

À VOS AFFAIRES

CONSOMMATION
QUE VAUT
LA GARANTIE
DES PLANTES?
PAGE 5



LA REVUE DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT PAGES 8 À 10

L'ENVERS DE LA PUB

Rire en bleu de la politique

Il y a déjà des gagnants dans cette campagne électorale fédérale : les publicitaires ayant conçu le Parti Bleue et tout ce qui grouille autour. L'opération est fortement critiquée et, comme citoyen, on est tenté de rallier la critique. Mais quel coup de publicité!

PAGE 4

SOUS LA LOUPE

Vaut-il mieux racheter ses années de service?

Quiconque change d'emploi fait face aux questions suivantes : dois-je conserver ma caisse de retraite chez l'ex-employeur ou la gérer moi-même? Et chez le nouvel employeur, lorsque c'est possible, dois-je racheter des années de service pour avoir droit à tous les avantages du programme? Notre planificateur financier invité répond aux questions d'une lectrice.

PAGE 2

MICHEL GIRARD

À propos du taux pondéré

De nombreux emprunteurs hypothécaires se posent des questions sur la possibilité de renégocier leur prêt avant la fin du terme, étant donné la hausse prévue des taux d'intérêt. Pour mieux comprendre un aspect de la question, notre chroniqueur Michel Girard explique le fonctionnement du taux pondéré.

PAGE 7

LA FAMILLE ET L'ARGENT

Un p'tit 10\$ pour un examen réussi?

Pour motiver son jeune à la fin de l'année scolaire, est-ce une bonne idée de brandir la carotte (à 10\$) par examen réussi? Les spécialistes divergent d'opinion mais leurs commentaires se rejoignent sur un point : l'encouragement doit être constant, durant toute l'année scolaire.

PAGE 5

DANS LES LIVRES

Pour une première impression réussie

Que faire pour mettre toutes les chances de votre côté lorsque, par exemple, vous rencontrez un client pour la première fois? Nous savons déjà qu'une première impression se forme rapidement à partir de l'apparence, de l'attitude, etc., mais d'autres facteurs sont plus subtils. Le livre *First Impressions* s'y attarde.

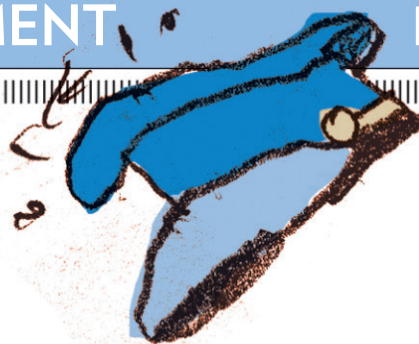
PAGE 2

LE CHIFFRE DU JOUR

24 %

La part détenue par les sociétés de télédiffusion par satellite s'élevait à 24 % de l'ensemble des ménages québécois branchés en 2002 alors que l'année précédente ce taux n'était que de 19 %. La câblodistribution et la télévision par satellite rejoignent 77 % des ménages du Québec en 2002, ce qui est une diminution par rapport à 2001.

Source: Institut de la statistique du Québec



Être son propre employeur

L'ART DE TOUT FAIRE SANS RIEN ÉCHAPPER



MARC TISON

« Nous sommes des personnes-orchestres, lance la travailleuse autonome Mireille Demers. Il faut faire son travail, faire sa comptabilité — ouache ! —, voir à tout en même temps. Il s'agit d'être bien organisé. »

L'image d'un jongleur vient tout de suite à l'esprit. Le

travailleur indépendant doit contracter des emprunts pour les premières dépenses, dénicher des clients, établir un fonds de roulement, organiser son entreprise et trouver tout de même le temps de travailler. « Il faut toujours penser que la situation va s'améliorer, sinon on fait autre chose, confie-t-elle. Ça prend un moral d'acier et une santé de fer. »

« Je suis une entrepreneure et j'ai une entreprise », poursuit M^{me} Demers, dont la firme Trillium-Catey offre des services-conseils en commercialisation aux PME depuis 1990. D'autres, il y a 10 ans, se seraient plutôt dits travailleurs autonomes. « La mode du travail autonome a beaucoup évolué depuis le début des années 90, observe-t-elle. Presque 15 ans plus tard, c'est devenu simplement une autre façon de travailler. »

Le magazine *L'autonome* est le symbole de cette évolution: alors qu'il s'adressait expressément aux travailleurs autonomes, il porte maintenant l'étiquette de magazine du nouveau travail. « On remarque que beaucoup d'indépendants ont été remplacés par des

travailleurs constitués en entreprise, souligne l'éditeur Patrice Cormier. Le côté misérabiliste du travailleur autonome commence à s'estomper. »

De plus en plus de travailleurs indépendants sont des retraités ou des préretraités qui ont décidé de s'occuper et d'arrondir leurs revenus en mettant à profit leur expérience pour devenir consultant. Après avoir augmenté sans discontinuer au cours des années 80 et 90, le nombre de travailleurs autonomes s'est d'ailleurs stabilisé autour de 2,4 millions au Canada depuis 2000.

› Voir AUTONOME en 3



ILLUSTRATION ANDRÉ RIVEST

LA PRESSE

POUR LA FÊTE DES PÈRES...

Un 2 pour 1 pour la fête des pères. Un abonnement week-end à *La Presse* pour les six prochains mois et cinq numéros du magazine GOLF AGP INTERNATIONAL.

Profitez de cette offre unique, seulement **48,88 \$** (plus taxes).

Les Éditions gesta



APPELEZ DÈS AUJOURD'HUI AU

(514) 285-6911

Interurbain sans frais
1 888 254-7272

À VOS AFFAIRES

PLANIFICATION

Racheter ou ne pas racheter ses années de service?

RENÉ LEWANDOWSKI
SOUS LA LOUPE
COLLABORATION SPÉCIALE

Conserver sa caisse de retraite dans celle de son employeur ou l'emporter avec soi pour la gérer soi-même ? Cette question, Sylvie, de Montréal, ne se l'est pas posée bien longtemps lorsque son poste a été aboli. En 1996, après 13 années passées dans de la fonction publique fédérale, elle a quitté son employeur en emportant avec elle une jolie indemnité de départ et la totalité de sa caisse de retraite. Un pactole qui se chiffre aujourd'hui à 110 000 \$ placés dans un compte REER.

Mais voilà, puisqu'elle est de re-

Sylvie estime que pour maintenir son niveau de vie à la retraite, ses placements devront lui rapporter 7 % par année en moyenne.

tour comme fonctionnaire depuis janvier 2002, elle a la possibilité de racheter ses 13 années de service passées, pour 78 000 \$. Cette somme n'aurait qu'à être transférée de son REER à la caisse de retraite de la fonction publique. Cela en vaut-il la peine ?

Évidemment, racheter ses années de service lui permettrait de prendre sa retraite à 55 ans (ce qu'elle souhaite) avec 50 % de son salaire actuel. Une rente par ailleurs indexée et garantie à vie. D'un autre côté, se dit-elle, puisqu'elle a relativement bien géré ses placements à ce jour (l'an dernier elle a obtenu 11 % de rendement, et 5 % l'année précédente), elle se demande s'il ne serait pas plus avantageux de conserver cette

somme dans son REER. Elle estime que pour maintenir son niveau de vie à la retraite, ses placements devront lui rapporter 7 % par année en moyenne.

Le régime de retraite de la fonction publique fédérale permet une pleine retraite entre 55 et 60 ans pour ceux ayant cumulé au moins 30 années de service. La rente normale correspond à 2 % du salaire moyen des cinq meilleures années multipliés par le nombre d'années travaillées. Pour Sylvie, si elle décidait de racheter ses 13 années, elle n'aurait cumulé que 25 années de service à 55 ans. Elle aurait quand même droit à une rente de retraite, mais amputée de 25 % (5 ans X 5 % par année).

Selon François Gagnon, planificateur financier et conseiller en placement chez BMO Nesbitt Burns, à Laval, si les placements de Sylvie rapportaient plus de 8,66 % par an pour les 40 prochaines années, il serait préférable de conserver ses avoirs dans son REER. Mais puisqu'elle prévoit un rendement moyen de 7 % par année, le rachat de ses années de service est la meilleure solution, même en tenant compte de la pénalité pour retraite anticipée.

La solution

À 65 ans, cette rente sera réduite à 14 915 \$ pour tenir compte de la coordination avec le Régime des rentes du Québec. Par contre, si Sylvie ne rachetait pas ses années de service, elle aurait droit à une rente de 10 440 \$ à 55 ans (58 000 \$ X 12 ans X 2 % X 75 %). Et à 65 ans, sa rente diminuera à 7164 \$, toujours pour tenir compte de la coordination avec la RRQ.

Ainsi, en payant aujourd'hui 78 000 \$, Sylvie fera passer sa rente de retraite de 10 440 \$ à 21 750 \$ entre 55 et 64 ans, et de 7164 \$ à 14 925 \$ après 65 ans.

LE PORTRAIT

Sylvie, 43 ans, a quitté la fonction publique fédérale en 1996 en emportant avec elle son fonds de retraite. Elle est de retour comme fonctionnaire depuis 2002.

LE DÉFI

Elle a la possibilité de racheter ses 13 années de service passées pour un montant de 78 000\$. Doit-elle le faire, ou conserver cette somme dans son REER?

REVENUS

Salaire : 58 000\$ par an

PLACEMENTS

REER : 110 000\$

Hors REER : 30 000\$

REEE : 15 000\$

HABITATION

Maison unifamiliale : 160 000\$, libre d'hypothèque

Écrivez-nous !

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

Voici notre adresse :

À vos affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9 ou notre courriel : avosaffaires@lapresse.ca



PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE

LA PROPOSITION

Si les placements de Sylvie rapportaient plus de 8,66 % par an pour les 40 prochaines années, il serait préférable de conserver ses avoirs dans son REER. Mais puisqu'elle prévoit un rendement moyen de 7 % par année, le rachat de ses années de service est la meilleure solution, même en tenant compte de la pénalité pour retraite anticipée.

FRANÇOIS GAGNON

Planificateur financier et conseiller en placement chez BMO Nesbitt Burns à Laval.

LECTURES

La bonne réputation

Comme une première impression, la réputation d'une entreprise repose sur des bases très fragiles. Et les dirigeants qui souhaitent la protéger sont souvent démunis quant à la façon de gérer cet atout crucial de l'entreprise. C'est pourquoi l'ouvrage de Ronald Alsop, *The 18 immutable laws of corporate reputation*, arrive à point. Journaliste chevronné du *Wall Street Journal* et spécialiste en gestion de la marque, l'auteur présente 18 principes fondamentaux afin de créer, protéger et réparer l'image corporative d'une entreprise. On y enseigne d'ailleurs comment se comporter en bon citoyen corporatif et la nécessité d'établir une culture d'éthique. Un ouvrage captivant en cette période marquée par les scandales.

THE 18 IMMUTABLE LAWS OF CORPORATE REPUTATION

Ronald J. Alsop, Wall Street Journal Books, 2004

Première impression

Dans le cadre d'une recherche d'emploi, la première impression qu'on offre à un employeur dépend essentiellement de la qualité de notre CV. Il est donc primordial d'y accorder une attention toute particulière. Parmi tous les ouvrages consacrés à ce type de rédaction, *Le CV par compétences*, de Stéphane Boudriau, se démarque par une approche différente. On y propose de composer un CV sous la forme d'un bilan de compétences combiné à des objectifs professionnels bien définis plutôt qu'une suite chronologique d'expériences de travail et d'apprentissage. Truffée d'exemples de CV traditionnels adaptés en CV par compétences, et accompagnés de lettres de présentation, cette deuxième édition aidera ceux qui veulent impressionner les recruteurs.

LE CV PAR COMPÉTENCES

Stéphane Boudriau, Les Éditions Transcontinental, 2002

Pour une première impression réussie



GENEVIÈVE GAGNÉ

DANS LES LIVRES
COLLABORATION SPÉCIALE

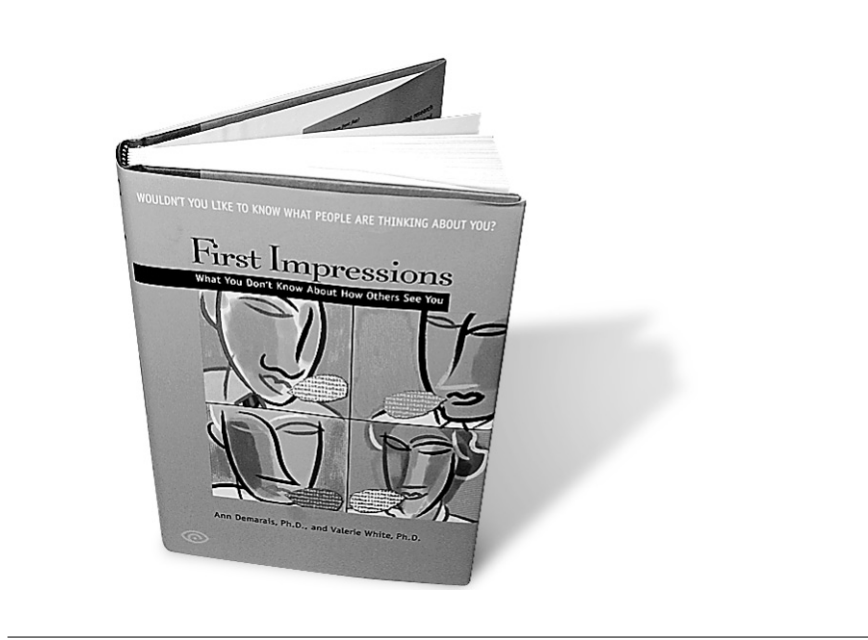
Imaginez un instant qu'au cours d'un 5 à 7 vous rencontriez enfin ce client dont le potentiel d'affaires est immense. Quelle première impression allez-vous lui laisser ? Bonne ou mauvaise ? Ce premier contact pourrait faire la différence entre une transaction incroyable ou une simple poignée de main sans lendemain. Que faire alors pour mettre toutes les chances de votre côté ?

C'est ce qu'Ann Demarais et Valerie White, toutes deux docteures en psychologie, veulent transmettre dans *First impressions : what you don't know about how others see you*. Leur but n'est pas de nous apprendre à présenter une image idéale susceptible de leurrer les gens, mais bien de se mettre en valeur tout en étant fidèle à notre personnalité.

Nous savons déjà qu'une première impression se forme rapidement à partir d'éléments tels l'apparence, l'attitude, la façon de communiquer, etc. Mais d'autres sont plus subtils. Même si nous pensons faire bonne impression, nous pouvons être désavantagés par des détails dont nous ne sommes pas conscients. Avouons que ce serait simple si on pouvait savoir vraiment ce que les autres pensent de nous.

Facteur perception

Mais comme nous ne pouvons évidemment pas lire dans les pensées, nous devons prendre conscience des facteurs qui influencent la perception que les autres ont de nous. À cet effet, les auteurs nous expliquent d'abord l'aspect psychologique des perceptions et de quelle façon elles se forment



★★★½

FIRST IMPRESSIONS, WHAT YOU DON'T KNOW ABOUT HOW OTHERS SEE YOU

Ann Demarais et Valerie White, Bantam, 2004

chez l'être humain, puis les habiletés et les conditions favorables pour faire bonne impression. Avant tout, nous devons être attentif aux besoins de l'autre pour qu'il se sente à l'aise et confortable.

Ce premier contact pourrait faire la différence entre une transaction incroyable ou une simple poignée de main sans lendemain.

Pour cela, il faut développer quatre habiletés sociales : marques d'appréciation, recherche d'affinités, bonne humeur et enrichissement.

Par exemple, les gens se sentent valorisés lorsque nous reconnaissons et manifestons notre appréciation pour ce qu'ils sont, ce qu'ils disent et ce qu'ils font. De plus, si

nous avons des intérêts communs, ils se sentent compris et ont un sentiment d'appartenance. La bonne humeur est toujours à cultiver car les humains adorent les gens positifs qui les rendent joyeux. Enfin, si nous savons susciter la curiosité chez les autres, nous avons aussi plus de chances de les impressionner.

Ce n'est pas tout : il faut aussi maîtriser certains aspects plus techniques pour mener à bien une première rencontre. Les auteurs expliquent donc les principes fondamentaux universels d'une première impression. L'ouverture et l'accessibilité, la capacité à communiquer, à dynamiser une conversation et à démontrer de l'intérêt, le charme et ultimement, l'art de présenter la facette positive des choses sont les sept facteurs à prendre en compte. C'est à croire qu'une première impression est

pratiquement un mauvais moment à passer !

Pourtant, ce n'est pas si compliqué. Même si nous ne possédons pas de talent particulier, il est possible de développer ou d'améliorer des habiletés dans ce domaine. Pour ce faire, les auteures nous offrent de nombreuses mises en situation, suivies de pistes de solutions. Pour illustrer la capacité à démontrer de l'intérêt, elles mettent en scène deux personnages qui conversent. L'un, au lieu de regarder son interlocuteur, regarde constamment ailleurs dans la pièce. L'autre personne est mal à l'aise et a l'impression d'être ennuyante. Par la suite, la personne fautive est très surprise de savoir que l'autre a mal réagi car elle avoue n'avoir pas eu conscience de ce mauvais contact visuel. Au contraire, elle croyait que la conversation avait été mutuellement appréciée ! Un exemple qui confirme que chacun de nos gestes peut être interprété de bien des façons.

Les auteures nous invitent donc, à l'aide d'un questionnaire de vérification, à faire une auto-évaluation pour mieux comprendre l'impact de nos comportements. Les résultats pourront s'avérer assez révélateurs ! Finalement, nous pourrions identifier et corriger nos points faibles par une approche en deux étapes.

D'abord, la préparation mentale pour faire des changements et, ensuite, la mise en oeuvre progressive des correctifs à apporter.

Cette intéressante lecture interactive permet de nous connaître davantage et nous aide à vivre de meilleures premières rencontres. Et si malgré nos efforts, les choses ne se sont pas déroulées comme prévu, différentes tactiques sont suggérées pour corriger le tir.

APPRÉCIATION

Exceptionnel	★★★★★
Excellent	★★★★
Bon	★★★
Passable	★★
À éviter	☹

Travailleur indépendant sans filet

MARC TISON

Déjà qu'il leur faut se démener pour trouver des clients et honorer leurs contrats, les travailleurs indépendants n'ont pas non plus la vie facile sur le plan des finances personnelles et de la sécurité financière. Ce sont des équilibristes qui travaillent le plus souvent sans filet. Voici un survol des obstacles financiers qu'ils doivent franchir sans trébucher.

Une hypothèque: vive le conjoint salarié
La travailleuse indépendante Mireille Demers n'a ni maison ni voiture. « Je ne fais pas de grandes dépenses, assure-t-elle. Dans mon réseau, les autonomes qui ont maison et voiture ont un conjoint qui a un bon emploi. ». Les travailleurs autonomes peuvent obtenir une hypothèque, mais il faut montrer patte blanche — c'est-à-dire des revenus conséquents depuis quelques années.

Les institutions se veulent toutefois plus compréhensives depuis que l'assureur hypothécaire GE Capital a créé un produit spécifique aux autonomes. A la Banque Nationale ou la Banque Royale, par exemple, le travailleur n'a pas à présenter de preuves de revenu dès lors que GE Capital a autorisé le prêt.

Le risque qu'assume cet assureur se traduit cependant par une prime plus élevée que pour un prêt ordinaire.

Une marge de crédit, s'il vous plaît
Certaines années sont bonnes, d'autres moins, tout dépendant des cycles économiques, explique Mireille Demers. Pour combler les trous, c'est la marge de crédit qui absorbe. « Les banques sont toutefois réticentes à allonger une marge de crédit au nouveau travailleur indépendant. Va négocier ta marge de crédit pendant que tu as un emploi », exhorte Nathalie Lachance, propriétaire de la firme de service de gestion de projet Web Natmark-concept, et vice-présidente exécutive de l'Association des entrepreneurs à domicile du Québec.

L'accès au crédit est encore plus ardu pour les femmes. « Elles demandent pourtant des crédits inférieurs à leurs congénères masculins, seulement 5000 \$, constate Joni Simpson, directrice générale de l'organisme de soutien aux femmes entrepreneures Compagnie F.

Les banques ne sont pas intéressées parce que leurs frais sont aussi élevés que pour un prêt de 500 000 \$ », déclare-t-elle. Une femme demande un prêt pour l'achat d'un ordinateur ?

« La banque suggère plutôt une carte de crédit, à un taux d'intérêt exorbitant, ce qui la maintient dans la précarité, poursuit-elle. Souvent les femmes manquent d'historique de crédit car leur maison est au nom de leur mari. »

Des institutions comme la Banque Nationale assurent toutefois qu'elles ont assoupli leurs règles d'autorisation de marge de crédit pour les autonomes.

Sensibles au poids grandissant des travailleurs indépendants, les institutions financières ont développé des produits spécifiques : des forfaits bancaires avantageux ou la carte de crédit Premia à la Banque Nationale, ou encore la « Solution libre affaires » de Desjardins, qui associe une marge de crédit à une carte de crédit et un financement à remboursements mensuels.

Surtout ne pas tomber malade

Qu'arrive-t-il si on tombe gravement malade ou si un accident nous empêche de travailler ? Rien du tout. Pas de travail, pas de revenu. Outre le manque à gagner, il y a risque de perdre ses précieux — et ingrats — clients, qui entretemps auront frayed avec des concurrents indemnes. Rien pour se reposer et récupérer l'esprit en paix. Une solution consiste à souscrire à une assurance invalidité. Bien peu le font.

« On s'en passe et on espère que tout va bien aller, car les prix sont complètement irréalistes pour la plupart des travailleurs autonomes », s'exclame Mireille Demers. Selon le conseiller en sécurité financière Maurice Chartrand, spécialisé en travail autonome, il est possible de moduler les caractéristiques pour obtenir une prime mensuelle relativement abordable, par exemple en adoptant un délai de carence de 90 jours — période qui s'écoule entre le début de l'invalidité et le début du versement des prestations. Que se passe-t-il pendant les premiers 90 jours ?

« Idéalement, le travailleur autonome devrait se constituer un cousin équivalent à six mois de dépenses », recommande Maurice Chartrand. Ce que peu de travailleurs autonomes réussissent à faire, admet-il.

COÛT DE L'ASSURANCE HYPOTHÉCAIRE POUR UN TRAVAILLEUR AUTONOME (sans vérification de revenus)		
EMPRUNT (% de la valeur de la propriété)	PRIME (% du coût d'achat)	
	Travailleur autonome	Hypothèque conventionnelle
90%	7,30%	2%
85%	3,65%	1,75%
80%	1,64%	1%

LES COÛTS DE L'AUTONOMIE	
Revenu brut	40 000 \$
DÉPENSES	
Publicité	200,00 \$
Taxes d'affaires, permis et cotisations	32,00 \$
Livraison, transport et messagerie	105,00 \$
Assurances	545,00 \$
Intérêts	1 000,00 \$
Entretien et réparation	350,00 \$
Frais de gestion et administration	140,00 \$
Repas et frais de représentations (650 \$ x 50 %)	325,00 \$
Frais de véhicules à moteur	2 519,00 \$
Frais de bureau	650,00 \$
Frais comptables	140,00 \$
Loyer (25 % de 900 \$)	275,00 \$
Téléphone et services publics	1 000,00 \$
Formation continue	200,00 \$
Primes pour régime privé d'assurance maladie	500,00 \$
Déductions pour amortissement	3 600,00 \$
Frais d'utilisation de la résidence	631,25 \$
Total des dépenses	12 212,25 \$
Utilisation du domicile (250 pi ² sur 1000 pi ² , soit 25 %)	
Chauffage	1 350,00 \$
Électricité	325,00 \$
Assurances	350,00 \$
Impôts fonciers (relevé 4 du proprio)	500,00 \$
Total	2 525,00 \$
Partie de l'entreprise (25 %)	631,25 \$
Frais de véhicules à moteur (20 000 km parcouru dans l'année, dont 8000 pour l'entreprise)	
Carburant	1 000,00 \$
Entretien et réparation	350,00 \$
Primes d'assurance	785,00 \$
Immatri-culation	255,00 \$
Déduction pour amortissement	3 000,00 \$
Frais d'intérêt	650,00 \$
Total	6 040,00 \$
PARTIE DE L'ENTREPRISE	2 416,00 \$

REVENU MOYEN D'EMPLOI				
Travailleurs rémunérés	QUÉBEC		CANADA	
	1995	2000	1995	2000
Total	27 801	29 821	29 438	32 334
Hommes	33 031	35 168	35 529	39 040
Femmes	21 673	23 793	22 571	25 005
Travailleurs autonomes				
Total	26 788	29 405	26 886	30 431
Hommes	30 952	34 571	31 726	36 180
Femmes	18 658	20 860	17 880	20 873
Note : dans les travailleurs autonomes sont inclus les travailleurs avec employés, dont les revenus supérieurs élèvent le revenu moyen du groupe.				
Source : Revenu Canada				

La protection des travailleurs autonomes en chiffres

> 20,3 % bénéficie d'un régime de soins dentaire, en majorité par l'intermédiaire de leur conjoint.

> 28,4 % sont couverts par un régime de soins de santé complémentai-re. Dans les deux tiers des cas ils le sont par l'intermédiaire de leur conjoint, et pour 19 % d'entre eux, la couverture est acquise et payée par eux-mêmes.

> 32,8 % ont acheté une assurance invalidité : 50,3 % n'ont aucune de ces protections.

> 56,6 % des autonomes ont leurs propres REER en vue de la retraite.

La vraie planification des naissances!

Vous voulez un enfant ? Pas de congés parentaux payés pour les auto-nomes. « Jusqu'ici, étant donné que c'est encore administré par la caisse d'assurance emploi, les mêmes règles s'appliquent : les travail-leurs autonomes n'ont pas un em-ploi assurable et n'ont donc pas droit au congé parental, indique Martine D'amours. Encore une fois, les fem-mes doivent s'en remettre au revenu

du conjoint ou se faire une réserve si elles veulent avoir un enfant. »

Le 21 mai dernier, Québec a annoncé une entente avec son Ottawa pour la création d'un programme québécois de congés parentaux. Selon l'échéancier prévu, les travail-leurs autonomes seront intégrés au programme québécois dès le 1er jan-vier 2006.

Assurance habitation

La police d'assurance habitation ordinaire ne protège pas le travailleur autonome pour ses activités profes-sionnelles à domicile.

Ses outils de travail (ordinateurs, télécopieurs, etc.) ne sont pas cou-verts.

Sa responsabilité civile n'est pas protégée si un client se blesse chez lui, ou encore s'il cause un dommage matériel chez un client. Il faut de-mander un avenant spécial à son as-sureur — qui coûte le plus souvent entre 150 et 250 \$ par année.

La retraite? Quelle retraite?

Nathalie Lachance a contribué à son

REER en avril dernier pour la pre-mière fois en six ans. Ce n'est pas une coïncidence : son entreprise est né elle aussi il y a six ans. « Je pense que pour la majorité des autonomes, la retraite est presque quelque chose d'inexistant. On contribue à son REER quand il reste de l'argent. »

C'est ce que la chercheuse Martine D'amours, sociologue et associée de recherche à l'INRS-Urbanisme, cultu-re et société, appelle le risque de la vieillesse.

Ils sont couverts par le régime de protection de la vieillesse fédéral, qui est universel. Il contribue également au Régime des rentes Québec (RRQ), quoiqu'il paie double cotisation car il doit acquitter lui-même la part autre-ment assumée par l'employeur. Évi-demment, il n'a droit à aucun régime de retraite d'employeur : il ne peut que compter sur ses propres écono-mies pour compléter les modestes prestations de retraite des régimes publics. Selon Maurice Chartrand, le travailleur autonome devrait faire dé-river vers ses REER 15 % des reve-nus nets chaque année.

Fiscalité avantageuse?

Les déductions fiscales sont sou-vent évoquées pour justifier l'inté-rêt à se lancer comme travailleur autonome. Est-ce si avantageux ? Selon le conseiller en sécurité fi-nancière Maurice Chartrand, un travailleur à domicile qui gagne 40 000 \$ peut généralement sou-straire de 25 à 30 % de son revenu imposable grâce à ses dépenses ad-missibles. Voici l'exemple des dé-ductions sur la déclaration fédérale de revenu d'un travailleur autono-me qui travaille dans son apparte-ment (loyer de 900 \$ par mois), avec un revenu d'affaires de 40 000 \$ par année.

L'enjeu de la formation

« La formation professionnelle est un autre type de risque : si on n'en-tretiennent pas ses compétences, on risque de trouver de moins en moins de contrat », avertit Martine D'amours. Les travailleurs autono-mes réclament en effet de la forma-tion, notamment en gestion, comme l'a révélé une étude de Sylvie Laferté, qui fait un doctorat sur les besoins d'encadrement des travail-leurs autonomes à l'Université du Québec à Trois-Rivières. Ils dev-ront bien sûr payer eux-mêmes pour leurs cours. Mais ils n'ont pas

L'art de tout faire sans rien échapper

AUTONOME
suite de la page une

L'aventure vous tente ? Vous vou-lez être votre propre employeur ? Si on considère le revenu moyen des travailleurs autonomes, n'espé-rez pas le pactole. Au début à tout le moins. « La plupart des études, américaines notamment, concluent à un écart assez important entre les revenus des travailleurs autonomes et ceux des salariés de même type », observe André Beaucage, pro-fesseur de relations industrielles à l'Université du Québec en Ou-taouais.

Cependant, vous augmentez sé-rieusement vos chances de succès — et de revenus — si vous êtes un professionnel dans la mi-quarantai-ne avec un bon réseau de contact et si vous avez développé une exper-tise en demande. Ce sont ceux qui gagnent les revenus les plus élevés, selon les recherches de Gilles Si-mard, professeur au Département d'organisation et ressources humaïnes de l'École des sciences de la gestion à l'UQAM.

La situation est plus difficile pour les jeunes, qui ont davantage de difficultés à percer en raison de leur manque d'expérience.

Si vous êtes une jeune femme sans formation ou expertise particulière, les chances sont encore moins favo-rables. « Pour une minorité de stars, on retrouvait une majorité de ce que j'appellais des précarisés, où on retrouvait beaucoup de femmes, peu de scolarité, dans les secteurs les moins bien rémunérés, poursuit Gilles Simard. Ceux là ont moins accès au crédit et sont généralement défavorisés du côté du travail. »

Il y a pire : être une femme de mi-norité visible. « Elles réussissent encore moins, fait valoir Joni Simpson, directrice générale de Compagnie F un organisme de sou-tien aux femmes entrepreneures. Je le sens autour de moi, il y a un ra-cisme subtil, non reconnu. »

Rassurez-vous toutefois, tout ne va pas si mal : l'écart entre les sala-riés et les travailleurs autonomes s'amenuise. Ceux qui persistent améliorent non seulement leur si-tuation, mais y trouvent plusieurs avantages : souplesse, indépendan-ce, autonomie. « La plupart des études au niveau qualitatif mon-trent une plus grande satisfaction au travail chez les travailleurs auto-nomes », assure André Beaucage.

C'est ce que confirme l'expérience de Mireille Demers : « À son compte, c'est la meilleure façon de vivre, s'écrite-t-elle. Tout dépend de sa philosophie personnelle. » Pour ceux qui travaillent à domicile, les bouchons quotidiens annoncés à la radio sont une source inépuisable de réjouissance. Les mêmes font souvent valoir le plaisir de bosser sur la terrasse durant les belles ma-tinées ensoleillées, tasse de café fu-mante à la main, la peau caressée par une douce brise, au son des gais pépiements de la gent ailée. Vu de cette façon...

le genre d'emploi qui leur permet-trait de s'inscrire à un cours à l'uni-versité, observe-t-elle. Il faut que la formation soit très axée sur la prati-que, des ateliers par exemple.

Trop en faire

« Beaucoup d'autonomes font leur tenue de livre eux-mêmes, mais ils paient davantage d'impôt que s'ils faisaient affaire avec un comptable », affirme Nathalie Lachance.

En effet, le travailleur autonome qui tente de jongler avec trop de balles risque d'en échapper quel-ques-unes. « Ils essaient de tout faire : leurs impôts, leur logo... C'est le syndrome du débrouillard : ils sont indépendants jusqu'au bout. Mais tout faire tout seul mène à la mort assurée. Il faut des col-laborateurs. »

Elle effectue des projets de gestion Internet à partir de la maison. Mais elle travaille en équipe. Dès les dé-buts, elle a présenté ses services en disant : « Nous pouvons faire telle et telle chose. » Certains clients ont mis deux ou trois ans avant de s'apercevoir qu'elle était l'unique employé de son entreprise. Son client a besoin d'un graphiste, d'un rédacteur, d'un réviseur ? Nathalie Lachance fait appel à son réseau.

PAUSE
PUBLICITAIRE

Impossible n'est pas Adidas

Le spot avait déjà fait parler de lui lors de sa sortie aux États-Unis, il y a quelques semaines, choquant quelques âmes sensibles au passage. La dernière campagne d'Adidas fait monter la tension en montrant un combat entre le légendaire boxeur Muhammad Ali... et sa fille, championne de boxe féminine. Bien entendu, aucun K.-O. spectaculaire, mais plutôt une belle complicité père/fille avec, en toile de fond, une voix hors-champ très incisive. Vous pouvez retrouver ce message ainsi que toute la nouvelle philosophie Adidas sur le site français de la marque : « Impossible n'est qu'une excuse avancée par ceux qui préfèrent vivre dans le monde qu'on leur a légué plutôt que de trouver en eux la force de le changer. (...) Impossible est un défi. Impossible est une chance. Impossible est provisoire. Impossible n'est rien », peut-on entendre dans les animations. Il s'agit d'une profession de foi plus agressive que par le passé pour Adidas et le changement s'appuie totalement sur la personnalité d'Ali. Plusieurs publicités sont téléchargeables sur le site d'Adidas ; une autre « The long run » met également en vedette le boxeur, qui court en compagnie de plusieurs athlètes vedettes de la marque, dont plusieurs joueurs de soccer. Est-ce parce que les athlètes nous inspirent davantage que les publicités pour des marques sportives semblent souvent plus inspirantes ? À ce jeu, Adidas et Nike se livrent une bataille qui fait le bonheur des publivores.

www.adidas.com/fr/campaigns/impossibleisnothing

Donald Trump fait les poubelles

Si vous faites vite, vous pourrez encore apercevoir, sur Internet, la dernière publicité américaine de Visa. On y découvre l'incomparable *brushing* de Donald Trump, la vedette de l'heure depuis que son émission *The Apprentice* a la faveur du public. Le PDG, au sommet de la Trump Tower, laisse soudain échapper sa carte Visa. On le retrouve donc la tête dans les poubelles au pied de la tour en train de chercher sa carte, « qui donne accès à tous ses fonds en permanence ». Rien d'extrarodinaire sur le plan créatif, mais encore un bon coup de Trump, qui réussit à faire sa propre promotion sur le compte de Visa. Pour les fans, le site d'Advertising Age propose en plus le *making-of* de la pub où Donald reconnaît que le vent n'est pas bon pour sa coiffure et que ses cheveux ne sont pas son actif qui a le plus de valeur...

www.adage.com



SOURCE: MARKETING

Campagne-choc

Les rues de Vancouver ont récemment été le théâtre d'une campagne d'affichage des plus spectaculaires. L'organisme WISH, qui vient en aide aux femmes qui vivent dans la rue, aux prises avec la violence, la drogue et la prostitution, souhaitait mobiliser la population et recueillir des dons. L'agence Rethink a donc affiché, de manière sauvage, des panneaux avec des photos de femmes grandeur nature, appuyées contre les poteaux et les réverbères des rues. De loin, le trompe-l'oeil était parfait. En quelques jours à peine, ces fausses femmes ont été salies, vandalisées, voire volées. Une fois le travail de destruction accompli, l'agence repassait et mettait un petit carton où on pouvait lire : « Aucune femme ne devrait être abandonnée à la rue ».

La campagne a suscité beaucoup d'émotion dans les médias, mais elle a surtout fait une démonstration implacable de la dureté des conditions de vie dans les rues de Vancouver. Cette initiative a suscité plus de 8000 \$ de dons spontanés. Elle devrait également valoir quelques trophées à son agence.



SOURCE: BBDO

Rire en bleu de la politique



EMMANUELLE GARNAUD

L'ENVERS DE LA PUB

COLLABORATION SPÉCIALE

La démocratie canadienne ne sortira peut-être pas grandie de ces élections fédérales, mais les publicitaires québécois, eux, pourront se vanter d'avoir innové et repoussé les limites de ce qu'une marque peut oser. Si on ignore encore les vainqueurs des élections générales, on peut facilement prévoir que c'est une bière, la Labatt Bleue, qui aura créé la surprise et qu'elle risque bien de remporter la bataille de la notoriété.

Mes confrères journalistes ont déjà exprimé leurs réserves ou leur désapprobation envers cette initiative et, comme citoyenne, je me rallie à eux. Mais d'un strict point de vue publicitaire, le parti de Jonathan Bleue s'avère un coup d'audace incroyable, comme on n'en a pas vu depuis longtemps.

Impossible d'y échapper. La campagne du Parti Bleue a commencé quelques jours avant le déclenchement des élections avec des messages télévisés. « Faut que ça chan-

ge », disait le slogan, renvoyant au site Internet. Résultat : 400 000 clics en trois jours. Puis, alors que tous nos politiciens se lançaient en campagne, on a découvert le chef du Parti Bleue, Jonathan Bleue, blondinet dans la vingtaine, qui veut faire augmenter le « Fun National Brut » en s'adressant aux jeunes adultes de 18 à 30 ans.

Sans précédent ici

Créer un faux parti n'est pas nécessairement nouveau. Des humoristes français — Coluche et Dieudonné — ont été candidats à des présidentielles. Mais ici, outre le fait que c'est une bière qu'on vend, la démarche est d'une envergure sans précédent.

La publicité télé s'appuie sur quatre messages (un de 60 secondes, trois de 30 secondes). Le Parti Bleue, comme tous les autres partis, a déployé ses affiches électorales dans les rues, avant de les offrir à ses partisans, devant l'opposition de certaines municipalités. Chaque jour, des reportages radio et télé sont diffusés, résumant les faits marquants de la tournée de Jonathan.

Bien sûr, Jonathan a son autocar électoral et sillonne les grandes villes de la province, faisant la tournée des bars, mais rencontrant également la population (on l'a vu en compagnie d'infirmières à l'hôpital de Saint-Hyacinthe). Il est invité quotidiennement sur nos ondes et croise parfois de vrais

politiciens à la sortie des studios.

Enfin, le site Internet du Parti Bleue constitue la colonne vertébrale de ce concept : la parodie y atteint des sommets.

La section « Propagande » commence par la mention : « Nos discours lavent plus Bleue » et un gros macaron clâme « Tel que vu à la télé ». Le mot de Jonathan parodie un discours célèbre (de Martin Luther King) : « Mes amis, j'ai fait un rêve... »

Le fun bleu

Quant au programme, il est d'une démagogie imparable : « Le 5 à 7 est plus *l'fun* que le 9 à 5 », « L'argent fera votre bonheur en restant dans vos poches », « Week-end de trois jours et déduction d'impôts pour celui qui offre la tournée générale », etc.

Jonathan prône l'avènement de la société des loisirs : le loisir, vous l'aurez compris, consiste à boire une Bleue entre *chums*.

Si la pub télé, réalisée par Ricardo Trogi, demeure relativement conventionnelle (on aurait pu pousser plus loin la folie), tout le discours de cette campagne se révèle très poussé, étudié et réussi. On mise sur le ton « déconnant » et, même si ce n'est pas l'intention de l'annonceur, on se moque de la politique, du processus électoral (promesses délirantes sans lendemain) et des tics des politiciens (discours ampoulés). L'humour touche parfaitement sa cible, adep-

te du pastiche et de la parodie.

Labatt, qui a souffert de la grève de l'été dernier, voulait réussir un grand coup pour reconquérir son 1,5 % de part de marché perdu. Le plus étonnant, c'est que l'idée originale du Parti Bleue émane de Labatt : une telle audace ne s'est pas vue depuis des lustres chez un annonceur. L'agence BBDO — qui travaille aussi pour le Parti libéral du Canada de Paul Martin —, accompagnée du cabinet de relations publiques HKDP, orchestre et exécute de main de maître cette campagne.

L'aventure s'achèvera bien sûr le 28 juin, jour du scrutin fédéral, avec un grand « party de la victoire ». Dans plusieurs villes, dont Montréal, des spectacles seront présentés. Celui de Montréal, où joueront Mes Aïeux et d'autres groupes, sera retransmis en direct sur Musique Plus. Déjà, les responsables de Labatt se félicitent de l'impact de cette « drôle de campagne ».

À tous ceux qui s'en désolent, rappelons que la publicité ne vit que de notre désir. Si les jeunes Québécois accueillent Jonathan de façon enthousiaste et appellent au Parti Bleue pour l'appuyer, nous pouvons bien sûr déplorer le manque de scrupule du brasseur, mais nous devrions surtout nous en prendre à nous-mêmes.

Quant aux stratèges des partis, ils devraient déjà songer à une solide remise en question....

SONDAGE NIELSEN

À VOS MARTEAUX !

Quand l'immobilier connaît un boum, les centres de rénovation se portent bien. À voir la compétition féroce que se livrent les grandes enseignes du domaine du bricolage, on peut présumer du caractère rentable des investissements publicitaires dans ce secteur.

De fait, au Canada, les investissements publicitaires pour les magasins de rénovation ont en général augmenté depuis 1999, à l'exception de l'année 2002 qui a connu une légère baisse. Au Québec, la tendance est moins claire, mais il s'est quand même dépensé plus de 14 millions en publicité l'an dernier.

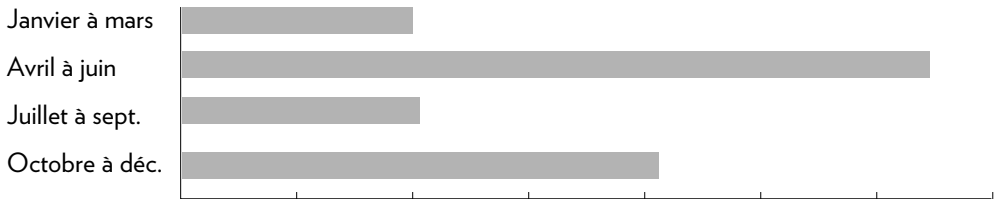
Les dépenses publicitaires sont très liées à la saison. Dans les trois dernières années, elles ont été plus importantes pendant le deuxième trimestre de l'année, au Canada comme au Québec.

C'est à la télévision qu'il se dépense le plus. En 2003 à Montréal, Nielsen Recherche Média a répertorié 52 messages télévisuels différents de Home Depot, 16 de Rona, 14 de Home Hardware et sept de Réno-Dépôt. Toujours en 2003, plusieurs publicités pour ces marques ont été diffusées pendant des émissions spécialisées telles que : *Décore ta vie*, *Ma maison Rona* et *I.D. Maison*.

D'ailleurs, difficile d'y échapper : à Montréal, en mai 2003, la totalité des propriétaires francophones âgés de 25 à 54 ans a vu au moins une publicité d'un magasin de rénovation à la télé.

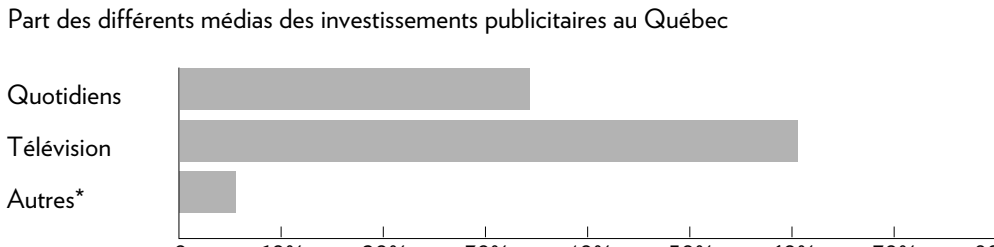
LE PRINTEMPS, LA SAISON PRÉFÉRÉE

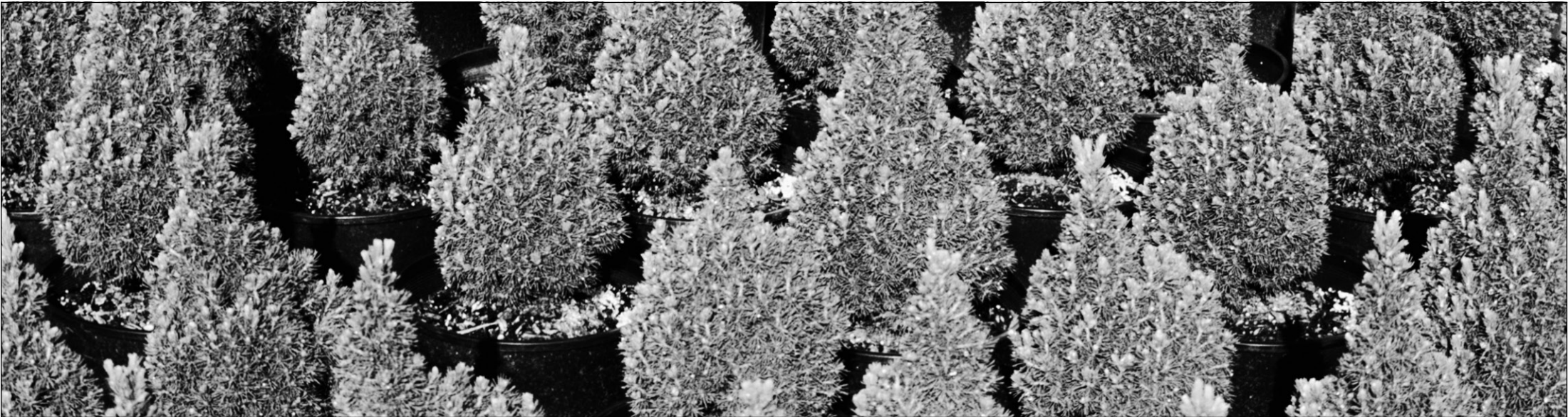
Investissements publicitaires des magasins de rénovation au Québec (en millions \$)



LA TÉLÉ RAFLE LA PLUS GRANDE PART DES INVESTISSEMENTS PUBLICITAIRES

Part des différents médias des investissements publicitaires au Québec





Un arbuste de perdu, un de retrouvé

Les garanties sont un des fronts de la guerre que se livrent les grandes surfaces et les centres jardiniers pour orner nos cours et balcons. À condition de fournir facture et preuve du décès, même les plantes annuelles mortes de soif peuvent être remplacées!

JACINTHE TREMBLAY
QUESTION DE
CONSOMMATION
COLLABORATION SPÉCIALE

Le Centre de jardin Brossard, le plus important détaillant d'arbres de gros calibres au Québec, offrait jusqu'à tout récemment une garantie d'un an sur les arbres et arbustes. « C'était la politique en vigueur chez les pépiniéristes. Mais les grosses chaînes ont offert deux ans. J'ai décidé de prolonger notre garantie », explique le gérant Philippe Berzosa. Bob Piazza, de la Pépinière Piazza & Gentile, n'a pas modifié son offre d'une garantie d'un an lorsque l'arbre ou l'arbuste a été acheté à prix régulier. « Les grandes surfaces existent depuis 15 ans. Nous sommes en affaires depuis 40 ans et nous comptons y être encore dans 40 ans », dit-il. Chez Pépinière Jasmin, la garantie sur la majorité des arbres et arbustes a également été maintenue à un an. Par contre, cette entreprise familiale offre depuis cette année, tout comme le Centre de jardin Brossard, une garantie prolongée de 5 ans pour les clients qui achè-

tent du mychorize, un produit de la compagnie Mike qui renforce les racines des végétaux.

Nombreux écarts
Les Centres de jardinage Loblaws sont les seuls à offrir une garantie de saison pour les plantes annuelles et les jardinières. Jose Ledezma, assistant-gérant du Centre de jardinage du Loblaws Angus, jure que la garantie sera honorée, même pour les plantes mortes de soif. Loblaws se montre également généreuse pour les vivaces, avec sa garantie de deux ans. Home Depot suit avec un an. La majorité des pépiniéristes n'offrent aucune garantie pour ce type de plantes ou limitent sa durée à la saison en cours. « Les grandes surfaces utilisent les végétaux pour attirer la clientèle. Ils sont même prêts à faire des ventes à perte. Les clients qui viennent chez les pépiniéristes recherchent la qualité et la variété, pas les plus bas prix », dit Philippe Berzosa. Plusieurs pépiniéristes établissent des distinctions entre les espèces d'arbres et arbustes pour déterminer les garanties. « Les produits identifiés avec une étiquette jaune ont besoin de protection hivernale. Nous les garantissons trois mois. En général, ce sont les arbres et arbustes de zone 5, résistants à l'hi-

LA DURÉE DES GARANTIES					
	Annuelles et jardinières	Vivaces	Rosiers	Arbres, arbustes et conifères	Autres
Botanix	Non	Non	—	3 mois étiquettes jaunes 1 an étiquettes blanches	—
Centre de jardin Brossard	Non	Saison	Saison: rosiers hybrides, 2 ans: rosiers	2 ans, pas de garantie sur les haies de cèdre	Garantie prolongée Myke, 5 ans
Centres de jardinage Loblaws	Saison	2 ans	1 an	2 ans	—
Home Depot	Non	1 an	—	1 an	1 an sur les plantes tropicales
Pépinière et centre de jardinage Port-Royal	Non	Non	—	90 jours	—
Pépinière Jasmin	Non	Non	—	3 mois étiquettes jaunes 1 an étiquettes blanches	Garantie prolongée Myke, 5 ans
Pépinière Piazza & Gentile	Non	Non	—	1 an	Seulement sur produits à prix habituel
Rona, Réno-Dépôt	Non	3 mois	3 mois	2 ans	1 an sur les plantes tropicales

ver, qui jouissent d'une garantie d'un an », explique Karina Jasmin, de Pépinière Jasmin. La distinction par étiquettes est également appliquée dans les centres Botanix, affiliés à Rona. « Ces centres sont gérés par des marchands indépendants qui déterminent dans quelle catégorie se situe chaque produit. Ils tiennent compte des zones de rusticité », explique Sylvain Morissette, directeur des communications pour Rona, Réno-Dépôt et les centres Botanix.

Tous les commerçants exigent comme preuve pour honorer la garantie la facture, le « cadavre » de la victime et l'étiquette, lorsqu'elle a une influence sur la durée de la garantie. Dans le cas des arbres de gros calibres, les pépiniéristes peuvent se rendre sur place pour constater l'état du végétal. Aucun marchand ne donne un remboursement en argent. Un crédit de la valeur de la plante, de l'arbuste ou de l'arbre mort est offert. Dans le cas des arbres, la li-

raison est à la charge du client. Tous les marchands interrogés disent présumer de la bonne foi des acheteurs et honorer la garantie sans discussion même si, selon Philippe Berzosa, les pertes sont, 9 fois sur 10, la faute des clients. Tout en conseillant aux consommateurs de bien vérifier les conditions de remplacement, Karina Jasmin rappelle que la meilleure garantie est de s'enquérir des règles de plantation et d'arrosage au moment de l'achat.

La carotte ou le bâton?

Pourquoi pas un p'tit 10\$ par examen réussi?


MARC TISON
LA FAMILLE
ET L'ARGENT
mtison1@lapresse.ca

Les yeux hagards, le souffle court, les jambes flageolantes, les élèves du secondaire aperçoivent enfin le fil d'arrivée de l'année scolaire. La dernière ligne droite avant les vacances est le tronçon le plus ardu. Le suspense est intense : à bout de force, l'ado réussira-t-il à puiser dans ses dernières réserves d'énergie pour soulever son sac, sortir ses notes de cours et étudier en vue de son prochain examen ? Dans ce contexte, est-ce une bonne idée de brandir la carotte de 10 \$ par examen réussi pour l'entraîner jusqu'à la ligne d'arrivée ? « Une récompense en argent n'est pas mauvaise dans la mesure où elle complète un ensemble de mesures d'aide et d'encadrement, répond Richard Gagné, psychologue scolaire à la Commission scolaire de Val-des-Cerfs et secrétaire de l'Association québécoise des psy-

chologues scolaires. Si elle survient comme seul moyen d'encouragement, elle a très peu d'effet. Ce n'est absolument pas miraculeux. Les gens qui ont des problèmes d'apprentissage ne réussiront pas mieux parce qu'on leur promet de l'argent. » Les résultats en fin de parcours proviendront d'abord et avant tout d'un encouragement régulier, de l'importance accordée aux efforts scolaires et d'un soutien à l'heure des travaux, tout au long de l'année. « Le vrai système de motivation suppose un encadrement quotidien », explique-t-il. Avec une récompense en toute dernière extrémité, le parent cherche quelquefois à se conforter lui-même : « Promettre 10 \$ pour un bon examen procure un faux sentiment d'avoir motivé son enfant », soutient-il. Et il y a les petits problèmes d'intendance — un examen de maths a-t-il la même valeur qu'un test de biologie — et les questions d'éthique — combien vaut un cours de morale ? Une fois le doigt mis dans l'engrenage, faut-il répéter l'opération année après année ? Faut-il tenir compte de l'inflation ? On voit vite l'intérêt de prodiguer généreusement ses encouragements durant toute l'année. Si Richard Gagné ne concède qu'une influence restreinte à la ré-

LA RECETTE

Cinq facteurs concourent au succès scolaire

Les capacités de l'enfant
Le support des parents
L'intensité du travail du jeune
La qualité du programme scolaire
La motivation

« C'est un facteur à long terme et non pas un geste ponctuel qui arrive à la fin de l'année », indique le psychologue scolaire Richard Gagné.

Vous voulez ajouter 10 \$ en guise d'encouragement ? Libre à vous. Mais l'efficacité de la mesure est fort limitée. La perspective d'une activité spéciale avec ses parents pour célébrer la fin de l'année aura probablement plus d'influence sur les derniers efforts du jeune.

compense en argent, il ne diabolise pas la mesure pour autant. « Je n'ai aucun problème moral avec ça, assure-t-il. Toutes sortes de moyens sont bons pour encourager les enfants à faire quelque chose d'ennuyeux. Les écoles le font elles-mêmes abondamment. C'est présentement le temps des Méritas dans toutes les écoles, où on donne

une récompense aux enfants les plus performants. À l'école, on voudrait que la motivation soit intrinsèque — on étudie pour le plaisir qu'on en retire. Mais il y a un aspect essentiel de motivation sociale — on le fait pour faire plaisir et être apprécié — et quelquefois de motivation extrinsèque, c'est-à-dire de récompense matérielle : c'est le cas quand on sort les petits autocollants. » Si on tient à appliquer la mesure, il faut s'assurer de donner à l'enfant des objectifs réalistes et à court terme. Un enfant qui maintient une moyenne de 70 % pourrait se voir donner un objectif de 72 %. « En promettant 25 \$ si l'enfant obtient 90 %, on le met devant un échec assuré et on brandit une récompense inaccessible », met en garde le psychologue scolaire. Pour sa part, Catherine Ruth Solomon Scherzer, professeure agrégée au département de psychologie de l'Université de Montréal, rejette complètement le principe de la récompense pécuniaire. À ses yeux, la motivation devrait avant tout provenir du jeune lui-même, de la satisfaction et du plaisir d'atteindre ses objectifs — la motivation intrinsèque. « Quand on donne une récompense pécuniaire, on laisse entendre qu'étudier est tellement affreux qu'on nous propose de l'argent

pour le faire. On sape donc la motivation intrinsèque. » C'est particulièrement vrai pour les élèves doués, qui trouvaient du plaisir à faire des maths ou écrire un texte. Elle y voit le même impact négatif que lorsqu'on paie systématiquement un enfant pour qu'il effectue sa part des corvées familiales. « C'est très contre-productif et ça entraîne des effets profonds et à long terme qu'on ne perçoit plus après un certain temps », assure-t-elle. Que faire pour motiver un ado ? La bonne vieille méthode est encore d'actualité : il faut l'encourager et le soutenir, lui rappeler que les vacances approchent, s'asseoir avec lui si nécessaire. « Il faut surtout reconnaître les sentiments de l'enfant, ajoute la professeure de psychologie. Certains parents craignent de dire au jeune qu'ils comprennent son désir de jouer avec ses amis, de peur qu'il en conclut que ses parents sont d'accord pour qu'il sorte. Ce n'est pas comme ça que ça fonctionne. Le parent soutient son enfant en lui disant qu'il comprend ses sentiments. » Pour susciter et soutenir les derniers efforts — désespérés — sur les tout derniers mètres, elle recommande de faire miroiter une petite célébration de fin d'année : sortie au restaurant, promenade à vélo, etc.

À VOS AFFAIRES

INVESTISSEMENTS

Coca-Cola mise sur la Chine et l'Inde

Le nouveau patron, E. Neville Isdell, est un spécialiste des marchés émergents

BLOOMBERG

À titre de patron de Coca-Cola dans les Philippines en 1981, E. Neville Isdell est allé à l'encontre de la pensée traditionnelle de la compagnie en lançant les premières cannettes jetables de 12 onces de Coke sur un marché où les bouteilles recyclables étaient la norme. Les dirigeants de Coca-Cola à Atlanta craignaient que les cannettes plus chères ne se vendent pas, raconte Peter Sealey, ancien directeur du marketing mondial de Coca-Cola. En fait, les cannettes sont devenues un symbole de statut parmi les jeunes hommes philippins et ont contribué à faire en sorte que Coca-Cola a damé le pion à PepsiCo dans ce pays, ajoute M. Sealey.

M. Isdell, 60 ans, qui a pris les rênes de Coca-Cola mardi dernier, 1^{er} juin, avait fait savoir le jour de sa nomination que les marchés émergents, tels que ceux de Chine et de l'Inde seraient la clé de l'accroissement des ventes. La plus grande partie des 35 années que passa M. Isdell au sein de Coca-Cola le furent dans des marchés comme les Philippines, l'Afrique du Sud et la Zambie.

« M. Isdell a un dossier éloquent au chapitre de la croissance des ventes sur les marchés émergents et c'est l'objectif que vise la compagnie », explique Keith Patriquin, de Loomis Sayles & Co., à Boston, qui possède environ 150 000 actions de Coca-Cola.

« Si vous étudiez la croissance de la population dans le monde, c'est dans les pays en voie de développement que ça se passe, ajoute-t-il. Il y a là de bien meilleures occasions d'affaires qu'aux États-Unis. »

Faire croître les ventes à l'étranger est une stratégie de longue date chez Coca-Cola, qui tire 80 % de ses revenus de pays autres que les États-Unis. Mais selon certains analystes et investisseurs, tels que Douglas Lane, de Douglas C. Lane & Associates, de New York, assurer l'essor des ventes nécessitera des mesures plus radicales, comme le remaniement du conseil d'administration insulaire de Coca-Cola, qui n'a jamais choisi un PDG hors de ses rangs dans les 118 ans d'histoire de la compagnie.

Créature du passé?
Le conseil d'administration comprend notamment le milliardaire Warren Buffet, Samuel Nunn, sénateur américain à la retraite, Herbert Allen, banquier d'affaires, et Barry Diller, PDG de InterActive-



PHOTOS BLOOMBERG

Shanghai, métropole chinoise et bientôt, qui sait, métropole mondiale. Coca-Cola mise gros en Chine.

Corp. « Ils ont besoin d'un mode de pensée plus jeune », avance Tom Pirkko, président de Bevmark LLC, une firme de consultation de l'industrie établie à Santa Barbara, en Californie.

« La question est de savoir si M. Isdell est une créature du passé ou s'il sera en mesure de propulser la compagnie vers le futur », ajoute-t-il.

Le défi le plus corsé de M. Isdell sera de stimuler les ventes, qui ont augmenté de 2,3 % par année au cours des cinq dernières années, après avoir presque quadruplé lors

des deux décennies précédentes.

Sous le règne de l'ancien PDG Douglas Daft, Coca-Cola a cédé le pas à PepsiCo dans la vente de boissons non gazéifiées telles que les boissons pour athlètes au moment où les assoiffés soucieux de leur santé ont réduit leur consommation de sodas.

La compagnie en arrache aussi en Europe. En mars dernier, Coca-Cola a dû rappeler 500 000 bouteilles de son eau Dasani au Royaume-Uni, des analyses en laboratoire ayant démontré un niveau 2,5 fois plus haut que permis de bromate, un produit cancérigène. Ce rappel a

aussi retardé le projet de lancer l'eau Dasani en France et en Allemagne.

Heureux au travail
Par contre, Coca-Cola a connu de récents succès en Chine et en Inde. En Chine, les ventes ont augmenté de 16 % l'an dernier tandis que la hausse a été de 22 % en Inde. Plus de la moitié de l'augmentation des ventes au cours des cinq prochaines années viendront de Chine, de l'Inde et des Philippines, estime Robert van Brugge, analyste de Sanford C. Bernstein & Co., à New York.

Le titre de Coca-Cola a perdu 26 %



Le nouveau patron de Coca-Cola, E. Neville Isdell.

de sa valeur au cours des cinq dernières années. De 1981 à 1998, cependant, elles avaient été en hausse tous les ans.

M. Isdell passait sa retraite à la Barbade lorsque les administrateurs, ayant à leur tête Donald Keough, ancien président de Coca-Cola, l'ont contacté pour lui demander s'il voulait prendre la barre de l'entreprise.

Depuis lors, M. Isdell a manifesté le même enthousiasme pour son nouvel emploi que celui qui avait constitué la marque de commerce de son style de gestion avant sa retraite en 2001.

« Chaque jour, j'ai été heureux de me rendre au travail » pendant plus de trois décennies dans différentes postes, depuis l'Afrique du Sud jusqu'aux Philippines, racontait M. Isdell en s'adressant à quelque 2000 employés de Coca-Cola au siège de l'entreprise à Atlanta après son embauche.

Il a souligné que son retour au sein de la compagnie figurait au troisième rang parmi les jours les plus heureux de sa vie, le premier étant son mariage avec Pamela Anne Gill, et le deuxième étant la naissance de sa fille Cara Anne. Ses commentaires ont été accueillis par une salve d'applaudissements.

« Il adore sonner le ralliement des troupes et faire que les gens s'emballent pour Coke », soutient Carl Ware, 60 ans, un ancien cadre de Coca-Cola qui a travaillé avec M. Isdell en Afrique. Lors d'un rassemblement aux Philippines pour lancer Mello Yellow, M. Isdell avait enfilé des shorts et avait pris la tête des travailleurs pour faire le tour de l'usine du lieu.

LPA 50 LA REVUE HEBDOMADAIRE												
La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs / Semaine terminée le 4 juin 2004												
	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. DERNIÈRE NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES					
							HAUT	BAS				
▲ Abitibi-Consolidated (A)	✓	9,75	0,15	1,56	-5,98	4 292	10,97	8,22				
Aeterna (AEZ)		10,62	-0,38	-3,45	146,98	484	11,50	3,57				
▲ Air Canada (AC)		1,19	0,10	9,17	-10,53	108	2,10	0,56				
Alcan (AL)	✓	54,08	-0,07	-0,13	-10,72	19 903	66,08	40,86				
▼ Alimentation Couche-Tard (ATD/B)	✓	23,35	-0,35	-1,48	-2,30	2 321	29,25	13,20				
Astral Media (ACM/A)		28,74	0,04	0,14	2,46	1 604	30,20	22,36				
▲ Axcan Pharma (AXP)	✓	26,80	0,76	2,92	32,35	1 215	27,48	16,35				
Banque de Montréal (BMO)	✓	53,16	-0,21	-0,39	-0,64	26 724	59,65	40,01				
Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	27,15	0,05	0,19	-2,51	638	29,47	25,25				
▲ Banque Nationale du Canada (NA)	✓	44,20	0,50	1,14	2,46	7 600	47,99	34,37				
Banque Royale du Canada (RY)	✓	59,30	0,40	0,68	-4,05	38 750	65,90	56,75				
BCE (BCE)	✓	26,97	-0,21	-0,77	-6,68	24 926	32,37	26,39				
▲ BCE Emergis (IFM)		5,23	0,28	5,66	-4,91	540	7,72	4,66				
Bombardier (BBD/B)	✓	4,55	-0,02	-0,44	-16,82	7 974	7,13	3,77				
▼ Cambior (CBJ)		3,50	-0,30	-7,90	-12,28	847	4,95	1,58				
▼ Cascades (CAS)	✓	14,10	-0,37	-2,56	13,89	1 152	14,93	11,15				
▲ CN (CNR)	✓	55,75	2,05	3,82	1,98	15 878	55,95	42,63				
▲ Cogeco (CGO)		19,10	0,55	2,97	19,67	312	19,98	14,75				
▲ Corporation Financière Power (PWF)	✓	54,50	0,73	1,36	10,03	19 202	59,20	42,30				
▲ Domtar (DTC)	✓	17,08	0,18	1,07	5,11	3 920	17,59	14,10				
▼ Exfo (EXF)		6,22	-0,07	-1,11	30,13	426	9,30	3,30				
▲ Groupe CGI (GIB/A)	✓	8,36	0,14	1,70	3,21	3 710	9,29	7,11				
▲ Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	48,50	1,50	3,19	-4,90	2 457	52,00	36,96				
▲ Groupe TVA (TVA/B)	✓	22,75	0,49	2,20	8,44	728	25,24	17,75				
▲ Labopharm (DDS)		4,65	0,05	1,09	-49,29	197	9,30	3,95				

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. DERNIÈRE NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES					
							HAUT	BAS				
Le Groupe Canam Manac (CAM/A)		4,69	0,01	0,21	17,25	160	5,35	3,28				
▲ Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/A)	✓	19,20	0,20	1,05	20,76	4 429	19,79	14,15				
▲ Les Boutiques San Francisco (SF/B)		1,00	0,10	11,11	284,62	12	1,92	0,22				
▲ Les Industries Dorel (DII/B)	✓	43,94	0,59	1,36	23,74	1 437	47,50	33,29				
▼ Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A)	✓	37,25	-1,75	-4,49	-6,95	1 104	44,90	34,01				
▲ L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	44,80	0,95	2,17	2,28	1 784	47,50	36,25				
MAAX (MXA)		22,47	-0,02	-0,09	-4,75	545	23,97	16,67				
Mega Bloks (MB)		21,71	-0,04	-0,18	-5,61	589	26,49	18,85				
▲ Metro (MRU/A)	✓	18,19	0,19	1,06	-16,94	1 783	22,75	17,30				
▼ Molson (MOL/A)	✓	31,64	-0,36	-1,13	-12,36	4 033	38,75	28,50				
Neurochem (NRM)	✓	29,64	-0,26	-0,87	-3,14	891	36,55	10,80				
▲ Nortel (NT)		5,24	0,08	1,55	-4,55	22 366	11,94	3,62				
Power Corporation du Canada (POW)	✓	52,50	0,25	0,48	8,47	10 373	57,10	40,32				
▲ Quebecor (QBR/B)	✓	27,74	1,11	4,17	17,24	1 791	28,70	14,50				
Quebecor World (IQW)	✓	27,87	0,21	0,76	4,19	3 687	29,43	20,59				
▲ Quincaillerie Richelieu (RCH)		19,20	1,05	5,79	0,89	442	21,00	15,50				
▲ Rona (RON)		29,75	0,30	1,02	-4,62	1 692	35,00	16,77				
▼ Saputo (SAP)	✓	31,95	-0,70	-2,14	-0,47	3 321	34,34	25,10				
▼ Shermag (SMG)		11,70	-0,30	-2,50	-16,19	156	16,30	10,21				
Sico (SIC)		22,20	0,10	0,45	-11,91	151	25,50	20,60				
▲ Téléystème Mobiles Int. (TIW)	✓	12,45	0,80	6,87	14,75	1 741	20,65	3,40				
▲ Tembec Inc. (TBC)		10,95	0,44	4,19	16,12	940	11,25	6,93				
▲ Transat AT (TRZ)		15,64	0,49	3,23	40,90	520	17,13	4,05				
▲ Transcontinental (TCL/A)	✓	24,26	0,59	2,49	1,08	2 156	28,35	18,20				
▲ Van Houtte (VH)		15,35	0,40	2,68	-4,36	248	16,05	12,85				

▲▼ > Indique un titre qui a gagné ou perdu 1 % et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la semaine précédente. / Caractère gras > Indique une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance, la semaine dernière. / IQ 30 > Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la UNE de La Presse Affaires. / M\$ > Millions de dollars US / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

Taux pondéré 101: la maison ou l'appartement?



MICHEL GIRARD

LE COURRIER

mgirard@lapresse.ca

Il me reste deux ans et demi d'hypothèque sur un terme de cinq ans à un taux de 5,85 %. Serait-il possible de demander à ma banque un taux pondéré pour le terme restant, tout en continuant de faire les mêmes versements ? Ce banque affiche en ce moment 5,10 % (2 ans), 5,80 % (3 ans) et 6,55 % (5 ans). J'obtiendrais 1 % de rabais sur les taux en vigueur. Je ne désire pas renouveler pour cinq ans, car je crois qu'un courtier hypothécaire me fera de meilleures offres sur les taux à échéance. Est-ce un scénario avantageux et plausible ?
Madame M.

On obtient un taux pondéré de la part de notre institution bancaire lorsqu'on renégocie pour un terme plus long que le terme restant. À moins d'avoir des gros contacts, votre institution ne vous accordera pas un taux différent pour une nouvelle hypothèque de deux ans et demi. Pour votre information, le taux pondéré d'une nouvelle hypothèque fonctionne comme suit. On va se servir de votre cas. Il vous reste deux ans et demi d'hypothèque à 5,85 %. Pour bénéficier d'un taux pondéré, vous devez opter pour un terme plus long. Mettons cinq ans. Actuellement, le terme de 5 ans se négocie, me dites-vous, à 5,55 % (soit 6,55 % moins 1 % de rabais) dans votre institution bancaire. Cette dernière pourrait, selon une telle hypothèse, vous offrir une nouvelle hypothèque de cinq ans à un taux pondéré d'environ 5,7 %. Ce taux pondéré représente pour ainsi dire le taux combiné de deux ans et demi à 5,85 % (correspondant au terme restant) et d'un ajout d'un autre deux ans et demi à 5,55 %. Par ailleurs, vous avez raison de croire qu'un courtier hypothécaire réussirait à vous offrir un taux de prêt hypothécaire davantage réduit que celui offert par votre institution bancaire. Actuellement, les courtiers hypothécaires offrent à leurs clients des rabais de 1,4 % sur un

terme de cinq ans, ce qui donne un taux de 5,15 % au lieu du taux officiel de 6,55 %. Vous noterez tout de même que l'écart n'est pas très grand entre le rabais offert par votre banque (-1,0 %) et celui d'un courtier hypothécaire (-1,4 %).
D'ailleurs, cela m'amène à vous suggérer de revenir à la charge auprès de votre institution bancaire et de tenter d'obtenir de sa part un rabais se rapprochant de celui offert par les courtiers hypothécaires.

Maison ou appartement ?

J'aimerais savoir quel est le meilleur scénario financier. J'ai 56 ans, et je compte prendre ma retraite dans trois ans. Je suis à l'aise financièrement, ma maison est payée, et je n'ai aucune dette. J'habite en banlieue (près de mon travail) ; je considère me rapprocher de la ville quand je ne travaillerai plus (je suis sans conjoint). Quel est le meilleur scénario :
1) Vendre ma maison (valeur environ 200 000 \$/ \$225 000 \$) et louer un condo (2 chambres) près du centre-ville ?
2) Vendre ma maison et acheter un condo (je ne veux pas payer de frais exorbitants) ?
3) Louer ma maison et prendre ce revenu (taxable !) pour louer un luxueux appartement dans le centre ville ?
Ginette

Votre défi c'est de trouver une réponse à la question fondamentale suivante : est-ce que le prix votre maison peut encore s'apprécier de façon importante ? Vous savez comme moi que le prix des maisons a fortement monté ces quatre dernières années. Peut-il encore grimper en cette fin de période de bulle immobilière ? Peut-être ! Mais n'oublions pas que les taux d'intérêt hypothécaires vont sans aucun doute s'enligner vers le haut, au moins à partir de l'année prochaine. Si les taux grimpent lentement, le marché immobilier va sans doute se gonfler davantage. Quoi qu'il en soit, comme vous voulez vous rapprocher du centre-ville de Montréal, vous allez donc quitter votre maison. Si vous ne la vendez pas, vous allez forcément la louer. C'est un pensez-y bien. Avez-vous sérieusement le temps et le goût de

vous occuper d'un locataire, de répondre à ses demandes ? Si cela ne vous dérange pas, il n'y a pas urgence de vendre votre propriété. Dans le cas où cela vous embête d'avoir un locataire, je ne vois pas pourquoi vous conserveriez votre maison plus longtemps. Si vous vendez votre maison pour acheter un condo, n'oubliez pas que vous allez certes obtenir un bon prix pour votre propriété, mais, en contrepartie, vous allez devoir acheter un condo à gros prix.

Vu le prix élevé de votre propriété, l'idéal serait peut-être de vendre votre maison, louer un condo sur une base temporaire, c'est-à-dire jusqu'au moment où le marché immobilier subira une correction à la baisse. Un jour, cela arrivera sûrement. Vous pourrez à ce moment-là acheter un condo à prix relativement raisonnable. Actuellement, les acheteurs n'ont pas de pouvoir de négociation.

Question de broue

La BMO (Banque de Montréal) m'avait la semaine dernière que je devais communiquer avec eux concernant l'offre de Sleeman faite aux actionnaires d'Unibroue pour acheter mes actions à 5,25 \$, alors que je les avais achetées à 5,94 \$, il y a plus de sept ans. Je suis un petit actionnaire. La question qui me préoccupe : qu'arrivera-t-il si je conserve mes parts ? Seront-elles susceptibles de prendre de la valeur ?
Gilles W.

Domage pour vous, mais vous n'avez aucun avantage à conserver vos actions d'Unibroue. Sleeman acquiert le contrôle d'Unibroue. Les actions de la compagnie vont être retirées de la cote de la Bourse de Toronto. Il n'y aura plus de marché. Faites-en votre deuil et cédez-les à perte.

L'impatience

J'ai acheté des actions de ADB Systems International, il y a environ une semaine, pour la somme de 1000 \$. Ma transaction

était la suivante : 3000 actions à 0,31 \$ et 300 actions à 0,32 \$. Le problème est le suivant : l'action est maintenant cotée à 0,25 \$, ce qui fait que je perds 175 \$ (je tombe à 825 \$) si je vends mes actions à ce prix... Avant d'acheter, j'ai suivi le cours de l'action qui semblait varier grandement (des hauts et des bas). Je me suis donc dit que je pouvais l'acheter bas et la revendre légèrement plus haut pour me faire un gain en capital acceptable, sans être énorme. Cependant, l'action ne semble pas répondre à mes attentes... si vous voyez ce que je veux dire. Bref, je sais qu'essayer de faire de l'argent à court terme est très risqué. Mais je me demandais si oui ou non il serait temps de vendre pour limiter les dégâts...
Étienne

Quand on est rendu à se demander si on doit vendre une action pour limiter les dégâts, on vend. Point à ligne. Cela dit, lorsqu'une action se négocie dans la fourchette des 25 à 50 cents, qu'elle grimpe de 10 cents ou baisse de 10 cents, cela n'a généralement pas de signification particulière, sauf si la fluctuation est accompagnée d'un volume anormalement élevé. En passant, vous avez opté pour une très mauvaise stratégie boursière, soit d'y investir comme au casino !

Frais de courtage

J'ai 250 actions ordinaires d'Air Canada. Je les ai hérité d'un programme réservé aux employés voilà de nombreuses années. J'ai le certificat à mon nom. J'ai un compte à la Financière Banque Nationale. Mais mon courtier veut me charger 60 \$ pour les vendre. Cela me semble abusif. Il paraît que c'est la norme pour une si faible valeur de vente. Ai-je une autre option ? Merci.
Un lecteur

L'autre solution : ouvrir un compte dans une maison de courtage à escompte et les vendre par son entremise. Mais vous allez économiser de 15 \$ à 20 \$, au maximum, par rapport aux 60 \$ exigés par la Financière Banque Nationale.

DES TITRES DANS LA MIRE



Paul Tellier commence à s'attirer la critique des analystes.

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

MINES AURIZON

Mines Aurizon vient d'annoncer deux nouvelles découvertes d'or à proximité du gisement de l'ancienne Mine Est du projet Casa Berardi, dans le nord du Québec. Ces découvertes font suite à une récente campagne de forage de 11 trous.
Pourquoi est-on si emballé par ces deux découvertes ? Parce que durant une dizaine d'années, voire de 1988 à 1997, le gisement de la Mine Est du projet de Casa Berardi a produit 344 200 onces d'or. On a sorti du gisement 1 668 224 tonnes à 6,34 grammes d'or par tonne.
« L'exploration périphérique à la Mine Est était restreinte à un corridor de 50 mètres aux alentours de l'infrastructure souterraine. Un travail de compilation exhaustif, effectué à l'aide des anciens sondages, indique que la zone de la Mine Est possède plusieurs intersections nécessitant un suivi.
« Cette situation s'apparente à celle de la Mine Ouest avant la découverte de la zone 113. Voici les in-

tersections aurifères connues en marge du gisement exploité à la Mine Est : 10,3 grammes d'or sur 9,8 mètres ; 11,7 grammes d'or par tonne sur 16,0 mètres et 5,5 grammes d'or par tonne sur 12,1 mètres », ajoute la direction de Mines Aurizon.
De plus, la direction de la compagnie souligne que la minéralisation « est présente sur les deux côtés de la faille Casa Berardi et ce, dans un contexte géologique semblable notamment à celui de la Mine Ouest.
L'entreprise a décidé de poursuivre ses travaux d'exploration : quatre foreuses sont actives dans les deux nouvelles zones minéralisées du projet de Casa Berardi.
Ces nouvelles découvertes ont attiré l'attention de plusieurs analystes miniers. Mines Aurizon (ARZ), dont les activités d'exploitation et d'exploration d'or et de métaux de base sont concentrées en Abitibi, l'une des régions les plus prospères au monde en or et en métaux de base, se négocie actuellement autour de 1,50 \$ l'action.

BOMBARDIER

Il y a un an à peine, le titre de Bombardier a touché un creux à 3,25 \$. Puis par la suite, l'action a réussi à grimper jusqu'à 7 \$, les investisseurs et les analystes retrouvant une certaine confiance dans le grand ménage entrepris par le nouveau patron de Bombardier, Paul Tellier.
Mais en dévoilant la semaine dernière des lourdes pertes de 170 millions US pour son premier trimestre de 2004, Bombardier a littéralement miné la confiance que les investisseurs et les analystes portaient au grand manitou Paul Tellier depuis sa nomination en janvier 2003.
C'est ce qui explique pourquoi le titre a subi une baisse appréciable. L'action de Bombardier (BBD.B) se négocie présentement autour de 4,60 \$. Ce qui représente un recul de 35 % par rapport à son récent sommet de 7 \$, atteint en février dernier.
Cette semaine, lors de l'assemblée

des actionnaires, le grand patron de Bombardier, Paul Tellier, a tenté de convaincre les actionnaires que sa compagnie est « en voie de restaurer sa capacité de générer des bénéfices ».
Et il a ajouté : « Nous demandons à nos actionnaires de continuer à faire preuve de patience. La lumière est au bout du tunnel. »
Facile à dire. Les actionnaires qui ont payé 25 \$ pour leurs actions de Bombardier se demandent quand ils pourront récupérer leur capital. J'ai un conseil à leur donner : oubliez cela ! Bombardier oeuvre dans deux secteurs hautement compétitifs et en même temps vulnérables aux sautes d'humeur de l'économie mondiale : le transport et l'aéronautique.
Le dévoilement des pertes du premier trimestre de Bombardier a forcé les analystes des maisons de courtage à réviser à la baisse leurs prix cibles des 12 prochains mois. Ceux-ci varient de 3 \$ à 5,50 \$.
Beaucoup de pessimisme s'abat présentement sur le titre de Bombardier. À tel point, que Bombardier redevient un titre à accumuler à petites doses, surtout s'il recule encore !

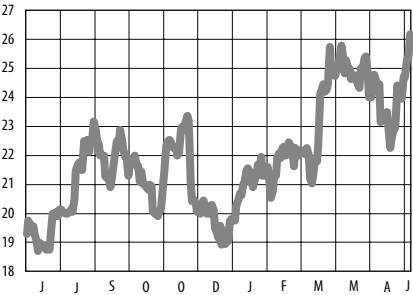
Michel Girard

LA SEMAINE EN BOURSE

TITRES GAGNANTS

ALLIANCE ATLANTIS COMMUNICATIONS
(AAC/B)

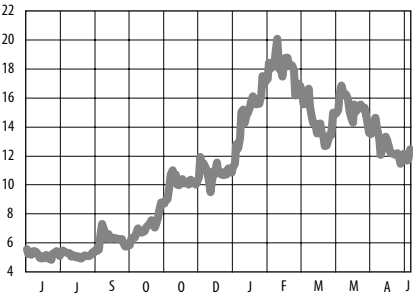
26,19 \$+9,31 %



La compagnie a fait savoir que sa perte avait diminué à 2 millions, ou 5 cents par action, au premier trimestre, comparativement à 12,5 millions, ou 29 cents par action, un an plus tôt.

TELESYSTEME MOBILES INTERNATIONAL
(TIW)

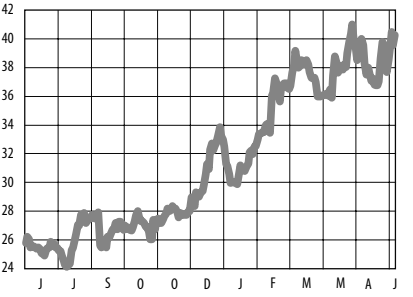
12,45 \$+6,87 %



Cet exploitant de réseaux de téléphonie sans fil en Europe de l'Est a consenti à verser 289 millions de dollars américains au comptant et en actions pour augmenter sa participation dans MobiFon SA, en Roumanie.

CHC HELICOPTER CORP.
(FLY/A)

40,25 \$+6,76 %

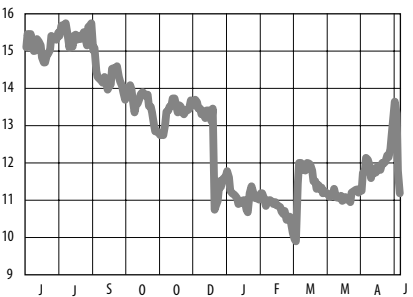


La société Standard & Poor's Ratings Services a annoncé qu'elle pourrait hausser la cote de BB — des titres de dette de la compagnie parce que CHC réduit sa dette et présente une capacité d'autofinancement positive.

TITRES PERDANTS

PATHEON INC.
(PTI)

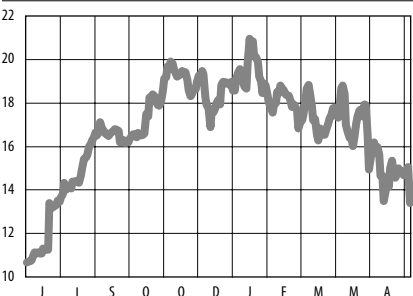
11,18 \$12,31 %



Campbell Parry, analyste de Scotia Capital, a revu à la baisse sa recommandation touchant le titre de cette compagnie après que celle-ci eut annoncé que son bénéfice net avait chuté de 35% au deuxième trimestre.

WESTJET AIRLINES LTD.
(WJA)

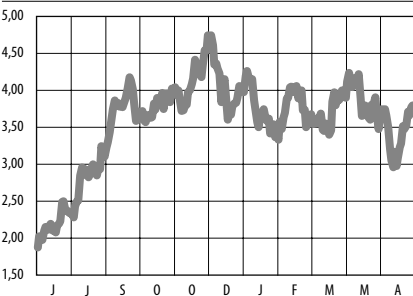
13,40 \$9,95 %



La compagnie a fait savoir que 65,1% de ses sièges étaient occupés à bord de ses appareils le mois dernier contre 72,2% au cours de la période correspondante en 2003.

CAMBIOR
(CBJ)

3,50 \$7,89 %



Le titre s'est déprécié tandis que le prix de l'or baissait pour la première semaine lors des trois dernières semaines.

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire)

[illegible]

Véhicules automobiles

550
AUTOMOBILES

VOLVO DE BROSSARD

**** VASTE INVENTAIRE ****
2000-2004 USAGÈES
Garantie 5 ans/160 000 km
Financement .80% à 1.8%

04 S60 R 7000km	58 900\$
04 S60 ASR 31 000km	36 900\$
03 V70 AWD 18K	43 900\$
03 V40 A 20 000 km	30 900\$
03 S60 ASR 19 000km	35 900\$
03 V70 A 20 000km	36 900\$
03 S60 T5 10 000km	40 900\$
02 S80 2.9 16 000km	39 900\$
02 V70 A 77 000km	32 900\$
02 S80 2.5T AWD 48K	36 900\$
01 V70 T5 58 000km	33 900\$
01 S60 T5 M 86K	28 900\$
01 V70 M 90 000 km	24 900\$
01 V70 Cabriolet 92 K	35 900\$
00 V70 A SE 75K	20 900\$
97 850 R A 100 000km	17 900\$

VOLVO

D'OCCASION

CERTIFIÉE

(450) 659-6688
www.volvobrossard.com

VOLKS Beetle 2001, man., 65 000km, 4 pneus hiver, 6 CD, gris, 12 150\$. 514-880-4414

VOLKS Beetle GLS 99, aut., rouge, 89 000km, ac, propre, 10 450 \$. 819-827-9237

VOLKS Cabrio, 93, man. A-1, int, toit/imp, 180 000 km., 6500 \$. 450-479-6141

VOLKS Cabrio 2000, man., ac, CD, toit isolé, 8 pneus, 40 000 km, 24 000\$. 514-830-5163

VOLKS cabriolet 1987, noir, aut., comme neuf. 6500\$. 450-759-1498, 450-916-2299.

VOLKS Cabriolet 1987, aut., rouge/toit blanc, 120 000 km, toit neuf, cond. A1, inspection CAA, 6000 \$. 450-441-3545.

CENTRE VILLE

324, rue Peel, Centre-Ville

(514) 846-1717

VOLKS

centrevillevw.com

Véhicules d'occasions certifiés par

3.9% AU FINANCEMENT
+ de 500 000 \$ en inventaire

GOLF, JETTA PASSAT, BEETLE

VOLKS Golf, GLS, 2001, argent, 1.8t, 4 ptes, man., tout équipé, 8 pneus, 32 000 km, 17 000 \$. 450-479-8074

VOLKS Golf 2000, 95 000 km., propre, économique, man. ac., 12 000 \$. 514-842-4657

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf GLT, 2001, argent, 1.8t, 4 ptes, man., tout équipé, 8 pneus, 32 000 km, 17 000 \$. 450-479-8074

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

VOLKS Golf 97, man., 4 ptes, a/c, 89 000 km, peu sortie hiver état neuf, 6500\$. 514-893-4554

Décès, prières, remerciements

INDEX DES DÉCÈS

BÉRUBÉ Mc GREGOR, Germaine
Longueuil

BOUDREAU, Delbert
Lachine

BRIGANTI, Frank

BRUNETTI, Giulietta (née Manzo)

DE CAEN, Wilfrid

LEFEBVRE PROULX, Madeleine

LEVASSEUR, André
Montréal

MELANÇON-LÉVEILLÉ, Marie-Anna
Ste-Marie-Salomé

PERRIER (Duquette), Rolande
Laval

RIOPELLE, Frère Bernard, c.s.v.
Joliette

SMITH (ST-AUBIN), Louise
Oka

ST-ARNAUD, Jacques
Fleurimont

600

Loisirs et véhicules récréatifs

610

SÉJOURS, EXCURSIONS

661

MOTONEIGES, VÉHICULES, TOUT TERRAIN

655

MOTOCYCLETES

667

VÉHICULES RÉCRÉATIFS

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

N'oubliez pas de commander votre signet. Laissez vos coordonnées au 514-285-6816 (Un signet par annonce)

DÉCÈS

BÉRUBÉ Mc GREGOR, Germaine
1919 - 2004
À Longueuil, le 5 juin 2004, au CHSLD Chevalier-de-Lévis, est décédée Madame Germaine Bérubé, âgée de 85 ans, épouse de feu Harold Mc Gregor. Elle laisse dans le deuil ses sœurs Thérèse, Claire S.S.A., son frère Jean-Guy (Madeleine Hébert), sa belle-sœur Clémence ainsi que neveux et nièces. Aussi Nancy, Joan et Ian Mc Gregor. Un merci particulier au personnel du 4B pour les bons soins prodigués. Exposée à La Maison D'arche Réseau Dignité

258, rue St-Charles Ouest, Longueuil
Les funérailles auront lieu le mardi 8 juin 2004 à 11 h en la co-cathédrale St-Antoine, rue St-Charles coin chemin Chambly, et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Heures de visites: le lundi 7 juin de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h.

BOUDREAU, Delbert
1918 - 2004
À Montréal (Lachine), le 3 juin 2004, à l'âge de 85 ans, est décédé M. Delbert Boudreau, D.D.S., époux de feu Fernande Bourgeois. Il laisse dans le deuil ses enfants Ginette, Guy, Michelle, Nicole et Yves, ses petits-enfants, gendres et belles-filles, parents et amis. Exposé au complexe funéraire

12, rue St-Charles, Dorion
près de l'autoroute 20
Heures des visites: lundi 7 juin de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h, ainsi que le mardi 8 juin dès 9 h. Les funérailles auront lieu le mardi 8 juin à 10 h à l'église Ste-Trinité, au 145 St-Charles, à Dorion.

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

900 Petites annonces

900

Petites annonces

cyberpresse.ca/necrologie

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

900 Petites annonces

900

Petites annonces

cyberpresse.ca/necrologie

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

URGEL BOURGIE

<