

# À VOS AFFAIRES

ACHETER MIEUX  
DONNER TOUT EN PARLANT  
AU TÉLÉPHONE

PAGE 4

LES DESSOUS  
DE VOS SOUS  
REVIREMENT DANS LES HYPOTHÈQUES  
À TAUX VARIABLES

PAGE 6



Université

## LES SERVICES UNIVERSITAIRES OFFERTS AU GRAND PUBLIC

Avez-vous pensé à retourner à l'université cette année? Pas pour étudier, mais pour obtenir des services de pointe à prix doux. Les étudiants en optométrie, en nutrition et en dentisterie, par exemple, ont besoin d'acquérir de l'expérience pratique. Si vous avez envie d'économiser ou de participer à la formation des professionnels de demain, les services offerts au grand public en milieu universitaire s'adressent peut-être à vous.

### Les futurs psychologues

L'Université de Montréal offre des services d'évaluation et de consultation psychologique à longueur d'année, à une clientèle composée d'enfants, d'adolescents, d'adultes et de couples. Il y a peu ou pas d'attente, surtout en pédopsychologie. « Nous serions très heureux de recevoir davantage d'adolescents et d'enfants, dès l'âge de 2 ou 3 ans », souligne Serge Lecours, directeur intérimaire de la Clinique universitaire de psychologie.

Un peu comme à la Clinique de nutrition, chaque stagiaire est supervisé par un professionnel d'expérience, qui observe les consultations derrière un miroir sans tain. Les séances sont également enregistrées pour le bénéfice de la petite équipe d'étudiants dont le stagiaire fait partie.

De septembre à avril, on peut consulter des étudiants à la maîtrise ou au doctorat, supervisés par des professeurs et psychologues qui ont la responsabilité professionnelle des interventions auprès de la clientèle.

Toute l'année, on peut aussi rencontrer de jeunes professionnels membres de l'Ordre des psychologues du Québec et candidats au doctorat en psychologie.

« Il ne s'agit pas d'une clinique d'urgence », remarque Serge Lecours, car tout se fait strictement sur rendez-vous.

Les rencontres avec un stagiaire coûtent 30\$ par séance, celles avec un jeune professionnel, 50\$. Des tarifs très avantageux quand on considère que les psychologues en pratique privée exigent facilement de 80\$ à 90\$ l'heure.

Clinique universitaire de psychologie  
de l'Université de Montréal  
[www.scp.umontreal.ca/accueil.htm](http://www.scp.umontreal.ca/accueil.htm)  
514-343-6853

UN DOSSIER D'ISABELLE LAPORTE  
ET JOËLLE CHAGNON  
À LIRE EN PAGES 2 ET 3.

À VOS AFFAIRES

# LES PROFESSIONNELLS DE DEMAIN, AU PRIX D'HIER

ISABELLE LAPORTE  
ET JOËLLE CHAGNON  
COLLABORATION SPÉCIALE



## Les futurs nutritionnistes

L'été, la clinique universitaire de nutrition de l'Université de Montréal reste ouverte, mais on n'y fait pas d'enseignement. «Les clients nous demandent, sur un ton un peu déçu, où sont les étudiants», raconte Amélie Roy, coordonnatrice des services de nutrition clinique.

Pendant le reste de l'année, une cohorte de futurs nutritionnistes offrent des consultations. Parmi leur clientèle, on trouve notamment des personnes qui veulent perdre du poids, des femmes enceintes et des personnes souffrant d'une maladie et nécessitant une diète particulière. Mais la clinique est ouverte à quiconque souhaite acquérir de saines habitudes alimentaires.

Les entrevues sont faites par des étudiants en dernière année du baccalauréat en nutrition, dans un bureau possédant une vitre teintée. Derrière se trouvent une nutritionniste professionnelle ainsi que des étudiants de première ou de deuxième année qui devront rédiger des rapports sur le client dans le cadre de leur cours. «Bien sûr, les informations transmises durant la consultation sont confidentielles, puisque les étudiants sont tenus à un comportement éthique; mais si on visite la clinique universitaire et qu'on est mal à l'aise à l'idée de se confier simultanément à plusieurs personnes (même

sans les voir!), ce n'est peut-être pas la clinique idéale pour nous», remarque Amélie Roy.

À la fin de la consultation, si l'étudiant a négligé de prendre un renseignement ou a commis une erreur, la nutritionniste entre dans la salle pour compléter ou corriger l'intervention. Dans l'ensemble, la rencontre dure un peu plus longtemps que dans le privé (un quart d'heure de plus), mais coûte moins cher (55\$ comparativement à 70\$, d'habitude, pour une première consultation).

À part un meilleur tarif, dans bien des cas, les cliniques universitaires garantissent l'obtention de soins de qualité à la fine pointe des connaissances actuelles. «Comme on y enseigne à des futurs professionnels, on met un très grand soin à baser les interventions sur des données probantes», note M<sup>me</sup> Roy. Bref, on ne risque pas de faire affaire avec un professionnel en retard sur les dernières recherches.

Clinique universitaire de nutrition  
de l'Université de Montréal  
www.clinut.umontreal.ca  
514-343-7055

## Les futurs dentistes et orthodontistes

Selon le guide de l'Association des chirurgiens-dentistes du Québec, le prix suggéré d'une couronne en porcelaine et en métal est de 950\$. À la faculté de médecine dentaire de l'Université de Montréal, cette même couronne vous coûtera 385\$. Qui dit mieux?

Les délais sont le principal inconvénient. D'abord, les traitements sont plus longs qu'en bureau privé, parce qu'ils sont donnés par les étudiants, et parce que plusieurs éléments doivent être corrigés par les professeurs, explique le D<sup>r</sup> André Phaneuf, directeur des cliniques d'enseignement dentaire de l'Université de Montréal.

De plus, les rendez-vous se donnent uniquement durant le jour. Chacune des séances dure environ deux heures et demie.

Enfin, il peut s'écouler de sept à 10 mois avant l'obtention du premier rendez-vous. Les deux premières consultations sont uniquement consacrées à la prise de radiographies, à l'examen buccal, au diagnostic et à la mise au point du plan de traitement. Rien ne garantit que vous recevrez effectivement les soins nécessaires.

En effet, environ 10% des dossiers sont refusés, soit parce qu'ils sont trop complexes, soit parce qu'ils ne présentent pas assez d'intérêt pour les fins de l'enseignement clinique.

Certains cas, comme les extractions, les prothèses complètes, les traitements de canal, les couronnes et les ponts fixes, peuvent être pris en charge beaucoup plus rapidement, soit en l'espace d'un mois. Toujours à condition que le patient soit accepté.

«Les coûts sont beaucoup moins élevés qu'en bureau privé, mais il vous faut bien évaluer si un plus grand nombre de visites ne vous coûtera pas plus cher à la longue», remarque le D<sup>r</sup> Phaneuf. Pensez à la gardienne, aux absences du travail, au transport et au stationnement.

Bon à savoir: le gouvernement ne rembourse pas les traitements dispensés dans les cliniques universitaires. Les bénéficiaires de la sécurité du revenu doivent donc payer eux-mêmes le coût de leurs traitements.

### De l'orthodontie

L'Université de Montréal offre également des services d'orthodontie. Pour l'orthodontie majeure, la demande est très forte, signale le D<sup>r</sup> Phaneuf. Les patients sont d'abord convoqués à une clinique de tri. Si leur cas convient aux fins de l'enseignement, il reste encore une étape à franchir, puisque la liste finale des patients est établie par tirage au sort!

Pour l'orthodontie mineure, la Faculté tient trois cliniques de tri par année. Si le patient est accepté, la période d'attente est d'environ un an avant le début des traitements.

Il existe aussi une clinique d'enseignement dentaire à l'Université McGill. Cependant, nulle garantie que les services puissent y être offerts en français. «On fait de notre mieux, mais McGill accueille beaucoup d'étudiants étrangers qui ne parlent pas nécessairement le français», souligne Joanne Chouinard, gestionnaire de la clinique.

Le processus diffère légèrement de celui de l'Université de Montréal. Les nouveaux patients doivent téléphoner pour recevoir des formulaires à retourner par la poste. Il faut compter de deux à quatre mois avant de savoir si on est convié à un rendez-vous d'évaluation. Seule exception: les traitements de canal.

À McGill, on ne traite pas les enfants, sauf pour les soins d'orthodontie mineure. «C'est un très petit programme», signale M<sup>me</sup> Chouinard. Quand on téléphone, on peut obtenir un rendez-vous dans les deux à six mois... ou se faire dire que c'est



plein. Si on est accepté, les traitements commencent dans les deux à six mois.

Enfin, il n'y a pas d'orthodontie majeure à l'Université McGill, puisqu'on y forme uniquement des dentistes généralistes.

Cliniques d'enseignement dentaire  
de l'Université de Montréal  
www.medent.umontreal.ca/index1.html  
514-343-6750

Clinique dentaire d'enseignement  
de premier cycle de l'Université McGill  
francais.mcgill.ca/dentistry/clinic/mccall/  
Dentisterie: 514-934-8042  
Orthodontie mineure: 514-934-8021

### DILBERT



### ÉCRIVEZ-NOUS!

Le cahier *À vos affaires* du dimanche traite de vos préoccupations en matière de consommation, de finances personnelles et de formation. N'hésitez pas à nous faire part de vos suggestions et commentaires.

POUR NOUS JOINDRE

La Presse Affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9  
lpa@lapresseaffaires.com

### SUDOKU

						4		
5				8				
				4				3
8			1	5				
		9	4				1	
		2				6		7
	8	6				7	2	
		4			3	9		
	7			2				

Placez un chiffre de 1 à 9 dans chaque case vide. Chaque ligne, chaque colonne et chaque boîte 3x3 délimitée par un trait plus épais doivent contenir tous les chiffres de 1 à 9. Chaque chiffre apparaît donc une seule fois dans une ligne, dans une colonne et dans une boîte 3x3.

#### Solution du dernier sudoku

1	8	5	7	4	2	9	3	6
7	3	6	9	5	8	1	2	4
2	4	9	6	1	3	7	8	5
3	7	2	4	9	1	5	6	8
4	6	1	8	3	5	2	9	7
9	5	8	2	7	6	3	4	1
6	2	3	1	8	7	4	5	9
8	9	7	5	2	4	6	1	3
5	1	4	3	6	9	8	7	2

Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site [www.les-mordus.com](http://www.les-mordus.com) ou écrivez-nous à [info@les-mordus.com](mailto:info@les-mordus.com)

Niveau de difficulté : TRÈS DIFFICILE

1164

Par Fabien Savary

1163



## Les futurs kinésiolesgues et médecins sportifs

À la clinique de kinésiole (étude de l'activité physique), on reçoit à l'année des clients de tout âge qui veulent faire évaluer leur condition physique ou obtenir des conseils en matière de saines habitudes de vie.

Les clients sont d'abord invités à remplir un questionnaire sur place ou au téléphone. En l'absence de contre-indications, le client est affecté à un étudiant en kinésiole qui lui fera passer une évaluation complète – capacité aérobie, flexibilité, force, endurance – à l'aide d'un équipement de pointe conçu pour les athlètes de haut niveau.

Les stagiaires peuvent ensuite concevoir un programme d'entraînement personnalisé en fonction des forces et des faiblesses du client. L'évaluation, qui dure au moins 75 minutes, coûte 45\$. Même tarif pour le programme d'entraînement, remis en main propre avec les explications nécessaires.

Dans les mêmes locaux, on trouve aussi la Clinique de médecine du sport du CHUM et de l'Université de Montréal. Les sportifs, même ceux du dimanche, peuvent y consulter médecins généralistes ou spécia-

listes de même que des physiothérapeutes, incluant des étudiants effectuant leur résidence.

Les tarifs? « On se compare aux bonnes cliniques de Montréal », estime le D<sup>r</sup> Pierre Beauchamp, directeur des services administratifs du département de kinésiole. « Notre atout, c'est l'expertise. Rien qu'en physiothérapie, nous effectuons environ 7500 traitements par année. »

**Clinique de kinésiole de l'Université de Montréal**  
[www.kinesio.umontreal.ca/accueil\\_clinique.htm](http://www.kinesio.umontreal.ca/accueil_clinique.htm)  
 514-343-6256

**Clinique de médecine du sport du CHUM et de l'Université de Montréal**  
[www.kinesio.umontreal.ca/Clinique/medecine\\_sport.htm](http://www.kinesio.umontreal.ca/Clinique/medecine_sport.htm)  
 514-343-6256



## Les futurs avocats

McGill offre un service d'information juridique gratuit et bilingue. Des étudiants en droit répondent à vos questions d'ordre juridique au téléphone ou en personne, du lundi au vendredi, de 9h à 17h. Ils organisent également des séances d'information publiques.

À l'UQAM, les appels à la Clinique juridique sont d'abord filtrés afin de ne garder que les cas jugés pertinents par les administrateurs. Si le vôtre est retenu, un étudiant vous convoquera à une rencontre.

Compte tenu des restrictions posées par le Barreau du Québec, les étudiants en droit peuvent unique-

ment expliquer les options juridiques prévues par la loi dans diverses situations. Il leur est interdit de conseiller laquelle de ces options choisir.

**Clinique d'information juridique de McGill**  
[mlic.mcgill.ca/](http://mlic.mcgill.ca/)  
 514-398-6792

**Clinique juridique de l'UQAM**  
[www.cliniquejuridique.uqam.ca/indexw.htm](http://www.cliniquejuridique.uqam.ca/indexw.htm)  
 514-987-6760



## Les futurs optométristes

On n'économise pas vraiment en allant passer un examen oculo-visuel à la Clinique de la vision de l'Université de Montréal. Et il faut y mettre le temps: comptez rester une heure et demie dans la chaise plutôt qu'une demi-heure en cabinet privé. Pourtant, on se bouscule au portillon. Venir sans rendez-vous? N'y pensez même pas!

« L'atout, pour notre clientèle, est d'être assuré d'avoir l'examen le plus complet qui soit », estime le D<sup>r</sup> André Lachance, chef des services cliniques à l'École d'optométrie. « Chaque patient passe une batterie de tests. Absolument rien n'est laissé au hasard. »

Autre avantage: la clientèle a accès à des cliniques spécialisées qu'on ne retrouve pas nécessairement dans le privé. Beaucoup de patients y sont envoyés, par exemple, en cas de basse vision ou pour la prescription de lentilles cornéennes à la suite d'un

kératome ou d'une greffe de la cornée. En pédo-optométrie, les bambins peuvent être examinés dès l'âge de 3 à 6 mois.

L'École d'optométrie ne cherchant pas à dégager des profits, on peut réaliser une certaine économie à l'achat de montures ou de lentilles. Sous toute réserve, le D<sup>r</sup> Lachance estime ce rabais de l'ordre de 10 à 20% par rapport à la pratique privée. Les ordonnances de l'extérieur sont acceptées.

**Clinique universitaire de la vision de l'Université de Montréal**  
[www.opto.umontreal.ca/clinique\\_univer\\_vision/index.html](http://www.opto.umontreal.ca/clinique_univer_vision/index.html)  
 514-343-6082

## DES CLINIQUES SAISONNIÈRES

### FIN MARS: CLINIQUES D'IMPÔTS

**Clinique d'impôts de HEC Montréal**  
[www.srahec.qc.ca/activites/economiques/](http://www.srahec.qc.ca/activites/economiques/)  
 514-340-6227

**Clinique d'impôts de l'ESG-UQAM**  
[www.dsc.esg.uqam.ca](http://www.dsc.esg.uqam.ca) (section « Nouvelles »)  
 514-987-4226

### EN ÉTÉ: SERVICE D'INFORMATION SUR LA NATURE EN MILIEU URBAIN

Des fourmis dans votre cuisine? Un arbre à l'agonie dans votre cour? De mai à septembre, des étudiants du campus Macdonald de l'Université McGill offrent des conseils gratuits au téléphone pour aider les citoyens à mieux vivre avec la nature qui les entoure. Ils peuvent également fournir des trucs concernant le compostage, le recyclage et les techniques éco-énergétiques.

**Service d'information sur la nature en milieu urbain de McGill**  
[unis.mcgill.ca/en/index.html](http://unis.mcgill.ca/en/index.html)  
 514-398-7882

## À VOS AFFAIRES CONSOMMATION

## CONSO

DE LA SUITE  
DANS LES IDÉESCAROLINE RODGERS  
COLLABORATION SPÉCIALE

## QUE FAIRE EN CAS DE DÉLIT DE FUITE?

Si vous êtes victime d'un accident de la route et que l'autre conducteur prend la fuite, la SAAQ peut vous indemniser à certaines conditions. L'accident doit avoir eu lieu au Québec et votre police d'assurance ne doit pas couvrir les délits de fuite.

Il est très important de signaler l'accident à la police dans les 48 heures, de présenter votre demande d'indemnité dans les 60 jours, et de n'effectuer aucune réparation au véhicule avant que la société n'ait évalué les dommages.

De plus, aucune indemnité ne vous sera versée si vous êtes déjà assuré pour les dommages matériels subis, ou si vous n'aviez pas de police d'assurance de responsabilité civile couvrant les dommages matériels causés à autrui.

La SAAQ peut vous verser jusqu'à 10 000\$ pour les dommages matériels, comme dans le cas d'une assurance privée, une franchise sera déduite de l'indemnité. Cette franchise sera de 500\$ si le véhicule vaut moins de 5000\$, et de 10% de sa valeur si elle dépasse 5010\$.

## LA CAUSE DE LA SEMAINE



## Une mystérieuse petite auto verte

Un couple a dû poursuivre la Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ) pour obtenir compensation à la suite d'un accident de la route. Alors que la dame était au volant de leur camionnette sur un chemin de campagne, elle a vu venir une petite voiture verte. Cette dernière empiétant dangereusement sur sa voie, la conductrice a donné un coup de volant pour éviter la collision.

La camionnette a quitté la route et s'est renversée. L'autre conducteur est venu demander aux passagers s'ils étaient blessés. À peine avaient-ils eu le temps de dire non qu'un troisième véhicule s'est arrêté. Le conducteur de l'auto verte a alors pris la poudre d'escampette sans laisser de traces.

Après avoir appelé le 911 sans obtenir d'aide, le couple malchanceux a fait remorquer la camionnette chez un revendeur. L'assureur du couple ne l'a pas dédommagé, car son contrat ne couvrait que les dommages à autrui. Plusieurs mois ont passé, et le couple a vendu sa camionnette 1000\$. Il a ensuite appris qu'il pourrait être dédommagé par la SAAQ.

Selon le représentant de la SAAQ présent au tribunal, la société n'était pas tenue de dédommager les victimes, car elles n'avaient jamais mentionné la présence du véhicule vert à la police lors de leur déposition. Or, dans les cas où les victimes d'un accident ne peuvent pas identifier l'autre conducteur, ils ont 60 jours pour aviser la SAAQ. La SAAQ prétendait que le mauvais coup de volant de la dame avait causé l'accident, et qu'elle ne détenait qu'un permis d'apprentie conductrice.

Le juge a plutôt cru à la version du délit de fuite présentée par les demandeurs. Selon lui, les témoignages du couple étaient difficiles à comprendre car ils parlaient très vite. Il était plausible que la policière qui avait recueilli leurs propos n'ait pas bien compris ce qu'ils disaient et ait omis de mentionner la voiture verte dans son rapport.

La SAAQ a donc dû payer la somme de 7000\$ aux malheureux automobilistes.

## ACHETER MIEUX

Un petit don  
en bavardant au téléphoneCAROLINE RODGERS  
COLLABORATION SPÉCIALE

La compétition est féroce entre les entreprises de services téléphoniques. C'est une bonne chose, car le consommateur qui magasine peut trouver de meilleurs prix pour ses forfaits d'internet ou sa connexion internet.

Mais les nouvelles firmes proposant des aubaines sont nombreuses. Il n'est pas facile de s'y retrouver. Charitel, une entreprise québécoise fondée il y a six ans, se distingue par l'originalité de son

offre: elle propose à ses clients de faire des dons à l'organisme de bienfaisance de leur choix par le truchement de leur facture de télécommunications. Choisissez une cause parmi les 250 appuyées par l'entreprise, et elle lui remettra de 1% à 5% de ses revenus. Le montant donné sera indiqué sur votre facture mensuelle.

Parmi les organisations partenaires de l'entreprise, on retrouve, entre autres, la Fondation québécoise du cancer, la Fondation de l'Hôpital de Montréal pour enfants, et la Fonda-

tion de l'hôpital Sainte-Justine. Les dons remis à cette institution aident à financer l'achat d'un appareil à ultrasons d'une valeur de 250 000\$ permettant de traiter des jeunes atteints de tumeurs cérébrales.

Charitel offre des services interurbains, des lignes téléphoniques résidentielles, des cartes d'appel, des numéros sans frais 1-800 et l'internet. Selon Pierre-Paul McSween, son fondateur, ses tarifs permettent d'économiser de 25% à 50% par rapport à ceux de ses concurrents.

## LE PRODUIT EN QUESTION

## Quand on en a assez de sa tondeuse

FRANÇOIS PERREAULT  
COLLABORATION SPÉCIALE

Après un été marqué par de nombreuses et longues tontes de gazon, certains propriétaires souhaiteraient remplacer leur pelouse par quelque chose qui nécessiterait moins d'entretien. Les solutions miracles n'existent cependant pas.

«D'un point de vue pécuniaire, ou pour ce qui est de la fréquence de l'entretien, la pelouse demeure le choix le plus avantageux, explique Marie-Andrée Locas, vice-présidente de Pépinière Locas, de Laval. Par exemple, on peut préférer étendre du thym, mais celui-ci produit des fleurs qu'il faut entretenir, et il n'empêche pas la formation de mauvaises herbes.»

Au sujet de ces mauvaises herbes,

la spécialiste signale que les propriétaires en sont souvent les premiers responsables. «Plusieurs arrosent leur terrain trop fréquemment. Conséquence, le dessus du sol reste humide, et les racines n'ont pas à creuser pour boire. Elles vont donc s'étendre à l'horizontale, et la mauvaise herbe aura donc toute la place en dessous pour faire son nid.»

Cela dit, certaines options à la pelouse sont intéressantes. Ainsi, le trèfle blanc offre l'avantage d'éloigner les vers blancs, car ces derniers le détestent – au fait, on détecte ces indésirables quand des plaques jaunâtres apparaissent sur le terrain. Contrairement à une croyance populaire, ces taches ne proviennent pas de l'urine animale. Si l'on prend les brindilles jaunies, qu'on tire dessus et qu'elles s'arrachent sans résistance,

c'est probablement parce que les vers ont mangé les racines, laissant ainsi l'herbe sans ancrage au sol.

Pour survivre, le trèfle blanc doit toutefois être accompagné de pelouse. Seul, il vit difficilement plus de trois ans, estime Marie-Andrée Locas. Cette cohabitation n'est toutefois pas aléatoire, car le trèfle ne doit pas occuper trop de place. «Dans les sacs de semence combinant des graminées et du trèfle, ce dernier ne représente habituellement que 4% ou 5% du contenu.»

Le principal désavantage du trèfle blanc est qu'il produit des fleurs qui attirent les abeilles. Pour cela, les jeunes familles hésitent à en mettre sur leur terrain ou dans leur cour, craignant la présence des abeilles à proximité de leurs enfants.

Autre possibilité: les semences à pousser lente, comme celles utilisées par plusieurs terrains de golf. Elles nécessitent moins de soins, comme l'indique Marie-Andrée Locas. «Alors que la pelouse conventionnelle requiert au moins quatre épandages d'engrais par année, celle-ci a besoin d'un épandage au printemps et un autre au milieu de l'été. Quant à la tonte, on peut laisser passer sans problème trois ou quatre semaines.»

L'inconvénient de ce type de produit est que sa couleur est généralement moins riche que celle de la pelouse conventionnelle. «Elle contient moins de graminées Kentucky Blue Grass, signale Marie-Andrée Locas. Par conséquent, elle n'est pas aussi bleutée que l'herbe qu'on connaît.»

**Vous avez des questions sur un produit ou un service? Écrivez-nous. Nous trouverons un expert pour y répondre:**

**À VOS AFFAIRES**

La Presse / Rédaction  
7, rue Saint-Jacques  
Montréal, Québec, H2Y 1K9

Notre courriel:  
avosaffaires@lapresseaffaires.com



## EN VRAC

FRANÇOIS PERREAULT, COLLABORATION SPÉCIALE

## 1 UNE VOITURE À L'AIR ARROGANT?

D'après l'universitaire viennois Karl Grammer, le tiers des consommateurs peuvent attribuer à 90% des devant de voitures des qualificatifs habituellement associés aux visages humains en raison de la forme de leurs composantes. Ainsi, un pare-brise large et des phares ronds leur donnent un air accueillant. Toutefois, les modèles les plus appréciés sont perçus comme matures, dominants, masculins et arrogants.

Hummer  
H3T2 BIG BROTHER  
EN LIGNE?

Selon un sondage de *Consumer Reports*, 82% des consommateurs craignent de voir leur numéro de carte de crédit volé en ligne. Cela n'empêche pas 68% des gens de révéler des informations personnelles pour accéder à un site. De plus, 72% s'inquiètent que leur navigation sur l'internet soit suivie par les entreprises, et 53% n'aiment pas que leur comportement virtuel serve à l'envoi de publicités ciblées.

## 3 PLEINS DE BONNES INTENTIONS, MAIS...

Une enquête de Kelly Blue Book montre que 61% des acheteurs de nouveaux véhicules jugent important de se procurer une automobile bonne pour l'environnement. Toutefois, seulement 58% seraient prêts à le faire et 57% disent avoir modifié leurs habitudes de conduite pour consommer moins d'essence.

Toyota  
Prius

À VOS AFFAIRES CONSOMMATION

# Escargots d'aéroport



**MARC TISON**  
**L'AFFAIRE EST DANS LE SAC**

**L**es rampants. C'est le surnom que les premiers aviateurs, par dérision, ont donné au personnel au sol. Rien ne s'applique mieux aux voyageurs modernes qui se traînent, pénible paradoxe, dans d'immenses aéroports.

Quand il a appris l'existence du concours de design Prix Mobilité Palm enRoute, sur le thème du voyage et du mouvement, le designer industriel Jean-François Jacques, de la firme Météore Design, a compris qu'il devait pousser son idée de scooter intérieur.

En un mois, avec son collègue designer Nicolas Bernal, il a conçu un petit véhicule aéroportuaire, mû par un moteur électrique de 250 W. Bien lui en prit: le projet a gagné le premier prix du concours, décerné le 8 octobre dernier.

Avec cette « métaphore du tapis roulant », selon le mot du designer, le voyageur-conducteur se tient debout sur une plateforme moulée en aluminium, qui semble flotter au ras du sol. « Il faut à peine soulever le pied pour y monter. Et si un obstacle se présente, on peut en descendre tout aussi facilement », dit-il.

Montée sur de petites roulettes, la plateforme est remorquée par un tracteur à deux roues motrices. Son capot en plastique ABS s'élève et se déploie en un fin guidon. À l'endos de ce carénage, un crochet reçoit le sac du voyageur. Ce dernier dirige le véhicule en faisant pivoter la partie motrice autour de l'articulation qui la relie à la plateforme.

La vitesse, contrôlée par la rotation de la poignée de droite, serait limitée à 10 km/h. Le freinage serait assuré par une pédale à l'arrière de la plateforme, qui s'abaîserait et frotterait contre le sol.

Jean-François Jacques s'est également attaqué à un autre problème des voyageurs: le transport des vélos. Les sacs pour vélo actuels sont soit souples et légers, mais fragiles aux points de friction, soit rigides, mais lourds et encombrants.

Avec le designer et ancien coureur cycliste Alexandre Lavallée, M. Jacques a créé pour la compagnie québécoise Nomad un sac à la fois rigide et souple. Sa coque en plastique thermoformé, munie de roulettes, comporte des points de fixation pour retenir le cadre du vélo. Les parois latérales, qui peuvent porter chacune un train

de roues, se déploient au sol en deux pans. Les moyeux des roues, qui finissent par percer les sacs en tissu, sont protégés et maintenus aux parois par des disques en plastique. Un bouclier frontal, en plastique recouvert de tissu, s'articule sur la coque. La poignée de traction y est fixée. Pour protéger les parties fragiles du vélo, les parois latérales du sac Nomad sont parcourues d'un réseau de boudins, gonflés à l'aide d'une petite pompe incluse avec le sac.

Le voyageur bénéficie ainsi d'une appréciable perte de poids. « On respecte les nouvelles normes des transporteurs aériens », fait valoir Jean-François Jacques. Elles fixent à 23 kg le poids maximum d'un bagage. Alors que les sacs rigides concurrents font déjà grimper la balance à près de 15 kg – à vide! –, le sac Nomad ne fait que 9 kg.

Une fois les boudins dégonflés, le sac se replie sur lui-même; le bouclier frontal se rabat pour servir de couvercle à la coque.

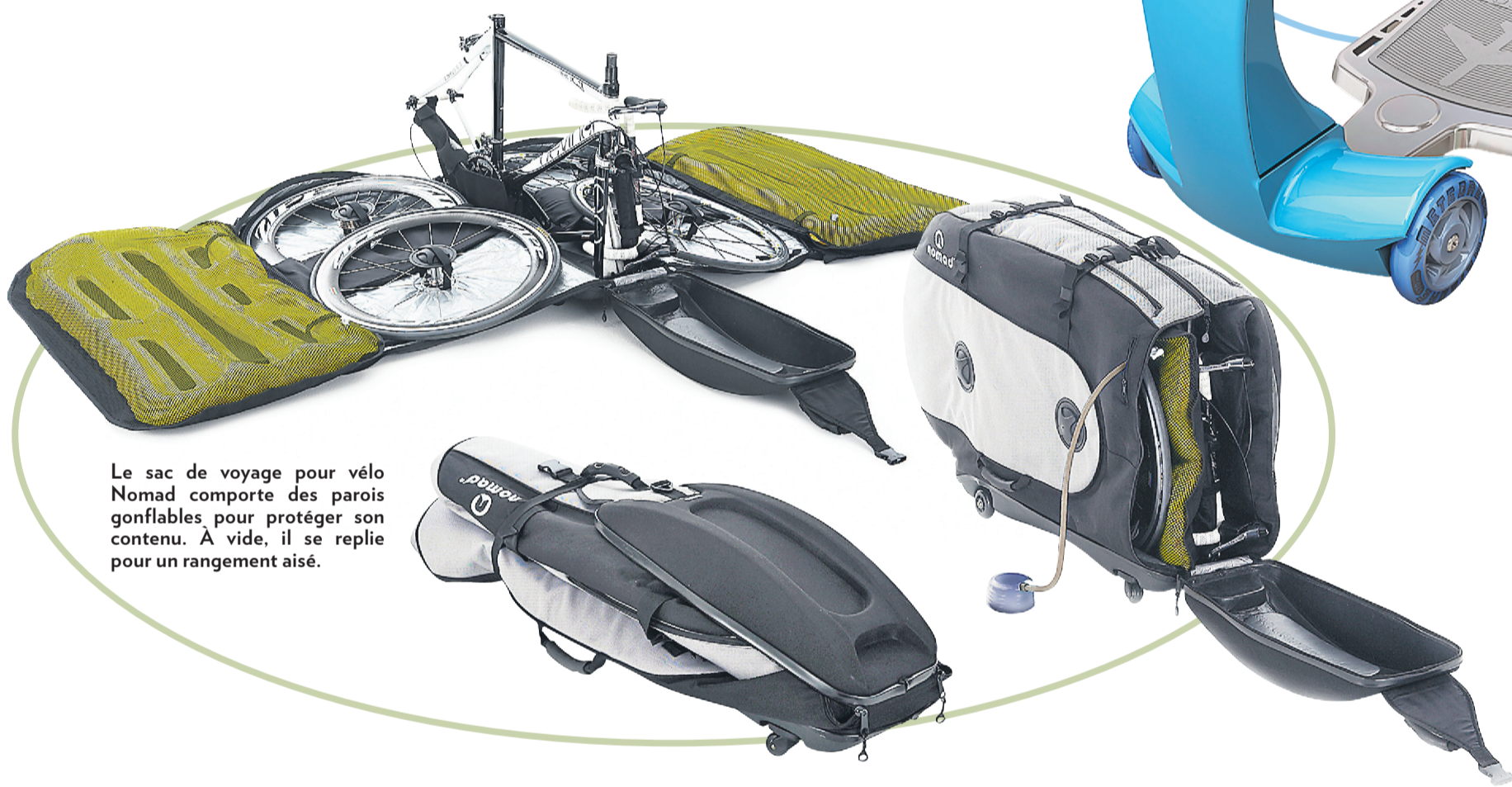
Alexandre Lavallée, maintenant chef de produit pour Nomad, s'est attelé à la difficile tâche de dénicher un fabricant en Chine.

Les fabricants de sacs, explique-t-il, « n'ont pas l'expertise dans la combinaison coque rigide-tissu » et il fallait encore y ajouter les éléments gonflables. Il a trouvé la perle rare, mais « il a fallu beaucoup discuter ».

Distribué par Cycles Lambert et protégé par des brevets internationaux, le sac Nomad sera disponible au printemps prochain.



Concept gagnant du concours de design Prix Mobilité Palm enRoute, le scooter électrique On-Track permettrait aux voyageurs de parcourir les interminables corridors des aéroports modernes.



Le sac de voyage pour vélo Nomad comporte des parois gonflables pour protéger son contenu. À vide, il se replie pour un rangement aisé.



**STÉPHANIE GRAMMOND**  
**LES BONS COMPTES FONT LES BONS AMIS**

# Les milles n'ont pas tous la même longueur

**D**ans les programmes de fidélisation des transporteurs aériens, les milles de récompense ne mesurent pas tous la même longueur.

Pour certaines liaisons, des passagers accumulent plus de points que d'autres. Et pour certains trajets, des transporteurs prélèvent des frais plus élevés que d'autres. De quoi égarer les voyageurs qui veulent comparer tous ces programmes de récompenses, afin d'en tirer le meilleur parti.

Voici un cas concret. Michel Harpin et sa conjointe ne comprennent pas pourquoi ils n'ont pas reçu le même nombre de Miles pour leur voyage en Asie en décembre dernier.

Ils ont choisi de voyager avec Japan Airlines (JAL), après s'être assurés que ce transporteur leur permettrait d'accumuler des milles Flying Blue, le programme d'Air France.

M. Harpin pensait obtenir environ 28 000 Miles. Mais il n'en a obtenu que 13 000. Et sa conjointe, qui était assise à côté de lui, a reçu à peine 6000 Miles. « On a fait le même voyage, sur les mêmes vols, avec des sièges côte à côte. On devrait avoir le même nombre de points! » soutient M. Harpin.

Dès février, il a réclamé les points manquants à Flying Blue. En mars, on lui demande d'achever les copies du billet d'avion et les cartes d'accès à bord. Il a envoyé les documents. Mais rien n'a bougé.

En mai, il a téléphoné à Flying Blue. On lui a répondu alors que JAL ne faisait plus partie du programme de fidélisation depuis janvier 2008. M. Harpin a rétorqué qu'il avait voyagé avant cette date. Mais peine perdue. On lui a expliqué qu'il n'avait pas droit à des récompenses parce qu'il a voyagé en classe économique.

« Nous avons toujours voyagé en tarif économique avec Air France et KLM et nous avons toujours reçu nos Miles Flying Blue », s'étonne M. Harpin.

En fait, il y a eu méprise. Premièrement, JAL est toujours un partenaire aérien de Flying Blue. C'est Japan Asia Airways qui ne l'est plus depuis peu, d'où la confusion.

Deuxièmement, un voyage en classe économique sur JAL permet bel et bien de gagner des Miles représentant 70 % ou 100 % de la distance parcourue, selon le tarif acquitté.

Si le couple avait payé le plein tarif économique, il aurait accumulé 18 335 Miles par personne, et non 28 000 Miles, a assuré Flying Blue à *La Presse Affaires*. Mais dans le cas du couple, le tarif acquitté donnait droit à 70 % de la distance parcourue, soit 12 835 Miles.

Ainsi, il y a eu une légère erreur... mais en faveur du couple, considère Flying Blue dont les registres démontrent que la conjointe de M. Harpin a finalement reçu le même nombre de Miles.

Enfin! la question est éclaircie. Mais voici un autre exemple de la complexité des programmes de fidélisation des voyageurs.

Il y a deux semaines, un Montréalais réserve un billet d'avion pour Milan. Avant de boucler, il compare Flying Blue et Aeroplan, le programme d'Air Canada. Dans les deux cas, le trajet nécessite 50 000 points.

Avec Flying Blue, il vole avec KLM et transite par Paris. En plus des 50 000 Miles, il doit verser 614\$ en frais supplémentaires. Avec Aeroplan, il vole avec Lufthansa et passe par Frankfurt. Et les frais additionnels qu'il doit

payer de sa poche ne s'élèvent qu'à 122\$.

C'est presque 500\$ de moins. Comment expliquer un tel écart? Tout dépend des taxes d'aéroport et de sécurité, des frais de carburant et des autres surcharges imposés par chaque transporteur, et qui ne sont jamais couverts par les points.

Mais un écart aussi prononcé est surprenant. Selon un test mené par Flying Blue, les frais s'élèvent à seulement 116\$ pour un billet comparable, soit un vol Montréal-Milan via Amsterdam par KLM en novembre prochain.

**Vous êtes tombé dans un piège? Vous souhaitez dénoncer des pratiques commerciales douteuses? Faites-nous part de vos problèmes de consommation. Écrivez-nous en fournissant vos coordonnées.**

**Notre adresse:**  
**À VOS AFFAIRES**  
La Presse / Rédaction  
7, rue Saint-Jacques  
Montréal, Québec, H2Y 1K9

Notre courriel:  
[avosaffaires@lapresseaffaires.com](mailto:avosaffaires@lapresseaffaires.com)

a/s Stéphanie Grammond  
Journaliste  
La Presse Affaires  
514 285-7070

**LA SITUATION**  
Un voyage en Asie en décembre 2007.

**LE HIC**  
Flying Blue, le programme de fidélisation d'Air France, n'a pas accordé autant de Miles que prévu aux voyageurs.

« On a fait le même voyage, sur les mêmes vols, avec des sièges côte à côte. On devrait avoir le même nombre de points! » – Michel Harpin

**AU BOUT DU COMPTE**  
Il y a eu confusion: en fin de compte, le couple a reçu les Miles auxquels il avait droit, assure Flying Blue.

À VOS AFFAIRES

SOUS LA LOUPE

# Une retraite sans risque?

MARC TISON

Prudence est mère de sûreté, se dit Catherine. Surtout en ces temps troublés. Elle vise la sécurité et ne veut pas courir de risques, inutiles ou non. Âgée de 59 ans, elle aimerait prendre sa retraite quelque part entre 60 et 65 ans. « Mais si je ne suis pas obligée de me rendre à 65 ans, j'aimerais ça », précise-t-elle. Ce souhait est toutefois freiné par une préoccupation: « Est-ce que je vais avoir assez d'argent? Si je vis jusqu'à 90 ou 95 ans, il ne faut pas que je manque de fonds. »

La décision est d'autant plus difficile à prendre que notre correspondante travaille depuis 25 ans pour un excellent employeur, qui lui offre la brochette complète des avantages sociaux: six semaines de vacances, deux semaines de congés de maladie, assurances vie, invalidité et voyage...

Elle bénéficie également d'un régime de retraite. Elle estime qu'à 60 ans, elle toucherait une rente de 550\$ par mois; elle recevrait 900\$ si elle retardait sa retraite à 65 ans.

Catherine a réussi à accumuler 168 500\$ dans un REER, « investis dans des obligations du Québec et dans des dépôts à terme, donc de façon très sécuritaire », précise-t-elle.

Tous ses droits de cotisation au REER étant utilisés, elle a amassé également 62 000\$ en épargne non enregistrée, investie tout aussi prudemment, et un fonds de réserve de 5000\$.

Catherine est veuve. « Il n'y a pas de deuxième revenu », dit-elle. Elle touche néanmoins une rente de conjoint survivant de la RRQ, d'environ 650\$ par mois.

Elle possède enfin une propriété dont elle estime la valeur à 200 000\$. « Les réparations sont mon plus gros problème, confie-t-elle. Je me demande si je dois la vendre ou la garder et la réparer. » Salle de bains à refaire, terrassement, drain à installer... Elle croit que les travaux s'élèveraient à environ 40 000\$.

Mais elle aime son quartier. « C'est un secteur tranquille, c'est effrayant », écrit-elle dans un curieux paradoxe.

Elle aimerait continuer à faire un voyage par année puis, parvenue à la retraite, passer peut-être un mois ou deux dans le Sud chaque hiver. « C'est pourquoi

il ne faut pas que je cesse de travailler trop vite ni que je manque de sous pour faire tout ça. »

## Analyse de risque

Avec l'aide d'Éric Boileau, planificateur en placements et retraite chez RBC Gestion Patrimoine, Catherine a évalué son coût de vie actuel à 30 000\$; elle espère maintenir ce train de vie à la retraite.

Pour les besoins d'une projection de revenus de retraite, le conseiller a posé l'hypothèse, prudente mais courante, d'un taux d'inflation de 3% par année.

Plus surprenant, Catherine a insisté pour que dans cette projection, le rendement moyen de ses placements soit fixé à 3%. Les deux taux étant équivalents, ses épargnes ne gagneront pas de pouvoir d'achat avec le temps.

« Le plan est extrêmement conservateur, convient Éric Boileau, mais madame est conservatrice et se sent bien là-dedans. Avec ce qui se passe présentement sur les marchés, les gens conservateurs le deviennent plus encore. »

Mais en limitant tout risque dans ses placements, Catherine fait face à l'autre danger qu'elle souhaitait précisément éviter: le risque de manquer de fonds. Si elle prend sa retraite à 60 ans dans ces conditions, elle aura épuisé ses économies en 2016. Elle devra vivre ensuite avec les seules rentes versées par la caisse de retraite de son employeur et par les deux ordres de gouvernement, soit un revenu après impôt d'environ 20 000\$ par année.

« Je ne suis pas arrivé à obtenir 30 000\$ de revenus nets », commente Éric Boileau. Si on ne modifie pas les autres paramètres, il n'y a qu'une solution: réduire le train de vie et la durée de la retraite.

Si Catherine reporte son départ à la retraite à 65 ans, les rentes versées par son employeur et la RRQ seraient bonifiées par ces cinq années de contributions supplémentaires. De la même façon, son portefeuille REER aurait grimpé à 225 000\$. Dans l'intervalle, ses économies hors REER auraient crû elles aussi. Cependant, Catherine et Éric Boileau ont convenu qu'il serait préférable qu'elle conserve sa propriété et utilise ses fonds non enregistrés pour payer les rénovations.

« Dans la vente d'une propriété,

il n'y a pas seulement le côté transactionnel, fait valoir notre planificateur. Il y a aussi le côté émotionnel – les souvenirs, les rêves, etc. Catherine n'est pas sûre à 100% d'être prête à vendre sa maison, qui lui apporte beaucoup de confort et qui est située dans un quartier où elle se sent en sécurité et où elle connaît les gens. »

Malgré cette ponction de 40 000\$, l'épargne hors REER de Catherine atteindraient tout de même 30 800\$ au moment de sa retraite, en 2014.

Reporter la retraite ne suffit pas. Il faut également gagner du terrain du côté des dépenses de retraite. Les projections de notre planificateur montrent qu'en limitant son train de vie à 28 500\$, Catherine épuiserait ses épargnes à l'âge de 85 ans.

Autre hypothèse: Catherine pourrait également vendre sa propriété au moment de partir à la retraite. Elle vaudrait alors 225 000\$. Avec ce capital, elle pourrait maintenir un coût de vie de 35 000\$ par année. En contrepartie, un loyer de 750\$ par mois ajouterait 9000\$ à ses dépenses annuelles.

Catherine a vérifié dans son quartier les prix d'un appartement de deux chambres à coucher avec garage. Elle ne s'en tirerait pas à moins de 250 000\$, soit davantage que ce qu'elle pense tirer de la vente de sa maison.

En somme, il est préférable qu'elle conserve sa maison et qu'elle continue à travailler jusqu'à 65 ans. Ce n'est d'ailleurs pas un pis-aller. « Elle a un excellent emploi, et elle n'est pas fatiguée de travailler », commente Éric Boileau.

« Ce plan ne lui demande aucune stratégie supplémentaire pour arriver à ce budget de 28 500\$, observe le planificateur. Ses rénovations sont faites et elle conserve sa maison, où elle a beaucoup de souvenirs. »

Ses calculs ne tiennent pas compte de la valeur de sa propriété, qui constituera une réserve supplémentaire durant la retraite.

Catherine pourra ainsi réduire les risques à leur minimum. Éric Boileau préconise toutefois une toute dernière précaution: « Il sera important de faire un suivi pour voir si l'hypothèse d'une inflation de 3% est réaliste ou non. »

Car on ne peut pas tout garantir...

## LA SITUATION

*Catherine, parvenue à 59 ans, aimerait bien prendre sa retraite avant 65 ans. Elle veut maintenir un train de vie de 30 000\$ par année, tout en limitant les risques – risques de pertes boursières, de manque de fonds...*

« **Quand puis-je prendre ma retraite en vivant confortablement?** » – Catherine

## LES CHIFFRES

Catherine, 59 ans

Revenus: **52 000\$**

Rente de conjoint survivant: **7800\$ par année**

Rente de retraite complémentaire estimée à 65 ans: **10 800\$**

## Actifs:

Maison, estimée à **200 000\$**, libre d'hypothèque

Épargne REER: **168 500\$**

Épargne non enregistrée: **67 000\$**

Aucune dette

## LA RECOMMANDATION

En limitant les risques, on limite aussi les rendements. Pour faire durer ses épargnes jusqu'à 85 ans, Catherine devra prendre sa retraite à 65 ans et réduire ses dépenses à 28 500\$.

**« Je lui recommande aussi de profiter du nouveau compte CELI, dès janvier 2009, et d'optimiser sa cotisation au REER. »**

– Éric Boileau



ÉRIC BOILEAU

PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE

Planificateur en placements et retraite, RBC Gestion Patrimoine

**Écrivez-nous!** Vous aimeriez qu'un planificateur financier examine votre situation? Investissement, immobilier, retraite, héritage, impôt, crédit, budget... Quelle que soit la nature de vos questions, écrivez-nous! Les dossiers retenus seront analysés par un spécialiste, dans le cadre de la chronique « Sous la loupe ».

Voici notre adresse: À vos affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9 ou notre courriel: avosaffaires@lapresseaffaires.com

# Tête-à-queue dans les hypothèques à taux variables

Malgré la récente baisse de 50 points des taux d'intérêt, les taux variables ont grimpé de presque 200 points en quelques semaines



STÉPHANIE GRAMMOND

## LES DESSOUS DE VOS SOUS

Rappé par les effets de la crise du crédit, le marché des hypothèques à taux variable a fait un tête-à-queue.

Il y a deux semaines encore, les propriétaires pouvaient obtenir une hypothèque à taux variable, avec un taux 1% en dessous du taux préférentiel des banques. En quelques jours, le marché a viré du tout au tout. Désormais,

les banques exigent un taux supérieur à leur taux préférentiel, ce qui est tout à fait hors du commun.

« Aujourd'hui, c'est +0,25%, +0,5% ou +1% », constate Lorraine Trudeau, directrice du centre de prêts pour le courtier hypothécaire Multi-Prêts. En plus de 20 ans de carrière, elle ne se souvient pas avoir déjà vu des taux variables au-dessus du taux préférentiel.

Le taux préférentiel, présentement à 4,25%, est le taux que les banques accordent à leurs meilleurs clients. Les paiements d'intérêt sur les hypothèques à taux variables ainsi que sur les marges de crédit, fluctuent en fonction de ce taux.

Les changements récents impliquent que tous ceux qui veulent signer une nouvelle hypothèque à taux variable devront verser jusqu'à 5,25% d'intérêt.

Par contre, les modifications n'affectent pas ceux qui ont déjà une hypothèque à taux variable. Ils continueront de payer un taux inférieur au taux préférentiel, aussi bas que 3,25%, jusqu'à l'échéance de leur contrat. Les chances! Trop chanceux aux yeux de certains prêteurs...

### Les banques déficitaires

Ces derniers jours, des institutions financières auraient incité leurs clients à abandonner leur taux variable.

« Nous avons appris que

plusieurs banques tentent de convaincre des propriétaires qui ont une hypothèque à taux variable de fixer leur taux d'intérêt », écrit sur son site web Don Bayer, président du courtier hypothécaire ontarien Mortgage Monster.

C'est que les prêteurs hypothécaires perdent carrément de l'argent avec les taux variables.

D'ailleurs, c'est une des raisons pour lesquelles les banques n'ont pas toutes suivi la baisse de taux de 50 points centésimaux décr-

**Pour ceux qui magasinent présentement une hypothèque, les taux variables sont soudainement devenus beaucoup moins attrayants. Au mieux, le client obtiendra le taux privilégié, soit 4,25%. Au pire, il devra payer 5,25%.**

tée par la Banque du Canada, il y a deux semaines.

Sur le coup, les banques ont refilé seulement la moitié de cette baisse aux consommateurs, en abaissant leur taux préférentiel de 4,75% à 4,5%. Dans les jours suivants, la plupart se sont ajustés et ont réduit leur taux à 4,25%. Mais pas toutes: la Banque TD et la Banque CIBC sont encore à 4,35%.

« Il est très rare que les institutions financières n'aient pas toutes le même taux privilégié »,

note M<sup>me</sup> Trudeau. Un autre signe du dérèglement du marché du crédit.

La crise du crédit a fait grimper le coût du capital pour les banques à environ 4,25%. « Notre coût de financement est très près du taux préférentiel », explique Marc-André Chouinard, chef de produit solutions hypothécaires à la Banque Nationale. Et à cela, les banques doivent ajouter leurs autres coûts d'exploitation.

C'est pour cette raison que la Banque Nationale a suivi le reste de l'industrie, et a relevé son taux variable 1% au-dessus du taux préférentiel, la semaine dernière. « On espère que ce soit une situation temporaire. Mais tout dépend des conditions du marché », dit M. Chouinard.

### Que faire?

Comment les consommateurs doivent-ils réagir? « Si j'avais une hypothèque avec un taux en dessous du taux préférentiel,

je la garderais. C'est très avantageux », affirme sans hésitation M<sup>me</sup> Trudeau. Mais avec les taux variables, la question est toujours la même: Êtes-vous capables de vivre avec une hausse potentielle des taux?

Par contre, pour ceux qui magasinent présentement une hypothèque, les taux variables sont soudainement devenus beaucoup moins attrayants. Au mieux, le client obtiendra le taux privilégié, soit 4,25%. Au pire, il devra payer 5,25%.

Rare exception dans le marché: Desjardins offrait toujours la semaine dernière, une hypothèque à taux variable à 1% en dessous du taux préférentiel. « Mais il est probable qu'on s'ajuste au marché d'ici quelques jours », admettait la porte-parole Nathalie Genest. À suivre...

Mais sauf exception, les taux fixes deviennent une option plus avantageuse. En négociant serré, on peut obtenir une hypothèque à taux fixe à 4,39% pour un terme d'un an, et à 5,39% pour cinq ans.

« Moi j'irais vers du court terme, vers une hypothèque d'un an à taux fixe », dit M<sup>me</sup> Trudeau. C'est le taux le plus bas (1% de moins que le taux fixe pour cinq ans et presque 1% de moins qu'un taux variable). Et ça donne le temps de voir comment les marchés vont se stabiliser.