux réduit ou à une marge de crédit. Ces produits comportent généralement un taux d'intérêt inférieur.

Prévoyez assez de temps pour que votre société émettrice de cartes de crédit reçoive votre paiement à temps. Au cas contraire, votre paiement risque d'être reçu après l'échéance et vous pourriez devoir payer des frais d'intérêt additionnels. Ce genre de situation pourrait également nuire à vos antécédents en matière de crédit.

Ne prélevez des avances de fonds qu'en cas d'absolue nécessité.

Vérifiez soigneusement vos relevés et signalez immédiatement tout écart à votre société émettrice de cartes de crédit. Portez une attention



Utilisées judicieusement, les cartes de crédit peuvent être un outil de paiement efficace.

spéciale à votre relevé du mois de janvier, car la fraude par carte de crédit se produit fréquemment pendant la période des fêtes.

Consulter «Publications» du site Web de l'ACFC, à l'adresse www.acfc.gc.ca. Vous pouvez également vous procurer gratuitement la publication dans sa forme imprimée en téléphonant sans frais à l'ACFC au: 1 866 461-2232.

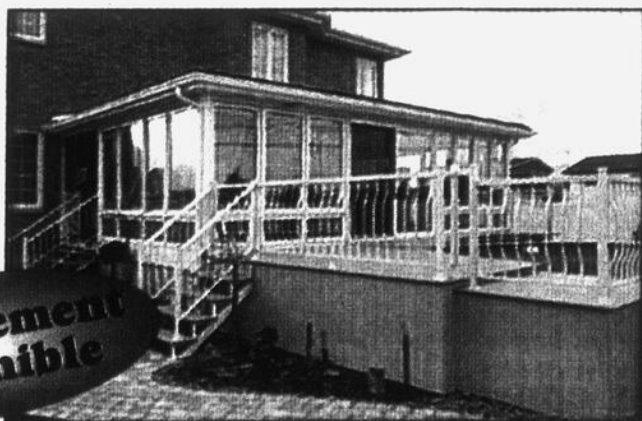
L'ACFC veille au respect des lois sur la protection des consommateurs qui s'appliquent aux banques et aux sociétés de fiducie, de prêt et d'assurances constituées en vertu d'une loi fédérale. Elle fournit aussi des renseignements exacts et objectifs aux consommateurs sur les produits et les services financiers et elle informe les Canadiens au sujet de leurs droits lorsqu'ils traitent avec les institutions financières. ■

LE SPÉCIALISTE **JBD**
RÉNOVATION

Entrepreneur général

Vente - Service
Installation

**Spécialiste en solariums
3 et 4 saisons**



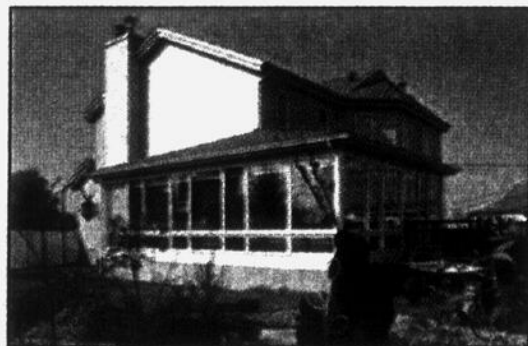
(450) 347-8655 / (450) 349-0880
Local 105

FE 2000

LES FENÊTRES EXCLUSIVES

**ACHETEZ DIRECTEMENT
DU
MANUFACTURIER**

**Produits
haut de
gamme
sur mesure**



**Venez nous rencontrer!
Évaluation gratuite**

(450) 359-8044 / (514) 444-7613
Local 107

640, boul. Industriel, Saint-Jean-sur-Richelieu

La plupart des Canadiens auront payé leurs factures des fêtes avant la fin de février

Bien qu'un nombre record de Canadiens aient envahi les magasins de détail au cours de décembre, un sondage de Visa Canada révèle que 79% d'entre eux prévoient avoir payé leurs factures des fêtes avant la fin de février.

Quant on compare ces résultats à une étude antérieure de Visa, qui montre que 71% des détenteurs d'une carte de crédit en remboursent la totalité du solde chaque mois ou presque, il semble que les acheteurs des fêtes aient la ferme intention de s'attaquer aux soldes de leurs cartes de crédit.

Au cours des fêtes 2004, les Canadiens ont dépensé 15,2 milliards de dollars au moyen de leurs cartes de crédit pendant la période la plus occupée (du 26 novembre au 4 janvier), ce qui représente une augmentation de 10% par rapport à l'an dernier. Afin d'aider les Canadiens à gérer leur argent après les dépenses des fêtes, et pendant toute l'année, Visa Canada vient de lancer une version mise à jour et améliorée du site éducatif www.gestionbudgetaire.ca. Misan sur son vaste programme de gestion financière offert dans les écoles, Visa a lancé ce nouveau site qui offre de l'aide et des conseils aux Canadiens qui ont pris au nouvel An la résolution d'améliorer leurs compétences en gestion financière.

L'information qui figure sur le site est facile à comprendre. On y trouve de nombreux outils et calculateurs interactifs qui simplifient certaines tâches, comme la tenue d'un budget et l'évaluation du revenu de retraite.

Conçu pour les novices en finances personnelles, le site Web utilise un langage de tous les jours pour présenter un vaste éventail de sujets et de compétences, comme tenir un budget, épargner et in-

vestir, les services bancaires, les cartes de crédit et la gestion de la dette. On y trouve aussi des outils interactifs et des calculateurs en ligne pour aider les utilisateurs à comprendre des concepts comme la tenue d'un budget, le calcul de l'intérêt et comment épargner pour la retraite.

RESPONSABILITÉ

«Certes, nous sommes heureux que les Canadiens utilisent leurs cartes Visa pour effectuer leurs achats, mais nous avons toujours senti que nous avons la responsabilité de leur

procurer de l'information et des outils sur les finances personnelles. Nous voulons que nos détenteurs soient informés et qu'ils réussissent, de sorte qu'ils soient satisfaits sur le plan financier et soient des détenteurs fidèles, a souligné Rick Pyves, premier vice-président, Visa Canada. En général, les Canadiens gèrent bien leur argent, comme le souligne notre sondage, mais nous pouvons tous nous améliorer.»

En plus du nouveau site Web, Visa axe ses efforts sur les besoins particuliers des nouveaux Canadiens et des Cana-

diens à faible revenu. Des brochures éducatives, élaborées d'après le site www.gestionbudgetaire.ca, seront bientôt offertes en français, en panjabi, en chinois, en espagnol et en arabe, ce qui reflète les langues les plus couramment parlées par les nouveaux Canadiens. Ces brochures multilingues seront distribuées dans toute une variété d'établissements au Canada, dont les organismes offrant des programmes d'éducation financière, les centres d'information aux nouveaux arrivants, les centres de ressources

en emploi, les organismes offrant des cours d'anglais langue seconde et autres agences communautaires.

Visa a investi environ 2 millions de dollars dans d'autres ressources reliées à l'éducation financière et offertes aux Canadiens. Ces outils comprennent, entre autres, Choix et décisions, populaire programme offert dans les écoles afin d'aider les jeunes à comprendre et à gérer les décisions financières, et la très utile publication intitulée Guide pour les titulaires d'une carte de crédit. ■



PRO
Déco-Habitat

**TOUT EN
MATÉRIAUX DE
CONSTRUCTION**





(450) 358-2555

L'endroit par excellence pour tous vos projets !



**CENTRE DE RENOVATION
LANDRY**
ET ASSOCIÉS INC.

**CENTRE DE COUPE . CENTRE DE DÉCORATION
TOUT EN MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
SERVICE DE LIVRAISON**

- Réparation d'outils et de pièces
- Boutique de décoration
- Service de coupe de mélamine avec scie haute performance

835, rue Saint-Jacques, Saint-Jean-sur-Richelieu
ctr.ren.landry@videotron.ca

L'«hameçonnage» sur Internet s'accroît à un rythme alarmant

Selon un sondage mené par Visa Canada sur l'«hameçonnage», la majorité des Canadiens qui ont accès à une adresse de courriel et à Internet n'ont jamais entendu parler des «courriels hameçons». Pourtant, à l'échelle mondiale, ce fléau s'accroît de 50% d'un mois à l'autre.

Visa Canada, la Gendarmerie royale du Canada (GRC) et le Bureau de la concurrence ont joint leurs forces dans une campagne de sensibilisation des consommateurs pour les informer sur les escroqueries par hameçonnage.

L'une des fraudes qui affichent la plus forte croissance, l'hameçonnage implique l'utilisation de courriels et de sites Web frauduleux, mais qui ont l'air authentique. Ils tentent de leurrer les destinataires en les incitant à divulguer des renseignements personnels, qui peuvent ensuite être utilisés pour commettre des crimes, comme la fraude financière. Selon un groupe de travail mondial qui surveille et repère l'hameçonnage, les deux secteurs d'activité les plus ciblés par cette fraude sont les services financiers et le commerce de détail. En juillet seulement, le groupe a signalé 1974 attaques par hameçonnage à l'échelle mondiale. Bien que la plupart des Canadiens ne deviennent pas des victimes de ce type de fraude, le sondage de Visa révèle que 4% des destinataires des courriels hameçons, soit environ 200 000 Canadiens, divulguent des renseignements personnels.

Pour quantifier ce type de fraude, Visa a mené un sondage auprès de 1200 consommateurs canadiens l'automne dernier. L'enquête a révélé que malgré sa popularité croissante dans le monde criminel, seulement 16% des Canadiens qui ont accès à un compte de courriel personnel et à Internet sont familiers avec le concept de l'hameçonnage.

RENSEIGNEMENTS

En outre, près de 60% des personnes interrogées ont admis qu'elles fourniraient probablement des renseignements personnels si on le leur demandait au moyen d'un courriel provenant de leur banque ou d'une société de carte de crédit; 33% des répon-

dants fourniraient probablement de l'information au gouvernement fédéral et 8%, à un service de vente aux enchères en ligne.

Après qu'on leur ait expliqué ce qu'est l'hameçonnage, 31% des personnes interrogées ont indiqué avoir reçu au moins une demande de renseignements personnels ou financiers qu'elles croyaient être frauduleuse et 4% des personnes interrogées ont indiqué avoir été victimes d'hameçonnage et avoir divulgué des renseignements personnels. Seulement 51% des répondants ont indiqué qu'ils signaleraient les courriels hameçons dans l'avenir et 66% des répondants ont exprimé leur inquiétude à l'égard des escroqueries par hameçonnage.

Les partenaires de la campagne déplorent que même après qu'on ait expliqué aux répondants ce qu'est l'hameçonnage, seulement la moitié d'entre eux ont indiqué qu'ils signaleraient les courriels hameçons dans l'avenir. À leur avis, pour couper la ligne du courriel hameçon, les consommateurs doivent jouer un rôle actif et signaler ces incidents.

En réponse à cette préoccupation, la campagne «Identifiez-le, Signalez-le, Enrayez-le» a été élaborée pour informer



Seulement 16% des utilisateurs d'Internet qui ont un compte courriel connaissent «l'hameçonnage».

les consommateurs et les aider à se protéger.

Même s'ils ont l'air officiels, il ne faut pas répondre aux courriels non sollicités qui demandent des renseignements personnels, en particulier ceux qui comportent des fautes d'orthographe ou des erreurs grammaticales. Si vous recevez un courriel douteux qui semble provenir de Visa, communiquez immédiatement avec Visa à l'adresse phishing@visa.com. Les consommateurs peuvent signaler les autres escroqueries par hameçonnage à l'adresse reportphishing@antiphishing.org.

Il faut protéger son ordinateur en installant et en mettant à jour un antivirus, des bloqueurs d'espions, des filtres de courriels et des pare-feu. Le site www.visa.ca/hamecon indique comment se protéger contre les fraudeurs par hameçonnage.

Visa et ses institutions financières membres investissent dans la protection des titulaires de cartes en prenant des mesures, telles que Responsabilité zéro. De plus, le programme Sécurité de l'information concernant les comptes Visa aide les commerçants du mon-

de à protéger l'information des titulaires en rendant leurs environnements physiques et virtuels plus sécuritaires. À l'échelle mondiale, Visa travaille avec une entreprise qui assure une surveillance en tout temps d'Internet contre les fraudes par hameçonnage. Grâce à ce service de surveillance et de détection, les sites frauduleux reliés à Visa sont éliminés dans les heures suivant leur détection. Visa protège l'information des titulaires pendant les transactions en ligne au moyen d'un programme d'authentification en ligne appelé Vérifié par Visa. ■

SELON UN RAPPORT DE MARCHÉS MONDIAUX CIBC

L'augmentation de la dette des ménages accroît leur vulnérabilité aux chocs économiques

Si les scénarios apocalyptiques au sujet de l'effondrement éventuel du marché du crédit sont peut-être exagérés, une attitude insouciance à l'égard du rythme effréné de l'emprunt chez les ménages canadiens est également trompeuse et dangereuse, selon le rapport, *Portrait des consommateurs*, publié par Marchés mondiaux CIBC en janvier.

«Au Canada, les transactions et les emprunts se sont effectués en grande partie dans un environnement de taux d'intérêt faibles et en baisse, et c'est précisément là où réside la menace», affirme

Benjamin Tal, économiste principal à Marchés mondiaux CIBC et auteur du rapport. Bénéficiant d'excellentes conditions de crédit depuis cinq ans, les emprunteurs peuvent surestimer leur capacité de financer leurs dettes croissantes. Le prochain choc économique, comme une flambée des taux d'intérêt ou un ralentissement économique, est susceptible d'exposer ces emprunteurs à une tout autre réalité. Les emprunts importants d'aujourd'hui réduisent la marge de manoeuvre économique de demain.

La dette des ménages a augmenté deux fois plus vite que le revenu disponible au cours des 15 dernières années et plus rapidement que la crois-

sance des avoirs des ménages depuis le début de la décennie. L'endettement de la population canadienne a grimpé de 7% par rapport à l'an dernier et de 20% par rapport au début de la décennie. Peu importe le point de référence, le rythme effréné de l'endettement va à l'encontre des données fondamentales de l'économie. Ce qui est inquiétant dans cette tendance, c'est que l'emprunt est utilisé pour compenser la stagnation du revenu.

Le revenu annuel disponible affiche une croissance moyenne inférieure à 2% depuis le début des années 90, ce qui représente un tiers du rythme des années 70 et 40% de moins que la croissance du revenu moyen des années 80.

Malgré un taux d'emploi record, les salaires n'ont pas augmenté et sont restés pratiquement semblables à ceux du début de la décennie. Non seulement les salaires n'ont pas grimpé, mais la paie absolue d'un grand nombre d'emplois créés au cours de la dernière décennie est moins élevée.

«Cette incapacité quasi chronique de l'économie canadienne de générer des emplois bien rémunérés est en grande partie à la base du ralentissement structurel de la croissance du revenu, ce qui, à notre avis, est la principale cause des emprunts excessifs des ménages», conclut M. Tal.

Le rapport *Portrait des consommateurs* de la Banque CIBC est publié sur le site www.cibcwm.com/research. ■

FAIRE FACE AUX RÉALITÉS DU VIEILLISSEMENT

Le tiers des Canadiens craignent de devenir un fardeau en vieillissant

Sur la question du besoin de bénéficier de soins de longue durée dans l'avenir, un tiers des Canadiens (34 pour cent) disent craindre de devenir un fardeau financier pour autrui en vieillissant, révèle un sondage de RBC Assurances/Ipsos-Reid.

«L'étude révèle que les Canadiens sont de plus en plus préoccupés par les réalités du vieillissement et le coût financier lié à une santé défaillante et à une maladie de longue durée», affirme John Young, président et chef de la direction

de la Compagnie d'assurance vie RBC. «Et en plus d'avoir à se préparer pour leurs besoins futurs, bon nombre de personnes ont la responsabilité supplémentaire de s'occuper de parents âgés et d'autres membres de la famille.»

D'après une étude récente de Statistique Canada, tout près de trois personnes sur dix de 45 à 64 ans ayant des enfants célibataires de moins de 25 ans à la maison prenaient également soin d'une personne âgée. Parmi elles, plus de huit personnes sur dix travaillaient et certaines d'entre elles étaient contraintes de réduire ou de modifier leurs heures de travail ou subissaient une perte

de revenu. Au surplus, quatre travailleurs sur dix prenaient en charge des frais supplémentaires liés à leur rôle de personne soignante, comme la location d'équipement médical.

Le sondage de RBC Assurances/Ipsos-Reid a relevé que quarante pour cent des Canadiens craignaient de devoir prendre soin de leurs parents durant leur vieillesse. Cette crainte diminue avec l'âge (54 pour cent des personnes âgées de 18 à 34 ans contre 43 pour cent de celles âgées de 35 à 54 ans et 22 pour cent de celles âgées de 55

ans et plus).

À l'échelle des régions, le sondage a révélé que les Canadiens vivant dans la région du Canada Atlantique (44 pour cent) redoutent le plus de devenir un fardeau financier en vieillissant alors que les résidents du Québec (28 pour cent) sont les moins inquiets. Ces données se comparent à celles de la Colombie-Britannique (35 pour cent), de l'Alberta (29 pour cent), de la Saskatchewan et du Manitoba (39 pour cent) et de l'Ontario (36 pour cent).

Une solution potentielle à ce problème est l'assurance-soins de longue durée. Les consommateurs peuvent souscrire à une assurance de ce genre pour eux-mêmes ou pour d'autres personnes, par exemple des parents âgés, car elle verse des prestations qui permettent aux personnes ayant perdu leur autonomie d'assurer le financement des services de santé et de soins personnels.

Tels sont les résultats

d'un sondage effectué par RBC Assurances/Ipsos-Reid du 10 au 12 août 2004. L'enquête repose sur un échantillon de 2 000 adultes canadiens sélectionnés au hasard. Avec un échantillon de cette taille, les résultats sont considérés comme précis à plus ou moins 2,2 points de pourcentage, 19 fois sur 20, de ce qu'ils auraient été si la population canadienne toute entière avait pris part au sondage. La marge d'erreur est plus grande au sein d'une région ou de tout autre sous-groupe isolé de la population sondée. Ces données ont été pondérées pour s'assurer que la composition régionale par âge/sexe de l'échantillon reflète celle de la population canadienne conformément aux données du recensement 2001.

Pour lire les résultats sous forme de tableau, visitez le site Web d'Ipsos-Reid à l'adresse www.ipsos-na.com/news/.

BANQUE NATIONALE

Programme de bourses pour les étudiants handicapés

Avec la 16^e édition du programme de bourses et d'emplois d'été, la Banque Nationale du Canada encourage les étudiants ayant une déficience physique ou sensorielle à réaliser leurs ambitions.

La Banque reconnaît ainsi que vivre avec une déficience physique ou sensorielle n'est pas toujours facile, particulièrement si l'on considère les défis que pose le monde des études et du travail.

Dans le cadre du programme de bourses et d'emplois d'été de la Banque, deux bourses de 2000\$ accompagnées d'un emploi d'été de 12 semaines sont destinées aux étudiants de niveau universitaire du Québec, de l'Ontario ou du Nouveau-Brunswick, et une bourse de 1000\$ de même qu'un emploi d'été de 10 semaines sont destinées aux étudiants de niveau collégial du Québec.

«Le programme de bourses et d'emplois d'été illustre la préoccupation de la Banque Nationale d'être un employeur de choix en matière d'équité en emploi et de diversité», indique France Pelletier, directrice du service Équité en emploi

et diversité. «La Banque ne néglige aucun effort pour s'assurer qu'aucune personne compétente, peu importe son groupe d'appartenance, ne soit privée d'occasions d'emploi. Nous bénéficions d'ailleurs de l'appui de la direction de la Banque à cet égard, comme en témoigne le rôle d'ambassadeur de l'équité et de la diversité qu'occupent certains dirigeants, telle Alice Keung, première vice-présidente, Technologie de l'information.»

Depuis son lancement, en 1989, le programme de bourses et d'emplois d'été de la Banque Nationale a permis à 48 étudiants de niveaux collégial et universitaire ayant une déficience physique ou sensorielle de développer leurs aptitudes. Les récipiendaires acquièrent ainsi une expérience de travail stimulante et directement reliée à leur domaine d'études. Il permet aussi aux employés de la Banque d'être mieux sensibilisés à la réalité des personnes handicapées.

Les étudiants sont invités à poser leur candidature avant le 4 mars 2005 directement sur le site Internet de la Banque Nationale, à l'adresse www.bnc.ca/bourses, ou enco-

re en complétant les formulaires disponibles dans les collèges, universités et organismes spécialisés. ■

GRAND MAÎTRE VENDEUR



Monique Grégoire
poste 228



Gilles Frégeau
poste 230

NOUVEAU



Cottage centenaire : rénové, 3 chambres + garage, intérieur chaleureux, zoné commercial. Prix : 134 500\$



Saint-Luc : quartier «Prés-Verts», superbe cottage 2002, maison modèle, 3 chambres, impeccable. Pour les plus exigeants!

URGENT



Saint-Jean : duplex 2 x 5 1/2 + sous-sol, propriétaire occupant, tout brique, portes, fenêtres et toiture changées, vendeur motivé!



Fermette : maison + écurie (9 boxes), garage, terrain 4 arpents, amateur de chevaux... à vos selles!



Une belle d'autrefois : construction 1910, galerie + terrain 34 000 pi carrés, pins et sapins majestueux. Un coup de cœur!



Grande maison avec garage-entrepôt : 36x76, porte de 12 pi, idéal pour entrepreneur.

ROYAL LEPAGE
HAUT-RICHELIEU
Courtier immobilier agréé
Franchisé indépendant et autonome de Royal LePage

550, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
349-5883
www.gillesfregeau.com
www.moniquegregoire.com

SELON UNE ÉTUDE DE MARCHÉS MONDIAUX CIBC

Un huard fort ralentirait l'économie et entraînerait la réduction des taux d'intérêt

La croissance économique canadienne ralentira pour s'établir à 2,6% en 2005, ce qui s'explique principalement par l'incidence d'un taux de change à la hausse dans le secteur des exportations, selon une étude écono-

mique réalisée par Marchés mondiaux CIBC.

«Non seulement la Banque du Canada a-t-elle peu de chances de s'adapter à de nouvelles hausses des taux d'intérêt par le Federal Reserve Board, mais elle se verra bientôt obligée de réduire ses taux

d'intérêt cette année afin de prévenir l'affermissement d'un dollar canadien déjà surévalué et la liquidation des secteurs manufacturiers et des exportations», a déclaré Jeffrey Rubin, économiste en chef de Marchés mondiaux CIBC.

Les Prévisions économiques de Marchés mondiaux CIBC en janvier indiquent qu'un dollar américain en déclin par rapport à l'euro et à d'autres devises étrangères pourrait rapprocher le dollar canadien du plus haut sommet qu'il a atteint en 1991, un niveau qui menacerait l'économie canadienne de sombrer dans une récession majeure.

Toutefois, si les taux d'intérêt aux États-Unis augmentaient à trois reprises et que le Canada connaissait une réduction des taux d'intérêt, le huard s'affaiblirait au fur et à mesure que les taux d'intérêt canadiens plongeraient en deçà des niveaux américains pendant les prochains mois. Le fait de réduire les taux d'intérêt canadiens devrait détacher le huard de l'euro, qui



Un dollar fort ralentirait les exportations et par conséquent, l'économie canadienne. Il en résulterait des pressions à la baisse sur les taux d'intérêt.

continue son ascension, et lui faire perdre de la valeur pour terminer l'année juste en deçà de 0,77\$.

D'après M. Rubin, les exportations vers les États-Unis représentant près du tiers du PIB national, les répercussions d'un dollar américain en déclin sur les échanges commerciaux du

Canada sont d'environ dix fois supérieures à celles subies par la zone euro.

Marchés mondiaux CIBC prévoient qu'une croissance réelle du PIB inférieure à 3% entraînerait un faible recul du taux de chômage, qui se fixerait à 7,2%; l'inflation mesurée par l'IPC devrait quant à elle demeurer stable, soit un peu en deçà de 2%, en dépit d'une autre augmentation des prix de l'énergie. On prévoit un resserrement graduel des marchés énergétiques au cours des deux prochaines années en raison de l'épuisement des ressources qui restreint la croissance de l'offre au moment où la demande de pétrole des marchés asiatiques s'intensifie. Cette année, les prix du pétrole devraient tourner autour de 50\$US le baril et passer à 55\$US en 2006 puisque la diminution des ressources empêche l'offre de s'accroître.

Le rapport mensuel de CIBC Marchés mondiaux sur les indicateurs peut être consulté en ligne à l'adresse www.cibcwm.com/research.

SONDAGE DE LA CIBC

Posséder une entreprise accroît le revenu

Près de la moitié (49%) des entrepreneurs canadiens disent qu'ils font plus d'argent maintenant qu'ils n'en feraient s'ils travaillaient pour autrui, selon les conclusions d'un sondage de la CIBC sur les PME en 2004 mené par le Centre de recherche Decima. Presque autant de propriétaires de PME (47 %) étaient en désaccord avec cette affirmation, tandis que 4 % des répondants n'avaient pas d'opinion.

«La division quasiment égale entre les entrepreneurs qui affirment gagner plus qu'ils ne feraient en tant qu'employés et ceux qui sont en désaccord avec cette affirmation pourrait faire état des motivations différentes des propriétaires de PME», selon Rob Paterson, premier vice-président, Services à la PME CIBC. «Nous savons que ce ne sont pas tous les propriétaires de PME qui ne sont intéressés qu'à l'argent puisque la grande majorité des entrepreneurs ne regrettent pas leur décision d'avoir lancé leur propre entreprise.»

Les entrepreneurs sont également optimistes sur leurs perspectives de bénéfices et leurs probabilités de succès du prochain exercice. Les propriétaires canadiens de PME affirment que dans un an, les bénéfices de leur société seront les mêmes (31 %) ou plus élevés (59 %) qu'aujourd'hui. Les Albertains sont les plus optimistes au pays pour la croissance des bénéfices des PME, 67 % d'entre eux s'attendant à un accroissement l'an prochain.

«Les entrepreneurs sont optimistes quant à l'avenir et le succès des années passées en est peut-être la raison», a expliqué M. Paterson. «Un peu plus de deux propriétaires de PME sur

cinq (42 %) disent que leurs bénéfices ont augmenté depuis l'an dernier, tandis que 39 % signalent qu'ils sont restés au même niveau.»

La vaste majorité (83%) des entrepreneurs déclarent que leur entreprise est rentable aujourd'hui et ceux qui disent qu'elle ne l'est pas espèrent faire des bénéfices, en moyenne, au cours des deux prochaines années.

«Les propriétaires de PME qui déclarent une augmentation de leurs bénéfices sont plus susceptibles de dire que leur entreprise est plus prospère aujourd'hui qu'il y a un an (77 %), comparativement à ceux dont les bénéfices sont restés les mêmes (29 %) ou ont diminué (10 %)», de dire M. Paterson. «Mais le succès ne peut pas toujours être mesuré par la seule croissance des bénéfices, puisque 10 % de ceux qui ont subi une baisse de bénéfices au cours de l'exercice écoulé disent que leur entreprise connaît plus de succès qu'il y a un an.»

Le sondage conclut que la plupart des propriétaires de PME (56 %) pensent que leurs probabilités de succès vont s'améliorer au cours de l'an prochain, tandis que 36 % s'attendent au même niveau de succès. Seulement 5 % des entrepreneurs pensent que les chances de succès seront moins bonnes l'an prochain. Les attentes sont les plus fortes chez les Albertains, dont 64 % croient que leurs chances seront meilleures l'an prochain.

Comparativement à l'an dernier, près de la moitié (46 %) des entrepreneurs interrogés disent que leur entreprise connaît plus de succès, tandis que 39 % disent que ce succès n'a pas changé et 14 % qu'il a diminué par rapport à l'an dernier.

Pour en savoir plus, consultez le site www.cibc.com/pme.

Avant de signer avec votre institution financière comparez avec Yvan Morrisette

Service professionnel et GRATUIT

Votre hypothèque arrive à terme bientôt ?

Garantissez votre taux encore bas pour les 6 prochains mois avant une hausse !!!

!! ÉCONOMIE !!

Appelez-moi !

(450) 545-1030



LE PIONNIER
DANS LE DOMAINE
15 ANS D'EXPÉRIENCE
YVAN MORRISSETTE
AGENT HYPOTHÉCAIRE
AGRÉÉ

- Renouvellement
- Achat
- Refinancement résidentielle et multi-logement

HYPOTHECA
Courtier hypothécaire AC

SIMULRETRAITE

La Régie des rentes offre un nouvel outil en ligne pour planifier sa retraite

La Régie des rentes du Québec propose un outil en ligne pour faciliter la planification financière de la retraite. Appelé simulRetraite, cet outil de simulation des revenus à la retraite est accessible sur le site Internet de la Régie, à l'adresse www.rrq.gouv.qc.ca.

En lançant le nouveau service, le ministre responsable de la Régie, Claude Béchar, a mis en évidence que simulRetraite confirme la mission d'éducation de la Régie des rentes du Québec en matière de sécurité financière à la retraite. Elle fournit ainsi un outil aux travailleurs soucieux de planifier adéquatement leur retraite. Selon le ministre, la mise en ligne de simulRetraite s'inscrit parfaitement dans les objectifs du gouvernement d'utiliser les technologies de l'information pour fournir aux Québécois des services accessibles en tout temps et utilisables de façon autonome. Il s'agit d'une étape de plus vers un gouvernement en ligne.

De l'avis de ses concepteurs, simulRetraite est l'un des outils de simulation les plus performants et les plus fiables sur le marché, principalement parce qu'il travaille à partir des données personnelles inscrites au registre des cotisants au Régime de rentes du Québec. Il reflète une situation réelle,



Le nouvel outil permet aux cotisants de plus de 18 ans de simuler un bilan d'épargne en vue de la retraite.

pourvu qu'on ait fourni des chiffres réalistes, notamment en ce qui concerne les REER et les épargnes personnelles.

SimulRetraite est d'utilisation simple. La simulation peut durer de 15 à 45 minutes selon la complexité des cas. Elle permet d'envisager autant de scénarios qu'on le souhaite. On peut ainsi modifier l'âge auquel on compte prendre sa retraite, les revenus annuels dont on veut disposer ou encore ses hypothèses d'épargne, ainsi que les taux d'inflation et de rendement anticipés. Il se veut neutre, car la Régie ne vend pas de produits financiers ni n'en fait la promotion.

Et il est gratuit.

COMMENT FAIRE

Pour utiliser simulRetraite, l'utilisateur doit d'abord obtenir son code d'accès personnel (CAP). Le CAP est la porte d'entrée à netRégie, qui regroupe les services transactionnels en ligne de la Régie. On doit aussi avoir sous la main le montant de la ligne 101 de sa dernière déclaration de revenus du Québec ainsi que tous les relevés qui permettront de répondre adéquatement aux questions posées pendant la simulation: régime privé de retraite, REER, autres épargnes, etc.

Après être entré dans le sys-

tème avec son CAP et avoir franchi une procédure d'authentification supplémentaire de sécurité, l'utilisateur est automatiquement guidé tout au long des étapes de la simulation, qui couvre l'ensemble des sources de revenus à la retraite: les programmes de la Sécurité de la vieillesse du gouvernement fédéral, le Régime de rentes du Québec, les régimes complémentaires de retraite (fonds de pension) et les autres rentes ainsi que les REER et les autres épargnes personnelles.

En fin de session, simulRetraite présente un rapport détaillé et facile à interpréter. Ce

bilan personnalisé permet aux cotisants et cotisantes, âgés de 18 à 69 ans, de savoir si leur stratégie d'épargne en vue de la retraite est appropriée ou s'ils doivent épargner davantage.

L'utilisateur peut sauvegarder ses données pendant six mois et en profiter pour se faire d'autres scénarios, sans avoir à tout recommencer à zéro. Quant à la fonction «imprimer», elle donne l'occasion d'étudier son rapport personnel à tête reposée et d'éventuellement le présenter à son planificateur financier pour une discussion sur des bases solides.

DONNÉES SÉCURISÉES

La mise en place de netRégie, et de certains services comme simulRetraite, a fait l'objet d'une attention particulière pour assurer la sécurité des communications et protéger la vie privée des utilisateurs, puisque des renseignements personnels sont affichés en ligne. Le code d'accès personnel, la transmission encryptée, la détection d'intrusions et les gardes-barrières sont parmi les moyens mis en place pour veiller sur les intérêts des utilisateurs.

Les personnes qui voudraient se familiariser avec simulRetraite, en attendant de recevoir leur code d'accès personnel (CAP), peuvent consulter le démo qui se trouve sur la page d'accueil du site Internet de la Régie des rentes du Québec, à l'adresse www.rrq.gouv.qc.ca.

RÉGIME DES RENTES DU QUÉBEC

Les rentes augmenté de 1,7% depuis le 1^{er} janvier 2005

Depuis le 1^{er} janvier 2005, les montants des rentes du Régime de rentes du Québec ont augmenté de 1,7%. Ainsi, les personnes qui reçoivent de la Régie des rentes du Québec une rente de retraite, de conjoint survivant, d'orphelin, d'invalidité ou d'enfant de personne invalide bénéficieront de cette augmentation. Le calcul de cette indexation est basé sur la moyenne de l'indice des prix à la consommation au Canada, de novembre 2003 à octobre 2004 inclusivement.

À la suite de ce réajuste-

ment, les montants mensuels maximums que pourront toucher les personnes qui commenceront à recevoir une rente en 2005 varieront de 410,31\$ à 1010,20\$, selon le type de rente. Le montant qui revient à chaque bénéficiaire est déterminé par le nombre d'années travaillées, les cotisations versées au Régime de rentes du Québec pendant ces années et le moment où la rente a commencé à être versée.

Montants maximums des rentes débutant en 2005:

Rente de retraite

65 ans 828,75\$

60 ans (70% du montant à 65 ans) 580,13\$.

Rente de conjoint

survivant

- moins de 45 ans, non invalide, sans enfant à charge 410,31\$

- moins de 45 ans, non invalide, avec enfant à charge 671,62\$

- moins de 45 ans, invalide, avec ou sans enfant à charge 699,42\$

- entre 45 et 54 ans 699,42\$

- entre 55 et 64 ans 710,37\$

- 65 ans et plus 497,25\$.

Rente d'invalidité 1010,20\$.

Rente d'orphelin et rente d'enfant de personne invalide 62,22\$.

Prestation de décès (montant unique) 2 500\$.

Les nouveaux montants paraissent aussi sur le site Internet de la Régie des rentes du Québec, à l'adresse http://www.rrq.gouv.qc.ca/fr/rente/11_05_06.htm.

COTISATION

Le taux de cotisation au Régime de rentes du Québec demeure à 9,9%. La cotisation maximum annuelle s'élève à 1 861,20\$ pour le salarié et autant pour son employeur.

Quant au travailleur autonome, il assume lui-même toute la cotisation. Dans le calcul de son revenu, il lui est possible de déduire la moitié des cotisations versées au Régime de rentes du Québec. L'autre moitié des cotisations sera prise en compte dans le calcul des crédits d'impôt

non remboursables.

En 2005, tout travailleur verse des cotisations au Régime de rentes du Québec sur des revenus de travail compris entre 3 501\$ (l'exemption générale) et 41 100\$ (le maximum des gains admissibles).

Rappelons que le Régime de rentes du Québec est en mesure d'assurer le paiement des prestations aussi loin qu'en 2055. Actuellement, la réserve s'élève à plus de 21 milliards de dollars, soit l'équivalent de quelque trois années de prestations. Enfin, des mesures sont prises pour surveiller de près l'évolution du Régime, notamment une analyse actuarielle tous les trois ans et une consultation publique tous les six ans. ■

D'APRÈS UNE ÉTUDE DE LA BANQUE SCOTIA

Trois Canadiens sur cinq ont commencé trop tard à épargner pour la retraite

D'après un sondage mené récemment par la Banque Scotia et Ipsos-Reid, 61% des Canadiens estiment avoir commencé beaucoup trop tard à épargner en vue de la retraite.

L'étude, qui analyse les attitudes et les comportements des Canadiens à l'égard des RER et des placements à long terme, conclut également que plus de la moitié des Canadiens (55%) croient qu'ils mettraient davantage d'argent de côté pour la retraite s'ils n'étaient pas aussi serrés financièrement.

Le fait de planifier ses investissements tôt comporte clairement des avantages appréciables. Cela dit, même si vous commencez à épargner sur le tard, il est quand même possible d'atteindre un niveau d'autonomie financière pour faire ce dont vous aurez envie à la retraite. Même les personnes qui ont un budget serré peuvent probablement trouver moyen de mettre de côté cinq dollars par jour si elles font attention à leurs dépenses. Voilà le secret. En fait, mieux vaut commencer tard que jamais.

Selon le sondage, 40% des épargnants canadiens contribuent régulièrement à leurs placements de retraite, alors que 46 pour cent ne le font pas. Quarante-trois pour cent des Canadiens estiment que la responsabilité de financer leur retraite leur incombe.

«Ce n'est pas parce que vous commencez tard que vous êtes voué à un avenir angoissant. Si vous commencez maintenant

avec un plan d'épargne simple pour lequel vous vous engagez à trouver de l'argent, vous pouvez devenir riche», affirme David Bach, conseiller spécial à la Banque Scotia et auteur du nouveau succès de librairie «*Start Late, Finish Rich*» (commencez tard, devenez riche). «Il s'agit tout simplement de trouver votre Latte Factor(MD) (facteur latte), ces petites dépenses que vous faites quotidiennement et dont vous pourriez vous passer. La plupart des gens ne réalisent pas qu'un montant équivalent à celui dépensé chaque jour pour acheter une tasse de café pourrait véritablement financer leur retraite.»

Voilà quelques-uns des résultats obtenus lors d'un sondage mené par Ipsos-Reid pour le compte de la Banque de Nouvelle-Écosse entre le 9 décembre 2004 et le 13 décembre 2004. Le sondage a été mené auprès d'un échantillon sélectionné au hasard de 2 906 adultes canadiens faisant partie de l'échantillon permanent en ligne d'Ipsos-Reid. Avec un échantillon de cette taille, les résultats sont considérés comme étant précis à plus ou moins 2,01,8 point de pourcentage, 19 fois sur 20, par rapport aux résultats qui auraient été obtenus si l'ensemble de la population canadienne avait été sondée. Ces données ont fait l'objet d'une pondération statistique afin d'assurer que la composition régionale et par âge/sexe de l'échantillon reflète celle de la population canadienne réelle selon les données du recensement de 2001. Pour obtenir de plus amples renseignements à ce sujet, veuillez consulter le site www.ipsos.ca.

En janvier, Volkswagen vous offre sur certains modèles 2005



La photo peut différer

TAUX À PARTIR DE **2,9%**

☒ en location 48 mois

☒ à l'achat Jusqu'à 60 mois

HAUT-RICHELIEU VOLKSWAGEN

359-4222

950, rue Douglas à Saint-Jean-sur-Richelieu


Êtes-vous fait pour Volkswagen?

332312-577

Prêteur #1



Le taux hypothécaire le plus bas

pour chacune des 5 prochaines années à commencer par celui-ci

3,25%

Prêt hypothécaire à taux fixe révisable «5 dans 1»

Pour votre hypothèque ou renouvellement et services personnalisés contactez votre caisse populaire dès maintenant. C'est GRATUIT.

Taux garanti jusqu'à 180 jours

 **Desjardins**

Conjuguer avoirs et êtres

Notre-Dame Auxiliatrice
(450) 359-5933

Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 347-5553

Saint-Luc
(450) 348-9204

Sieur d'Iberville
(450) 357-5000

Certaines conditions s'appliquent 332265-577-9

Des précautions à prendre avant de partir en voyage

Pour passer vos prochaines vacances en santé et dans la bonne humeur, que vous décidiez de traverser le pays pour rendre visite à des amis, de passer une fin de semaine aux États-Unis ou de faire une croisière en Méditerranée, il y a des précautions à prendre. Assurances RBC en suggère quelques-unes à ceux qui ont l'intention de voyager à l'extérieur de leur province de résidence.

Ne quittez pas votre province ou territoire de résidence sans assurance médicale car vous risquez d'avoir moins de protection que vous ne le pensez. Les traitements médicaux peuvent s'avérer très onéreux, même si vous voyagez au Canada, et le régime d'assurance maladie de votre province ou territoire ne défraie en général qu'une partie de ces coûts.

Veillez à emporter avec vous une preuve de votre assurance, ainsi que les noms et numéros de téléphone de l'assureur. Communiquez également cette information à votre famille ou à vos amis.

En général, les réservations de voyage ne sont pas remboursables. Ne prenez donc pas le risque de perdre tout l'argent investi dans le voyage si un imprévu devait arriver. La souscription d'une assurance annulation et interruption de voyage peut vous aider à protéger votre investissement au cas où vous devriez annuler votre voyage, revenir à votre domicile plus tôt que prévu ou prolonger votre séjour à votre destination.

Assurez-vous que votre passeport est à jour. Certains pays exigent que vous ayez un passeport valide jusqu'à six mois après la date prévue du départ. Renseignez-vous sur ces exigences, ainsi que sur les conditions à satisfaire en termes de visa.

Si vous êtes résident permanent au Canada, n'oubliez pas que vous avez besoin, depuis décembre 2003, d'une carte de résident pour entrer au Canada. Vous pouvez en faire la demande auprès de Citoyenneté et Immigration Canada en visitant leur site Web à www.cic.gc.ca. Pour entrer aux États-Unis, les résidents permanents doivent également être munis, en plus du passeport valide de leur pays de citoyenneté, d'un visa de non-immigrant. Pour plus d'informations sur le visa de non-immigrant américain, visitez [http://www.usembassycanada.gov/content/content.asp?section\(equalsign\)travel&document=landed_newrequire](http://www.usembassycanada.gov/content/content.asp?section(equalsign)travel&document=landed_newrequire)

ments_021803.

VACCINS

Assurez-vous que vous êtes à jour dans vos vaccinations. Communiquez avec votre médecin ou une clinique santé-voyage bien avant de partir en voyage pour savoir si vous avez besoin de vaccins ou de médicaments particuliers. Vous trouverez une liste des cliniques santé-voyage au Canada sur le site Web de Santé Canada à http://www.hc-sc.gc.ca/pphb-dgspsp/tmp-pmv/travel/clinic_f.html.

Vérifiez si des conseils ou avertissements ont été émis à l'intention des voyageurs au sujet de votre destination. Consultez à cette fin le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en composant le 1 800 267-6788 ou en visitant www.dfait-maeci.gc.ca.

Les maladies gastro-intestinales sont l'une des maladies les plus courantes chez les touristes. Mangez des fruits et légumes qui viennent juste d'être épluchés ou préparés, ainsi que d'autres aliments bien cuits. Achetez vos boissons en bouteille ou buvez des boissons chaudes comme du café ou du thé et évitez le riz qui n'est pas préparé avec de l'eau purifiée. Ne sous-estimez pas l'importance d'une bonne hygiène personnelle: lavez-vous bien les mains fréquemment.

PORTEFEUILLE

Ne rangez pas vos cartes de crédit, chèques de voyage, passeports et autres pièces d'identité tous au même endroit et faites deux photocopies de la page principale de votre passeport. Vous remettrez l'une des photocopies à une personne qui ne part pas en voyage avec vous et placerez l'autre exemplaire ailleurs que dans votre passeport. Ne gardez dans vos poches et votre sac à main que les articles dont vous avez souvent besoin. Autrement, utilisez une ceinture portefeuille ou le coffre-fort de l'hôtel pour vous assurer de ne pas vous retrouver sans pièce d'identité ou argent en cas de perte ou vol de votre portefeuille. Si vous perdez votre portefeuille, communiquez immédiatement avec l'ambassade ou le consulat le plus proche et adressez-vous aux autorités locales.

La sécurité accrue dans les aéroports a contribué à des délais d'attente plus importants pour les voyageurs. Rendez-vous à l'aéroport en avance pour avoir suffisamment de temps avant l'embarquement.

Remettez à votre famille et à vos amis une copie de votre itinéraire et signalez leur tout changement. Donnez-leur les coordonnées où on peut vous joindre, la photocopie de la page d'identification de votre passeport et les détails de votre assurance voyage.

Dites à vos voisins que vous partez en vacances. Ils pourraient peut-être vous aider en rentrant votre courrier, en garant leur voiture dans votre allée de garage ou même en déblayant la neige.

N'oubliez pas alors d'en faire autant pour eux lorsqu'ils partent à leur tour en vacances!

Si vous voyagez dans des pays au climat chaud ou tropical, n'oubliez pas vos crèmes solaires qui bloquent les rayons ultra-violet A et B, en général les crèmes dont l'indice FPS est 15 ou plus.

Mais avant tout, détendez-vous, ressourcez-vous et amusez-vous! ■

GENS D'AFFAIRES DU HAUT-RICHELIEU

Faites connaître votre entreprise à plus de 80 000 lecteurs de la région au moyen d'un publi-reportage à l'intérieur de notre publication **la CLASSE AFFAIRES**.

Un périodique économique inséré à l'intérieur du Canada Français et livré par la poste aux gens d'affaires du Haut-Richelieu.

Le publi-reportage est un outil publicitaire très efficace pour promouvoir votre entreprise de diverses façons.

☒ Vous fabriquez des produits que nous retrouvons dans des commerces régionaux...

«FAITES-LES CONNAÎTRE À NOS LECTEURS»

☒ Vous générez plusieurs emplois régionaux et êtes reconnu comme un des LEADERS du développement économique régional...

«AFFICHEZ-VOUS AUPRÈS DE NOS LECTEURS»

☒ Vous êtes fiers de vos employés et ils sont également fiers d'être associés à votre entreprise...

«PRÉSENTEZ-LES À NOS LECTEURS»

☒ Vous êtes constamment à la recherche de personnel qualifié?

«DITES-LE À NOS LECTEURS»

Par l'utilisation d'un publi-reportage ciblé à l'intérieur du périodique économique **la Classe Affaires**, votre entreprise contribuera à développer un sentiment d'appartenance qui favorisera l'achat régional.

Pour le consommateur cela veut dire privilégier les produits fabriqués dans le Haut-Richelieu afin de maintenir des emplois dans le Haut-Richelieu.

Contactez-nous maintenant et assurez-vous d'être VU et surtout LU par l'utilisation d'un publi-reportage dans **la Classe Affaires**
347-0323

CLASSE Affaires

Brossard sur le golf -> -> -> Montréal -> -> -> 20 minutes

Situé au pied du pont Champlain et voisin du stationnement incitatif Brossard/Chevrier, le projet résidentiel Brossard sur le golf passe déjà le cap de la mise en chantier de plus de 500 unités de logements. C'est une toute nouvelle banlieue qui s'érige dans le voisinage immédiat du futur Carrefour Brossard, nouveau megacentres dont la construction devrait débuter dès mars prochain.

Un vrai T.O.D.

La présence, dans le secteur C, du stationnement incitatif

Brossard/Chevrier fait de Brossard sur le golf un lieu qui offre une alternative viable aux déplacements par automobile. En effet, le site profite de la proximité d'un équipement de transport hautement efficace et accessible à pied pour tous les résidents du secteur. Récemment un taxi collectif géré par le réseau de transport de Longueuil, le T40, relie le secteur C avec le terminus Panama. De plus, l'ouverture du Carrefour de la Gare, centre dispensant les services essentiels aux résidents du quartier est également planifiée pour 2005.

HORAIRE STATIONNEMENT TERMINUS CENTRE-VILLE

15001 Stationnement Chevrier	Départ	06:20	06:35	06:47	06:56	07:02
15003 Nazareth et William		06:40	06:55	07:07	07:16	07:22
15032 Terminus centre-ville	Arrivée	06:44	06:59	07:11	07:20	07:26
		08:00	08:06	08:12	08:18	08:24
		08:20	08:26	08:32	08:38	08:44
		08:24	08:30	08:36	08:42	08:48
		12:28	12:55	13:25	13:55	14:25
		12:41	13:11	13:41	14:11	14:41
		12:44	13:14	13:44	14:14	14:44
		17:13	17:20	17:30	17:40	17:55
		17:33	17:40	17:50	18:00	18:15
		17:37	17:44	17:54	18:04	18:19



Un projet résidentiel bien conçu

Par sa structure fiscale sans taxes d'améliorations locales, son programme d'architecture contrôlée, son golf, ses accès directs à l'autoroute 10, ses boulevards périphériques paysagers, son réseau de pistes multifonctionnelles, ses surfaces vertes généreuses et omniprésentes le tout desservi par un réseau de distribution souterrain performant, Brossard sur le golf est un projet bien conçu qui satisfait vraiment aux besoins de bien être de ses résidents.

Pour tous les goûts

Un vaste choix de styles architecturaux et de typologies de logements s'offrent à ceux qui souhaitent vivre à Brossard sur le golf. Qu'il s'agisse d'une maison de prestige entourée par le terrain de golf, d'un logement locatif offert au «Le Christophe», de condos abordables et pratiques, de maisons de ville remplies de lumière, la priorité est toujours donnée à la satisfaction de vos goûts et de vos budgets.

Venez visiter les unités témoins et rencontrer nos constructeurs. Les heures de visites sont de 13hr à 17hr les samedis et dimanches et de 13hr à 20hr les lundis, mardis et mercredis. Pour plus d'informations vous pouvez joindre Brossard sur le golf au (450) 445-8321 ou visitez notre site Internet à www.brossardsurlegolf.com

Publi reportage



Condominiums PHASE II



514.386.1576
4245, avenue Colomb



Maisons de ville PLACE CABRAL

Le groupe Beaumont

450.656.4537
5415, avenue Colomb

Maisons de prestige

LES CONSTRUCTIONS

Area

514.867.6753
3525, ch. des Caryers



Luxe abordable



Les Jardins de la Gare
condominiums

Phase II

livraison rapide

514.242.8335
5200, avenue Colomb



Maisons de qualité

Les Habitations Supérieures Inc.

450.443.0470
3675, des Cerisiers



A vendre
Terrains pour
autoconstruction
450.445.8321



Découvrez

Le secteur

C



Appartements locatifs



514.233.3743
5000, avenue Colomb



En toute confiance

Les Habitations René Poudrette inc.

Palme Diamant à l'APCHQ

450.462.4949
3690, des Cerisiers



Le projet résidentiel bien conçu

Brossard sur le golf

www.brossardsurlegolf.com - 450.445.8321

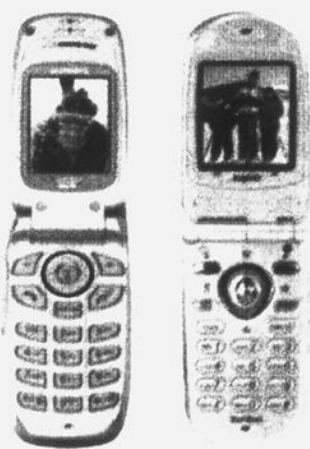




Prix en vigueur jusqu'au 11 février 2005

PARTAGEZ DAVANTAGE AVEC VOTRE FAMILLE CETTE ANNÉE

Pour seulement 20\$ / mois, ajoutez un utilisateur et partagez!⁽⁴⁾



Appels et messages texte ILLIMITÉS entre les membres de la famille⁽³⁾

- Soirs et week-ends ILLIMITÉS⁽²⁾
- 20 appels d'une durée ILLIMITÉE à un numéro désigné
- Aucuns frais d'activation (valeur de 35 \$)
- Aucuns frais mensuels de 7,45\$ par utilisateur

SOLDE DE LIQUIDATION

Rendez-vous en magasin pour profiter d'autres aubaines de janvier!

PARTAGEZ N'IMPORTE QUEL FORFAIT ET OBTENEZ JUSQU'À

6 MOIS D'APPELS LOCAUX ILLIMITÉS⁽¹⁾

Choisissez parmi plus de 400 canaux



Système de télé numérique par satellite ExpressVu^{MC} 3120

- Son et image de qualité numérique exceptionnelle

49\$⁽⁵⁾

APRÈS CRÉDITS
INSTALLATION
COMPRISE

Louez-le
à partir de

5\$ /mois

Passez au magasin Espace Bell le plus près.

391, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 348-5210

Carrefour Richelieu
(à côté du Zellers)
600, rue Pierre-Caisse,
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 349-4400

Kiosque du Carrefour Richelieu
(en face de Jeans Bleu)
600, rue Pierre-Caisse,
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 349-0156

Les prix et les offres sont en vigueur du 20 janvier au 11 février 2005, à moins d'indication contraire, et sont sujets à changements sans préavis. Les services sont offerts si la technologie et la couverture le permettent. Les offres ne peuvent être combinées à aucune autre promotion, à moins d'indication contraire. Tous les frais de livraison et d'installation s'appliquent à tout contrat à terme fixe. Les autres conditions d'application, y compris des exigences techniques recommandées, nous réservons le droit de limiter les quantités. Tous les détails en magasin. Les offres sont offertes sans réserve d'abonnement préalable à un service de Bell Canada ou d'un autre fournisseur. Prix non contractuels. Offerts dans la limite des stocks disponibles. Bell n'assume aucune responsabilité pour les erreurs typographiques ou graphiques. Offres uniquement valables dans les magasins participants. (1) 6 appels locaux illimités, tous les jours de 20h à 7h, du lundi au vendredi. (2) Soirs et week-ends illimités, tous les jours de 20h à 7h, du lundi au vendredi. (3) Appels et messages texte illimités entre les membres de la famille. (4) Offre en vigueur pour la durée du contrat. (5) Le prix est basé sur le prix de détail suggéré de 129 \$ pour le système 3120, moins le rabais sur l'équipement de 80 \$ et le coût de la carte de 30 \$, sans réserve d'abonnement préalable. Le système doit être activé d'ici le 20 février 2005. Les crédits seront portés au compte, avant toutes taxes applicables, dans un délai de six à huit semaines. Les crédits de 49 \$ de la carte sont valables dans les 90 jours suivant l'activation et peuvent être appliqués aux frais et aux abonnements des canaux Versus et Versus HD jusqu'à concurrence de 15 \$ par achat. Le service est offert aux abonnés résidentiels, à la fois la visibilité et la ligne de vision le permettent. Pour acheter et activer un système, les clients doivent présenter une pièce d'identité avec photo valide et autoriser le paiement par débit automatique sur carte de crédit ou par transfert électronique de fonds. L'installation professionnelle de base dans le cadre de cette offre comprend l'installation du récepteur principal. Pour savoir si vous êtes admissible, rendez-vous à l'adresse www.bell.ca/expressvu ou appelez 1-877-877-8777. (6) S'applique à l'équipement reçu seulement. Des frais d'installation initiaux de 49,99 \$ s'appliquent et seront facturés au moment de louer l'équipement. Les frais seront portés au compte, avant toutes taxes applicables, dans un délai de six à huit semaines. Limite de 4 récepteurs par compte.