

# À VOS AFFAIRES

CONSOMMATION  
60 ANS  
DE VACANCES  
À TREMBLANT  
PAGE 2

L'ARGENT AU QUOTIDIEN > MÉFIEZ-VOUS DU DIMANCHE PAGE 4

## MEMBRES



### DES FRAIS D'ADHÉSION

# PAYER POUR ÉCONOMISER

(Ou dans l'espoir de le faire)

#### LA FORMULE ENTREPÔT- GROSSISTE



##### EXEMPLE Costco

**PRINCIPE**  
En échange des droits annuels, le membre peut bénéficier des prix avantageux du magasin-entrepôt.

**FRAIS**  
50 \$ par année pour la carte de membre affaires.

**AVANTAGES**  
Le client a accès à des produits d'épicerie en grand format et autres articles à prix alléchants.

**INCONVÉNIENTS**  
Il y a risque d'acheter plus que ce dont on a besoins, avec le risque de perte qui s'ensuit. Autre risque : consommer davantage et plus rapidement qu'avec de petits formats. L'exemple typique est la boîte de biscuits format quadruple, qui nécessite une gestion stalinienne des stocks.

Attention aux tentations. Il est facile d'économiser au-delà de son budget. « Est-ce que je suis vraiment gagnante ? Je ne le sais pas trop », confie une consommatrice habituellement avisée. « Les allées centrales, où on trouve les livres, disques et autres articles, sont plutôt mortelles pour le portefeuille. »

#### LA FORMULE ASSOCIATION



##### EXEMPLE CAA-Québec

**PRINCIPE**  
La carte de membre procure notamment un service routier d'urgence, et des rabais dans quelques commerces.

**FRAIS**  
84,39 \$ par année, taxes incluses.

**AVANTAGES**  
Le principal motif d'adhésion est le service de dépannage en cas d'urgence. « C'est pour beaucoup une question de tranquillité d'esprit », explique la porte-parole Roxane Héroux. Le membre a droit à un maximum de quatre dépannages gratuits durant l'année. Autrement, un dépannage coûte environ 35 \$. Il en faudra deux dans l'année pour approcher de la rentabilité.

**INCONVÉNIENTS**  
Le bénéfice ne dépend pas de soi : personne n'oublie volontairement ses clés pour profiter du quatrième dépannage inclus dans l'abonnement. Dans cette optique, les frais d'adhésion constituent une forme d'assurance.

#### MARC TISON

Entrepôts, clubs, coopératives et autres associations vous promettent rabais et bénéfices après le paiement des droits d'adhésion... Mais, une fois la porte franchie, y trouve-t-on toujours son compte?

Vous achetez, pour 25\$, 50\$ ou 90\$, l'insigne privilège de faire des économies.

Le prototype de ce principe est sans doute le magasin-entrepôt Costco, qui réserve ses prix avantageux aux membres en règle — c'est-à-dire payants.

L'avantage du commerçant est évident. « Vous fidélisez votre clientèle avec les droits d'adhésion, explique JoAnne Labrecque, professeure en commerce de détail à HEC Montréal. Vous n'avez encore produit aucun service et vous avez déjà encaissé 45 \$.»

Dans le cas des coopératives, les intentions sont différentes, mais l'effet est le même. Votre part sociale contribue au capital de l'entreprise, ce qui vous donne droit en retour à une part des bénéfices. Ces bénéfices peuvent être versés sous forme de ristourne annuelle ou de prix privilégiés. Mais encore une fois, vous payez d'abord dans le but d'économiser ensuite.

Ces économies sont-elles au rendez-vous ? Toute la question est là.

« Il faut y adhérer les deux yeux ouverts, en prenant le temps d'évaluer si je suis le type de consommateur qui tirera profit de ce type de programme ou si je ne préférerais pas plutôt avoir le bénéfice de ma mobilité », explique Stéphanie Poulin, avocate à Option consommateurs.

Pour vous aider à y voir clair, nous avons relevé quelques offres typiques.

> NOTRE DOSSIER ET AUTRES FICHES EN PAGE 5



ON PEUT  
VOUS AIDER

À PRÉPARER VOTRE RETRAITE.



STÉPHANIE GRAMMOND

LES BONS COMPTES FONT LES BONS AMIS

# Des vacances à Tremblant pour 60 ans

**N**ormand Marquis n'achète jamais quoi que ce soit sur le coup. Mais en avril dernier, il a fait une entorse à sa règle... et il s'en mord aujourd'hui les doigts !

M. Marquis a payé 10 000 \$ à Club Privilège, plus 650 \$ de frais, pour avoir le droit d'aller une semaine aux deux ans dans un condo au Mont-Tremblant... pendant 60 ans. Sans compter des frais annuels de 475 \$ qu'il s'est engagé à verser aux deux ans.

Tout commence par un courriel d'invitation à Mont-Tremblant : assistez à notre présentation de 90 minutes et nous vous offrons un cadeau, soit une semaine d'hébergement au Mexique ou en Floride, soit deux nuitées dans les Laurentides.

Alléché, M. Marquis se rend à Mont-Tremblant avec sa conjointe, comme une trentaine d'autres personnes. Dès l'arrivée du couple, une représentante s'attable avec eux. La présentation prend la forme de questions. Quels sont vos intérêts ? Quels pays aimeriez-vous visiter ? Le couple déballe ses rêves de vacances, la représentante prépare ses arguments sur mesure.

Puis, elle leur vante la formule du temps partagé. Il s'agit d'acheter le droit d'utiliser un condo une semaine par année. Le Club Privilège (aussi connu sous le nom de Promotions Volières) a huit immeubles, comportant 64 unités, près du vieux village de Mont-Tremblant (à moins de 10 minutes du bas des pistes en voiture).

Mais ce n'est pas tout. Les propriétaires de condos en temps partagé peuvent adhérer au réseau mondial RCI, moyennant d'autres frais. Ils peuvent alors échanger leur semaine contre une semaine d'hébergement équivalente dans un autre établissement un peu partout sur la planète. C'est précisément ce qui attire le couple, bien plus que le condo à Tremblant.

Alors, combien ça coûte ? La vendeuse parle d'abord de 18 000 \$ pour une semaine en haute saison, à chaque année. Puis le prix descend... une promotion unique : il faut signer sur-le-champ. M. Marquis se méfie. Il décide de partir. On lui remet son chèque-cadeau pour les vacances promises.

Un autre représentant, encore plus convaincant, les attend avant la sortie. Il brandit d'autres avantages alléchants, montre des photos, fournit des explications. Après une autre heure de présentation intense, le couple capitule et signe... sans même visiter le condo.

Dès le lendemain, M. Marquis déchanté. Il croyait avoir 10 jours pour tout annuler, comme pour

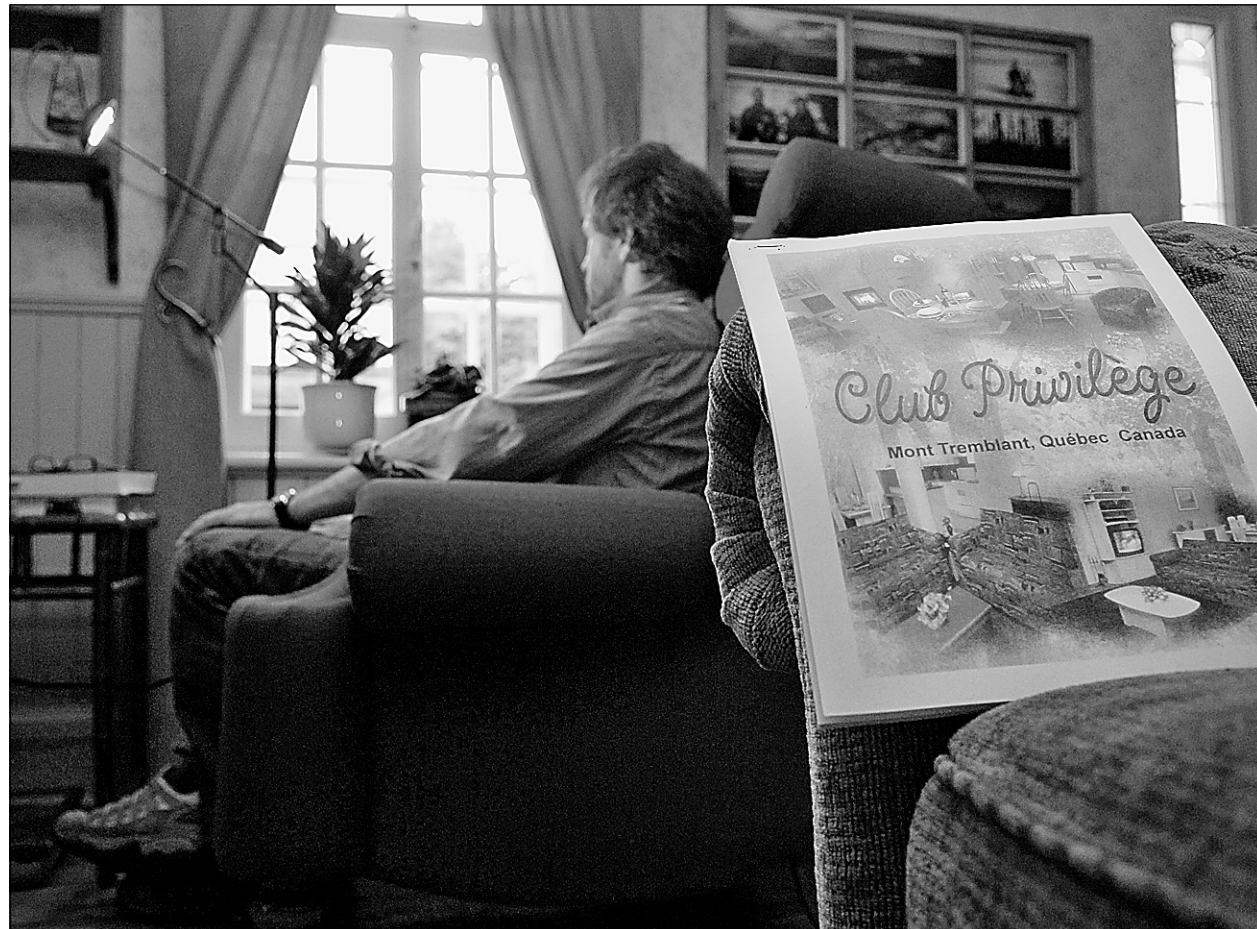


PHOTO MARTIN CHAMBERLAND, LA PRESSE

Normand Marquis n'achète jamais quoi que ce soit sur le coup. Mais en avril dernier, il a fait une entorse à sa règle... et il s'en mord aujourd'hui les doigts !

des produits achetés à des vendeurs itinérants. Après quelques recherches, il réalise que ce n'est pas le cas. « Pourtant, c'est comme le vendeur de balayuses qui sonne chez vous », dit-il.

Quelques semaines plus tard, M. Marquis reçoit son document

## Les propriétaires doivent revendre eux-mêmes leur unité car les agents d'immeuble s'intéressent peu à ce marché.

de droit d'utilisation du condo à Tremblant pour la semaine numéro 24, soit au milieu de juin. Pour être en mesure d'utiliser le condo, il désirait une semaine du temps des Fêtes ou de la relâche scolaire.

Après plusieurs appels, le Club Privilège accepte de le mettre sur une liste d'attente pour la semaine de son choix... sans garantie.

Désabusé, M. Marquis décide de nous exposer sa situation, au début de l'été.

### Pas de privilège

Nous avons contacté Donald Tolis, directeur des opérations du Club Privilège. Extrêmement sur la défensive, il a carrément refusé de rembourser son client.

Pourquoi pas ? Après tout, M. Marquis n'a jamais utilisé son chèque-cadeau (il l'a finalement jugé désavantageux, car il devait

s'engager à acheter un forfait pour les repas), et il n'est pas encore allé au studio de Mont-Tremblant.

Selon sa politique interne, M. Tolis nous a répondu qu'il acceptait les annulations dans les cinq jours suivant la signature (cela n'était écrit nulle part dans la do-

pas accès au condo pour le faire visiter. Les propriétaires de temps partagé doivent se rabattre sur les petites annonces ou les sites Internet. Par exemple, une quinzaine d'unités du Club Privilège sont présentement en vente sur le site américain RedWeek.com. Les prix demandés semblent être fixés de façon assez aléatoire : de 2600 \$ à 12 000 \$ pour une semaine par année, en été. La seule unité vendue était annoncée à 5500 \$... pour occupation pendant la semaine de Noël.

Voilà qui donne une idée du montant que pourrait récupérer M. Marquis.

**Contester le contrat ?** « Croyez-vous que ce contrat peut être contesté ? » nous a-t-il demandé, convaincu d'avoir été victime d'une vente « sous pression ».

Disons d'abord que la loi n'interdit pas spécifiquement la vente à pression. En outre, un contrat n'est pas annulable (sauf exception). Dès qu'il signe, le consommateur est lié. À moins de trouver une faille dans le contrat... avec un bon avocat.

De plus, il faut savoir que la Loi sur la protection du consommateur ne s'applique pas à un contrat relatif à la vente ou la location d'un immeuble, indique Daniel

## LE PRODUIT

Un studio à Mont-Tremblant en temps partagé : une semaine aux deux ans, pendant 60 ans, pour 10 000 \$, plus 650 \$ de frais. Sans compter des frais d'entretien de 475 \$ aux deux ans.

## LE HIC

Il fallait signer vite : la pression était intense.

« Ce qui semblait alléchant sur le coup, avec tout le marketing et le rêve attaché à cet achat, nous semble maintenant beaucoup trop cher. »

— Normand Marquis

## AU BOUT DU COMPTE

Club Privilège refuse d'annuler le contrat, même si le client n'a pas encore utilisé le studio. Pour retrouver une partie de sa mise, le client peut revendre son unité ou tenter sa chance aux petites créances.

Gardner, qui enseigne le droit de la consommation à l'Université Laval.

Autrement, M. Marquis aurait pu invoquer l'article 8 qui permet au tribunal d'annuler un contrat si les clauses sont abusives, excessives ou exorbitantes. Le juge tient alors compte des circonstances dans lesquelles le contrat a été conclu.

Encore faudrait-il prouver que le Club Privilège demande un prix exorbitant, ce dont M. Tolis se défend. Il affirme que le prix de la semaine en temps partagé tient compte d'une foule d'avantages, notamment la possibilité de réserver, à la dernière minute, des unités libres pour d'autres semaines, à un prix très faible.

Si M. Marquis se donnait la peine de profiter de la formule, il en constaterait les avantages, ajoute M. Tolis. Il assure que ses 8000 clients sont satisfaits. À preuve, 22 % d'entre eux ont racheté d'autres droits, l'an dernier, affirmant-il.

Pour attaquer le contrat, M. Marquis ne peut que se rabattre sur l'article 1400 du Code civil, qui interdit le « dol ». En d'autres termes, devant le juge, il devrait prouver qu'il y a eu erreur sur un élément essentiel qui a déterminé son consentement, et qu'il n'aurait jamais signé autrement. Le fardeau de la preuve incomberait à M. Marquis. Tout un contrat !

Pour éviter les frais d'avocat, M. Marquis pourrait toujours s'adresser à la cour des petites créances. Cependant, il devrait limiter sa poursuite à 7000 \$. Mais encore là, il lui faudrait démontrer les motifs qui justifient la résiliation de son contrat.

## DE LA SUITE DANS LES IDÉES... Jacinthe Tremblay, collaboration spéciale

### La planification selon *Protégez-vous*

Le guide pratique *Finances personnelles 2007*, de la Collection *Protégez-vous*, sera en kiosque le 23 septembre.

Il propose une méthode simple de planification budgétaire ainsi que des conseils pour atteindre ses objectifs financiers. Un guide de planification de la retraite est aussi inclus. Il est déjà possible de le commander sur le site [www.protegez-vous.qc.ca](http://www.protegez-vous.qc.ca) L'éditeur offre aussi à ses clients en ligne un rabais sur le prix en kiosque à l'achat du duo *Finances personnelles 2007* et *L'Agenda pratique du consommateur 2007*.

L'agenda de *Protégez-vous* couvre la période de septembre 2006 à décembre 2007. En plus d'une planification hebdomadaire sur deux pages, il présente un répertoire de plus de 200 ressources utiles en consommation.



### Fido avant la culture

La plus récente enquête de Statistique Canada sur les dépenses des ménages révèle que les dépenses moyennes pour les animaux domestiques, à 352 \$ par année, sont plus élevées que les frais de garde des enfants, qui étaient de 297 \$ en 2004.

Explication : une résidence sur deux accueille au moins un animal alors que seulement un ménage sur 10 a de jeunes enfants.

En isolant les parents de tout-petits, Statistique Canada observe que ces ménages dépensent 2500 \$ par année en frais de garde. Les compagnons à quatre pattes coûtent à leurs propriétaires 700 \$ en moyenne.

Au Québec, les dépenses des parents pour les frais de garde sont beaucoup moindres, à près de 1800 \$, comme les sommes allouées à Fido ou Minette, soit 510 \$.

Les animaux domestiques occupent toutefois plus d'espace dans le budget des Québécois que plusieurs activités culturelles comme la fréquentation des cinémas (106 \$), l'achat de livres (90 \$) et les visites de musées (25 \$).

## LA CAUSE DE LA SEMAINE

### Une courte balade de six kilomètres

La cour des petites créances fait peu de cas de la mention « pas de garantie » imprimée sur une facture. Le juge Pierre Labbé l'a rappelé haut et fort à un commerçant dans une décision rendue le 22 août dernier.

L'histoire se passe en décembre 2004. Un citoyen d'Arthabaska, dans les Bois-Francs, fermement décidé à profiter de l'hiver, se procure une motoneige d'occasion. À son grand dam, le véhicule rend l'âme après six kilomètres de promenade.

Le motoneigiste dépense 1494,47 \$ pour remettre son véhicule en état. Le commerçant refuse de lui rembourser ces frais, alléguant que la motoneige a été vendue sans garantie.

Le juge Labbé l'a condamné à rembourser son client. « Même si la vente a été faite sans garantie ; la garantie de bon usage prévue à l'article 38 de la Loi sur la protection du consommateur s'applique », écrit-il dans sa décision.

Cette loi, ainsi que le Code civil du Québec, stipulent que tous les biens achetés d'un commerçant bénéficient d'une garantie légale de qualité. Elle inclut la garantie contre les vices cachés, la garantie d'aptitude du bien à son usage et la garantie de durabilité.

## Des échantillons gratuits, vraiment?

Les offres d'échantillons gratuits sont quasi infinies sur le Web.

Quelques clics suffisent à remplir pendant des semaines toute boîte aux lettres d'échantillons de parfums, de crèmes hydratantes et de nourriture pour animaux domestiques.

Des sites offrent même de l'eau déshydratée et des disques compacts, dont celui qui présente le catalogue des nouveaux véhicules à quatre roues motrices et des motoneiges Artic Cat. Les frais de poste sont payés par l'expéditeur.

Cette générosité a des contreparties. Elle permet aux entreprises d'obtenir sans effort les coordonnées postales et les adresses de courriel de milliers de consommateurs.

Pour livrer un échantillon de Motrin, la firme de marketing McNeil Consumer Healthcare va plus loin. Elle exige de connaître la date de naissance ainsi que les allergies et maladies des internautes.

Danger. La divulgation de ces informations personnelles rend vulnérable au vol d'identité. Elle vous expose également à des avalanches de pourriels et de courrier postal indésirable.



VINCENT BROUSSEAU-POULIOT

GÉNÉRATION XY

# Poursuivre ses parents... et gagner!

La vaisselle est terminée, les plus jeunes ont fini leurs devoirs et l'aînée a enfin dit au revoir à son amoureux. La soirée cinéma peut enfin commencer. Toute la famille rigole quand Tanguy — 27 ans et encore chez ses parents — traîne papa et maman en cour pour les forcer à payer ses études. Où les cinéastes trouvent-ils des idées aussi loufoques ? Réponse : dans la vraie vie, tout simplement !

Au Québec, le Code civil oblige les parents à subvenir aux besoins de leurs enfants. Même après qu'ils ont fêté leurs 18 ans. Les parents doivent donc acquitter la facture des études universitaires, jusqu'au doctorat s'il le faut. Et en cas de querelle familiale, les enfants ne sont pas condamnés à réfléchir dans leur chambre. S'ils se montrent raisonnables, les tribunaux leur accorderont une pension alimentaire.

« Le créancier alimentaire (l'enfant) doit être dans le besoin et le débiteur (le parent) doit avoir les moyens de payer, dit Marie Pratte, professeure en droit de la famille à l'Université d'Ottawa. Le juge doit aussi évaluer si l'enfant

peut payer une partie de ses études en travaillant l'été ou à temps partiel durant ses études. »

Les tribunaux distinguent les étudiants sérieux de ceux qui ne font qu'utiliser leur situation comme prétexte pour siphonner les économies de leurs parents. « Les études doivent se justifier. Rendu au quatrième doctorat,

## L'enfant doit être dans le besoin et le parent doit avoir les moyens de payer.

c'est assez, illustre la professeure Marie Pratte. Un gars de 24 ans qui n'est pas trop décidé et qui échoue à tous ses cours ne recevra pas de pension lui non plus. »

Au fil des années, les étudiants ont cependant acquis le droit à l'erreur. « Ils doivent être sérieux, mais ils peuvent avoir connu des ratés, dit M<sup>e</sup> Carole de Lagrave, avocate en droit de la famille depuis 27 ans. Ils peuvent avoir abandonné leurs études pendant un an ou deux, mais ils doivent être sérieux dans leur démarche. »

Avis aux intéressés : être à son affaire ne suffit pas. Un étu-

diant dont les parents n'ont pas les moyens de payer ses études perdra sa cause. « Il faut regarder la situation financière des parents et les habitudes familiales, dit la professeure Marie Pratte. Mais si les parents ont payé les études des trois premiers enfants et qu'ils sont soudainement tannés rendu au der-

nier, ils devront payer une pension. »

Quand M<sup>e</sup> Carole de Lagrave a commencé sa carrière, elle avait un ou deux cas par année ; aujourd'hui, elle en voit entre 10 et 20. « Et les enfants sont de plus en plus vieux dans la vingtaine, dit-elle. Un collègue m'a même parlé d'un client de 28 ans. Il y a quelques années, on lui aurait dit que sa poursuite était sans fondement et qu'il ferait mieux de se chercher un emploi pour payer ses études. »

Les étudiants ne sont pas seulement plus nombreux à deman-

der une pension. Ils sont aussi plus voraces. Les droits de scolarité et du loyer ne suffisent plus. Certains tentent d'ajouter une voiture ou un téléphone portable à la facture. « C'est représentatif des années 2000, dit M<sup>e</sup> de Lagrave. Ces demandes audacieuses ne sont pas toujours bien accueillies par les tribunaux. »

Autre nouveauté : la poursuite en groupe. Dans ce cas, les frères et sœurs aux études font front commun et demandent chacun une pension. « On ne voit pas ça tous les jours, dit M<sup>e</sup> de Lagrave. L'ombre de l'autre parent n'est jamais très loin dans ce genre de litige. »

Une fois la pension alimentaire fixée par les tribunaux, l'étudiant ne peut se réfugier dans sa chambre avec son magot. « Il a une obligation de transparence envers le parent qui paie ses études, précise M<sup>e</sup> de Lagrave. Il doit fournir ses relevés de notes, ses relevés bancaires, ses relevés de cartes de crédit et même ses relevés fiscaux. Les responsabilités vont dans les deux sens ! »

## IL FAUT SAVOIR...

> Le tribunal doit examiner les besoins de l'étudiant.

> Le tribunal doit évaluer la capacité financière des parents.

> Le tribunal doit tenir compte des précédents et de la tradition familiale, par exemple le traitement réservé aux frères et sœurs aînés.

> L'étudiant doit être sérieux dans ses études.

> L'étudiant peut connaître des ratés ou réorienter ses études.

> L'étudiant doit aussi contribuer à payer ses études en travaillant l'été ou à temps partiel. S'il ne le fait pas, le tribunal pourra réduire la pension.

> L'étudiant qui reçoit une pension a une obligation de transparence envers ses parents. Sur ordre du tribunal, il peut se voir obligé de leur fournir son relevé de notes, ses relevés bancaires et ses relevés fiscaux.

## Le dollar à son apogée?

PRESSE CANADIENNE

Le dollar canadien aurait atteint son apogée après une poussée qui a duré quatre ans et il devrait s'affaiblir au cours de la prochaine année, affirme BMO Marché des capitaux dans un rapport rendu public vendredi.

« Le fléchissement des prix des produits de base, le ralentissement de la croissance globale, l'affaiblissement du commerce canadien et un dollar américain relativement stable risquent tous de nuire au dollar canadien », a écrit Doug Porter, économiste en chef adjoint de BMO Marché des capitaux.

« Si les prix des principaux produits de base demeurent faibles, voire s'ils baissent davantage, le dollar canadien est destiné à reculer », a-t-il ajouté.

Le dollar canadien a connu un parcours remarquable ces dernières années. Aidé par des prix records du pétrole et des métaux de base, le huard a atteint 91,34 cents US, le 31 mai, avant de retraiter quelque peu ces derniers mois. Vendredi, le dollar a clôturé à 89,36 cents US, en baisse de 0,10 cent US.

## Le secteur manufacturier souffrira encore

PRESSE CANADIENNE

D'autres pertes d'emplois sont à prévoir dans le secteur manufacturier, qui continue à s'adapter à l'évolution du huard et à la hausse des prix du pétrole et des métaux, prévient Jean-Michel Laurin, coprésident par intérim des Manufacturiers et exportateurs du Québec.

« Il n'y a pas de solution facile, dit-il. C'est très difficile et c'est pourquoi nous voyons autant de pertes d'emplois », a-t-il déclaré à la suite de l'annonce, la semaine dernière, de la fermeture de l'usine de fabrication de tuyaux Wolverson, qui emploie 400 personnes à Montréal.

« Je pense que nous sommes en plein coeur de la tempête provoquée par l'appréciation du dollar », dit M. Laurin.

Il prévoit que le secteur manufacturier du Québec aura perdu 29 000 emplois cette année au Québec et précise qu'environ 30 % de l'économie de Montréal est reliée à ce secteur.

La force du dollar signifie que les ventes réalisées à l'étranger par les entreprises québécoises leur rapportent moins d'argent. Toutefois, la concurrence internationale les empêche aussi d'augmenter leurs prix pour compenser, précise Jean-Michel Laurin.



Le premier mois sans horaire.  
La première banque.

ON PEUT VOUS AIDER

### Glissez dans la retraite tout en douceur grâce à un revenu mensuel

La Banque Nationale vous propose sa nouvelle stratégie de retraite adaptée à votre profil d'investisseur. Elle vous permet de recevoir un revenu mensuel et ainsi de vivre des passions à la hauteur de vos attentes.

1 888 270-3941 www.bnc.ca/revenu

 **PLACEMENTS  
BANQUE NATIONALE**

Les Fonds Banque Nationale de la catégorie portefeuilles de revenu mensuel (les « Fonds »), sont des fonds communs de placement offerts par Placements Banque Nationale inc., filiale en propriété exclusive de la Banque Nationale du Canada. Un placement dans les Fonds peut donner lieu à des courtages, des commissions de suivi, des frais de gestion et autres frais. Veuillez lire le prospectus simplifié des Fonds avant de faire un placement. Les Fonds ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement dans l'avenir.

# À VOS AFFAIRES



MARC TISON

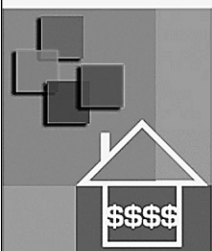
L'ARGENT AU QUOTIDIEN

# Méfiez-vous du dimanche

## C'est jour de pêche en ligne pour les fraudeurs

De : Important : Votre compte Acces-D [mailto:avertissement@accesd.desjardins.com]  
 Envoyé : 10 septembre 2006 14:32  
 À : Tison, Marc  
 Objet : Desjardins Solutions en Ligne  
 Importance : Haute

Attention « Votre compte sera expirer ! »



Vous devez confirmer votre identité, Desjardins met à jours sa base de données !.

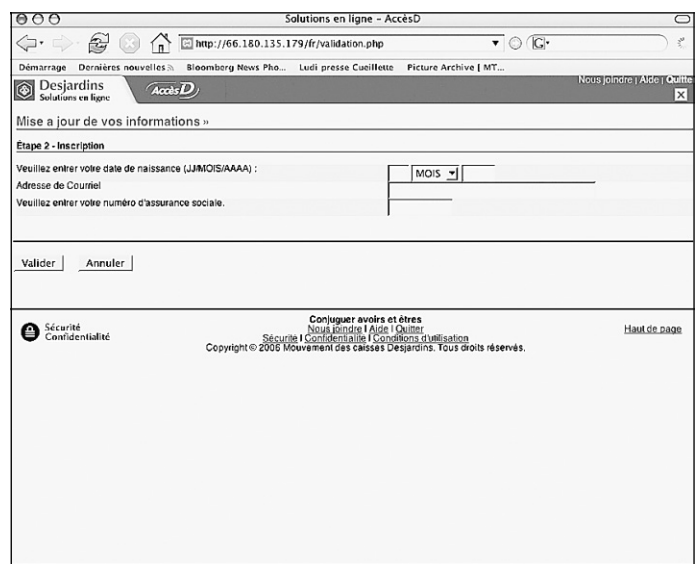
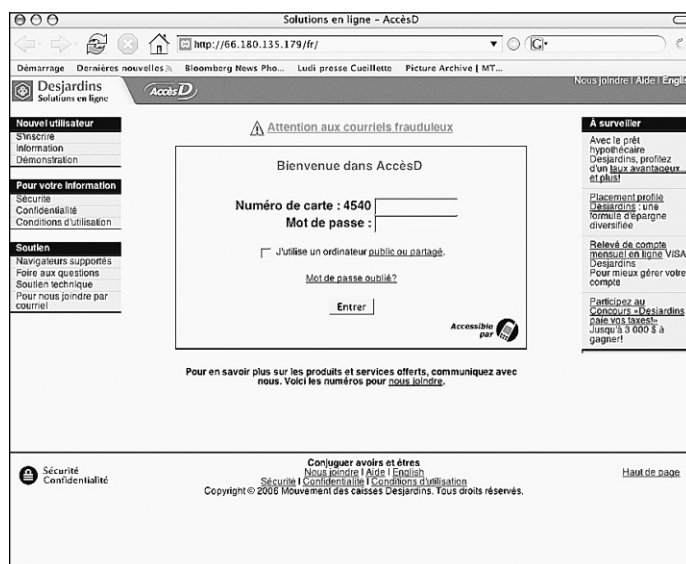
Veuillez prendre note que si vous ne confirmez pas votre identité nous devons suspendre l'accès à votre compte ACCESSD

Vous devez confirmer votre identité avant le : 12 septembre 2006

Je veux confirmer mon identité !

Veuillez cliquer ci-dessus pour confirmer votre identité

Composez l'un des numéros suivants pour toutes autres questions:



Le courriel frauduleux, à gauche, qui demande de confirmer son identité. Ensuite, le faux site d'accès à Desjardins, où il faut inscrire son numéro de carte et son mot de passe. Et, finalement, la fenêtre suivante, où il faut fournir sa date de naissance et son numéro d'assurance sociale.

PHOTOS LA PRESSE

Le courriel a abouti sur l'ordinateur à 14 h 26, dimanche dernier.

« Attention, votre compte sera expirer » (l'accent était mis sur l'urgence de la situation plutôt que sur le « e »).

« Vous devez confirmer votre identité, Desjardins met à jours sa base de données », nous enjoint-on avec le même sans-gêne orthographique, sous peine de suspension de l'accès à notre compte.

Bien sûr, il s'agissait d'hameçonnage. Les fraudeurs nous incitent ainsi à cliquer sur l'hyperlien qui est si obligeamment inclus. On aboutit alors sur un faux site Desjardins, en tous points semblable au véritable, y compris la mise en garde en rouge : un lien aux courriels frauduleux. Pour accéder à votre faux compte, vous devez inscrire, comme d'habitude, votre numéro de carte et votre mot de passe.

Apparaît alors une nouvelle fen-

être, toujours aux couleurs de Desjardins, où on vous demande d'indiquer votre date de naissance, votre adresse de courriel et votre numéro d'assurance sociale. Le bouton de validation vous propulse alors sur le véritable site de Desjardins, où vous pourrez ouvrir votre compte (le vrai).

Mais vous aurez au passage divulgué toute l'information nécessaire au pillage de votre compte et au vol de votre identité.

### Pourquoi moi ?

Aucune visée personnelle. C'est le hasard qui dicte les destinataires. Peu importe que l'on soit ou non client de l'institution-paravent. Ce qui est moins un hasard, c'est que la clientèle de Desjardins soit souvent visée.

Un fraudeur qui inonde la province augmente ses probabilités de faire une victime si elle utilise Desjardins comme paravent — l'institution possède les trois quarts des comptes bancaires au Québec. C'est comme jeter sa li-

## QUELQUES PRÉCAUTIONS

> Aucune institution financière ne vous envoie de courriel vous demandant de cliquer sur un hyperlien. Si c'est le cas, il s'agit d'hameçonnage. N'ouvrez votre compte qu'à partir du site officiel de l'institution.

> Ne vous amusez pas à visiter ces sites frauduleux. Un logiciel espion pourrait être inoculé dans votre ordinateur.

> L'indice d'un faux site : l'adresse URL, au haut de l'écran, sera du type http://66.180.135.179/fr/ plutôt que http://www.desjardins.com/fr/.

gne dans la fosse la plus poissonneuse de la rivière.

Pourquoi le dimanche ? Ce n'est pas un hasard non plus. Lorsqu'une attaque est détectée, les institutions financières réagissent rapidement pour faire fermer

le faux site. Le temps est donc capital pour les fraudeurs : les victimes potentielles doivent prendre connaissance du courriel le plus tôt possible après son envoi. Ils sont donc envoyés en vrac quand leurs destinataires ont le plus de chance d'être assis devant leur ordinateur domestique : le dimanche après-midi, par exemple. « Si les quelques heures de survie du site frauduleux surviennent le soir ou les fins de semaine, le fraudeur a davantage de chances d'attraper des victimes », explique Sébastien Breton, conseiller en sécurité de l'information chez Desjardins.

Peut-être les fraudeurs espèrent-ils aussi un avachissement dominical des institutions financières. Peine perdue, assure Sébastien Breton. « Les outils de surveillance des institutions financières fonctionnent 24 heures par jour et sept jours par semaine. Il n'y a pas de différence dans la rapidité des interventions selon que l'attaque survient le jour, le soir ou la fin de semaine. »

### De plus en plus subtils

Le courriel reçu, plutôt grossier, jouait sur le stress. La tactique, bien connue, « fonctionne de moins en moins », dit M. Breton.

D'autres courriels sont plus insidieux. Le courriel informatif, par exemple. Il vous informe que votre institution a corrigé une erreur comptable et vous remercie. On ajoute un hyperlien à titre gracieux, sans vous inviter à y cliquer. Sereinement, vous profitez de l'occasion pour aller vérifier votre compte. Et crac...

Le courriel gagnant. Vous êtes sur la liste des 100 finalistes au concours de votre Banque Montréal-Dominion. Vous vous précipitez bien sûr pour les modalités. Recrac...

Le courriel de sécurité. Il vous apprend, dans un jargon en apparence fort savant, qu'une tentative d'intrusion contre la Banque Ducale a été bloquée. De nouvelles mesures de sécurité sont mises en place et vous devez mettre votre compte à jour. Ben voyons...



FRANÇOIS PERREAULT  
 DANS LES LIVRES  
 COLLABORATION SPÉCIALE

La ligne est mince entre la réalité et la fiction. Suffisamment pour que Tom Morris prenne modèle sur Harry Potter pour déterminer le profil du leader idéal en affaires.

# Harry Potter, un leader inspirant

Les aventures du petit magicien regorgent en effet de leçons de vie susceptibles d'inspirer les décideurs, particulièrement ceux qui doivent assumer un fort leadership dans le cadre de leurs fonctions. Dans *If Harry Potter Ran General Electric*, ce professeur de philosophie à l'Université Notre-Dame analyse, au moyen de plusieurs épisodes et événements de la vie du héros, comment celui-ci

se tire d'impasse, se démarque et devient un meneur.

Morris démontre que même s'il évolue dans un monde fantastique, le jeune sorcier se distingue davantage par ses qualités du cœur et de l'esprit. Il ajoute que ce ne sont pas ses pouvoirs magiques qui lui permettent de solutionner les problèmes et enjeux, mais plutôt son intelligence, son raisonnement, sa détermination, sa créativité et ses relations interpersonnelles. En somme, les habiletés de base d'un grand leader.

En suivant l'évolution de Harry Potter dans les situations qu'il rencontre, le gestionnaire peut ainsi comprendre qu'il doit, à l'occasion, combattre ses propres faiblesses pour s'affirmer, s'en affranchir et devenir meilleur.

L'auteur a déjà connu beaucoup de succès dans le milieu des affaires avec ce type d'approche analogique. Dans *If Aristotle Ran General Motors*, best-seller pendant plusieurs mois aux États-Unis, il analysait la vision du célèbre philosophe sur la réussite, l'entraide et le lien entre l'accomplissement et l'excellence.

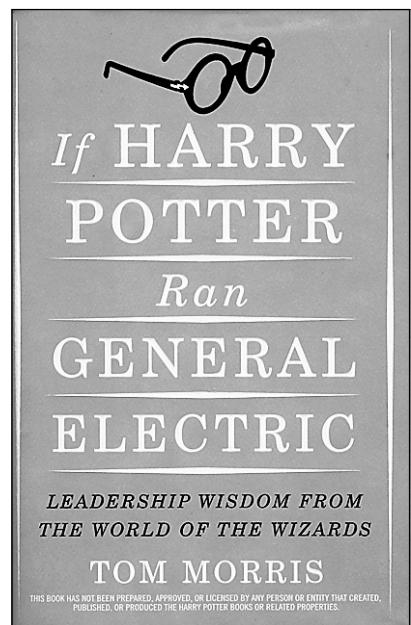
Cette fois, Morris cadre son personnage dans le décor de General Electric, lançant ainsi un clin

d'oeil à l'ex-président Jack Welch pour ses grandes réalisations. Il estime que GE produit de la magie en faisant sans cesse évoluer la technologie. L'auteur croit d'ailleurs que le successeur de Welch, Jeffrey Immelt, sera encore plus « magicien » de par sa volonté de pousser la recherche technologique et l'innovation.

Morris arrivera-t-il à convaincre le gestionnaire de voir en Harry Potter un leader idéal ? Bien que ses propos soient pleins de bonne foi et empreints de noblesse, il sombre parfois dans un certain prêchi-prêcha, comme en fait foi ce passage : « Si un Harry Potter mature et adulte dirigeait General Electric (...), je crois qu'il assumerait un leadership reposant sur des valeurs traditionnelles et un courage éthique dans ses actions, le tout étant motivé et guidé par l'amour. Les résultats seraient magiques. »

Malgré tout, son ouvrage offre quelques belles leçons et un modèle inspirant qui prouve que le leadership est avant tout une affaire de vision, de maîtrise de ses émotions et de courage d'agir.

Diriger n'est peut-être pas sorcier... mais ça prend plus que de la magie.



★★½  
**IF HARRY POTTER RAN GENERAL ELECTRIC : LEADERSHIP WISDOM FROM THE WORLD OF THE WIZARDS**  
 Tom Morris, Doubleday, 2006, 247 pages.  
 Prix suggéré : 32,95 \$

L'auteur est journaliste pigiste et chroniqueur-associé à la librairie Coop HEC Montréal

**Ameublement de bureau**  
**Postes de travail recyclés**

Économisez... Mêmes produits  
 Mêmes qualité  
 Mêmes finis

**937-1117** www.reseaub.com  
 Teknion • Steelcase • Artopex • Boulevard • Etc.

**École internationale de langues** / **International Language School**  
 Y M C A

Programmes de langues régulières  
 Anglais et français - Programme intensif\*  
 - Jour ou soir  
 \* Abonnement gratuit à notre Centre sportif et accès à Internet

Cours spécialisés  
 • Cours préparatoires aux tests TOEIC, TOEFL IBT ou TFI  
 • Anglais des affaires • Prononciation anglaise  
 • Écriture • Atelier de conversation

Prochaines sessions : Jour : 25 septembre, 23 octobre  
 Soir : 30 octobre

(514) 849-8393, poste 709  
 1440 Stanley Peel  
 info@ymcalangues.com  
 www.ymcalangues.com

Tests de niveau gratuits : les mercredis de 12 h 30 à 18 h

## Futur PDG?

Vous venez d'obtenir un nouveau poste de direction ? Sachez que vous ne disposez que de trois mois pour faire vos preuves et que l'ouvrage *Les 90 jours pour réussir sa prise de poste* pourrait vous permettre de tirer votre épingle du jeu. Bonne chance !

**LES 90 JOURS POUR RÉUSSIR SA PRISE DE POSTE**  
 Michael Watkins, Village Mondial, 239 pages, 2006. Prix suggéré : 36,95 \$.

Michael Watkins  
**Les 90 jours**  
 pour réussir sa prise de poste

Village Mondial

# LE DOSSIER DE LA SEMAINE

# À VOS AFFAIRES

## PAYER POUR ÉCONOMISER

# LE PRIX EST-IL TROP ÉLEVÉ ?

MARC TISON

Rentable, les commerces avec droits d'adhésion ?

La première question est bien entendu de savoir quand — et si ! — la cotisation sera amortie par les économies réalisées.

Chez Indigo, le calcul est relativement facile : avec une carte de membre à 25 \$ donnant droit à des rabais de 10 %, l'opération devient rentable après 250 \$ d'achats au cours d'une année.

Chez Costco, c'est moins clair : il faut évaluer les économies réalisées par rapport aux prix de la

concurrence. En raison des grands formats, non standards, les points de comparaison ne sont pas faciles à établir. Les non-membres doivent payer un supplément de 5 % sur leur facture, mais ça ne signifie pas que les membres réalisent cette économie par rapport à la concurrence.

L'amortissement de la cotisation n'est d'ailleurs pas le seul facteur en jeu. La distance doit être prise en compte. Le commerce dont on est membre n'est peut-être pas le plus rapproché de notre domicile.

Avec une voiture consommant 10 litres aux 100 km, et à 1 \$ le li-

tre d'essence, un parcours supplémentaire de 10 km coûte 1 \$ en essence. Si on considère tous les frais d'utilisation (49 cents par km pour une Dodge Caravan qui parcourt 24 000 km par année, selon CAA-Québec), il s'agit d'un coût de 4,90 \$ pour chaque déplacement.

### Adhésion... collante

Quand il adhère au programme, le consommateur adhère aussi au commerce — au sens collant du terme. C'est d'ailleurs l'objectif de l'entreprise. Une fois dans ses murs, le client est soumis à toutes

les tentations. « Pour le commerçant, c'est extrêmement avantageux, affirme Stéphanie Poulin. Simplement parce qu'il circule dans ce type de magasin, il dépensera plus que ce qu'il avait prévu au départ. Il y a un risque de surconsommation. »

Le client négligera peut-être de comparer les prix avec les magasins concurrents et de profiter de rabais potentiellement plus avantageux ailleurs. Il pourra tendre à multiplier les achats pour atteindre le seuil de rentabilité. « L'intention du commerçant est d'inciter le client à dépenser, insiste

JoAnne Labrecque. Le consommateur doit faire un usage judicieux de ces programmes. »

Les obligations contractuelles peuvent également être contraignantes. Parmi les ouvrages offerts dans un club du livre, en trouverons-nous huit qui aient à nos yeux un intérêt suffisant ? Dans chaque cas, pour chaque offre, il faut évaluer les avantages et les contraintes en regard de ses habitudes de consommation.

« Ce n'est pas juste une question de prix, conclut JoAnne Labrecque. Il faut que ça corresponde à notre tempérament. »

**LA FORMULE CLUB**

---

**EXEMPLE**  
Québec-Loisirs

---

**PRINCIPE**  
La cotisation donne accès à une collection de livres à rabais.

---

**FRAIS**  
Les droits d'adhésion varient selon les promotions et le type d'abonnement. Ils peuvent être de 14 \$ ou moins.

---

**AVANTAGES**  
« Les rabais dépendent des livres, explique un représentant. Certains sont très avantageux, d'autres moins. » Deux exemples : le roman policier *Avant le gel*, de Henning Mankell, est offert à 25,50 \$, plutôt que les 31,95 \$ demandés en librairie. La bédé *Belle Star*, un Lucky Luke vendu habituellement 14,95 \$, coûte 12,95 \$. Les frais de port sont de 3,50 \$, mais le membre peut se procurer les livres sans frais dans un des quatre magasins du club.

---

**INCONVÉNIENTS**  
Le membre s'engage à acheter huit ouvrages au prix courant du club. Il doit faire son choix parmi une collection plus restreinte que celle d'une librairie : environ 1000 titres.

**LA FORMULE COOPÉRATIVE**

---

**EXEMPLE**  
La librairie Coop HEC Montréal

---

**PRINCIPE**  
Le membre verse une part sociale qui lui donne droit à des réductions de prix.

---

**FRAIS**  
Part sociale de 25 \$, remboursable quand le membre quitte la coop.

---

**AVANTAGES**  
Coop HEC Montréal est également une librairie générale agréée, avec plus de 10 000 titres dans cette catégorie. Pour le membre, selon le directeur Jean-François St-Pierre, les rabais peuvent varier de 10 à 30 %, selon les produits. Reprenons les mêmes exemples : *Avant le gel*, 27,80 \$, Lucky Luke, 12,14 \$.  
La part sociale, valable à vie, peut être amortie sur un grand nombre d'années.

---

**INCONVÉNIENTS**  
L'éloignement est le principal obstacle des magasins coopératifs, rares dans le paysage. Situé dans l'édifice HEC Montréal, avec une succursale dans l'ancien immeuble de la rue Decelles, cette librairie est hors des circuits habituels.

**LA FORMULE FIDÉLISATION**

---

**EXEMPLE**  
Irewards de Indigo

---

**PRINCIPE**  
Une cotisation annuelle permet d'obtenir des rabais sur la marchandise en magasin.

---

**FRAIS**  
Droits d'adhésion de 25 \$ pour un an.

---

**AVANTAGES**  
Le détenteur de la carte obtient immédiatement un rabais de 10 % sur tous les livres en magasin. Cette formule est valide dans tous les magasins de la chaîne. Avec le rabais, le policier *Avant le gel* coûtera 28,75 \$ plutôt que 31,95 \$.

---

**INCONVÉNIENTS**  
Il faut acheter pour 250 \$ avant de bénéficier du moindre rabais. « L'avantage de l'entreprise, c'est de garder ses bons consommateurs », observe JoAnne Labrecque, de HEC Montréal. Le programme peut être en outre modifié ou prendre fin en tout temps, sans préavis.

**LA FORMULE PRESTIGE-RÉCOMPENSES**

---

**EXEMPLE**  
La carte de crédit Or Odysée de Desjardins

---

**PRINCIPE**  
Les frais annuels donnent droit à des programmes de récompenses plus alléchants et à une assurance voyage gratuite.

---

**FRAIS**  
90 \$ par année

---

**AVANTAGES**  
La carte Or remet au consommateur 1 % des achats en sol canadien sous forme de bonidollars. En comparaison, la carte Classique peut offrir les mêmes avantages pour 20 \$ par année (rentabilisée après 2000 \$ d'achats annuels). Mais la carte Or Odysée intéresse surtout les voyageurs. Ils espèrent amortir les frais annuels en épargnant les coûts d'une assurance voyage. La protection soins de santé d'urgence, d'un maximum de 5 millions \$, couvre un ou plusieurs séjours de 48 jours (59 ans et moins). Une assurance équivalente de 30 jours pour une personne de moins de 52 ans, achetée chez Desjardins, coûterait 58 \$.

---

**INCONVÉNIENTS**  
Il faut voyager pour la rentabiliser. « Payez-vous votre solde chaque mois?, interroge Stéphanie Poulin, d'Option Consommateurs. Il est peut-être plus intéressant de payer un autre type de frais annuels pour obtenir une carte à bas taux d'intérêt... »

MARC TISON

Quatre courtes allées garnies des produits d'épicerie essentiels. Des fruits et des légumes frais. Quelques viandes au comptoir des surgelés. Plus un comptoir bancaire chaleureux, avec de vrais préposés, au fond du magasin.

La coopérative d'alimentation La Bermigeoise a ouvert ses portes au printemps 2003, dans le village montréalais de Saint-Bernard-de-Michaudville, qui compte 600 habitants. Après huit ans sans épicerie ni dépanneur, et devant le risque que la succursale locale de la Caisse populaire du Fleurdelisé ferme définitivement son coffre-fort, la petite communauté a serré les dents et les rangs.

Quelque 130 ménages — près de la moitié du village — ont versé une part sociale de 250 \$ pour lancer une coopérative de solidarité, avec le soutien de leur caisse. Celle-ci a cédé une partie de ses locaux à la coopérative.

La coopérative emploie cinq personnes, dont une à temps plein. Pour l'instant, elle peine à faire ses frais. « Nous avons un plan d'action pour atteindre la rentabilité et vivre de nos ventes d'ici quelques mois », indique le président du conseil d'administration, Bernard Morin.

Parmi les 60 magasins membres de la Fédération des coopératives d'alimentation du Québec, La Bermigeoise est le seul à proximité de Montréal. « Il est plus difficile de démarrer une coopérative d'alimentation en milieu urbain qu'en milieu rural, constate Alain Bouchard, le secrétaire général de la Fédération. La concurrence rend la fidélité plus difficile. »

Les prix n'y sont pas moins élevés — ni plus élevés — qu'ailleurs. « En alimentation, la marge de bénéfice net varie de 1 à 1,5 % », souligne Alain Bouchard. Les coopératives s'approvisionnent auprès des mêmes distributeurs que les magasins d'alimentation ordinaires et sont pour la plupart affiliées à une bannière connue.

Les parts sociales, remboursables quand on quitte la région, s'élevaient en moyenne à 100 \$. Elles sont plus élevées dans les nouvelles coopératives qui bâtissent leur capital, où elles oscillent entre 200 et 300 \$.

Les deux tiers remettent une ristourne à leurs membres. Elle peut

## COOPÉRATIVES D'ALIMENTATION

# Une semaine d'épicerie gratuite par année



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE ©

Des fruits et des légumes frais. Quelques viandes au comptoir des surgelés. Plus un comptoir bancaire chaleureux, avec de vrais préposés, au fond du magasin.

être versée de différente manière : en argent comptant, en bons d'achat, en parts privilégiés qui procureront un rendement de 2 ou 3 %, etc.

Alain Bouchard est membre d'une

coopérative de Sainte-Foy qui a distribué 1,3 million en ristournes l'an dernier. Il a ainsi reçu une somme de 240 \$. « C'est l'équivalent d'une semaine d'épicerie gratuite », constate-t-il.

Les coopératives naissent d'un besoin dans la communauté. « Ce qui va décider les gens, ce sera souvent le manque de services, souligne Alain Bouchard. Ce n'est pas toujours afin de payer moins cher. » À

Saint-Bernard-de-Michaudville, La Bermigeoise est ouverte 80 heures par semaine. Elle n'a encore versé aucune ristourne. Mais elle bat au coeur du village, entre l'église et l'école.

# Une exploration du gain en capital

Les anciens actionnaires de Mines d'Or Virginia ont réalisé un gain extraordinaire lors de l'acquisition de la société par la compagnie Goldcorp. Mais qui dit gain, dit impôts et autres tracasseries liés à l'enrichissement de son portefeuille.



MICHEL GIRARD  
LE COURRIER

**Q** Quand je vais vendre les actions Goldcorp que j'ai reçues lors de l'acquisition de Mines d'or Virginia, comment devrai-je faire pour calculer le coût d'achat des actions de Goldcorp ? S'agit-il d'un gros zéro ?  
Guy

Rappelons les faits : la société aurifère Goldcorp a mis le grappin au début de l'année sur Mines d'or Virginia et sa riche découverte d'or sur la propriété Éléonore, à la Baie-James.

Lors de l'arrangement conclu le 31 mars dernier, les actionnaires de Mines d'or Virginia (VIA) ont reçu en échange de leurs actions des titres de Goldcorp (G) et d'une nouvelle société rebaptisée

Mines Virginia (VGQ).  
Pour chaque action de Mines d'or Virginia, les actionnaires ont reçu 0,4 action de Goldcorp (G) et 0,5 action de la nouvelle Virginia (VGQ).

**Première hypothèse**  
Supposons que vous aviez dans votre portefeuille 1000 actions de Mines d'or Virginia (VIA). En échange, vous avez donc reçu 400 actions de Goldcorp (G) et 500 actions de la nouvelle Virginia (VGQ).

Supposons maintenant que vous aviez payé vos anciennes actions de Virginia 3 \$ l'unité. Votre prix de base rajusté (PBR) est donc de 3000 \$. Si vous revendez (net de commissions) vos 400 Goldcorp à 28 \$ pièce (pour 11 200 \$) et vos 500 nouvelles Virginia à 4 \$ (2000 \$), vous allez ainsi encaisser 13 200 \$ brut.

Vous devrez donc déclarer un gain en capital de 10 200 \$, soit la différence entre le prix de vente de 13 200 \$ et le prix de base rajusté de 3000 \$ de vos anciennes actions de Mines d'or Virginia (VIA). Voilà pour l'hypothèse la plus simple.

**Deuxième hypothèse**  
Vous ne revendez sur le marché que les 400 Goldcorp à 28 \$, pour une recette de 11 200 \$. Comment calcule-t-on le gain en capital ?

1) Sachez qu'en vertu du plan d'arrangement conclu lors de la vente de Mines d'or Virginia à Goldcorp, il a été convenu que le prix de base rajusté (PBR) des nouvelles actions de Virginia (VGQ) s'élevait 2,63 \$ l'unité. Comme vous en avez reçu 500, le PBR de vos nouvelles Virginia s'élève donc à 1315 \$ (500 x 2,63 \$).

2) Votre gain en capital sur la vente des 400 Goldcorp s'élèvera par conséquent à 9885 \$, soit la différence entre la recette des Goldcorp (11 200 \$) et le PBR des nouvelles Virginia conservées (1315 \$).

**Troisième hypothèse**  
Vous ne revendez sur le marché que les 500 nouvelles Virginia (VGQ). Comment calculer le gain en capital ?

La vente (nette de commissions) des 500 Virginia (VGQ) à 4 \$ rapportera une recette brute de 2000 \$. Comme ces actions ont un PBR de 1315 \$ (500 x 2,63 \$), vous devrez déclarer un gain de 685 \$, soit la différence entre la recette de 2000 \$ tirée de la vente des 500 des nouvelles Virginia et leur PBR de 1315 \$.

Maintenant, comment établir le PBR de vos 400 actions de Goldcorp ? Il s'élève à 1685 \$, soit la différence entre le prix de 3000 \$

initialement payé pour les anciennes Virginia (1000 x 3,00 \$) et le PBR de 1315 \$ des 500 nouvelles Virginia (500 x 2,63 \$).

Par ailleurs, tous les actionnaires qui ont payé leurs anciennes actions de Virginia (VIA) sous le seuil de 1,31 \$ l'action devront automatiquement déclarer en 2006 un gain en capital et ce, même s'ils ne revendent pas en cours d'année leurs actions de Goldcorp et de la nouvelle Virginia (VGQ). Pourquoi ? Parce que les nouvelles Virginia ont été attribuées sous forme de dividende spécial... dont la valeur du PBR est supérieure au prix que vous avez payé pour vos anciennes actions.

Un exemple concret : supposons que vous avez payé vos anciennes Virginia 75 cents pièce, soit 750 \$ pour un lot de 1000 actions. Comme le PBR des 500 nouvelles Virginia a été établi à 1315 \$ (500 x 2,63 \$), vous serez obligé de déclarer un gain de 565 \$. Cela représente la différence entre la valeur du PBR de vos nouvelles Virginia (1315 \$) et le prix initialement payé pour les anciennes Virginia (750 \$).

Lorsque vous revendez vos nouvelles Virginia, le gain en capital (ou la perte) sera calculé sur la différence entre le prix de vente et le PBR de 2,63 \$.

Qu'arrive-t-il du PBR des 400 Goldcorp ? Il est évalué à... zéro lorsque les anciennes actions de Virginia ont été acquises sous le

seuil des 1,31 \$. Ce qui signifie que la recette de la revente éventuelle des actions de Goldcorp sera, dans ce cas-ci, totalement assujettie à l'impôt sur le gain en capital.

## Retour sur les tableaux

Dans le courrier de dimanche dernier, j'ai mentionné que la revente des oeuvres d'art, comme des tableaux, était assujettie à l'impôt sur le gain en capital.

Il va sans dire que la revente à perte des oeuvres d'art est admissible à la déclaration d'une perte en capital.

On m'a par ailleurs demandé si une personne pouvait rétroactivement réclamer l'ancienne exemption de 100 000 \$ sur les gains en capital...

Non. On avait jusqu'au 31 décembre 1997 pour réclamer cette exemption. Celle-ci a été abolie en février 1994.

On pouvait même à l'époque utiliser en tout ou en partie l'exemption en cristallisant le gain en capital accumulé sur des biens admissibles qu'on conservait, comme les actions, les oeuvres d'art, les propriétés à revenu.

Cela avait pour effet de relever le fameux prix de base rajusté (PBR) qui sert de référence au calcul d'un gain en capital.

## SUR LA VOIE RAPIDE

### POUR COMMENCER

Alors que les talibans versent jusqu'à 12 \$US par jour à leurs combattants, l'armée nationale afghane n'accorde que 4 \$US à ses soldats sur le front.

— Financial Times

### LE MONDE

Les pays du G8 abritent 8 % de la population mondiale, mais près de 50 % des internautes de la planète.

— Union internationale des télécommunications

Quand on leur demande si un régime de libre marché est la meilleure assise du développement, 71 % des Américains répondent par l'affirmative, tout comme 66 % des Britanniques, 65 % des Allemands, 59 % des Italiens, 43 % des Russes, mais seulement 36 % des Français.

— World Public Opinion

### LES AMÉRIQUES

Des 500 plus grandes entreprises mondiales, dont le palmarès est établi par le magazine Fortune, 170 sont américaines et leurs sièges sociaux sont dispersés dans 109 villes du pays.

— Fortune

Plus de 55 % des nouveaux véhicules achetés aux États-Unis l'an dernier étaient encore des fourgonnettes, des camionnettes et des VUS.

— R.L. Polk

Le centre UPS Worldport, à Louisville Kentucky, traite près 300 000 colis à l'heure grâce un réseau de 17 000 tapis roulants. L'entreprise traite plus de données en 30 minutes que ne le fait la Bourse de New York en une journée.

— The Economist

### L'EUROPE

L'an dernier, le taux de chômage des étrangers établis en Allemagne était de 25,5 %, soit près du double de la population en général.

— Institut Der Deutschen Wirtschaft

Alors que le taux de chômage des Britanniques âgés de 16 à 24 ans s'élevait à 12,4 %, en 2004, il était de plus du double chez les musulmans du pays, soit 27,6 %.

— U.K. Office for National Statistics

Yelena Baturina est la seule femme milliardaire en Russie. Elle dirige une entreprise de construction et son mari est le procureur de la ville de Moscou.

— The Guardian

### L'ASIE

Les résidents de Shanghai et de Pékin consacrent respectivement 45 % et 42 % de leurs revenus au remboursement de leurs emprunts hypothécaires, selon des données publiées en octobre 2005. La situation était à peine moins pire à Guangzhou et Shenzhen, où la part respective des revenus servant au remboursement des hypothèques était de 32 % et 24 %.

— Banque populaire de Chine

L'Australie produit seulement 1,4 % des gaz à effet de serre de la planète. Les australiens sont quand même les premiers producteurs de GES par habitant au monde, puisque le pays ne compte que 0,3 % de la population mondiale.

— Financial Times

## EN PERSPECTIVE

La démocratie au Mexique



Depuis la fondation de l'empire aztèque, en 1325, le Mexique ne compte que 22 années de régime démocratique — une période équivalant à 3 % de son histoire.

Le pays a vécu 198 années de théocratie indigène, 289 années de domination espagnole, 106 années sous la coupe de dictateurs et 68 années de guerres civiles et de révolutions.

Les 22 années de démocratie s'égrènent sur trois périodes distinctes : 11 années au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, 11 mois au début du XX<sup>e</sup> siècle et la décennie 1996-2006.

Source : Washington Post et Letras Libres

## MOT POUR MOT

« J'estime qu'on a tort de croire que la Garde nationale ou un nouveau mur endiguera l'émigration. La seule façon de ralentir l'exode est de créer des emplois au Mexique »

— FELIPE CALDERON, président du Mexique

## QUESTION DE LA SEMAINE

### COMBIEN DE GAZ À EFFET DE SERRE PAR PERSONNE ?

Alors que le monde parle toujours du réchauffement planétaire, une grande question subsiste : comment s'accommoder de l'accélération de la croissance d'économies émergentes comme celles l'Inde et de la Chine ? Mais posons-nous d'abord la question suivante :

Combien de tonnes de gaz à effet de serre produit une personne chaque année ?

A. 24,5 tonnes    B. 10,4 tonnes    C. 5,6 tonnes    D. 1,9 tonne



PHOTO REUTERS

**A. NON, CE N'EST PAS 24,5 TONNES.**

Avec des émissions de gaz à effet de serre équivalent à 24,5 tonnes par habitant, les États-Unis se classent au sixième rang des plus grands producteurs de dioxyde de carbone par personne. Selon les données compilées par le World Resources Institute, la Qatar arrive en tête de liste, avec des émissions de 67,9 tonnes par habitant chaque année. Ces deux pays émettent tout de même des gaz à effet de serre à un rythme largement supérieur aux moyennes planétaires, soit 14,1 tonnes par habitant dans les pays développés et 3,3 tonnes par personne dans les pays en

**B. NON, CE N'EST PAS 10,4 TONNES.**

Le Japon affiche l'une des meilleures performances chez les grands pays industrialisés, avec des émissions annuelles de l'ordre de 10,4 tonnes de GES par habitant. Seuls deux autres pays du G8 font mieux, soit l'Italie (9,2 tonnes par habitant) et la France (8,7 tonnes par habitant). Ces trois pays pratiquent une politique des prix élevés de l'énergie pour encourager la préservation des ressources, mais d'autres facteurs y contribuent. Les régions densément peuplées nécessitent relativement moins de déplacements en véhicule. Les climats tempérés permettent de réduire les coûts de chauffage et de climatisation. Enfin, le recours à l'énergie nucléaire, surtout en France, contribue à limiter les émissions de GES.

**C. OUI, C'EST BIEN 5,6 TONNES.**

À l'échelle mondiale, la moyenne des émissions annuelles est de 5,6 tonnes par habitant. Certes, la production par personne aux États-Unis est plus de quatre fois supérieure, mais celle du Japon équivaut tout de même au double. Alors que le débat sur le réchauffement planétaire doit tenir compte de l'accroissement démographique et de l'intensification du développement économique dans les pays émergents, une conclusion s'impose : il faut abaisser les niveaux de pollution presque partout, mais surtout dans les pays développés.

**D. NON, CE N'EST PAS 1,9 TONNE.**

Avec une production de 1,9 tonne par habitant, soit 66 % de moins que la moyenne internationale, l'Inde est 140<sup>e</sup> au classement mondial des émissions annuelles de GES par habitant. En raison de son modeste niveau de revenu, l'Inde produit et consomme une fraction de ce que produisent et consomment les pays plus développés, ce qui explique ce taux d'émission relativement bas. La Chine, avec 3,9 tonnes de GES par personne, par année, se classe elle aussi bien en deçà de la moyenne internationale. Cependant, cette performance ne révèle pas l'existence de mesures de conservation ou d'efficacité énergétique, mais plutôt la consommation relativement faible de sa vaste population.

# SOUS LA LOUPE

## LA SITUATION

Éric, âgé de 34 ans, a acheté en 2002 un triplex dont la valeur a presque doublé depuis lors. Le solde hypothécaire a peu diminué, mais il aimerait utiliser la hausse de l'avoir net sur cet immeuble pour faire des investissements. Quelle serait la formule la plus avantageuse ?

« Je me demandais de quelle façon je pourrais investir la nouvelle valeur de mon triplex. En achetant des REER ? Un autre triplex ? Une maison ? » — Éric

## QUELQUES CHIFFRES

<b>Actif</b>	<b>Passif</b>
Triplex : 300 000 \$	Hypothèque : 139 000 \$
REER : 20 000 \$	Prêt étudiant : 6200 \$
Salaire : 42 000 \$	
Revenus de location : 1100 \$ par mois	
Paiement hypothécaire : 260 \$ par semaine	

« Dans la plupart des cas, l'immobilier représente un très bon investissement mais ne doit pas être le seul élément dans le portefeuille de placement. »

— Sébastien Comeau



SÉBASTIEN COMEAU

Planificateur financier, BMO Banque de Montréal

## LA RECOMMANDATION

Afin de diversifier ses placements, Éric pourrait négocier une nouvelle hypothèque sur la valeur actuelle de son immeuble et investir prudemment cet argent. Pour s'assurer que son budget peut soutenir cette charge supplémentaire, il pourrait épargner l'équivalent des mensualités du prêt pendant un an avant de commencer les investissements.

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

PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE ©

# Le triplex double de valeur. Que faire?

## MARC TISON SOUS LA LOUPE

Au-dessus de sa tête — il habite au sous-sol —, le triplex d'Éric semble avoir doublé de volume.

Au début de 2002, le jeune enseignant, alors au tournant de la trentaine, a acheté un immeuble de trois logements dans les Basses-Laurentides. Payé 157 000 \$, l'immeuble vaut aujourd'hui 300 000 \$, selon l'évaluation qu'il en a fait faire.

Le solde hypothécaire s'élève encore à 139 000 \$. « Il y a deux ans, confie Éric, je suis allé chercher une petite partie de l'argent que j'avais remboursé — 12 000 \$ —, pour... me gâter. J'ai acheté une motomarine. »

Son prêt étudiant de 6000 \$ est sa seule autre dette.

« J'aimerais investir la valeur qu'a pris l'immeuble, dit-il. Mais comment ? Est-ce que je devrais acheter un autre triplex, une maison, l'investir dans des REER ? »

En réponse, le planificateur financier Sébastien Comeau, de BMO Banque de Montréal, a construit un triplex de solutions.

### 1. Vendre l'immeuble

La première voie consisterait à vendre l'immeuble. « Le principal

avantage serait de cristalliser un profit qui n'existe présentement que sur papier », énonce Sébastien Comeau.

Éric tirerait ainsi pleinement profit du marché haussier des dernières années, qui tend à se stabiliser. Le logement qu'il occupe serait exempté d'impôts à titre de résidence principale. Il n'aurait donc à acquitter que les deux tiers des impôts sur la plus-value de l'immeuble (un gain en capital).

« De plus, il s'agirait d'une bonne occasion d'utiliser la totalité des droits de cotisation REER non utilisés de 11 830 \$ », fait valoir le planificateur.

Fort bien, mais Éric doit encore se loger. Lui faudra-t-il acheter un autre triplex ? Pour ne pas échanger les proverbiaux quatre trente sous pour une piastre, il lui faudrait acquérir un immeuble de plus grande valeur. « Est-ce qu'il peut vraiment s'attendre à un autre potentiel d'augmentation de la valeur marchande de 91 % en quatre ans ? » interroge M. Comeau.

### 2. Conserver le triplex

Passons au deuxième point. Dans ce scénario, Éric conserverait son triplex et achèterait une autre propriété pour son propre usage — une unifamiliale ou un condo, par exemple. Mais la plus-

value de son triplex ne serait plus disponible, rétorqueriez-vous avec un admirable à-propos.

C'est vrai, mais en libérant le sous-sol de son triplex, Éric augmenterait ses revenus de location de 600 \$ par mois. Parce qu'il n'occuperait plus cet appartement, l'entièreté des intérêts hypothécaires et des dépenses admissibles seraient déductibles de ses revenus de location, plutôt que seulement les deux tiers comme pré-

« J'aimerais investir la valeur qu'a pris l'immeuble. Mais comment ? Est-ce que je devrais acheter un autre triplex, une maison, l'investir dans des REER ? »

sentement. Voilà qui ouvrirait la porte à un autre emprunt hypothécaire.

Une porte qu'Éric referme aussitôt : une copropriété (condo) privée de terrain et une maison unifamiliale, privée de revenus de location, ne conviennent ni l'une ni l'autre à son style de vie et à ses objectifs.

### 3. Investir

La hausse de valeur de l'immeuble peut être mise à profit sans qu'il soit nécessaire de le vendre.

En négociant une nouvelle hypothèque sur la valeur actuelle de la propriété, Éric pourrait dégager un capital de 68 000 \$, fin prêt à être investi. Cette somme représente la différence entre 75 % de la valeur marchande du triplex — ce ratio permet d'éviter la prime d'assurance prêt hypothécaire — et le solde hypothécaire actuel.

Cet argent pourrait bien sûr être investi à nouveau dans l'immobi-

lier. Sébastien Comeau préconise plutôt de varier les actifs. « Un portefeuille d'investissement augmenterait grandement la diversification du patrimoine et éliminerait le risque associé à une seule catégorie d'actif », fait-il valoir.

Il suggère de répartir l'investissement sur une certaine période de temps, pour étaler le risque. « On crée ainsi un coût moyen d'achat, ce qui est impossible dans l'immobilier à moins d'acheter un triplex tous les trois mois ! »

Amorti sur 21 ans comme l'hypothèque initiale, l'emprunt supplémentaire de 68 000 \$ serait remboursé à raison de 472 \$ par mois. Le loyer actuel d'Éric est d'environ 275 \$ par mois, si on tient compte des revenus de location du triplex. Il aurait donc à payer des mensualités totales d'environ 750 \$ — l'équivalent d'un loyer normal. Il lui faudrait toutefois restreindre son train de vie pour réaliser cette épargne forcée.

Mieux vaut qu'il s'entraîne à cette discipline. Stéphane Comeau suggère à cet effet un plan de cotisation automatique équivalant à la dépense supplémentaire de 475 \$ par mois.

Après un an, Éric pourra juger si son projet d'utiliser l'avoir net de son triplex est toujours valide. « En temps et lieu, propose notre expert, il pourrait même faire la moitié du chemin et établir un plan d'épargne automatique de 200 \$ par mois et un prêt levier pour un autre 200 \$ par mois. »

En effet, l'emprunt pour investissement comporte un certain degré de risque, prévient-il. « L'investisseur doit se sentir à l'aise avec les fluctuations du marché, et l'horizon de placement doit être à long terme. »

Mieux vaut bâtir sur un sol sûr.

# Des vitrines éphémères pour attirer l'attention

## PRESSE CANADIENNE

Tout le monde sait qu'il n'y a plus grand-chose de gratuit en ce bas monde, mais que diriez-vous d'un traitement gratuit dans un centre de santé ou d'un rabais sur une paire de souliers griffés ?

Une tendance se dessine au Canada : de plus en plus d'entreprises ouvrent, sans l'annoncer, des comptoirs en des lieux inattendus qui offrent aux consommateurs des expériences particulières.

« C'est encore relativement nouveau, mais je m'attends à ce que cela prenne de l'ampleur », commente Stan Sutter, directeur du magazine *Marketing*. « Si le consommateur ne vient pas à la mon-

tagne, alors transportons la montagne jusqu'au consommateur », dit-il en ajoutant qu'il s'agit du meilleur moyen d'établir un contact personnalisé avec les consommateurs.

### Massage au Festival de Toronto

Evian a ainsi profité de l'achalandage en marge du Festival international du film de Toronto pour aménager un centre de santé en plein centre-ville, au carrefour des rues Bay et Bloor.

Les clients pouvaient soit réserver leur séance ou entrer pour se faire offrir une bouteille d'eau, un massage traditionnel ou aux pierres chaudes, un traitement facial ou de réflexologie. Une fontaine

d'eau Evian se dressait à l'intérieur et des téléviseurs faisant jouer en boucle des vidéos racontant l'histoire de l'entreprise française.

Le premier jour, bien avant l'ouverture, la file d'attente devant le centre de santé s'étirait jusqu'à l'autre carrefour.

Bien que la marque Evian soit populaire, c'est le prix qui a suscité l'enthousiasme des consommateurs : les séances sont gratuites jusqu'au mois d'octobre.

La société française n'est pas la seule à miser sur l'engouement du public pour promouvoir sa marque.

Il y a quelques années, le détaillant américain à rabais Target, qui

n'avait pas pignon sur rue à Manhattan, a ouvert temporairement un commerce près du fleuve Hudson, à New York, pour tirer parti du magasinage du temps des Fêtes

### Camions remplis de vêtements

Certains designers louent locaux au centre-ville, puis préviennent les boutiques de mode locales par courrier électronique qu'ils offrent des vêtements en solde pour un week-end seulement.

D'autres entreprises empilent souliers, vêtements et même jouets griffés à bord de fourgonnettes, de camions et de Hummers qui font de la vente itinérante en Asie et en Europe.

Une rumeur veut que des véhicules aux couleurs de la marque de vêtements à rabais Joe Fresh s'arrêteront dans les villes canadiennes qui n'ont pas de marchés Loblaws, où les vêtements sont habituellement vendus.

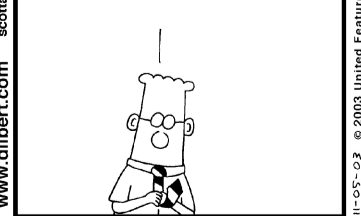
« Il s'agit vraiment de provoquer un intérêt par le bouche à oreille, et c'est actuellement ce que privilégient les entreprises. Elles n'entendent pas abandonner les autres méthodes, mais elles estiment qu'il leur faut trouver un moyen original d'attirer l'attention, dit M. Sutter. La publicité traditionnelle dans les journaux, les magazines ou à la télévision sont pas vraiment en mesure de le faire. »

## DILBERT

JE NE PEUX PAS POURSUIVRE MON TRAVAIL TANT QUE TU NE ME DONNES PAS TON POINT DE VUE, MAIS TU ES TROP OCCUPÉ.



IL N'Y A PAS DE MANIÈRE POLIE DE DIRE CECI : BILL, T'ES UN GOULOT D'ÉTRANGLEMENT.



TON DOCUMENT SE RETROUVE MAINTENANT AU BAS DE LA PILE.



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

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

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

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

0416

Par Fabien Savary

0415

# LA PERSONNALITÉ DE LA SEMAINE



ENCORE PLUS  
QUE DU TALENT,  
DE L'INTELLIGENCE,  
MÊME DU GÉNIE,  
L'EXCELLENCE  
NAÎT DE L'EFFORT

RETROUVEZ LA PERSONNALITÉ DE LA SEMAINE SUR LES ONDES DE RADIO CANADA

## Kent Nagano

Avec sa tête de jeune premier... de 54 ans, sa silhouette juvénile, son regard ardent et aussi noir que sa crinière, il a séduit d'emblée les Montréalais, qui lui ont réservé un accueil presque aussi délirant que s'il s'agissait d'une vedette rock. C'est que Kent Nagano est devenu officiellement ce mois-ci le huitième directeur musical de l'Orchestre symphonique de Montréal.



PHOTO KASSKARA, COLLABORATION SPÉCIALE



La musique symphonique appartient à tout le monde et ne laisse personne indifférent. Elle nous oblige à nous engager entièrement sur le plan humain.



cipal orchestre d'une ville importante. Et il se réjouit du défi qu'il va relever. Sa vision de la musique comme chef d'un grand orchestre, sa vision comme homme emportent l'adhésion de nombreux admirateurs. On peut déjà parler d'un fan club!

### Une grande énergie

L'homme est une synthèse de force et de calme, selon ceux qui l'entourent. Il exerce une autorité moderne, c'est-à-dire collégiale, où les talents de chacun peuvent s'exprimer. Mais il reste que le chef, c'est lui, avec ce que cela veut dire de direction claire, de leadership. Sans jeu de mots, il connaît la musique.

Tout a commencé à Berkeley, en Californie, où il est né le 22 novembre 1951. Ses grands-parents étaient d'origine japonaise. Lorsqu'il a tout juste 1 an, la famille va s'installer à Morro Bay, petit village situé entre Los Angeles et San Francisco, campé entre la montagne et la mer. Un paysage et un art de vivre qui ont eu une grande influence sur le petit Américain. Il a commencé l'étude de la musique très jeune, explorant tour à tour le piano, le koto et la clarinette. En plus d'un diplôme en musique acquis à l'Université de Santa Cruz, il en a un aussi en sociologie. On dit qu'il a pensé un jour faire des études de droit. « J'ai été exposé à la musique très tôt. Je comprends que tout le monde n'a pas cette chance mais on peut développer ce goût à n'importe quel âge. Il n'est jamais trop tard », dit-il.

La musique l'a emporté sur toutes les autres passions de sa vie, notamment la diplomatie et les affaires internationales. L'homme peut battre la mesure de plusieurs fronts à la fois car son énergie est très grande. « J'attache une grande importance à la discipline personnelle et je tente de m'imposer de bien dormir, de bien me nourrir et de me tenir en forme. »

Il ne se considère pas comme une pédagogue mais constate une renaissance de l'enseignement des arts, fondamental selon lui pour donner un sens à la vie. Il a constaté que les enfants exposés à l'art formel vont plus loin, réussissent mieux. La musique classique est-elle élitiste? Il réfute ce malentendu. « Les arts, en particulier la musique, nourrissent la sensibilité humaine naturelle. À l'époque de Beethoven, l'art appartenait au peuple. La musique symphonique appartient à tout le monde et ne laisse personne indifférent. Elle nous oblige à nous engager entièrement sur le plan humain. Ce n'est pas seulement l'intellect qui est sollicité, mais aussi le physique, par l'oreille, et bien sûr le spirituel. »

### ANNE RICHER

Ce directeur musical réputé a du charisme, mais il est d'abord un musicien accompli et un grand chef. Les musiciens et les mélomanes montréalais attendaient avec impatience que Kent Nagano, nommé en 2004, s'installe au pupitre pour de bon. Le concert inaugural de la 73<sup>e</sup> saison, le 6 septembre dernier, diffusé sur écran géant sur l'esplanade de la Place des Arts et retransmis en direct par Radio-Canada, a été un événement médiatique tout à fait unique. La neuvième symphonie de Beethoven a eu l'effet d'un véritable coup de cœur que l'on souhaite fidèle pour plusieurs années à venir.

La Presse et Radio-Canada ajoutent leurs voix admiratives à celle du public en nommant Kent Nagano Personnalité de la semaine.

### Heureux d'être ici

« Ma famille et moi avons été très touchés par l'accueil chaleureux des Montréalais », déclare Kent Nagano, joint en Allemagne. Il ajoute que ces nouvelles responsabilités

vont l'inciter à voyager un peu moins, à réaliser un projet concret, celui d'acheter une maison, ici, pour que sa femme, Mari Kodama, elle-même musicienne, et leur fille de 8 ans, actuellement installées à Paris, puissent se rapprocher de lui. Pour l'instant : « La stabilité pour un enfant, particulièrement au niveau scolaire, est très importante. » Voilà pourquoi elles sont à Paris. Mais il a pris tout le temps déjà d'explorer et de reconnaître les qualités de l'enseignement offert ici.

Moins voyager, jeter l'ancre pour un temps, c'est aussi pour assumer totalement sa décision de prendre la direction musicale de l'orchestre, « pour mieux le servir ». Il est en quelque sorte au faite de sa gloire comme chef et directeur musical de nombreux orchestres du monde. De Munich à l'Opéra national de Lyon, il fut également premier chef invité associé au London Symphony Orchestra, directeur artistique et premier chef du Deutsches Symphonie Orchester Berlin, directeur musical du Los Angeles Opera, etc. On l'invite partout, et la critique de sa direction d'orchestre est généralement dithyrambique; l'effet Nagano, instantané. Montréal lui offre cependant, pour la première fois, de se retrouver à la tête du prin-



RETROUVEZ LA PERSONNALITÉ DE LA SEMAINE LA PRESSE/RADIO-CANADA  
**À RADIO-CANADA**

**AUJOURD'HUI**  
RDI EN DIRECT  
Avec Louis Lemieux

**VENDREDI, SAMEDI ET DIMANCHE DÈS 6h**

ENTREVUE AVEC LA PERSONNALITÉ: 9h40



RDI  
SOURCE D'INFORMATION



**DEMAIN MATIN**  
C'EST BIEN MEILLEUR  
LE MATIN

Avec René Homier-Roy

**DU LUNDI AU VENDREDI 5h À 9h**

ENTREVUE AVEC LA PERSONNALITÉ: 6h40



PREMIÈRE CHAÎNE