

À VOS AFFAIRES

TECHNO
UN CINÉMA MAISON
DE POCHE!
PAGE 2



CONSOMMATION, FINANCES PERSONNELLES ET FORMATION

CONSOMMATION

Problèmes de cellulaire ?

Le Service d'aide aux consommateurs mène une enquête sur les pratiques douteuses dans l'industrie de la téléphonie mobile.

PAGE 2



L'ENVERS DE LA PUB

L'amour au premier coup d'oeil

La pub magazine, quand elle est réussie, fait partie des plaisirs de la vie. Notre collaboratrice explique.

PAGE 4

DES TITRES

Des obligations étonnantes

Les obligations à rendement réel ont rapporté beaucoup en 2005. Pour le savoir, il faut lire notre journaliste Michel Girard.

PAGE 7

LE CHIFFRE DU JOUR

-27,3 %

Est-ce à cause du temps clémente ou du prix trop élevé ? Les ventes de mazout lourd ont baissé de 27,3 % au Canada en janvier par rapport au même mois en 2005.

SOURCE : STATISTIQUE CANADA

LE CONDO EST-IL FAIT POUR VOUS ?

Deux jeunes cherchent une première propriété dans un quartier montréalais. Un couple dans la quarantaine quitte son bungalow de la Rive-Sud pour s'établir au centre-ville de Montréal. Une dame de 70 ans veut vendre son unifamiliale trop grande et trop coûteuse à entretenir. Trois situations typiques où la copropriété fait partie de l'équation, pourrait constituer la solution. Quoi surveiller, quoi considérer, quoi comparer ? Quelques pistes...

LES PARAMÈTRES

SITUATION ACTUELLE :
Logement de six pièces

Loyer :	825 \$
Électricité :	900 \$
Mazout :	2 600 \$

LES CHOIX

COTTAGE :

Prix :	entre 230 000 \$ et 240 000 \$
--------	--------------------------------

CONDO :
(au deuxième d'un triplex)

Prix :	239 000 \$
--------	------------

DUPLEX :

Prix :	250 000 \$
Loyer de l'étage :	entre 700 \$ et 800 \$ par mois



Simon Beaudry, Noémie Forget et la petite Aglaé Beaudry. Ils voulaient acheter une première propriété dans leur quartier; ils ont fini par acheter un duplex.

MARC TISON

Ils aiment Hochelaga-Maisonneuve. Ils y sont locataires depuis deux ans et demi. Et ils veulent s'y établir. « C'est un quartier qui est en train de s'éveiller », observe Simon Beaudry. Respectivement âgés de 28 et 29 ans, Noémie Forget et Simon Beaudry habitent un logement de six pièces au rez-de-chaussée. Le sous-sol aménagé est à leur disposition. Le loyer s'élève à 825 \$ par mois. Nouveaux parents depuis quelques mois, ils cherchent activement une nouvelle propriété. Trois choix s'offrent à eux : cottage, condo, duplex. Ils ont visité des cottages dont le prix oscille entre 230 000 \$ et 240 000 \$. Ils se sont intéressés à un condo au deuxième étage d'un triplex. On demande 239 000 \$ pour ce six pièces avec boiserie d'origine.

Discussion

Le choix de la copropriété, du condo donc, est d'abord et avant tout le choix d'un mode de vie. « Le condo doit être vu comme un mélange

de l'intimité d'une unifamiliale et de la dépendance d'un logement locatif, fait valoir Jacques Saint-Pierre, titulaire de la chaire SITQ d'immobilier à l'UQAM. C'est un compromis. » Le jeune couple doit prévoir comment sa vie évoluera au cours des prochaines années, évaluer l'espace dont il aura besoin et faire un choix en conséquence. « Ils doivent s'assurer d'avoir un voisinage de même profil, poursuit l'expert. Si les voisins ne poursuivent pas à leur style de vie, ils seront malheureux. » La tentation peut être forte de voir le condo comme un premier échelon temporaire sur l'échelle de l'immobilier. Mais dans un marché qui se stabilise, il ne faut pas espérer réaliser rapidement les plus-values qu'on a connues entre 2002 et 2005. Les frais d'une revente rapide et d'un déménagement peuvent facilement excéder le gain de valeur — si gain il y a. Une plus longue période de propriété aplanira cependant les rugosités du marché. C'est pourquoi le planificateur

financier François Morency recommande un horizon de détention minimal de cinq ans. Vaut-il mieux acheter neuf ou existant? « Le neuf présente l'avantage qu'on peut choisir son décor, mais ça peut être un cauchemar quand le promoteur n'est pas solide », prévient le courtier immobilier Patricia Lallier, spécialiste en copropriété. Quelques années d'usage présentent également l'avantage de corriger un prix initial trop ambitieux. « On trouvera probablement de meilleures aubaines dans l'existant, croit François Morency. Dans le neuf, le promoteur a beaucoup d'unités à vendre. Il court un risque financier et veut être payé en conséquence. » Les copropriétés existantes ne sont pas non plus exemptes de risques. Avec un budget strict comme celui d'un jeune couple, il faut particulièrement se méfier des cotisations-surprises imposées par les gestionnaires, qui surviennent en raison d'un fonds de réserve insuffisant. Le fonds doit servir à payer les charges diverses, dont les essentiels travaux de rajeunissement.

« Avec la vague de condos construits dans les années 80, on arrive au moment où le fonds de réserve trouve sa justification, soutient Jacques Saint-Pierre. Si on n'a pas l'équivalent de 2,5 ou 3 % de la valeur de l'immeuble, on fait face à des problèmes considérables. » Quelques points à vérifier : un fonds de prévoyance bien garni, un programme d'entretien conséquent, une planification stratégique pour les prochaines années. **La fin de l'histoire** Simon et Noémie ont finalement opté pour un duplex d'une valeur de 250 000 \$. Ils y appliqueront une mise de fonds d'environ 30 000\$. Ce sont les revenus de location qui ont fait pencher la balance. Le loyer du logement de l'étage, qui n'est pas encore fixé, pourrait atteindre entre 700 \$ et 800 \$, une fois les rénovations terminées. « On cherchait depuis deux ans, confie Simon Beaudry. Il faut être patient. »

► NOTRE DOSSIER en page 3

FRANCHISE À VENDRE ?
COMPOSEZ MAINTENANT LE
1 866 499 0334
Acquisition.biz

Yvan Cournoyer
Henri Richard
Pierre Bouchard
Réjean Houle
Yvon Lambert
Guy Lapointe

En Jamaïque avec vos célébrités

22 AU 29 AVRIL 2006

CHAMBRE VUE JARDIN
2 699 \$

CHAMBRE VUE MER
2 899 \$

Célébrités du Show Business...
Serge Thériault
Jean-Michel Anctil
Eric Lucas

FORFAIT COMPREND :
Vol de Montréal à Montego Bay avec Air Canada
Hébergement 7 nuits en chambre occupation double au Grand Lido Braco 5*
Golf illimité sur 2 parcours : Runaway Bay et Iron Shores (voiturette et caddie en sus / approx. 25 \$/personne/jour)
Formule Super tout inclus (repas et boissons internationales)
Tournoi de golf avec les célébrités
Sports nautiques
Tournoi de golf et match de hockey avec les célébrités
Transferts aller-retour
Taxes

Réservations et renseignements
Julie Laurendeau
(514) 861-7587 poste 225
1 888 776-7882



STÉPHANIE GRAMMOND › LES BONS COMPTES FONT LES BONS AMIS

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

COMPTE RENDU

LE PRODUIT :

Votre téléphone cellulaire.

L'ENQUÊTE :

Le Service d'aide au consommateur (SAC) mène une enquête sur les pratiques douteuses dans l'industrie de la téléphonie mobile. Il invite les consommateurs à exprimer leurs doléances sur le forum de discussion de son site Internet.

« On a besoin des consommateurs. Ils ont un rôle à jouer pour nous aider à les aider. »

— JULIE PLAMONDON,
directrice du SAC

AU BOUT DU COMPTE :

À partir des résultats de l'enquête, disponibles au printemps, le SAC fera des recommandations aux instances, donnera des pistes à l'industrie pour qu'elle améliore son service et fournira des conseils aux consommateurs.

Durant trois mois, Thomas a été privé de téléphone cellulaire. Mais Bell voulait le forcer à payer la facture quand même.

À la fin de 2004, Bell Mobilité avait fourni gratuitement le téléphone à Thomas, qui avait signé pour un abonnement de deux ans, à 40 \$ par mois.

Mais depuis octobre 2005, son appareil, un Motorola C341, fait constamment défaut. Il l'a rapporté cinq fois à la boutique de Bell. La dernière fois, on lui en a remis un neuf. À peine un mois plus tard, il était hors d'usage.

D'octobre à la mi-janvier, Bell a refusé de fournir à Thomas un téléphone de remplacement, sous prétexte qu'il n'avait pas pris la garantie prolongée. Mais durant ces trois mois, Bell n'a jamais cessé de lui envoyer des factures, même s'il n'avait aucun service.

Sa mère, Françoise Capet, est scandalisée. « Au début, je me suis dit que plaie d'argent n'est pas mortelle. Il faut qu'il fasse son apprentissage », dit-elle. Mais ensuite, elle a aussi tenté de se plaindre pour que son fils soit dédommagé. Rien à faire. « Il n'y a pas de service. Les gens sont sympathiques, mais incompétents », affirme-t-elle.

À la suite d'un appel de *La Presse Affaires*, Bell a décidé de rembourser son client pour le service facturé en trop.

Des histoires comme celle-là, le Service d'aide au consommateur (SAC) en connaît plein. Et il aimerait en entendre d'autres! Il invite les utilisateurs de téléphone mobile à raconter leurs mésaventures sur le forum de discussion de son site Internet.

Les consommateurs qui avaient déjà écrit au forum sont invités à renvoyer leur message. C'est que le forum a été piraté — le SAC n'avait jamais été victime d'un tel acte — et les données ont été perdues.

L'organisme de défense des consommateurs complète une étude sur cette industrie qui est la cible de tant de plaintes. Il a déjà mené une enquête sur le terrain. Des consommateurs bénévoles ont ainsi magasiné un téléphone mobile, accompagnés d'un observateur spécialiste.

Plusieurs failles ont été relevées dans le discours des vendeurs. Par exemple, certains ne font pas mention des frais de résiliation que les clients doivent payer pour mettre fin à leur contrat avant

l'échéance prévue. Parfois, le client ne peut même pas obtenir de copie du contrat avec l'activation de son téléphone. « Prudence avant de vous engager dans un contrat de 36 mois », suggère Julie Plamondon, directrice du SAC.

D'autres vendeurs manquent de connaissances à propos des appareils ou de la couverture du réseau. « Il y a des vendeurs qui auraient intérêt à refaire leur formation », ajoute M^{me} Plamondon.

Ce cas vécu par un autre de nos lecteurs le démontre...

L'été dernier, Alain Bouchard s'abonne à Fido. Le représentant, qui le sollicite, lui jure qu'il n'aura pas de problème de réception, même s'il demeure sur la Rive-Sud de Montréal. Le représentant lui conseille un appareil Sony-Ericsson T610. M. Bouchard signe pour deux ans.

Mais comme il le redoutait, la réception n'est pas bonne. Un gros problème, car M. Bouchard doit pouvoir être joint en tout temps, pour son travail.

Le service à la clientèle de Fido lui explique que les problèmes résultent de l'intégration des réseaux de Fido et de Rogers, et non

de son appareil. On lui promet que tout rentrera dans l'ordre rapidement.

Il n'en est rien. Deuxième coup de fil à Fido : un préposé explique à M. Bouchard comment faire un « rebranchement manuel de réseau » sur son téléphone, ce qui réglerait le problème à coup sûr. Aucune amélioration. Il rappelle. On lui dit de faire réparer son téléphone.

C'est alors que M. Bouchard apprend, par des réparateurs indépendants, que son téléphone capte uniquement la bande 1900 MHz. Les appareils qui captent la bande 1900 MHz et la bande 850 MHz, ont une réception supérieure.

« J'ai été fort étonné, et déçu, que le service à la clientèle ne m'ait jamais mentionné ces faits malgré mes questions répétées », dit M. Bouchard.

Six mois plus tard, après plusieurs lettres de plainte, Fido l'a dédommagé pour sa mésaventure. Il lui a envoyé un nouveau téléphone et lui a crédité six mois de service. Mais que de temps perdu!

Référence :
Service d'aide au consommateur
(819) 537-1414
www.service-aide-consommateur.qc.ca

TECHNO PRATIQUE / PROJECTEURS DVD

Un cinéma maison de poche!

ALAIN MC KENNA
COLLABORATION SPÉCIALE
alain.mckenna@lapresse.ca

Laisseriez-vous vos enfants utiliser votre cinéma maison? Sa configuration est-elle assez simple pour ne pas qu'un jeune de 10 ans y sème la pagaille? Si tel n'est pas le cas, peut-être serait-il sage de considérer des solutions simples mais de bonne qualité, comme un projecteur DVD. C'est un véritable cinéma maison de poche, puisqu'il intègre son, image et lecteur DVD, et s'installe sur une table de salon. Ne manque plus qu'une surface de projection, comme une toile ou un mur blanc, et le tour est joué!



HP ep9010

Hewlett-Packard est l'un des premiers fabricants d'électronique à avoir mis sur le marché un projecteur DVD. Il a des qualités qui le distinguent du lot, mais l'ainé de la catégorie a quand même pris quelques rides, comme en témoignent ses dimensions — et son poids! — un peu plus imposantes que celles des modèles plus récents. Son prix de détail, plus élevé de plusieurs centaines de dollars, n'est plus dans le coup non plus.

Les caractéristiques de ce projecteur incluent tout de même quelques fonctions inédites, comme ce caisson de sous-graves, camouflé en socle. Il améliore grandement la qualité sonore de l'ensemble, qui est complété par deux haut-parleurs stéréophoniques d'une qualité surprenante.

L'image projetée n'est pas mal non plus. La technologie DLP de HP est raffinée, produisant des couleurs satisfaisantes et des contrastes assez nets. Cela dit, à l'instar des autres projecteurs DVD, la résolution « native » de l'ep9010 est sensiblement plus faible que celle de ses homologues sans lecteur DVD incorporé, ce qui peut déplaire à certains.

Enfin, comme on installera ce projecteur sur une table, près des spectateurs, il est à noter que le ventilateur rafraîchissant ses entrailles émet un souffle plutôt dérangentant. On se serait attendu à mieux d'une marque comme HP, qui vend plusieurs autres projecteurs de meilleure qualité.

HP ep9010

► Projecteur et lecteur DVD à affichage DLP

► Rapport de contraste 1600:1

► Résolution max. 800 x 600 pixels

► 10 kg

► www.hp.ca

► 2500 \$

⊕ L'intégration d'un amplificateur sonore ambiophonique ajoutée à l'expérience multimédia du projecteur DVD ep9010.

⊖ Ses grandes dimensions sont peu convenables pour un appareil qui s'installe sur une table de salon.



Optoma MovieTime DV10

La société Optoma a présenté le prototype de son projecteur DVD en janvier 2005, mais il a fallu attendre jusqu'à l'automne suivant pour voir le MovieTime DV10 en vente libre au Canada. On s'attendait à un appareil fidèle à la marque, qui générerait une image riche en couleurs et simple d'utilisation.

On y a eu droit. L'image est belle et nette, avec des contrastes bien définis. Par contre, un peu à l'inverse de ses homologues, son rayon de projection est court, ce qui se traduit par une image très large à courte distance de l'appareil. C'est un avantage notoire, pour un projecteur dont l'emplacement naturel est sur la table de salon.

Cela dit, il est réglé pour projeter l'image en angle, vers le haut, ce qui signifie qu'il faudra une table basse pour disposer d'un écran à hauteur confortable. Sinon, c'est comme au cinéma, mais dans les premières rangées! Il faudra prévoir l'usage d'un gros bouquin pour relever l'arrière de l'appareil.

Le son produit par les haut-parleurs intégrés est correct. Évidemment, ce n'est pas comparable à celui produit par un amplificateur indépendant, ni même par le système avec caisson de graves du projecteur de HP, mais pour un projecteur de cette trempe, c'est amplement suffisant.

Le format compact et la mise en place rapide et facile du MovieTime donnent le goût de le trimbaler un peu partout, contrairement à l'ep9010 d'HP. C'est un projecteur DVD qui surpasse également le Cinego, du point de vue de la qualité d'image, pour quelques dollars de plus.

Optoma MovieTime DV10

► Projecteur et lecteur DVD à affichage DLP

► Rapport de contraste 4000:1

► Résolution max. 754 x 480 pixels

► 3,5 kg

► www.optomausa.com

► 1750 \$

⊕ Le projecteur DVD MovieTime produit une image de bonne qualité avec des contrastes nets et des couleurs claires.

⊖ L'objectif projette l'image vers le haut, ce qui donne l'impression d'être au cinéma, dans les premières rangées de la salle.



Radio Shack Cinego D-1000

Commençons par annoncer la grande nouvelle : Radio Shack est de retour au pays! Pas encore au Québec, mais ce ne serait qu'une question de temps... En attendant, on peut se convaincre que la nouvelle philosophie de ce détaillant d'électronique sera d'innover un peu plus, comme en témoigne le projecteur DVD Cinego D-1000.

Il s'agit d'un appareil relativement abordable qui recrée l'atmosphère d'un cinéma, en quelques minutes à peine. Son rayon de projection est court, ce qui permet d'obtenir une image gigantesque à courte distance de l'appareil. Pratique pour les salles étroites!

Contrairement à des appareils plus encombrants, comme celui de Hewlett-Packard, le Cinego est léger et facile à déplacer. Pour occuper la marmaille dans les réunions de famille, rien de tel. Même les réglages de l'image sont faciles à faire.

En contre-partie, ce projecteur ne possède pas le raffinement d'un appareil haut de gamme. Ainsi, les couleurs n'ont pas le même mordant qu'avec des appareils à affichage DLP plus haut de gamme, tandis qu'on perçoit parfois visiblement le manque de détail dans les tons de noir et de blanc. Les haut-parleurs stéréophoniques incorporés au boîtier de l'appareil manquent eux aussi de souplesse au niveau sonore.

Malgré cela, il serait bien de vendre le Cinego au Québec le plus rapidement possible. Son prix de détail plus bas que celui des concurrents fait pardonner les compromis au plan de sa performance. Un compromis acceptable pour un projecteur multimédia destiné à divertir les enfants ou à meubler le sous-sol, quoi!

Radio Shack Cinego D-1000

► Projecteur et lecteur DVD à affichage DLP

► Rapport de contraste de 1500:1

► Résolution max. 754 x 480 pixels

► 3,6 kg

► www.radioshackisback.com

► 1500 \$

⊕ Le projecteur DVD Cinego de Radio Shack démontre clairement que la « nouvelle » marque tente un retour en force au pays.

⊖ Il faudra attendre l'ouverture de succursales de Radio Shack au Québec avant d'en profiter.

LE DOSSIER DE LA SEMAINE

À VOS AFFAIRES

Entre deux âges

MARC TISON

Sa maison vieillit plus vite qu'elle-même, lui semble-t-il. Elle craint les réparations imprévues. Les exigences de l'entretien lui pèsent. À 70 ans, il est temps de quitter la petite unifamiliale où elle a élevé ses enfants.

Pour aller où ? Tout le problème est là. Même si elle en apprécierait la sécurité, M^{me} Parent se trouve bien jeune pour une résidence de personnes âgées. « Dans les résidences, je trouve les gens vieux », glisse-t-elle, presque gênée de sa réflexion.

Autre obstacle : le prix. Dans une résidence de son secteur, un appartement de trois pièces de 650 pi² (60 m²) coûterait 1200 \$ par mois, électricité incluse.

Selon un agent immobilier, elle pourrait obtenir 185 000 \$ pour sa maison.

Présentement, ses frais en impôts fonciers, électricité, entretien et déneigement totalisent environ 460 \$ par mois. Le petit logement en résidence à 1200 \$ lui coûterait donc 750 \$ de plus qu'actuellement. « Mais j'ai bien de la difficulté à laisser l'espace et la lumière pour aller mourir dans un petit trois et demie au 11^e étage », confie M^{me} Parent.

Tout près de chez elle, un condo de cinq pièces est en vente pour 180 000 \$, avec une surface de 1100 pi² (102 m²). Il y a une place au garage — autre critère important en hiver. Dilemme...

Discussion

Les personnes âgées font face au défi de la longévité : elles doivent garder leur copropriété suffisamment longtemps pour traverser les éventuelles baisses de moral du marché. « Celui qui veut vendre rapidement fait un pari, estime l'analyste de la SCHL, Paul Cardinal. Si on le conserve à plus long terme — cinq, 10 ou 15 ans —, on est supposé voir la valeur augmenter. Au bout de 10 ans, on est à peu près sûr d'avoir franchi un cycle. »

Avant de se lancer dans l'aventure, mieux vaut donc faire une auto-évaluation de son état de santé et du poids de son hérité.

On réduira encore le risque en choisissant une copropriété moins sensible aux perturbations immobilières — même en périphérie. « Plus votre condo est près du centre-ville de la banlieue, meilleures sont ses chances de prendre de la valeur », énonce François Morency.

Il faut vérifier la proximité des services — pharmacie, supermarché, soins médicaux, église, transports en commun.

Les personnes qui ont longtemps été seuls maîtres à bord de leur unifamiliale devront s'habituer à la démocratie en copropriété. « Il y a des exigences particulières à un certain âge, liées surtout à la santé et au besoin de sécurité », explique Jacques Saint-Pierre, de l'UQAM. Les gens se sentiront-ils seuls dans leur édifice à ressentir ces besoins ? Les assemblées de copropriétaires reflètent les goûts et les besoins de la majorité. »

À cet égard, une copropriété existant depuis quelques années a habituellement dépassé la période pendant laquelle les premiers copropriétaires font l'apprentissage — souvent rugueux — de leur nouvelle situation. « Dans les premières années, les gens qui arrivent n'ont jamais vécu en copropriété, souligne Patricia Lallier. Ils ne connaissent pas la mécanique. »

Dans les deux premières années suivant la construction, il y a un rodage à faire : le constructeur n'a pas fait telle ou telle chose. Avec l'immeuble existant, on sait ce que l'on achète. La copropriété est déjà rodée. »

La fin de l'histoire
Pas de conclusion encore pour M^{me} Parent, qui soupèse des possibilités. Elle cherche, hésite. Elle est sensible aux arguments de son conseiller financier, qui estime qu'après 70 ans, le temps de la copropriété est passé.

Elle veut de l'espace, mais les coûts d'un quatre pièces dans une tour pour personnes âgées la font renâcler. Un appartement ordinaire n'est pas exclu. Rien n'est joué.

LES PARAMÈTRES

SITUATION ACTUELLE :

unifamiliale
Valeur : 185 000 \$
Impôt foncier : 2 600 \$
Électricité : 1700 \$
Entretien : 1300 \$
(terrain, déneigement, travaux divers)

LES CHOIX

3 1/2 dans une résidence

Superficie : 650 pi² (60 m²)
Loyer : 1500 \$
par mois (électricité incluse)

CONDO

Prix : 180 000 \$
Superficie : 1100 pi² (102 m²)
Frais de copropriété : 106 \$
par mois
Taxes foncières : 2200 \$

PRIX MOYENS DES PROPRIÉTÉS EXISTANTES DANS LA RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL

Année	UNIFAMILIALES		COPROPRIÉTÉS		PLEX 2 À 5	
	Prix	Variation	Prix	Variation	Prix	Variation
1989	113 107 \$	ND	101 039 \$	ND	152 017 \$	ND
1990	115 109 \$	2 %	100 607 \$	0 %	151 595 \$	0 %
1991	117 101 \$	2 %	104 048 \$	3 %	148 976 \$	-2 %
1992	116 335 \$	-1 %	103 542 \$	0 %	147 692 \$	-1 %
1993	117 017 \$	1 %	106 004 \$	2 %	145 873 \$	-1 %
1994	116 307 \$	-1 %	105 533 \$	0 %	145 776 \$	0 %
1995	114 185 \$	-2 %	100 658 \$	-5 %	133 272 \$	-9 %
1996	111 989 \$	-2 %	95 945 \$	-5 %	131 512 \$	-1 %
1997	118 196 \$	6 %	99 340 \$	4 %	138 025 \$	5 %
1998	122 442 \$	4 %	103 762 \$	4 %	140 447 \$	2 %
1999	125 671 \$	3 %	109 935 \$	6 %	148 243 \$	6 %
2000	132 362 \$	5 %	114 241 \$	4 %	153 776 \$	4 %
2001	137 907 \$	4 %	116 337 \$	2 %	163 078 \$	6 %
2002	157 440 \$	14 %	139 297 \$	20 %	183 942 \$	13 %
2003	185 883 \$	18 %	164 804 \$	18 %	226 852 \$	23 %
2004	211 645 \$	14 %	181 978 \$	10 %	264 459 \$	17 %
2005	226 427 \$	7 %	191 887 \$	5 %	291 379 \$	10 %
Croissance de 1990 à 2005 :		97 %		91 %		92 %

SOURCE : CIGMET SCHL

Condo et boule de cristal

« Les condos prennent un peu plus de temps à se vendre, mais les prix n'ont pas baissé », observe le courtier immobilier Patricia Lallier.

Cette perception est confirmée par Paul Cardinal, analyste principal de marché pour la région montréalaise à la SCHL. « La frénésie des prix est en train de s'estomper, indique-t-il. Malgré des hausses encore intéressantes en 2005, elles sont la moitié de ce qu'on a connu au cours des années précédentes. »

Dans le marché montréalais, le prix des copropriétés a crû de 5 % en 2005, contre 10 % l'année

précédente. En 2006, la SCHL prévoit une hausse de 2 à 3 %. « En 2007, je prévois encore des performances acceptables, mais pas de croissance de prix spectaculaire », expose Paul Cardinal.

Le condo est le type de propriété dont les prix ont augmenté le moins en 2005. Pourquoi ? « Les inscriptions du côté de la revente augmentent plus rapidement pour les condos que dans le cas des unifamiliales et des plex », explique Paul Cardinal. Au quatrième trimestre de 2005, les inscriptions de condos étaient en hausse de 29 %, comparative-ment à 11 % pour les unifamilia-

les, alors que les plex ont connu un recul de 7 %.

Sur le marché de la copropriété neuve, le nombre d'unités qui n'ont pas trouvé preneur a triplé depuis deux ans. Un peu plus de 2000 unités sont présentement achevées et inoccupées dans le grand Montréal.

Tous ces facteurs se traduisent par un net ralentissement de la croissance des prix.

« Je ne crois pas que le condo connaisse des années spectaculaires en 2006 et 2007, mais à plus long terme, il demeure un produit qui offre normalement de bonnes perspectives, fait valoir Paul Cardinal. On

UN PETIT CONSEIL

Lors de l'achat d'une copropriété neuve, les sous-traitants mal traités par un promoteur véreux peuvent faire peser la menace d'une hypothèque légale sur votre propriété.

Pour vous prémunir contre ce risque, l'avocat Yves Joli-Coeur suggère l'assurance titre : « C'est une belle protection, pas trop coûteuse : environ 200 \$. »

peut même penser qu'il pourrait mieux performer que l'unifamiliale, dans le contexte du vieillissement de la population, d'une diminution de la taille des ménages et d'un regain de la vocation résidentielle au centre de l'île. »



Un retour dans l'île

« Les pires achats sont des condos bas de gamme, mal situés, mal insonorisés »

MARC TISON

Le scénario classique : le fils de 22 ans de Sylvain Poirier a quitté la maison. Dans la vaste demeure de Candiac, quatre chambres à coucher sur cinq sont inutilisées. La surface habitable de 2700 pi² (250 m²) est un continent.

« C'est beaucoup trop grand pour deux personnes et je n'ai pas le temps de m'en occuper », s'exclame M. Poirier. L'homme de 42 ans et sa conjointe veulent revenir dans l'île de Montréal.

Leur maison vaut environ 325 000 \$. Sylvain Poirier consacre 1000 \$ par année aux services d'entretien du terrain et de déneigement. Plus les fleurs annuelles, les réparations...

Discussion

« Il y a un intérêt à vendre une propriété qui convient moins, qui a encore une bonne valeur, observe Jacques Saint-Pierre, de la chaire SITQ d'immobilier à l'UQAM. Elle permettra peut-être d'acheter quelque chose de moins contraignant, qui procurera une certaine jouissance de lieux, plus de liberté et moins de dépendance. On peut placer le solde de la vente dans sa caisse de retraite. »

C'est l'idéal, en effet. Mais la nature humaine — et les coûts au centre-ville — mènent souvent l'acheteur dans un condo plus cher

que sa maison. On espère alors que sa valeur — au minimum — se maintienne.

À ce propos, François Morency remplace la copropriété dans son contexte d'origine : « La copropriété prend son sens dans un contexte de rareté de terrain. Un condo dans le centre-ville de Montréal peut gagner de la valeur. En plein champ, il risque de ne pas en prendre. »

Comme toujours, l'emplacement est la pierre angulaire. « Le bord de l'eau, la vue sur le fleuve sont des valeurs sûres, affirme le courtier Patricia Lallier. Dans un marché moins actif, ces condos écopeuvent peut-être moins. L'immeuble est aussi un facteur important : a-t-il une bonne gestion et un bon fonds de réserve ? Et l'entretien ? »

Le maintien de la valeur dépend également de la qualité de la construction, de l'insonorisation, de la disposition et de la luminosité des pièces, soutient François Des Rosiers, professeur de gestion urbaine et immobilière à l'Université Laval. « Les pires achats sont des condos bas de gamme, mal situés, mal insonorisés, qui n'offrent rien de mieux qu'un immeuble locatif », prévient-il.

Quand ils visitent une copropriété du centre-ville, les clients de Patricia Lallier, qui viennent de la Rive-Sud, s'étonnent de l'exiguïté — relative — des lieux. « Je leur réponds qu'ils quittent leur mai-

son parce qu'elle est trop grande et qu'ils se dirigent nécessairement vers un appartement moins grand pour le même prix, raconte-t-elle. Mais ils n'auront pas le même style de vie ! »

Il demeure que le sacrifice ne doit pas être excessif. « Où rangez-vous votre arbre de Noël ? » ironise le planificateur financier François Morency. Il recommande de comparer le coût au pied carré des différentes possibilités, question de remettre les choses en perspectives. « On achète une surface habitable. Si vous êtes trop chiche sur les dimensions, vous pouvez le regretter. »

La fin de l'histoire

Sylvain Poirier vient tout juste d'acheter un condo dans le Vieux-Montréal. Il troque les 2700 pi² (250 m²) de sa maison de Candiac pour moins de la moitié, soit quelque 1200 pi² (110 m²). Le condo, au prix de 415 000 \$, lui coûte près de 100 000 \$ de plus que les fruits escomptés de la vente de sa maison.

Sur 20 ans, à un taux d'intérêt de 6,5 %, les mensualités hypothécaires atteindront 740 \$ par mois. Ses frais de copropriété s'élèveront à 330 \$, électricité comprise. Une réduction du rythme de vie à prévoir ? En se débarrassant de sa seconde voiture, le couple prévoit épargner chaque mois la location de 500 \$, plus une autre centaine de dollars en frais connexes. Reste à vendre la maison à Candiac.

LES PARAMÈTRES

SITUATION ACTUELLE :

unifamiliale sur la Rive-Sud
Surface habitable : 2700 pi² (250 m²)
Valeur : 325 000 \$
Électricité : 125 \$
Entretien annuel : 1000 \$

L'OBJECTIF

CONDO
dans le Vieux-Montréal
Surface habitable : 1200 pi² (110 m²)
Prix : 415 000 \$
Frais de copropriété : 330 \$
(électricité comprise) par mois
Hypothèque : 100 000 \$
Bénéfices de l'élimination de la deuxième voiture
Location : 500 \$
par mois
Essence et entretien : 100 \$
par mois

À VOS AFFAIRES

PUBLICITÉ/LECTUR

LOVE
HATE



TBWA, PARIS



TBWA, PARIS

PHOTOS: COURTOISIE INFOPRESSE/EPICA/LIAA

L'amour au premier coup d'oeil



EMMANUELLE GARNAUD

L'ENVERS DE LA PUB

COLLABORATION SPÉCIALE

Aux Olympiades de la publicité, la création canadienne a volontiers progressé ces dernières années, notamment en télé ou sur Internet. Mais elle peine encore à s'imposer en publicité magazine.

Pourtant, la pub magazine, quand elle est réussie, fait partie des plaisirs de la vie : nous la découvrons au détour d'une page et, contrairement à ce que croient la majorité des rédacteurs en chef, elle peut nous éblouir ou nous régaler tout autant que les articles. J'affectionne particulièrement cette discipline publicitaire, qui demande rigueur et talent, et qui participe pleinement à l'expérience du medium.

L'exposition internationale des meilleures publicités magazine 2005, qui avait lieu récemment à Montréal, le démontrait admirablement. Malheureusement, cette initiative de Magazines du Québec et Patrimoine canadien n'était pas ouverte au grand public, qui aurait pourtant apprécié ce rassemblement des créations primées dans des concours internationaux prestigieux.

Soyons honnêtes : on y trouvait beaucoup d'idées déjà vues, la coïncidence publicitaire devenant un fléau. Mais globalement, l'oeil avait de quoi se régaler — l'esprit aussi —, comme en témoignent ces deux coups de coeur.

Réjouissante Wonderbra

Irresistible, cette pub. Wonderbra nous a habitués à beaucoup de finesse et d'élégance par le passé ; une fois encore, la marque triomphe. Déclinée en trois photos, toutes autour du même principe,

cette campagne du fabricant de sous-vêtements sublime le produit... sans jamais le montrer. Le concept brille de simplicité : au lieu de dévoiler la poitrine mise en valeur d'un mannequin (comme 99 % des campagnes de lingerie), on nous montre plutôt le regard de ceux qui croisent une femme portant du Wonderbra.

L'effet est d'une drôlerie totale : que ce soit dans un restaurant, un bar ou dans un escalier roulant, les mines réjouies et convergentes des garçons, celles furieuses ou dépitées des filles, nous laissent parfaitement imaginer l'effet « Wonderbra ».

Mieux, à l'analyser de plus près, on découvre le zeste de perversité sympathique des concepteurs : déjouant toutes les associations féministes (en France, les redoutables Chiennes de garde), ils ne montrent rien de scandaleux mais utilisent pourtant tous les archétypes de la séduction hommes-femmes.

De plus, grâce à cette « caméra subjective », la pub nous place au centre de ces regards admiratifs. Du coup, comme lecteur, il est hu-

mainement impossible de passer à côté ; et comme lectrice, comment résister à cette flatterie, aussi flagorneuse soit-elle ?

En résumé, la femme (espèce publicitaire très susceptible) est totalement respectée et on gagne sa complicité avec le sourire. Chapeau à l'annonceur qui assume comme seule signature son logo. Voilà des créatifs qui devraient se pencher sur la guerre des sexes, ils ont sans doute quelques solutions passionnantes en réserve...

À la fois typiquement française dans la séduction et parfaitement universelle dans son principe, cette publicité Wonderbra nous rappelle que les grandes idées transcendent les frontières et les barrières de langage.

Pilot: la finesse du trait

J'aurais aimé découvrir cette pub avant la Saint-Valentin : avec sa sobriété en noir et blanc et son

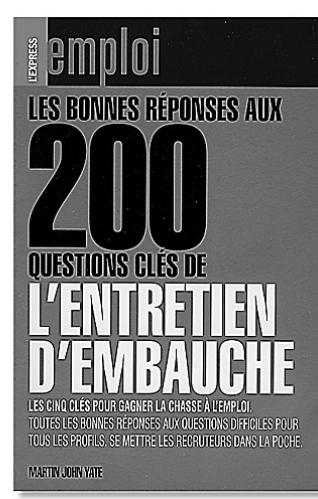
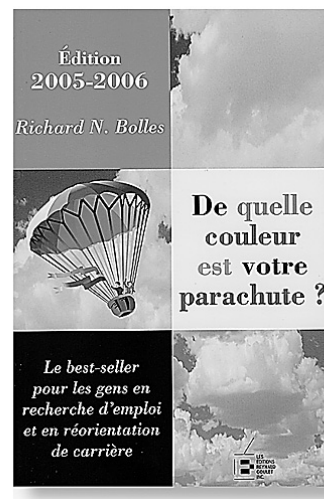
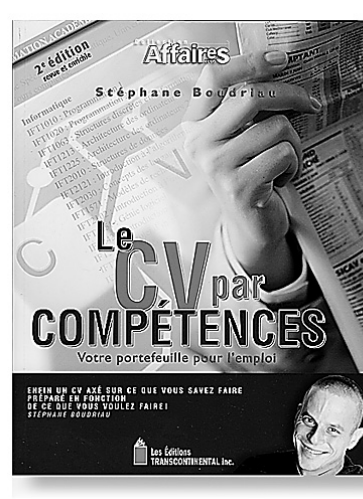
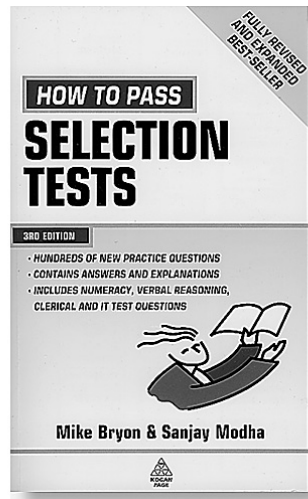
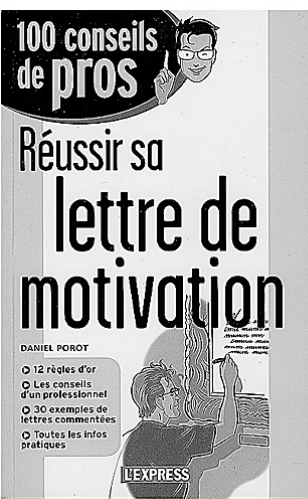
concept brillant, elle aurait apporté un peu de subtilité à l'avalanche de rouge sucré de la journée.

Résumons le concept : de l'amour à la haine, la ligne est fine et la mine des crayons Pilot tout autant. Il n'est pas inintéressant de noter l'absence de slogan de cette création (comme pour Wonderbra). C'est une tendance publicitaire lourde à l'échelle mondiale : moins de texte, plus d'images. Pour annoncer un instrument d'écriture, l'ironie est savoureuse.

Vous apprécierez là aussi la double échelle du concept : totalement ancrée dans sa fougueuse culture d'origine (l'Espagne, où « amoureux » rime souvent avec « orangeux »), mais aussi totalement internationale et de son époque (puisque les couples durent de moins en moins longtemps).

Aucune leçon de morale, une goutte de philosophie, un « plus produit » qui saute aux yeux : de la « belle ouvrage », tout simplement.

Des suggestions, des commentaires : enverspub@lapresseaffaires.com



À la recherche de l'emploi idéal



JEAN-FRANÇOIS ST-PIERRE

DANS LES LIVRES

COLLABORATION SPÉCIALE

D'après des études menées par la firme de recherche américaine Roper Organization, plus de 45 millions des travailleurs nord-américains aimeraient changer d'emploi ou de carrière. Si vous faites partie de ceux qui sont prêts à passer à l'action, voici une sélection des meilleurs ouvrages susceptibles de mener à bien votre démarche professionnelle.

La couleur du parachute

Que ce soit par obligation ou par désir de relever de nouveaux défis, trouver un emploi exige aujourd'hui une bonne méthode de recherche et de la planification. Dans *De quelle couleur est votre parachute ?* de Richard N. Bolles, vous trouverez les meilleures façons pour décrocher l'emploi qui correspond à vos compétences et à vos aspirations. Cet ouvrage com-

prend non seulement toute l'information courante en la matière, mais aussi des sites Internet utiles et des conseils pour choisir un conseiller en carrières. Traduit en 12 langues et mis à jour annuellement depuis plus de 35 ans, ce best-seller est LA référence des gens en recherche d'emploi et en réorientation de carrière.

DE QUELLE COULEUR EST VOTRE PARACHUTE ?

édition 2005-2006, Richard N. Bolles, Éditions Reynald Goulet, 2005, 403 pages. Prix suggéré : 29,95 \$

Première étape : le CV

Votre CV est le premier document que consultera l'employeur potentiel. Comme il ne consacrerait au départ qu'environ 10 à 30 secondes pour prendre connaissance de votre profil, il importe que votre CV soit plus qu'un document chronologique qui fasse état de vos expériences passées. *Le CV par compétences*, élaboré par Stéphane Boudriau, un intervenant en développement de l'employabilité, est plus avantageux puisqu'il permet non seulement de définir ce que vous savez faire, mais surtout de mettre en valeur vos acquis en fonction de vos objectifs professionnels.

Grâce au répertoire d'énoncés de compétences de centaines de métiers et de professions (à utiliser tels quels ou à adapter à votre situation), vous pourrez rédiger ou du moins transformer votre CV traditionnel en CV par compétences. Vous trouverez aussi des idées de présentation matérielle convenant aux moyens de transmission modernes (courriel et télécopieur) pour mieux retenir l'attention du recruteur.

LE CV PAR COMPÉTENCES : votre portefeuille pour l'emploi, 2^e éd. revue et enrichie

Stéphane Boudriau, Les Éditions Transcontinental, 2003, 327 pages. Prix suggéré : 29,95 \$

La lettre de motivation

Puisqu'elle est déterminante pour l'obtention d'une entrevue, votre lettre de présentation mérite d'être peaufinée autant que votre CV. Si vous êtes de ceux qui n'aiment pas écrire ou qui estiment ne pas avoir de talent particulier en écriture, pas de panique ! Daniel Porot, expert en recrutement à la tête d'un cabinet en Suisse, a écrit à votre intention *Réussir sa lettre de motivation*. Vous profiterez de ses meilleures techniques de rédaction et de nombreux exemples de lettres pour décrire vos accom-

plissements professionnels et vos traits de personnalité. Dans cet ouvrage, pas de modèle type à recopier tel quel puisque l'employeur s'attend à ce que vous sachiez lier vos réalisations passées et vos compétences au poste convoité. Mais une meilleure connaissance des mots pour le convaincre que vous êtes la personne qu'il lui faut.

RÉUSSIR SA LETTRE DE MOTIVATION

Daniel Porot, L'Express édition, 2004, 128 pages. Prix suggéré : 20,95 \$

L'entretien d'embauche

Votre candidature a été retenue pour une entrevue ? Bravo ! Maintenant, comment faire pour que votre entretien aboutisse à une offre d'emploi ? Avec *Les bonnes réponses aux 200 questions clés de l'entretien d'embauche*, de Martin John Yate, vous serez mieux préparé pour répondre aux attentes de l'employeur potentiel. Au fil des 200 questions/réponses proposées par l'auteur, vous découvrirez tous les trucs et astuces pour anticiper et réagir adéquatement aux questions pièges. En plus de vous apprendre à être plus stratégique et persuasif lors de l'entretien, ce best-seller, depuis plus de 20 ans, vous permet-

tra de mieux réagir à tout futur changement de carrière.

LES BONNES RÉPONSES AUX 200 QUESTIONS CLÉS DE L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE

Martin John Yate, L'Express éditions, 2005, 187 pages. Prix suggéré : 37,95 \$

Les tests de sélection

Dernière étape, et non la moindre, les tests de sélection. Vous devrez sans doute vous y soumettre pour valider vos compétences, votre éthique de travail et vos traits de personnalité. Le best-seller, *How to pass selection tests*, écrit par les spécialistes en formation et en psychologie du travail Mike Bryon et Sanjay Modha, vous fournira toutes les informations et exercices nécessaires pour vous familiariser avec tous les types de tests utilisés (mathématique, verbal, logique et opérationnel). Plus calme et plus confiant le jour de l'évaluation, vous pourrez, comme des milliers de gens dans le domaine des affaires, de la finance ou des médias, obtenir de meilleurs résultats. Comme vous êtes maintenant bien préparé pour obtenir l'emploi de vos rêves, il ne nous reste plus qu'à vous souhaiter bonne chance !

HOW TO PASS SELECTION TESTS, 3rd ed.

Mike Bryon et Sanjay Modha, Kogan Page, 2005, 244 pages. Prix suggéré : 22,50 \$

L'auteur est directeur de la librairie Coop HEC Montréal.

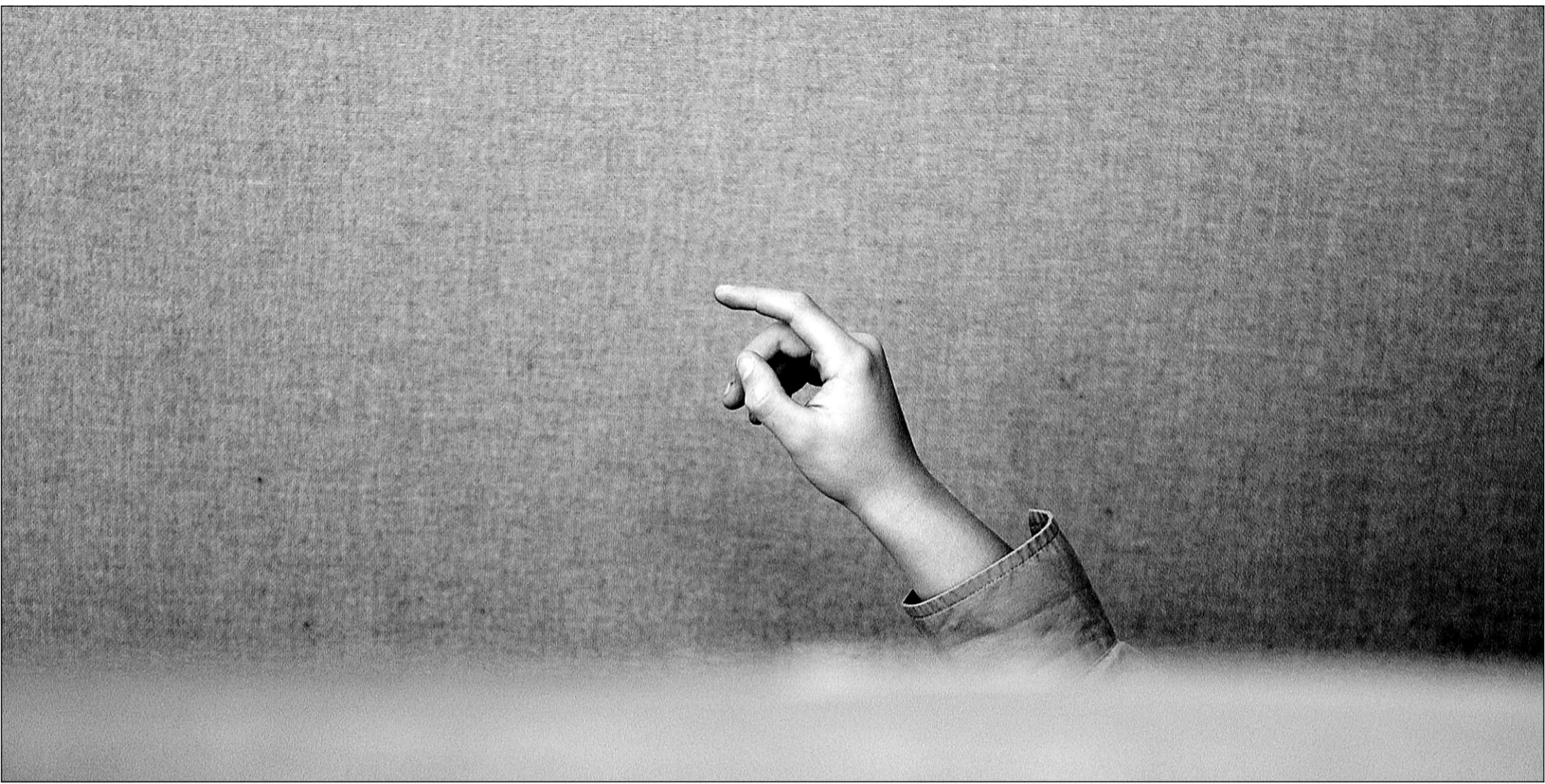


PHOTO IVANOVAH DEMERS, LA PRESSE

Plusieurs groupes d'aide affichent complet depuis la rentrée scolaire, mais certains peuvent accueillir des jeunes à longueur d'année.

Coup de pouce pour les devoirs

Les services d'aide aux devoirs, en plus de favoriser la réussite scolaire et de contrer le décrochage, donnent un sérieux coup de pouce aux parents. Tour d'horizon de ces bouées de sauvetage présentes dans les quartiers, sur le WEB ou à domicile.

JACINTHE TREMBLAY
MA FORMATION
MON AVENIR
 COLLABORATION SPÉCIALE

Depuis septembre dernier, 200 enfants de cinq écoles primaires du quartier Hochelaga-Maisonneuve participent, du lundi au jeudi, aux activités d'aide aux devoirs du groupe communautaire Je passe partout.

Ce service est destiné à des élèves à risque d'échec scolaire ou qui ont des problèmes de comportement. Le groupe offre, en simultané, des services de soutien à domicile pour les parents. Les participants sont sélectionnés par les écoles.

Je passe partout a vu le jour à la fin des années 1980. À l'époque, seulement 50 % des jeunes du quartier terminaient leurs études secondaires. L'aide aux devoirs, parce qu'elle augmente le taux de réussite et de persévérance scolaire, a débuté comme une mesure pour lutter contre la pauvreté.

« Notre travail déborde largement la transmission de connaissances. Nous cherchons notamment à développer les habiletés sociales et l'estime de soi des jeunes », explique la directrice de l'organisme, Lucie Sampson.

En accompagnant également les parents, Je passe partout veut en arriver à une appropriation graduelle du soutien scolaire par les familles. « L'aide aux devoirs permet de favoriser de meilleurs rapports avec l'école, autant chez les enfants que chez leurs parents », précise M^{me} Sampson.

Dans la région de Montréal, plusieurs groupes, membres du Regroupement des organismes québécois de lutte au décrochage (ROQLD), travaillent dans le même esprit. L'an dernier, ils sont venus en aide à 2500 jeunes et à leurs parents.

La majorité d'entre eux proposent aux enfants ou aux adolescents des activités manuelles en plus les soutenir dans leurs travaux scolaires. Certains organismes travaillent plus particulièrement avec des décrocheurs ou des jeunes qui songent à quitter l'école.

« Notre mandat concerne d'abord la persévérance. La performance, elle, est un champ de compétence de l'école », précise Mariane Kaliaguine, directrice du ROQLD.

Plusieurs groupes d'aide affichent complet depuis la rentrée scolaire, mais certains peuvent accueillir des jeunes à longueur d'année.

Sur le Web

Qui a dit que les jeunes perdaient leur temps sur la grande Toile? Certainement pas les parents des enfants et des ados qui

« Notre travail déborde largement la transmission d'acquis académiques. Nous cherchons notamment à développer les habiletés sociales et l'estime de soi des jeunes. »

se branchent chaque soir sur le Web pour consulter des cyber-profs des deux sites de soutien scolaire les plus populaires au Québec.

Allô prof! est un consortium de commissions scolaires et d'associations du domaine de l'enseignement qui offre, depuis 10 ans, des services gratuits d'aide aux devoirs. Près de 100 000 jeunes les ont utilisé l'an dernier.

Entre 17h et 20h, du lundi au jeudi, les élèves du primaire et du secondaire peuvent consulter des

enseignants au téléphone. Allô Prof! propose également sur son site Internet des Cyberclasses, des forums et une bibliothèque virtuelle.

Je réussis.com a vu le jour en 2001, à l'initiative de Micheline Émond, une enseignante de mathématiques, et de son conjoint, un expert du Web. Il est destiné aux élèves du secondaire.

Les quelque 80 enseignants qui participent au projet animent des classes virtuelles. Les jeunes peuvent également participer à des forums, des séances de clavardage, consulter un magazine et faire

À domicile

Dans la région de Montréal, plusieurs personnes et quelques entreprises privées proposent une aide individuelle à domicile. Ces services payants sont offerts par des enseignants ou des étudiants universitaires.

« Dans 75 % des cas, les parents ont recours à nos services parce que leur enfant a des difficultés d'apprentissage. Les autres parents veulent que leurs enfants améliorent leurs résultats », explique Carlo Coccarano, directeur et cofondateur de Devoirs et Leçons.

Plusieurs clients réclament à ces entreprises du tutorat de performance, particulièrement dans la période qui précède les concours d'entrée dans les écoles privées ou les examens ministériels.

D'autres se paient tout simplement ces services parce qu'ils manquent de temps ou qu'ils ont besoin d'une ressource extérieure pour désamorcer les conflits autour des devoirs et des leçons.

La réforme scolaire a également élargi le marché des privés. « Les changements de programmes créent, chez plusieurs parents, un sentiment d'incompétence. Même s'ils sont très scolarisés, ils ne savent tout simplement plus comment aider leurs enfants », indique Patricia Roy, responsable des programmes à SOS Études.

Coût de l'aide: 28 \$ l'heure et plus.

Des ressources et des lectures

Les services gratuits

Organismes communautaires :
 Je passe partout et les autres membres du ROQLD
www.rocqld.org

Aide aux devoirs sur le WEB :

Allô prof! :
www.alloprof.qc.ca

Consultations téléphoniques de 17h à 20h, du lundi au jeudi.
 Montréal : (514) 527-3726,
 Québec : (418) 521-6284
 Extérieur : 1 888 776-4455.

Je réussis.com !!!
www.jereussis.com

Les services payants

Devoirs et Leçons inc. :
www.aide-devoirs.ca

SOS études :
www.sosetudes-studies.com

Service privé d'aide aux études N et R :
www.cours-prive.net

Autres ressources

Le Centre d'information sur la santé et l'enfant de l'hôpital Sainte-Justine propose une liste d'organismes, de sites Internet et de lectures pour aider les parents et les enfants face aux devoirs et leçons.

La porte d'entrée à ces informations est le site www.chu-sainte-justine.org Il faut ensuite se diriger vers l'onglet du Centre d'information et choisir la lettre D, puis Devoirs et leçons, du Guide info-parents.

Buffett cite Pascal pour augmenter ses primes

AGENCE FRANCE-PRESSE

WASHINGTON – Le milliardaire américain Warren Buffett a pris appui sur le pari pascalien sur l'existence de Dieu pour augmenter les primes de ses sociétés d'assurance après les dégâts provoqués par les ouragans dans le sud des États-Unis en 2005.

Dans sa lettre annuelle aux actionnaires de la société d'investissement Berkshire Hathaway qu'il dirige, publiée hier, Warren Buffett précise : « Nous estimons nos pertes liées à Katrina à 2,5 milliards de dollars et ses vilaines soeurs Rita et Wilma nous ont coûté 900 millions de dollars de plus. »

Rita avait touché les États-Unis à la fin septembre et Wilma la région du Golfe du Mexique en octobre. Berkshire Hathaway contrôle notamment la compagnie d'assurances américaine GEICO et celle de réassurance General Re.

Warren Buffett s'interroge dans sa lettre sur le fait de savoir si ses ouragans sont une conséquence ou non du réchauffement climatique et s'il faut, dans un tel cas, prévoir la répétition prochaine de catastrophes de plus grande ampleur.

Sans apporter de réponse, il invoque le philosophe français Pascal et son pari sur l'existence de Dieu : « Comme vous le savez, il a conclu que, comme il ne connaissait pas la réponse, son ratio gain sur perte personnel lui dictait de conclure par l'affirmative. »

En conséquence, souligne M. Buffett, « nous avons conclu que nous devons à partir de maintenant demander des primes beaucoup plus élevées pour les contrats couvrant les grosses catastrophes naturelles ».

Les pertes liées aux ouragans n'ont toutefois pas empêché Berkshire Hathaway d'enregistrer sur l'ensemble de 2005 une progression de 16,7 % de son bénéfice net à 8,5 milliards de dollars.

Ameublement de bureau
Postes de travail recyclés

Économisez...
 Mêmes produits
 Mêmes qualité
 Mêmes finis

3397606A
 514 **937-1117** www.reseaub.com
 Teknion • Steelcase • Artopex • Boulevard • Etc.



MARC TISON > L'ARGENT AU QUOTIDIEN

mtison1@lapresse.ca

Disparition prochaine des originaux de chèque

Une fois changés, les chèques que vous avez libellés vont bientôt se dissoudre à jamais dans l'océan numérique. Vous ne pourrez plus récupérer vos originaux en papier, qui seront irrémédiablement détruits. Seule leur douce image sera préservée sous forme numérisée.

C'est d'ailleurs ce qui inquiète une lectrice. « J'ai été avertie à peine un mois à l'avance que je n'aurais plus accès à mes chèques originaux retournés par la poste avec mon état de compte, nous écrit-elle. J'aimerais savoir si j'ai besoin des originaux pour les cas suivants : preuve de paiement dans la vérification des dossiers fiscaux, en cas de litiges commerciaux ou au civil, ou en cas de vérification des états financiers. »

Revenons sur l'origine de cette situation. L'Association canadienne des paiements (ACP), qui coordonne et uniformise les transactions entre les institutions bancaires canadiennes, met présentement en place un nouveau système de compensation des chèques — c'est le processus d'échange des documents et de transfert de fonds.

Traditionnellement, votre chèque était renvoyé à votre institution après une complexe et coûteuse procédure d'encodage, de triage et de transport. L'ACP veut la remplacer par un système de compensation par imagerie numérique et transmission électronique. On prévoit sa mise en place au courant 2008.

Pour uniformiser et faciliter ce traitement, les chèques de consommateurs répondent depuis avril 2005 à de nouvelles normes graphiques très strictes. Certaines institutions profitent des possibilités offertes par ces normes pour passer à la conservation des originaux par imagerie numérique. Pour preuve de paiement, le client pourra demander une copie papier des images numérisées.

Voilà pour le fondement de l'histoire.

Notre lectrice a-t-elle raison de s'inquiéter de la disparition des originaux ?

Leur destruction ne semble pas susciter d'émoi particulier chez les spécialistes. « Le Code civil prévoit déjà des dispositions pour admettre les éléments numéri-

ques », indique Sylvain Lussier, avocat spécialisé en litiges civils et commerciaux au cabinet Desjardins Ducharme.

Même sérénité chez la fiscaliste Natalie Hotte, selon qui la photocopie d'un document peut-être amenée en preuve de dépense pour le fisc.

En fait, comme le fait valoir Roger Dowdall, porte-parole de

l'ACP, depuis plusieurs années, la plupart des institutions ne conservent les chèques que sous forme de photographies sur microfiches. L'imagerie numérique ne changera donc rien à cette pratique déjà bien établie.

La Banque Royale était une des dernières institutions à retourner systématiquement les chèques originaux avec les états de

compte. Cette pratique a pris fin le 2 mars. Sur demande — et sans frais —, le client recevra plutôt une reproduction sur papier des chèques compensés durant le mois. Ils pourront également accéder à ces images sur Internet.

Toutes les institutions n'en sont pas encore là, mais la compensation par imagerie les mènera toutes sur cette voie. Chez Desjardins, par exemple, où près d'un million de chèques sont traités chaque jour, on prévoit instaurer l'imagerie des chèques en 2007.

« Que l'on se dirige vers l'imagerie n'est pas une mauvaise chose », estime l'analyste conseil Jacques St-Amant, d'Option consommateurs. Il espère notamment que la durée du gel de fonds s'en trouvera réduite. Mais la question est de savoir comment et à quel coût le consommateur aura accès aux images numérisées.

« Cela va coûter moins cher aux institutions financières de traiter les chèques, constate-t-il. Il serait gentil que ces économies se répercutent sur les frais bancaires des consommateurs. » Après une pause et un rire, il ajoute : « Je revendique le droit de rêver, le printemps s'en vient. »

Utiles, les chèques originaux?

Dans quel cas a-t-on besoin de ses chèques encaissés ? Ils sont notamment utiles pour vérifier que les débits sur votre compte correspondent bien aux chèques que vous avez signés. Les états de compte bancaire portent le montant et le numéro des chèques tirés sur votre compte, mais rien ne vous rappelle à l'ordre de qui il était libellé. Vous pouvez donc demander que les originaux — ou ce qui en tient lieu désormais — soient retournés avec

vos états de compte mensuel. Les frais pour ce service sont très variables. Gratuit avec les forfaits de compte chèque chez RBC, il coûte 1,50 \$ par mois chez Desjardins et 25 cents par chèque à la Banque Nationale, avec un minimum mensuel de 3 \$. Mais vous pouvez également effectuer cette vérification en prenant soigneusement en note le montant, le numéro et l'objet du chèque dans le carnet qui devrait accompagner votre chéquier.

Acheter un chalet sans repousser la retraite



STÉPHANIE GRAMMOND SOUS LA LOUPE

Hugues et Hélène ont deux objectifs financiers. Et un rêve. Ils veulent s'assurer qu'ils auront assez d'économies pour financer les études de leurs trois enfants. Ils désirent prendre leur retraite à 55 ans. En plus, ils aimeraient bien acheter un chalet... surtout Hugues.

« Je suis très chalet. Mais ma femme, pas du tout. L'aspect financier l'inquiète. Elle me dit : prouve-moi qu'on peut acheter », raconte Hugues, 43 ans.

Allons-y dans l'ordre, avec l'aide d'André Buteau, de la Financière Liberté 55, notre planificateur invité cette semaine.

D'abord, les études. Jusqu'ici, le couple dispose de 13 000 \$ dans un Régime enregistré d'épargne études (REEE).

Comme les enfants devront certainement quitter la maison pour aller étudier dans une plus grande ville, leurs études ne seront pas données. Présentement, une année d'étude universitaire leur coûterait environ 10 000 \$, selon M. Buteau. Le planificateur a indexé ces dépenses à 5 % par année, un taux d'inflation assez élevé, mais qui se justifie : le gel des droits de scolarité est une bombe à retardement, pense M. Buteau.

Pour financer trois années d'études universitaires, pour chacun de leurs trois enfants, Hugues et Hélène devront verser dans le REEE familiale, un peu plus de 7000 \$ par année au total. Et ce pendant plus de huit ans, soit d'ici à ce que leurs enfants atteignent la majorité.

LE RÊVE :

Acheter un chalet et prendre sa retraite à 55 ans

« Je suis très chalet. Mais ma femme, pas du tout. L'aspect financier l'inquiète. Elle me dit : prouve-moi qu'on peut acheter. » — Hugues

REVENUS :

- Lui : 70 000 \$
- Elle : 35 000 \$
- Maison : 350 000 \$
- Hypothèque : 112 000 \$
- Dettes de consommation : 15 000 \$
- REER : 150 000 \$, contributions maximales chaque année
- Hors-REER : 440 000 \$
- REEE : 13 000 \$

La retraite à 55 ans

Voyons maintenant si le couple pourra partir à la retraite à 55 ans, soit dans 12 ans pour Hugues et dans 17 ans pour Hélène.

Quels seront leurs besoins à la retraite ? Il gagne présentement 105 000 \$ par année. Le couple pense pouvoir vivre avec 60 % de ses revenus à la retraite. Cela signifie qu'il aura besoin de 45 500 \$, après impôt (indexé à l'inflation).

À 55 ans, Hugues aura droit à une rente équivalente à 34 % de son salaire. Quant à Hélène, elle n'a pas

de régime de retraite avec son employeur.

Le couple maximise son régime enregistré d'épargne retraite (REER). Lui dispose de 76 000 \$ et elle de 52 000 \$. En plus, Hélène possède 440 000 \$ qui lui ont été légués en héritage.

Est-ce suffisant pour viser une retraite hâtive ? Oui, répond André Buteau... dans la mesure où le couple cesse d'utiliser les rendements que procure l'héritage pour payer certaines dépenses courantes.

« Avez-vous un budget ? » leur a-

t-il demandé. Réponse : Non ! C'est la première étape. M. Buteau souligne aussi que l'héritage ainsi que les rendements et les biens qui auraient été acquis avec l'héritage appartiennent en propre à Hélène, et pas à son conjoint. Encore faut-il pouvoir en garder la trace, ce qui n'est pas le cas si on utilise l'argent pour des dépenses diverses.

Le planificateur a donc fait ses projections en tenant pour acquis que les revenus de l'héritage seraient désormais réinvestis.

Il arrive à la conclusion que le

couple pourra cesser de travailler à 55 ans. Avec un rendement annuel de 7 %, il restera encore un capital de 489 000 \$ lorsque Hélène aura 90 ans et Hugues 96 ans. Mais attention ! Si le rendement n'est que de 6 %, le capital ne sera plus que de 420 000 \$.

Le chalet : un pensez-y bien !

Et le chalet ? « De façon purement comptable, je leur dis : allez-y ! Mais il y a aussi les facteurs humains auxquels ils faut réfléchir », dit M. Buteau.

Regardons les chiffres. Disons que la famille puise 200 000 \$ dans son capital pour l'achat du chalet. Avec un rendement de 7 %, le magot sera épuisé lorsque Hélène aura 84 ans et Hugues 90 ans. Si le rendement n'est que de 6 %, il n'y aura plus un sou lorsque Hélène aura 73 ans. Inquiétant ? Pas vraiment, dit M. Buteau. Dans une quinzaine d'années, le couple pourra revendre sa maison principale et conserver seulement le chalet. Sa maison vaut présentement 350 000 \$. Ce sera amplement suffisant pour gonfler sa réserve pour la retraite.

Mais il faut aussi penser qu'un chalet coûte cher d'entretien, de taxes, d'assurances... Si les frais annuels s'élèvent à 3 % de la valeur du chalet, c'est 6000 \$ de plus par année à insérer dans le budget. Cela dit, en louant le chalet une partie de l'année, on peut récupérer une partie de l'argent.

Au-delà de l'argent, un chalet demande aussi beaucoup d'énergie, note M. Buteau. « Deux propriétés à surveiller, à entretenir. Il faut bien y réfléchir. Surtout si l'objectif est de passer plus de temps agréable avec les trois enfants. »



ANDRÉ BUTEAU planificateur financier et assureur-vie agréé à la Financière Liberté 55, est aussi président du conseil de l'Institut de la planification financière du Québec

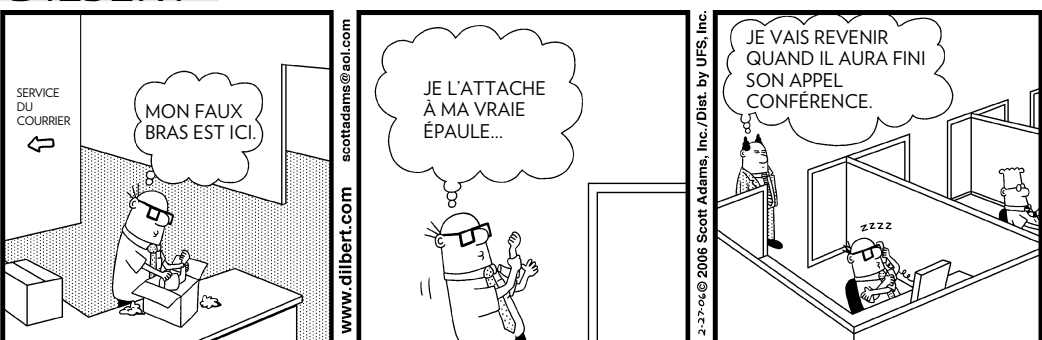
LA RÉALITÉ :

Oui, tout cela est possible. Mais la famille devra certainement revendre sa maison principale dans une quinzaine d'années, lorsque les enfants seront grands.

« De façon purement comptable, je leur dis : allez-y ! Mais il y a aussi les facteurs humains auxquels il faut réfléchir. » — André Buteau

PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE ©

DILBERT



ÉCRIVEZ-NOUS !

Le cahier À VOS AFFAIRES du dimanche traite de vos préoccupations en matière de consommation, finances personnelles et 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

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

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

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

Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site www.les-mordus.com ou écrivez-nous à info@les-mordus.com

Niveau de difficulté : DIFFICILE

0226

Par Fabien Savary 0225

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

Question d'acompte, de relevé et de... conjoint!



MICHEL GIRARD

LE COURRIER

Q Mes beaux-parents sont à la retraite et ils doivent remettre à nos chers gouvernements des acomptes provisionnels. Est-ce qu'ils pourraient utiliser une partie des sommes à remettre pour acheter à leurs petits-enfants des régimes enregistrés d'épargne-études (REEE)?
L. M.

Pour revenir aux acomptes provisionnels que vos beaux-parents versent tous les trois mois au fédéral et au provincial, il n'y a qu'une seule façon de les réduire : c'est de diminuer leurs impôts. Mais rendu à la retraite, il nous reste quoi comme abri fiscal ? En fait, comme abri fiscal vraiment efficace, il reste les actions accréditives offertes par les promoteurs des mines juniors, lesquelles offrent d'alléchantes déductions d'impôts, pouvant atteindre jusqu'à 150 % de la somme investie.

Mais il y a un gros hic. Les « accréditives » représentent un placement hautement spéculatif, donc à risques élevés. Ce qui ne convient absolument pas à la très grande majorité des retraités.

Économie de relevés

Q J'aimerais attirer votre attention sur un élément qui m'agace. Je suis client du courtier de Desjardins à Sherbrooke. Depuis cette année, il n'envoie plus d'état de compte si on ne fait pas de transaction durant le mois. Par transaction, je veux dire achat ou vente de placements. Avant, on m'en envoyait un si je recevais des dividendes et intérêts. Mais plus maintenant. Je ne peux plus voir si mes dividendes sont bien rentrés, ni suivre l'évolution de mes placements. J'ai quand même un portefeuille de 200 000 \$ et je paye plusieurs centaines de dollars



PHOTO ARCHIVES LA PRESSE

Depuis cette année, Desjardins n'envoie plus d'état de compte si on ne fait pas de transaction durant le mois. Par transaction, on entend achat ou vente de placements.

de commission par année. Ça devrait bien couvrir 51 cents de timbres par mois !!!

On me dit que je pourrais aller sur Internet. Mais pourquoi dépenser 2000 \$ pour un ordinateur quand je leur paye déjà des commissions ?
Robert

R Vous avez raison de vous plaindre. Il est tout à fait normal de recevoir un relevé mensuel de la part de notre maison de courtage, qu'elle soit de plein exercice ou à escompte. Le relevé

est notre seule façon de vérifier si effectivement les revenus de dividendes et d'intérêt sont bel et bien portés à notre compte.

En ce qui concerne la possibilité de vérifier ses états de compte par l'entremise d'Internet, oui c'est rapide et efficace. Pour autant qu'on ait à la maison un ordinateur et l'accès à Internet.

Si votre courtier s'entête à ne pas vous envoyer de relevé mensuel, rien ne vous oblige à lui laisser votre portefeuille. Allez ouvrir un compte dans une autre maison de courtage et celle-ci s'empressera d'effectuer les

R Contribuer à un régime enregistré d'épargne-études ne procure aucune déduction fiscale. Par conséquent, vos beaux-parents ne peuvent se servir d'une contribution au REEE de vos enfants pour éviter les acomptes provisionnels qu'ils doivent verser à Revenu Canada et Revenu Québec.

Lorsqu'on investit dans un REEE, c'est l'enfant bénéficiaire qui va profiter des largesses du gouvernement fédéral, à savoir la subvention canadienne pour l'épargne-études. Cette subvention est égale à 20 % des premiers 2000 \$ de cotisation annuelle.

La subvention est versée directement dans le REEE de l'enfant. Les cotisations annuelles dans un REEE sont limitées à un plafond de 4000 \$.

DES TITRES DANS LA LIGNE DE MIRE

Des obligations étonnantes

En analysant la performance des divers instruments financiers, j'ai été frappé par la spectaculaire performance des « obligations à rendement réel » ont rapportée en 2005. Elles ont procuré un rendement de 15,2 %, soit 2,3 fois le rendement offert par les traditionnelles obligations négociées sur le marché obligataire.

Et en 2004, même constat : les « obligations à rendement réel » avaient procuré aux investisseurs un époustouffant rendement par rapport aux traditionnelles obligations négociables. Les obligations à « rendement réel » avaient gagné 17,5 % comparativement à 7,1 % pour les obligations traditionnelles.

Qui dit obligations « à rendement réel » dit obligations dont la valeur nominale est directement liée à l'indice des prix à la consommation.

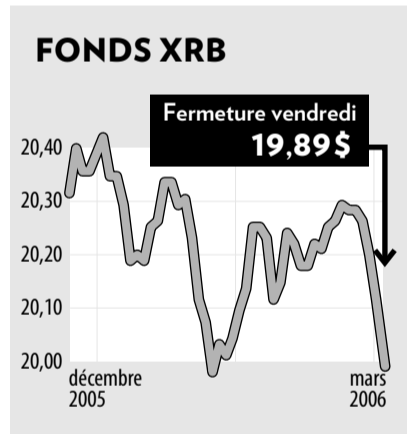
C'est bien beau des « obligations

à rendement réel » mais qui, à part les investisseurs institutionnels, tels les fonds communs et les caisses de retraite, peut se bâtir un portefeuille diversifié d'obligations à rendement réel ?

Jusqu'en décembre dernier, peu de particuliers pouvaient se payer le luxe de détenir un tel portefeuille d'obligations à rendement réel. Mais depuis le 23 décembre dernier, le petit investisseur peut lui aussi investir une partie de son pécule dans un tel portefeuille de titres dits à revenu fixe. Comment ?

Il lui suffit d'investir dans l'achat d'unités du iUnits lié au Fonds indiciel d'obligations à rendement réel, lequel se négocie à la Bourse de Toronto sous le symbole XRB.

Comment fonctionne ce fonds ? L'objectif du Fonds XRB est de procurer aux détenteurs des unités un revenu d'intérêt protégé



Source : Bloomberg

contre l'inflation en reproduisant le rendement de l'indice des obligations à rendement réel Scotia Capitaux.

Pour atteindre cet objectif, le fonds XRB investit dans un por-

tefeuille d'obligations rééquilibré périodiquement, lequel présente les mêmes caractéristiques que les obligations à rendement réel Scotia Capitaux.

L'indice des obligations à rendement réel Scotia Capitaux est un indice de « capitalisation boursière qui porte principalement sur des obligations à rendement réel » du gouvernement fédéral et de certains gouvernements provinciaux.

Un des grands avantages d'investir dans un iUnits, c'est de ne payer que des frais annuels de gestion minimes (genre 0,35 % de l'actif sous gestion) comparativement aux frais (autour de 2 %) d'un fonds commun doté d'un portefeuille similaire.

Quand vous achetez des unités du iUnits Fonds XRB, vous détenez un portefeuille bien diversifié d'obligations à rendement réel. À chaque semestre, vous

transferts de placements. Habituellement, les maisons de courtage acceptent même de payer, s'il y a lieu, les frais de transfert.

Une banque dans les patates

Q Dans votre chronique du 4 février dernier, vous mentionniez que si je gagne un revenu qui me procure des droits de cotisation au REER (j'assume que oui, car j'ai plus de 70 ans et suis encore travailleur autonome), je peux contribuer au REER de ma conjointe jusqu'à ce qu'elle ait atteint l'âge de 69 ans.

Je suis allé à la banque pour faire une transaction pour souscrire au REER de ma conjointe. On m'a dit que je pouvais y souscrire seulement si j'ai des cotisations non utilisées. À 69 ans, toutes mes cotisations avaient été utilisées et mon REER a évidemment été transféré en FEER.
Michel L.

R Après re-révision auprès de l'Agence du revenu du Canada, on m'a de nouveau confirmé qu'une personne âgée de 70 ans ou plus pouvait effectivement contribuer au REER de son conjoint jusqu'à ce que ce dernier atteigne ses 69 ans (compris). La condition essentielle ? Il faut que la personne de 70 ans ou plus gagne des revenus admissibles au « revenu gagné » à des fins de REER. Sont notamment inclus dans le « revenu gagné », les revenus de travailleur autonome, d'emploi, de location, etc.

Par ailleurs, toujours selon Revenu Canada, le calcul du maximum déductible au titre des REER continuera d'apparaître sur l'avis de cotisation que Revenu Canada nous envoie annuellement, et ce, indépendamment de l'âge de la personne.

encaisserez des revenus d'intérêt. Et une fois l'an, vous devriez encaisser des distributions de gains en capital.

Le portefeuille du iUnits XRB renferme présentement une portion de valeurs à court terme et neuf obligations négociables, dont quatre émises par le gouvernement du Canada, une obligation du gouvernement ontarien et quatre obligations du gouvernement du Québec.

Le coupon d'intérêt moyen pondéré des obligations détenues dans le portefeuille du Fonds XRB s'élève à 3,97 % et l'échéance moyenne pondérée des obligations est de 22,4 années.

Cours actuel des unités du Fonds XRB : 20,12 \$.

On peut se procurer les iUnits par l'entremise de toutes les maisons de courtage.

AVERTISSEMENT : Cette chronique hebdomadaire présente une sélection de titres à surveiller. Il ne s'agit toutefois pas de recommandations de La Presse.

Michel Girard

LES 75 PLUS IMPORTANTS FONDS COMMUNS AU CANADA

Nous présentons le rendement hebdomadaire des fonds les plus détenus par les Canadiens. Semaine terminée le vendredi 3 mars 2006. Consultez les données sur vos fonds communs de placement sur notre site Internet lapresseaffaires.com (section Vos finances).

	VALEUR ¹	VARIATION SEM. NET	%	1 AN	3 ANS	5 ANS
GESTION AGF						
AGF Canadian Large Cap Div Fund Classic Series	41,28	0,75	1,85	28,11	21,97	8,00
AGF Fonds de titres canadiens	46,43	0,43	0,93	27,14	21,00	7,24
AGF Fonds valeur internationale	37,88	-0,46	-1,20	-0,58	6,80	-2,92
FONDS AIC						
AIC Fonds Canada diversifié	43,33	0,39	0,91	11,24	11,46	1,74
PLACEMENTS AIM/TRIMARK						
Fonds canadien de croissance Sélect Trimark	13,21	0,10	0,79	12,04	14,19	7,95
Fonds de croissance du revenu Trimark - FS	10,92	0,02	0,16	3,73	10,68	9,03
Fonds de croissance Sélect Trimark	17,78	-0,28	-1,57	5,29	8,22	3,93
Fonds Destinée canadienne Trimark	11,70	0,09	0,75	3,76	14,68	8,33
Fonds équilibré Sélect Trimark	9,70	0,04	0,46	7,02	10,45	4,70
Fonds Trimark - FS	30,34	-0,37	-1,20	5,21	8,48	4,36
BARCLAYS GLOBAL INVESTORS						
iUnits 60 indice d'actions canadiennes	67,95	1,03	1,54	34,79	24,08	5,76
BANQUE DE MONTREAL						
BMO Fonds d'actions	32,04	0,58	1,85	28,73	21,00	8,49
BMO Fonds d'obligations	13,07	-0,05	-0,40	3,64	4,99	5,07
BMO Fonds de dividendes	45,80	0,40	0,87	24,39	21,25	12,77
BMO Fonds de revenu mensuel	10,19	0,06	0,55	12,94	11,59	8,19
PARTENAIRES BRANDES						
Brandes Fonds d'actions globales	12,35	-0,18	-1,47	2,53	10,36	n.d.
PLACEMENTS CI						
CI Fonds mondial	12,99	-0,13	-0,99	8,35	13,53	-3,55
Fonds de placements canadiens CI	25,20	0,19	0,76	28,13	21,53	13,88
Fonds de croissance et de revenu Harbour CI	17,69	0,14	0,80	22,47	14,91	10,48
Fonds Harbour CI	19,97	0,25	1,27	30,54	20,17	12,30
Fonds Canadien Sélect Signature	20,05	0,19	0,96	29,40	21,74	12,42
Fonds de dividendes Signature	14,38	0,05	0,35	13,75	12,27	7,79
Fonds revenu élevé Signature	15,83	-0,01	-0,06	16,54	20,16	15,98
PLACEMENT CIBC						
CIBC Fonds à revenu mensuel	15,31	0,01	0,05	20,32	16,06	12,30
FONDS DYNAMIQUE						
Dyn Focus+ Fonds diversifié de fiducies de revenu	18,71	-0,10	-0,53	18,82	25,34	n.d.

	VALEUR ¹	VARIATION SEM. NET	%	1 AN	3 ANS	5 ANS
FONDS ELLIOTT & PAGE						
Elliott & Page Fonds à revenu mensuel élevé	16,04	0,04	0,22	12,92	17,39	15,95
PLACEMENTS FIDELITY						
Fidelity Fonds Étoile du Nord Series A	15,52	0,03	0,19	11,84	16,85	n.d.
Fidelity Fonds Frontière Nord série A	26,85	0,46	1,76	29,55	21,96	8,23
Fidelity Fonds Répartition d'actifs can séries A	25,23	0,14	0,56	16,85	14,21	6,44
PLACEMENTS FRANKLIN TEMPLETON						
Bissett Fonds d'actions canadiennes Class A	80,08	0,80	1,01	23,76	18,46	8,39
Bissett Fonds d'obligations série A	13,05	-0,04	-0,27	2,94	5,28	5,83
Fonds de croissance Itée Templeton	10,94	-0,20	-1,80	7,92	12,15	0,81
Fonds international d'actions Templeton	16,37	-0,25	-1,50	11,04	14,61	-1,54
Franklin Templeton Balanced Growth Portfolio	6,65	0,00	0,00	12,17	11,96	n.d.
GROUPE INVESTORS						
Fonds d'actions canadiennes Investors	20,13	0,38	1,90	32,54	20,68	8,87
Fonds d'obligations gouvernementales Investors	5,16	-0,04	-0,69	3,26	5,00	5,25
Fonds de biens immobiliers Investors	4,96	n.d.	n.d.	7,59	5,84	5,92
Fonds de dividendes Investors	23,11	0,16	0,68	17,27	14,09	8,29
Fonds grande cap valeur canadienne Investors	22,82	0,45	2,03	34,59	20,82	11,09
Fonds hypothécaire Investors	4,89	0,00	0,02	1,16	2,34	3,30
Fonds mutuel du Canada Itée Investors	17,75	0,12	0,69	16,45	12,30	4,62
Fonds Summa Investors	14,26	0,14	0,98	22,03	18,18	0,95
Fonds valeur grande capitalisation É.U. Investors	56,98	-0,90	-1,55	-0,07	2,06	-1,78
Portefeuille de revenu plus Investors	7,68	0,00	0,05	8,49	7,93	5,59
LONDON LIFE						
Fonds d'actions canadiennes (GPLL) London Life	563,65	8,60	1,55	28,98	20,33	5,46
Fonds d'obligations London Life (GPLL)	263,99	-0,60	-0,23	2,80	4,89	5,17
Fonds diversifié (GPLL) London Life	228,11	0,21	0,09	10,65	10,04	2,85
MACKENZIE PLACEMENTS						
Fonds d'actions étrangères Mackenzie Ivy	25,95	-0,22	-0,86	-0,06	3,72	1,65
Fonds d'obligations London Life (GPLL)	30,14	-0,17	-0,56	5,23	9,03	4,62
Mac Ivy Fonds canadien	23,54	-0,13	-0,54	4,37	8,39	5,11
MCLEAN BUDDEN						
Fd communs d'actions canadiennes de croissance MB	88,54	1,22	1,39	n.d.	n.d.	n.d.
Fonds communs d'actions canadiennes MB	13,22	0,14	1,10	n.d.	n.d.	n.d.

	VALEUR ¹	VARIATION SEM. NET	%	1 AN	3 ANS	5 ANS
FONDS COMMUNS DE TITRES À REVENU FIXE MB						
Fonds communs de titres à revenu fixe MB	56,47	-0,28	-0,49	n.d.	n.d.	n.d.
FONDS COMMUNS ÉQUILIBRÉ DE CROISSANCE MB						
Fonds communs équilibré de croissance MB	13,71	-0,03	-0,19	n.d.	n.d.	n.d.
GESTION MD						
Fonds d'actions MD	24,73	0,10	0,41	22,40	22,12	9,84
Placements d'avenir MD Limitée	10,66	-0,18	-1,66	8,53	11,71	0,04
PHILLIPS, HAGER & NORTH LTÉE						
Fd à revenu de dividendes Phillips, Hager & North	80,80	0,42	0,52	15,54	18,51	10,94
FONDS RBC						
Fonds d'actions canadien RBC	25,14	0,36	1,44	31,81	22,02	8,93
Fonds d'actions canadiennes O'Shaughnessy RBC	19,27	0,09	0,45	19,63	23,85	14,59
Fonds d'obligations RBC	6,08	-0,03	-0,43	3,59	6,19	5,02
Fonds de dividendes RBC	44,65	0,36	0,80	26,59	20,64	12,51
Fonds de revenu mensuel RBC	14,01	0,02	0,16	16,16	15,62	11,33
Fonds équilibré RBC	12,96	0,05	0,40	18,54	14,20	5,24
Portefeuille de revenu sélect RBC	18,23	-0,01	-0,08	9,62	10,09	5,05
Portefeuille équilibré Sélect RBC	22,12	-0,02	-0,08	13,02	12,44	4,60
FONDS SCOTIA						
Fonds Scotia de dividendes canadiens	36,15	0,29	0,81	21,70	19,87	11,18
SEI INVESTMENTS CANADA COMPANY						
SEI Fonds d'actions canadiennes - O Class	23,40	0,34	1,47	34,18	26,11	11,63
GESTION DE PLACEMENTS TD INC.						
Fds de revenu de dividendes TD Série Investisseurs	27,30	0,13	0,48	19,98	17,73	12,02
Fonds d'actions canadiennes TD Série Investisseurs	30,93	0,75	2,49	37,98	27,12	10,05
Fonds d'obligations à rendement réel TD Série I	15,69	-0,21	-1,32	8,27	10,72	8,72
Fonds d'obligations canadiennes TD - Série I	13,14	-0,06	-0,45	4,50	6,90	7,01
Fonds de revenu mensuel TD - Série Investisseurs	16,17	-0,04	-0,22	16,13	16,81	13,79
Portefeuille à revenu favorable TD - I	10,64	0,01	0,09	5,56	n.d.	n.d.
Fonds RER géré TD - croissance audacieuse - I	10,75	-0,02	-0,19	13,46	13,84	1,94
PLACEMENTS CI						
Fonds de valeurs d'actions cdn United	43,28	0,24	0,56	n.d.	n.d.	n.d.

¹ VANPA : valeur de l'actif net par part

LA PERSONNALITÉ DE LA SEMAINE

LA PRESSE

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

Cindy Klassen

Cindy Klassen revient des Jeux olympiques de Turin bardée de bronze, d'argent et d'or en patinage de vitesse. Une médaille d'or au 1500 mètres; deux médailles d'argent au 1000 mètres et en poursuite par équipe de 2400 mètres; deux médailles de bronze aux 3000 et 5000 mètres.

ANNE RICHER

Juste comme ça, à la regarder, on dirait une fille comme toutes les autres. Blonde, petit visage souriant, plutôt réservée. Et pourtant des nerfs d'acier, des cuisses en béton et une volonté de fer.

À elle seule, elle a récolté plus de 20% des médailles canadiennes. En effet, nos athlètes ont remporté 24 médailles, soit sept de plus qu'aux Jeux de Salt Lake City en 2002. La quintuple médaillée a été choisie naturellement comme porte-drapeau à la cérémonie de clôture des Jeux, reprenant le geste symbolique de Nathalie Lambert, médaillée à Albertville en 1992 en patinage de vitesse courte piste. Cindy Klassen est une athlète accomplie, qui a tout donné au cours des dernières années pour en arriver à franchir tous les degrés des podiums. Elle est, à ce jour, l'athlète canadienne la plus médaillée de l'histoire olympique du Canada.

La Presse souligne ces belles victoires en la nommant Personnalité de la semaine.

Le sport avant tout

On le savait déjà, mais ses victoires le confirment: Cindy Klassen est l'une des meilleures patineuses de vitesse au monde. Née à Winnipeg, elle aura 27 ans le 12 août prochain. On compte sur elle pour maintenir l'avance canadienne aux Jeux de Vancouver, en 2010. Elle a commencé le patinage de vitesse à l'âge de 18 ans. Que faisait-elle avant et pendant? D'autres sports, bien sûr, où elle a excellé, car ce personnage de force et d'endurance ne fait rien à moitié. En 1999, elle a participé aux Jeux panaméricains en patinage de vitesse en patins à roulettes. Elle a été membre de l'équipe nationale féminine de hockey junior en 1996. Et elle a participé aux compétitions de crosse extérieure aux Jeux du Commonwealth en 1994. Lorsqu'elle est au repos chez elle, à son chalet, elle pratique le ski nautique, la pêche et le vélo de montagne!

Tout est défi. Tout est action. À part le pêche, qui apparaît la seule activité un peu contemplative, le reste va vite, très vite.

Pour ce qui est de Turin, elle en revient

ébahie. «C'est encore irréal, les Jeux ont été merveilleux. Je ne pouvais demander mieux», affirme-t-elle, tout en ajoutant qu'elle sera encore meilleure aux Jeux de Vancouver, à 31 ans. Osera-t-elle se fier une fois de plus à un porte-bonheur? C'est Clara Hughes, sa compagne de doublé or-bronze, qui en a révélé le secret à la remise de sa médaille d'or au 5000 mètres. Il y avait une petite feuille d'érable en or incrustée dans la glace, sous le fil d'arrivée.

La foi

Le patinage de vitesse remonte à plus de 1000 ans. Il a d'abord gagné en popularité grâce à l'apparition de meilleurs patins. Il y a longtemps qu'on n'attache plus des os d'animaux aux chaussures de bois comme les Scandinaves, qui traversaient ainsi leurs lacs et leurs rivières. Ici, plus récemment, les Gaétan Boucher, Sylvie Daigle et autres Marc Gagnon ont contribué largement à susciter l'enthousiasme des spectateurs.

L'entraînement pour ce sport est exigeant. Au moins quatre heures par jour: deux heures sur la glace et deux heures de mise en forme. Ces exercices sont intenses. Avant même que la saison débute en 2003-2004, Cindy a subi une blessure grave: elle a perdu un rebord, chuté et frappé une autre patineuse. Elle a subi au bras droit une coupure de plus de 10 cm et s'est déchiré 12 tendons, ce qui lui a fait perdre près des trois quarts de la saison. Mais cela ne l'a pas empêché



PHOTO SHAWN BEST, REUTERS

«C'est encore irréal, les Jeux ont été merveilleux. Je ne pouvais demander mieux.»

de gagner une médaille d'argent et une de bronze au Championnat du monde. Toujours aussi déterminée, il lui a fallu tout de même, selon les membres de son équipe, surmonter la douleur et trouver le courage de reprendre sans peur l'entraînement là où elle l'avait laissé. Et de gagner.

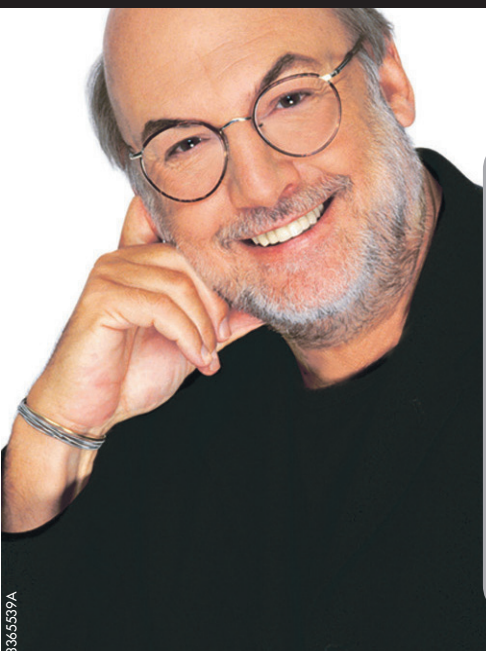
Un porte-bonheur n'est rien pour elle, sinon une superstition qui la fait sourire. Elle se remet plutôt entre les mains de son Dieu, car elle est très croyante, très pratiquante. Si elle n'a pas beaucoup de temps pour les études, jamais elle ne dit non lorsqu'on réclame son aide. C'est ainsi que, il y a un

an, elle est partie avec son groupe religieux construire une maison pour une famille démunie au Mexique. Il semble bien que l'athlète qui atteint les plus hauts sommets ne perde pas de vue ceux qui l'entourent et pratique le partage. Elle veut redonner une partie de ce qu'elle a reçu.



Retrouvez La personnalité de la semaine

La Presse/Radio-Canada demain matin



René Homier-Roy
C'EST BIEN MEILLEUR LE MATIN
du lundi au vendredi
de 5h à 9h



Michel Viens
MATIN EXPRESS
du lundi au vendredi
de 6h à 10h

