

À VOS AFFAIRES

FAMILLE
DOIT-ON PRÊTER
DE L'ARGENT
À SES ENFANTS?
PAGE 5



L'ENVERS DE LA PUB > PETITE CAMPAGNE ET GRAND PRIX PAGE 4

SOUS LA LOUPE

Désolé, il est trop tard pour rêver...

Michel et Hélène sont de jeunes retraités qui prennent du bon temps. Mais sur le plan financier, ils sont plutôt serrés. Que faire? Pas grand-chose, estime le planificateur financier, faisant valoir que le couple aurait dû y penser plus tôt.

PAGE 2

MICHEL GIRARD

Comment bâtir un portefeuille à revenus réguliers

Un lecteur âgé de 63 ans se demande comment toucher des revenus chaque mois grâce à ses placements. Notre chroniqueur en finances personnelles lui donne des pistes de solutions, car les produits qui versent des intérêts mensuellement sont très rares.

PAGE 7

PROFIL BOURSIER

Noranda, une société qui revient de loin

Ce fut long et douloureux mais Noranda a fini par retrouver le chemin de la rentabilité. Une partie de la tâche a été facilitée par la hausse des prix des métaux. Dans ce contexte, qu'est-ce qui s'annonce pour l'avenir?

PAGE 6

DANS LES LIVRES

Motiver, mobiliser et responsabiliser ses employés

Une enquête récente indique que seulement 25% des travailleurs reconnaissent donner leur plein potentiel au boulot. Pire : la moitié avouent ne faire que le strict nécessaire pour conserver leur emploi. D'où l'intérêt pour les gestionnaires de savoir motiver les troupes.

PAGE 2

LE CHIFFRE DU JOUR

1 sur 2

La moitié des acheteurs de maisons en 2002 au Canada était déjà propriétaire d'une demeure avant d'en acquérir une autre. La seconde moitié des acheteurs était auparavant locataire dans un logement loué. En 2002, près de 475 000 ménages canadiens ont acheté une maison.

Source : Institut de la statistique du Québec



PHOTO MARTIN CHAMBERLAND, PHOTOMONTAGE LA PRESSE ©

**J'ai 30 ans,
PAS D'ARGENT,
et JE VEUX
UNE MAISON !**

Acheter une propriété sans hypothéquer son avenir

MARC TISON

À fond de train, il parvient à rattraper l'autobus qui vient de démarrer. Au moment où, à bout de souffle, il va enfin cogner à la porte vitrée pour attirer l'attention du chauffeur, l'autobus accélère, hors de portée.

C'est exactement ce que ressentent de nombreux jeunes ménages qui tentent d'amasser la mise de fonds nécessaire à l'achat d'une maison, dont le prix augmente plus rapidement que leur capacité d'épargne. Et c'est précisément à ce besoin que veulent répondre les formules d'hypothèque sans mise de fonds, qui éclosent comme tulipes au printemps.

En avril, Desjardins, TD Canada Trust et la Banque Laurentienne ont présenté leur produit. En décembre, la Banque Royale avait annoncé le

sien. La plupart des institutions financières s'y sont mises. Mais ce sont les assureurs hypothécaires qui sont à l'origine du phénomène.

Deux grandes formules?

Les assureurs hypothécaires garantissent les prêts hypothécaires dont la mise de fonds est inférieure à 25%. La mise de fonds minimale, qui était établie à 10% depuis le début du programme de la SCHL en 1954, a été réduite à 5% en 1992. Le coût d'assurance correspondant: 3,25% du montant de l'emprunt. Cette somme est souvent ajoutée à l'hypothèque.

Depuis les débuts, l'argument est le même: il s'agit de faciliter l'accès à la propriété en réduisant les épargnes nécessaires à l'achat. Poussant la logique à son extrême, les assureurs en sont maintenant à la mise de fonds nulle.

Les hypothèques sans mise de fonds se divisent en deux grandes familles, selon qu'elles sont assurées par la SCHL ou son concurrent, GE Capital. Dans tous les cas, le coût s'établit à 3,4% du coût d'achat (plus les taxes et moins la ristourne dans le cas des maisons neuves).

GE Capital a été la première à proposer la formule, en mars 2001. Le principe est le suivant: l'hypothèque est officiellement établie à 95% de la valeur de la maison. La RBC, par exemple, accorde à l'emprunteur une remise de 5%, laquelle est automatiquement utilisée comme mise de fonds. En contrepartie, l'acheteur est lié par un terme de cinq ans, au taux d'intérêt affiché. Pas de négociation ou de rabais de taux d'intérêt.

Règle générale, l'acheteur doit toutefois démontrer qu'il détient en propre une somme équivalant à 1,5% de l'emprunt, pour couvrir les « frais de clôture ». Ce sont les frais, autres que la mise de fonds, qu'il faudra acquitter à l'occasion de l'achat: inspection de la maison, notaire, droits de mutation (taxe de bienvenue), déménagement.

La SCHL a annoncé sa réplique: le programme sans mise de fonds Multisources. Depuis le 1^{er} mars, la mise de fonds de 5% peut provenir de n'importe quelle source, notamment d'un emprunt ou d'offres spéciales du prêteur. Ce programme permet aussi à l'acheteur d'emprunter une somme correspondant à un maximum de 1,5% du prix d'achat pour couvrir les frais de clôture. Les paiements de cet emprunt doivent être échelonnés sur une période d'au plus 12 mois.

Chez Desjardins, par exemple, on offre une remise en argent de 4% pour un terme de cinq ans et de 5% pour un terme de six ans et demi. Dans les deux cas, c'est le taux affiché qui s'applique, sans possibilité de négociation. La mise de fonds peut également faire l'objet d'un prêt remboursable sur un maximum de 60 mois.

Attrayante, l'hypothèque sans mise de fonds ? En apparence, sans aucun doute. Mais une question demeure: pourquoi le ménage n'a-t-il pas encore d'épargne? Qu'est-ce que ça présage pour l'avenir?

NOTRE DOSSIER EN PAGE 3



Henri Salvador

LE PÈRE DE LA BOSSA-NOVA !

Les Événements
FORD ESCAPE

1^{er} AOÛT À 20 h,

Salle Wilfrid-Pelletier, Place des Arts



Achetez vos billets

PAR TÉLÉPHONE :
(514) 908-9090 ou (514) 842-2112

PAR INTERNET :
www.ticketpro.ca
ou www.pda.qc.ca

EN PERSONNE : au Spectrum,
318, rue Sainte-Catherine Ouest

Désolé, trop tard pour rêver

RENÉ LEWANDOWSKI
SOUS LA LOUPE
COLLABORATION SPÉCIALE

Depuis qu'il a pris sa retraite, il y a 16 mois, Michel, 57, ans, profite pleinement de sa nouvelle vie. Avec son épouse Hélène, 55 ans, il va au resto, se balade en motorisé et s'offre de temps en temps un petit voyage.

Comme il le dit lui-même, ce n'est pas le grand luxe, mais c'est largement suffisant pour être heureux. De toute façon, le bonheur ne se mesure pas toujours à la profondeur du portefeuille.

Mais voilà, ces temps-ci, Michel trouve que son portefeuille n'est pas assez profond pour le train de vie qu'il aimerait mener. Parce qu'Hélène n'a pas de caisse de retraite de son ex-employeur, et que le couple a peu épargné au fil des ans, les deux tourtereaux se retrouvent parfois avec un budget limitrophe.

« C'est serré », admet Michel, qui touche un revenu de 53 000 \$/an de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances (CARRA). Après les versements hypothécaires (environ 700 \$/mois), le remboursement de la marge de crédit — qui a servi à acheter le motorisé —, et les dépenses courantes, il n'en reste pas gros pour les loisirs.

Pour boucler leurs fins de mois, Hélène travaille donc, à temps partiel, comme secrétaire, ce qui lui rapporte près de 8000 \$ par année. Michel, lui, après avoir passé 33 ans dans le domaine de l'enseignement, accepte maintenant de faire des menus travaux de rénovation et de peinture, ce qui lui procure un revenu de 240 \$ par semaine, revenu, qui, précise-t-il, n'apparaît pas sur le bilan.

Récemment, Michel a eu une idée. Puisqu'il se sent habile dans le bricolage, il s'est dit qu'il pourrait rénover le sous-sol familial et le louer pour 500 \$ par mois. Cela

LE PORTRAIT

Michel, 57 ans, et Hélène, 55 ans, se sentent un peu serrés financièrement depuis qu'ils sont à la retraite.

LE DÉFI

Augmenter leurs revenus de retraite en aménageant le sous-sol de leur maison pour le louer

REVENUS

Lui : 53 000\$ / par année de la CARRA
Elle : 8 000\$ / par année

PLACEMENTS

Lui REER : 11 900\$ / Hors REER : 23 000\$
Elle REER : 14 700\$ / Hors REER : 36 200\$

HABITATION - Maison unifamiliale

Valeur : 159 000\$ / Hypothèque : 84 000\$

AUTRES DETTES

Marge de crédit : 13 000\$

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 ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE®

leur procurerait un revenu d'appoint, suffisant pour vivre sans tracas financiers. Selon lui, il en coûterait environ 8000 \$ pour insonoriser le plafond, aménager une salle de bains, et faire une brèche sur le côté de la maison pour une entrée extérieure.

Mais il y a un petit problème qui agace Michel : depuis six mois, des promoteurs immobiliers ont déboi-

sé l'arrière de leur demeure afin d'y construire de nouvelles maisons. « On se sent déjà envahi », dit-il.

Il a donc pensé à une autre idée, soit celle de vendre sa propriété pour en construire une autre, dans un coin plus tranquille. Actuellement, estime Michel, il pourrait tirer de la vente de sa demeure un profit de 70 000 \$, qu'il pourrait ensuite appliquer comme mise de

fond sur l'achat d'une nouvelle propriété. Le projet qu'il a en tête serait d'acheter une maison en kit, à environ 145 000 \$, en incluant l'achat du terrain, la finition du sous-sol et un peu d'aide pour la construction. Dans ce cas, là aussi, il espère tirer un revenu de loyer (du sous-sol) de plus ou moins 550 \$ par mois. Mais est-ce une bonne solution ?

Le défi de motiver, mobiliser et responsabiliser ses employés

GENEVIÈVE GAGNÉ
DANS LES LIVRES
COLLABORATION SPÉCIALE

Une enquête menée récemment aux États-Unis par la Public Agenda Foundation a démontré qu'au boulot, seulement 25 % des individus reconnaissent donner leur plein potentiel. Pire encore : plus de 50 % des travailleurs américains avouent ne faire que le strict nécessaire pour conserver leur emploi.

Pas étonnant que la motivation, la mobilisation et la responsabilisation du personnel soient au coeur des préoccupations de bien des gestionnaires !

Que peuvent-ils faire pour bien évaluer la situation de leur organisation ? D'abord, une bonne réflexion sur leurs pratiques de gestion s'impose pour pouvoir en cerner les lacunes, comprendre les causes de l'inefficacité du personnel et entrevoir des solutions.

Voilà en résumé ce que leur proposent, d'après leur propre expérience du terrain, les auteurs de *La Gestion des personnes au quotidien* paru aux Publications du Québec. Rédigé d'abord pour les gestionnaires de la fonction publique, ce livre se veut tout autant utile et pratique pour les dirigeants de toutes les organisations, qu'elles soient publiques, parapubliques ou privées.

Selon les auteurs, une chose est claire : la gestion des personnes dépend en grande partie de la capacité du gestionnaire à établir de bonnes relations interpersonnelles. Mais pour ce faire, le gestionnaire doit au préalable bien se connaître. On l'amène donc à s'interroger sur les vraies raisons qui l'ont poussé initialement à devenir un manager.

Profession GESTIONNAIRE

La gestion des personnes au quotidien

LES PUBLICATIONS DU QUÉBEC

Québec

★★★

PROFESSION GESTIONNAIRE, tome 1

La gestion des personnes au quotidien

Éd. revue et augmentée par André Desbiens. Guy Boucher, Paul-André Gagné et Jean-Guy Petitpas, Les Publications du Québec, 2004

Bien comprendre

Peu importe qu'il soit devenu gestionnaire par besoin de pouvoir, pour obtenir une meilleure rémunération, pour le prestige, ou encore parce qu'il a le sentiment d'accomplir une mission, il ne peut atteindre de véritable satisfaction au travail que s'il connaît bien ses besoins, avouables ou non.

En étant lui-même heureux, il sera ainsi ouvert et disponible à améliorer ses relations avec son équipe de travail, et à l'amener à être plus efficace.

Pour tendre vers ce but, il lui faut aussi comprendre les besoins de ses subalternes. Les auteurs les expliquent par un modèle de fonctionnement de l'être humain au travail en trois niveaux.

Le premier niveau constitue le

fondement des choix d'une personne, ses valeurs et ses croyances. C'est le *pourquoi* de ses actions, ou sa **motivation**.

Au deuxième niveau, on retrouve les différentes composantes d'une personne (sur les plans intellectuel, physique et émotif) qui lui permettent de se **mobiliser**. C'est *l'avec quoi* de ses actions. Par exemple : sa vitalité, son énergie, ses idées et connaissances, sa passion et ses joies constituent tous des éléments lui permettant de se mettre en mouvement.

Enfin, au troisième niveau se situe le *comment* de ses actions, c'est-à-dire l'expérimentation et la réalisation de soi. C'est ainsi que le gestionnaire peut **responsabiliser** l'employé puisque ce dernier prend lui-même le contrôle de ses actions

afin de satisfaire ses besoins au travail. Bref, plus une personne intègre ces trois niveaux, plus elle se comporte avec dynamisme au travail, car elle sait ce qu'elle a à faire et pourquoi elle le fait. Comment le gestionnaire peut-il amener son personnel à réussir cette intégration ? Sans fournir de recette, cet ouvrage lui suggère une grille d'analyse lui permettant d'établir un diagnostic précis des aspects à travailler dans son organisation. En fin de compte, s'il réussit à responsabiliser son personnel, le gestionnaire en bénéficiera grandement puisqu'il pourra avoir confiance dans le travail accompli et n'aura pas à le vérifier par la suite.

Bien sûr, même si le dirigeant arrive à motiver, mobiliser et responsabiliser son équipe, il aura tout de même à faire face à d'autres défis au cours de sa carrière de gestionnaire. Les auteurs traitent ainsi de plusieurs autres situations de gestion particulières : le travail en équipe, les évaluations de rendement, la gestion des conflits et la gestion des employés difficiles.

Pour chaque thème, on propose des guides de réflexion sur la situation personnelle du gestionnaire, des tableaux récapitulatifs et des outils de planification. En somme, cet ouvrage présente un ensemble d'outils très concrets pour amorcer une intéressante réflexion sur ses pratiques de gestion, établir un plan d'action adapté à son type d'organisation, et éventuellement se démarquer par une meilleure performance de son équipe.

.....

L'auteure est directrice adjointe à la Librairie Coop HEC Montréal.

APPRÉCIATION

Exceptionnel★★★★★

Excellent★★★★

Bon★★★

Passable★★

À éviter☹

Le projet d'aménager un logement au sous-sol d'une résidence principale pour augmenter son revenu est un pensez-y bien, soutient Jacques Brouillard, administrateur agréé et planificateur financier aux Services Investors Limitée. À première vue, dit-il, investir 8000 \$ dans la résidence principale pour obtenir un revenu d'environ 500 \$ par mois semble intéressante. Mais il serait sage d'en évaluer toutes les conséquences, notamment fiscales. Le gain en capital réalisé lors de la vente d'une résidence principale est exonéré d'impôt. Cependant, s'il y a un changement d'usage de la résidence familiale, entre autres lorsqu'on commence à recevoir un revenu de location, cela pourrait avoir comme impact qu'une partie du gain en capital réalisé lors de la vente devienne imposable. Il est donc préférable de consulter un fiscaliste avant de mettre en oeuvre un tel projet.

Quant à la vente de la propriété actuelle pour en reconstruire une nouvelle, le spécialiste considère qu'il s'agit d'un pari ambitieux et risqué, compte tenu de l'âge de Michel et de sa femme. D'autant plus que le revenu supplémentaire espéré de seulement 550 \$ par mois est petit comparativement au risque à prendre. Le boom immobilier ne durera pas éternellement.

Selon M. Brouillard, Michel et Hélène sont déjà serrés sur plan financier. Qu'arrivera-t-il si les dépenses s'avéraient plus élevées que prévu ? Et si les taux d'intérêt hypothécaires commencent à grimper comme bien des experts le prévoient ? « Ce n'est pas à la retraite qu'il faut augmenter les charges de l'hypothèque », dit le planificateur. C'est bête à dire, mais si Michel et Hélène se sentent limités financièrement, il est probablement trop tard pour y remédier, soutient M. Brouillard. Il aurait fallu y penser il y a 10 ou 15 ans, en épargnant davantage et en retardant la date de leur retraite.

LECTURES

Pour le nouveau patron

Pour le nouveau gestionnaire, voici un ouvrage qui saura le guider afin de traverser une période riche en émotions : enchantement face à la promotion qui vient d'être obtenue, affolement à l'idée de devoir répondre aux nouvelles attentes de ses supérieurs et angoisse devant la responsabilité que représente la gestion d'une équipe. *Vous voilà gestionnaire* s'avérera alors très pertinent pour éviter les erreurs du débutant ! Écrit sur le ton de la conversation, ce livre, dont la version originale américaine s'est vendue à des milliers d'exemplaires, donne des conseils sur une foule de sujets comme l'art d'écouter, la motivation, le recrutement, la discipline, la formation, l'organisation du temps, la gestion du stress etc. Un guide bien utile en attendant de posséder sa propre expérience de gestionnaire.

VOUS VOILÀ GESTIONNAIRE

Loren B. Belker, Les Éditions Transcontinental, 2002

Diriger avec intelligence

Ce nouvel ouvrage du réputé auteur Daniel Goleman explore le rôle de l'intelligence émotionnelle dans le leadership. On y découvre que les émotions des leaders sont contagieuses et peuvent avoir un grand impact sur la motivation et l'engagement des employés. Si le leader est positif et enthousiaste, son équipe en sera influencée favorablement et l'entreprise en bénéficiera grandement à tous les niveaux. Par contre, s'il répand de la négativité, son organisation en souffrira. S'appuyant sur des décennies d'analyses au sein d'organisations internationales, l'auteur démontre que les leaders qui réussissent n'y parviennent pas seulement grâce à leurs habiletés et compétences, mais également par la manière dont ils établissent des relations.

PRIMAL LEADERSHIP : Learning to Lead with Emotional Intelligence

Daniel Goleman, Harvard Business School Press, 2004

Le RAP: un prêt à soi-même

Pas de comptant, mais des REER engrangés ? Pour acquérir une première maison, le Régime d'accès-sion à la propriété (RAP) permet de retirer jusqu'à 20 000 \$ de son compte REER pour l'appliquer à la mise de fonds. Le remboursement du REER débute la deuxième année suivant l'année des retraits. On doit rembourser chaque année 1/15 du total des sommes retirées. Mais si le ménage a ainsi fait la preuve de sa capacité à épargner, le problème fondamental demeure le même qu'avec l'hypothèque sans mise de fonds : s'il n'a pu mettre de l'argent de côté pour sa mise de fonds, le ménage sera-t-il capable de rembourser à la fois son hypothèque et son REER ?

Remise ou emprunt ?

L'hypothèque sans mise de fonds est proposée en deux formules. L'une permet d'emprunter pour payer sa mise de fonds de 5 %. L'autre accorde une remise de l'institution financière équivalant à 4 ou 5 % du coût d'achat. Dans ce dernier cas, il faut cependant s'engager pour un terme de cinq ans à un taux non négociable — le terme étant la période pendant laquelle votre taux d'intérêt est en vigueur. Quelle formule choisir ? Comme toujours, tout dépend de la situation. Dans le cas d'une maison de 150 000 \$, par exemple, la remise de 5 % s'établit à 7500 \$. Si on choisit plutôt la formule de l'emprunt, un taux hypothécaire négocié à la baisse (4,8 % plutôt que 6 %) pour un terme de cinq ans permettra d'économiser environ 6100 \$ en versements hypothécaires. Cette économie est toutefois inférieure à la remise de 7500 \$. Par contre, si on considère une succession de termes plus courts à taux encore moins élevés, par exemple cinq termes d'un an à 4 %, l'économie atteint 10 000 \$. Mais les taux d'intérêt se maintiendront-ils ? Et il faut encore mettre dans la balance la disponibilité prochaine de la somme nécessaire à la mise de fonds. Si on l'emprunte, pourra-t-on rembourser le prêt rapidement pour réduire les paiements d'intérêt ? Un calcul à effectuer avec son conseiller financier !

Acheter une maison neuve à Montréal

À Montréal, les acheteurs d'une première maison neuve ont accès à une aide financière qui pourrait, rétroactivement, les aider à débours la mise de fonds. Voici comment. Le programme d'accèsion à la propriété de la Ville de Montréal, en vigueur depuis décembre 2003, accorde aux ménages sans enfants une aide de 6500 \$ pour l'achat d'une résidence neuve d'un maximum de 150 000 \$, taxes et extras (garage, par exemple) compris. Pour les ménages avec au moins un enfant de moins de 18 ans, le montant maximum de l'achat est établi à 170 000 \$, pour une aide de 7500 \$. La somme est remise en un seul versement lorsque le nouveau propriétaire a démontré qu'il occupe le logement. L'acheteur ne doit pas avoir été propriétaire depuis au moins cinq ans. Dans le cas d'une maison de 150 000 \$ par exemple, l'aide de 7500 \$ correspond à la mise de fonds de 5 %. Avec le programme Multisources de la SCHL, l'acheteur pourrait emprunter la somme nécessaire à la mise de fonds — marge de crédit, prêt personnel — et rembourser son prêt dès que l'aide financière est encaissée. Il conserve ainsi la possibilité de négocier le taux d'intérêt de son prêt hypothécaire, au contraire de la formule de remise en argent par l'institution financière, laquelle est assortie d'un terme de cinq ans à un taux non négociable. Ne reste plus qu'à trouver une maison neuve de 170 000 \$ (taxes comprises !) à Montréal. Renseignements : 514-872 4630 www.habitermontreal.qc.ca

COMMENT OBTENIR LA MISE DE FONDS

UN EMPRUNT OU L'OFFRE DE REMISE ?

> Scénarios pour l'achat d'une maison de 150 000 \$ avec un remboursement d'hypothèque étalé sur 25 ans

PROVENANCE DE LA MISE DE FONDS	AVEC MISE DE FONDS			SANS MISE DE FONDS	
	CAS 1	CAS 2	CAS 3	CAS 4	CAS 5
	Remise de 5 %	Remise de 4 % et 1 % par emprunt	5 % par emprunt	5 % par l'emprunteur	10 % par l'emprunteur
Valeur de l'achat	150 000,00 \$	150 000,00 \$	150 000,00 \$	150 000,00 \$	150 000,00 \$
Remise en argent de la caisse	7 500,00 \$	6 000,00 \$	- \$	- \$	- \$
Taux de la remise en argent	5,0 %	4,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Mise de fonds financée par la caisse		1 500,00 \$	7 500,00 \$	- \$	- \$
Mise de fonds par le membre				7 500,00 \$	15 000,00 \$
Montant de l'emprunt avant prime d'assurance	142 500,00 \$	142 500,00 \$	142 500,00 \$	142 500,00 \$	135 000,00 \$
Prime SCHL	4 845,00 \$	4 845,00 \$	4 631,25 \$	4 631,25 \$	2 700,00 \$
Taux de prime SCHL	3,4 %	3,4 %	3,25 %	3,25 %	2,0 %
EMPRUNT	147 345,00 \$	147 345,00 \$	147 131,25 \$	147 131,25 \$	137 700,00 \$
Durée du prêt	25 ans	25 ans	25 ans	25 ans	25 ans
Premier terme du prêt	6,5 ans	5 ans	5 ans	5 ans	5 ans
TAUX D'INTÉRÊT	7,2 %	6,4 %	*Taux révisable (5 dans1)	Taux révisable (5 dans1)	Taux révisable (5 dans1)
Taux d'intérêt du terme de 1 an			4,4 %	4,4 %	4,4 %
MOINS : Rabais de taux la première année			1,5 %	1,5 %	1,5 %
Taux d'intérêt la première année			2,9 %	2,9 %	2,9 %
REMBOURSEMENT MENSUEL DE L'HYPOTHÈQUE	1 050,29 \$	978,04 \$	688,77 \$	688,77 \$	644,62 \$
Taux d'intérêt > années 2 à 5 ⁽¹⁾			4,1 %	4,1 %	4,1 %
Remboursement mensuel > années 2 à 5 ⁽²⁾			778,61 \$	778,61 \$	728,70 \$
Portion de la mise de fonds financée		1 500,00 \$	7 500,00 \$		
Durée du prêt		12 mois (Visa Accord D)	60 mois (prêt personnel)		
Taux d'intérêt		12,0 %	11,5 %		
Remboursement mensuel du prêt personnel		133,28 \$	164,95 \$		
Remboursement mensuel total > première année	1 050,29 \$	1 111,32 \$	853,72 \$	688,77 \$	644,62 \$
Remboursement mensuel total > années 2 à 5	1 050,29 \$	978,04 \$	943,56 \$	778,61 \$	728,70 \$
PAIEMENTS EFFECTUÉS APRÈS 5 ANS	63 017,40 \$	60 281,76 \$	55 535,39 \$	⁽³⁾ 45 638,52 \$	⁽⁴⁾ 42 713,04 \$

Note : Ces calculs sont basés sur les produits Desjardins et les taux en vigueur le 12 mai

* Le produit à taux révisable (5 dans 1) consiste en une hypothèque dont le terme est de cinq ans mais dont le taux varie annuellement à la date anniversaire. La première année, le taux est celui de l'hypothèque d'un an moins un rabais de taux de 1,5 %. Pour les années 2 à 5, le taux sera celui de l'hypothèque d'un an moins un rabais de taux de 0,3 %.

⁽¹⁾ Après rabais de 0,3 %

⁽²⁾ En supposant que le taux de l'hypothèque d'un an à la date anniversaire est identique au taux de l'hypothèque d'un an lors de l'émission

⁽³⁾ Mise de fonds de 7500 \$ non incluse

⁽⁴⁾ Mise de fonds de 15 000 \$ non incluse

HYPOTHÈQUE SANS MISE DE FONDS

Pour gens riches ... sans argent!

MARC TISON

L'hypothèque sans mise de fonds semble attrayante, mais le produit ne s'adresse pas à tout le monde. « Nos clients cibles, ce sont les gens qui ont rêvé pendant longtemps d'avoir une propriété et qui n'avaient pas de comptant pour la mise de fonds », explique Danielle Coutlée, directrice soutien aux ventes chez RBC Banque Royale. Le client admissible typique se décrit comme suit : il bénéficie de revenus régulier, sa solvabilité est avantageuse, et, enfin, il possède les fonds nécessaires pour acquitter les frais de la transaction et du déménagement — estimés à 1,5 % du prix d'achat de la propriété. « Nous avons reçu beaucoup de demandes d'information, confie M^{me} Coutlée. Plusieurs des gens à qui j'ai parlé n'avaient pas les entrées de fonds nécessaires. Il ne s'agit pas d'offrir un produit qui risque de se retourner contre le client dans cinq ans. » C'est pourtant ce qui préoccupe Marie-Hélène Legault, conseillère budgétaire à l'ACEF de l'est de Montréal : pourquoi le ménage n'a-t-il pas d'épargne ? « Quand on passe de locataire à propriétaire, habituellement les dépenses augmentent, fait-elle valoir. Si on n'a pas d'économies, c'est parce qu'on n'a pas d'habitude d'épargne. » Dès lors, où le ménage trouvera-t-il l'argent nécessaire à l'augmentation des dépenses de logement ? « On va gruger sur les autres postes de dépenses », répond-elle. D'où un changement possiblement douloureux au rythme de vie. Déjà, l'achat de la maison traîne sa remorque de dépenses inévitables : frais d'inspection, droits de muta-

tion, frais de notaire, frais de déménagement, frais de raccordement des services publics... Pour l'achat d'une maison de 150 000 \$, ces frais peuvent s'élever à 3500 \$. La réserve de 1,5 % du coût d'achat, exigée par certains prêteurs, n'atteint alors que 2250 \$. Au surplus, dans l'année qui suit l'achat, un grand nombre de nouvelles dépenses surviennent : aménagement du terrain, achat d'outils, de tentures, de meubles. Enfin, on estime généralement qu'il faut consacrer chaque année jusqu'à 2 % de la valeur de la maison en entretien et réparations. Pour une maison de 150 000 \$, on parle de près de 3000 \$. Comme du miel... D'où viendra l'argent ? Selon Gérard Duhaime, un sociologue de l'Université Laval qui s'intéresse de près au problème de l'endettement personnel, les hypothèques sans mise de fonds vont attirer des gens qui autrement n'en auraient pas eu les moyens. « Ces produits poussent à des engagements pour lesquels les gens avaient auparavant l'habitude de mettre de l'argent de côté, indique-t-il. La future maison était le seul poste budgétaire pour lequel les gens épargnaient. » Les institutions financières et les assureurs hypothécaires répliquent que les critères sont sévères. « Ce programme s'adresse surtout aux jeunes professionnels, soutient Alain Tardif, conseiller à la direction stratégie clientèle chez Desjardins. Il faut que l'amortissement total de la dette (ATD) soit respecté. On ne surendette pas les gens. » L'amortissement total de la dette est un critère selon lequel le remboursement de

toutes les dettes du ménage ne doit pas occuper plus de 40 % de ses revenus bruts. « Si vous empruntez pour la mise de fonds, cet emprunt est inclus dans le 40 %, confirme Suzanne Côté, directrice régionale au développement des affaires à la SCHL. On ne permet pas un endettement supérieur. Ces gens ne seront pas plus endettés que ceux qui fournissent une mise de fonds de 10 %, mais dont le rapport d'endettement atteint 40 %. » En fait, c'est justement dans cette limite de 40 % que peut se cacher le piège. « Ma crainte, précise le planificateur financier Yvan Fournier, c'est qu'un jeune couple s'endette à outrance. Avec une mise de fonds, il ne pouvait s'offrir qu'une maison de 125 000 \$. Sans mise de fonds, pourquoi ne pas aller à 140 000 \$? » Question de grosseur ! Pour faire une formule lapidaire, la grosseur de la maison était autrefois limitée par la capacité à épargner ; elle le sera désormais par la capacité à s'endetter. Or, les ménages qui veulent profiter de ces programmes s'y engageront alors que les taux d'intérêt ont atteint un plancher historique. Si, cinq ans plus tard, les taux d'intérêt sont frappés d'un gros hoquet à la hausse, le ménage endetté à son extrême limite pourra-t-il absorber l'impact sur ses paiements hypothécaires ? Chez Desjardins, le gestionnaire de taux d'intérêt Marc Villeneuve ne cache pas son manque d'enthousiasme. « Ce n'est pas un produit sur lequel nous misons, confie-t-il. Ne pas avoir de mise de fonds et s'engager dans ce type d'endettement, c'est du sérieux. »

Desjardins suit la concurrence, mais offre l'hypothèque sans mise de fonds « sur une base défensive », dit-il. Tous les spécialistes ne voient pas la chose aussi sombrement. Pour Jacques Magnan, enseignant en finance immobilière à l'Université du Québec à Montréal (UQAM), les hypothèques sans mise de fonds relèvent de la justice sociale. « Cette formule permet à la nouvelle génération d'avoir accès à la propriété, comme nous à notre époque », fait valoir ce baby-boomer. À intervalle régulier, ajoute-t-il, des conditions particulières facilitent la mise de fonds. « Dans les années 60, les gens pouvaient s'acheter une maison avec un prêt à l'huile », rappelle-t-il. Pour l'achat d'un bungalow de 15 000 \$, les compagnies de mazout accordaient un prêt de 500 \$ en échange d'un contrat d'approvisionnement de cinq ans. « Qui devrait se prévaloir de la formule de l'hypothèque sans mise de fonds ? Les gens qui éprouvent un manque de liquidité temporaire, qui attendent de réaliser un placement ou de toucher une somme intéressante sont bien placés pour en tirer profit. Même chose pour les ménages qui prévoient une hausse prochaine et régulière de leurs revenus — ils constituent en fait la clientèle visée par les institutions financières. » Mais la personne qui ne réussit jamais à mettre un sou de côté depuis cinq ou 10 ans devrait faire attention », prévient le courtier hypothécaire Daniel Leboeuf, de Multi-prêts. Bref, les hypothèques sans mise de fonds s'adressent aux ménages qui n'ont aucune économie, mais ont beaucoup d'argent !



À VOS AFFAIRES

PAUSE PUBLICITAIRE

La pub qu'il nous faut ! Sans faute

Vous êtes *tannés* de l'inaction de nos dirigeants qui, chaque année, clament qu'ils dépensent des millions à rafistoler nos routes et combler nos nids-de-poule ?

La Norvège, qui a pourtant un réseau routier bien meilleur que celui du Québec, pourrait nous servir d'exemple. Là-bas, l'association automobile norvégienne lance régulièrement des campagnes de publicité autour de l'amélioration du réseau routier. Dans cette pub, on explique « que les autorités réagissent lorsque l'état des routes se détériore trop », mais pas de la bonne façon. Au lieu de refaire la route, elles abaissent la limite de vitesse de 80 à 60 km/h !

Efficace et gonflée : on se délecterait volontiers d'une adaptation québécoise. Il faudrait juste refaire les photos parce que l'état des routes norvégiennes, même avec quelques petites crevasses, ferait malheureusement le bonheur de bien des conducteurs québécois.

BMW, annonceur de l'année

On a appris la semaine dernière que BMW sera consacré « annonceur de l'année » au prochain festival international de Publicité à Cannes. C'est donc l'Allemand Helmut Panke, président du conseil du constructeur automobile, qui ira chercher le trophée, déjà remis à Nike, Sony et Virgin. Le fondateur de Virgin, l'exubérant M. Branson, en avait d'ailleurs profité pour arriver sur scène en moto. En attendant de voir si M. Panke arrivera en Roadster Z4, sachez que la marque est récompensée pour son innovation (les films BMW sur Internet remportent des prix depuis des années) et ses dernières campagnes pour la Mini. www.canneslions.com

Pour l'amour de Kevin Roberts

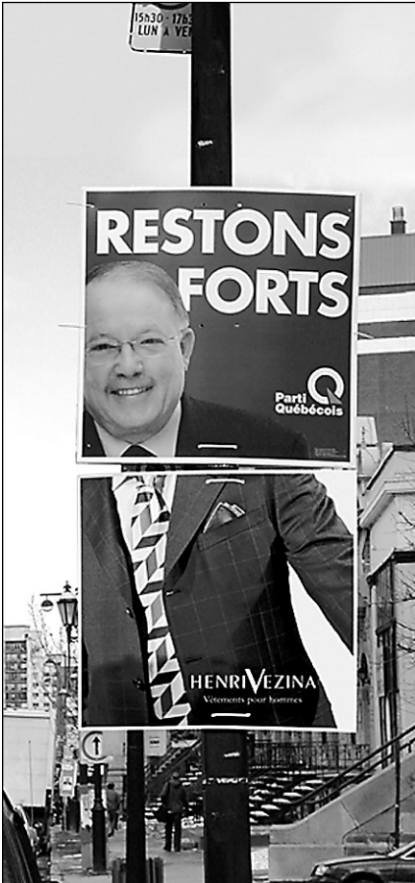
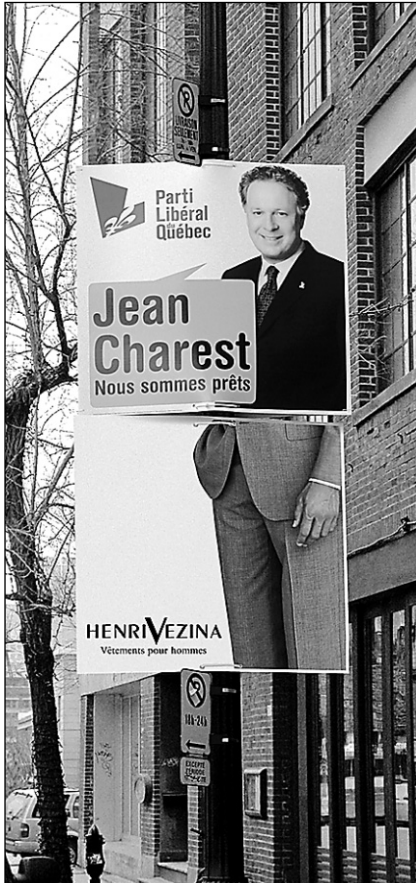


Il prêche l'amour, mais l'amour des marques ; il a fait exploser une machine distributrice de Coke sur une scène, alors qu'il était directeur général de Pepsi Canada ; le rugby est sa source d'inspiration première quand il parle à ses équipes de création. Décidément, Kevin Roberts, président mondial de Saatchi & Saatchi, agence de pub réputée, ne fait rien comme les autres. Son livre *Lovemarks, the future beyond the brands* n'a rien du traité de marketing, mais permet de plonger dans l'univers des marques sous un angle très humain et très accessible.

L'idée centrale : seule les marques que nous aimons profondément ont une chance de survivre. L'ouvrage est attendu depuis des mois par un fan club immense dans le monde entier, car la « communauté Kevin » sévit sur Internet depuis des années déjà et elle regroupe des gens de tous les horizons, bien au-delà du milieu des publicitaires. Le lancement officiel de ce livre inspirant aura lieu en première canadienne à Montréal, lors d'une journée organisée par le magazine *Infopresse* autour du *branding*.

Kevin Roberts, qui vit en Nouvelle-Zélande, mais parcourt la planète en permanence, sera présent et donnera sa première conférence chez nous. Mais n'attendez pas de langue de bois de la part de celui qui fustige les États-Unis, même si son siège social est installé à New-York. « Selon nos études, la France, l'Italie et l'Irlande sont toutes des *Lovemarks*. L'Amérique l'a déjà été, mais elle a cessé de nous faire rêver », m'a déjà confié celui qui refuse de se voir comme un gourou. Il n'hésite pas non plus à déclarer que les militants antipubs sont arrivés avec cinq ans de retard, que les publicitaires devraient sortir de leur bureau pour rester en contact avec les consommateurs et que la pub peut rendre le monde dans lequel nous vivons meilleur. Avec son énergie et son humour, il a toutes les chances de conquérir le cœur des foules lors de son passage. Information conférence : www.infopresse.com Le livre est publié chez Power House Book.

Emmanuelle Garnaud



La campagne d'affiche « Henri Vézina » conçue par l'agence Boss et la campagne « La Presse — Saisir le présent » conçue par le Groupe Cossette Communication.

Le chant du coq, la ruée vers l'or



EMMANUELLE GARNAUD

L'ENVERS DE LA PUB

COLLABORATION SPÉCIALE

Pauvres Bernard Landry et Mario Dumont ! Alors qu'ils doivent aspirer à ne plus entendre parler de leur échec électoral de 2003, une publicité pour un détaillant, vendeur de vêtements pour hommes, ne cesse de gagner des prix grâce à son concept qui utilise les affiches de leur campagne.

Chaque fois qu'Henri Vézina remporte un trophée, on ressort les images de ce coup de génie : « Soyons forts » affirmait l'affiche du PQ et patients, pourrait-on ajouter.

La campagne Henri Vézina vient de remporter la plus haute distinction en matière de publicité québécoise : le Grand Coq d'or du Publicité-Club de Montréal (PCM). Cette campagne a été déclivée sur deux supports. L'affichage extérieur a permis, en une nuit, de convertir des affiches électorales en publicité pour le détaillant.

Drôle, respectueuse, mais insolente en même temps, et surtout habitée d'un opportunisme inspiré, cet-

te publicité hors norme était signée par l'agence BOS. Pour ceux qui ont eu la chance de les voir dans la rue, les expressions « Aller se faire rhabiller » ou « Prendre une veste » prenaient soudain un sens très amusant !

Très local et très ponctuel, ce coup d'éclat fut repris en format quotidien, grâce à des photos de la première série d'affichage sauvage. La campagne journal a elle aussi remporté l'or dans sa catégorie. Quelles que soient ses qualités, le choix du jury du PCM peut pourtant en surprendre plusieurs, à commencer par le public. Combien parmi vous ont vu la campagne dans sa version originale ? Même la publication dans les journaux fut extrêmement ponctuelle (une seule parution, le lendemain des élections, dans *Le Devoir*).

Cette stratégie s'accorde parfaitement avec la taille du client, une boutique de vêtements pour hommes sans budget publicitaire très conséquent. Mais si on faisait un sondage afin de savoir combien de Montréalais s'en souviennent et sont capables de nommer Henri Vézina, on constaterait sans doute la portée mineure de l'opération.

Cela dit, le grand Coq d'or confirme plusieurs tendances dans le milieu de la pub.

La revanche des petits ?

Double revanche en fait : celle des agences indépendantes et celle des petits annonceurs.

BOS, lancée en 1988 par André Beauchesne, Michel Ostiguy et Yves Simard, s'est hissée très rapi-

dement au niveau des grandes agences grâce à sa création publicitaire. Elle s'est bâti une clientèle solide et demeure aujourd'hui encore l'agence québécoise la plus intéressante, qu'on aime ou pas son style, et la plus indépendante (elle n'appartient à aucun gros réseau mondial).

BOS rafle depuis ses débuts une quantité de trophées impressionnante au concours du PCM, devançant des concurrents pourtant détenteurs de comptes extrêmement payants et présents dans le paysage.

Quant aux petits annonceurs, force est de constater qu'ils dament le pion, eux aussi, aux géants de la pub que sont Bell, GM, ou Labatt. Quand on est petit, on n'a rien à perdre et on accepte plus de risques.

Cette tendance s'avère pourtant inquiétante et je ne suis pas certain que les concours devraient l'encourager. Car si BOS n'a vraiment plus rien à prouver et triomphe aussi pour de gros clients comme Loto-Québec, Familiprix ou Couché-Tard, la cuvée des coqs 2004 témoigne, elle, de la multiplication des « micro-annonceurs ».

Au Québec, on crée de plus en plus pour un coiffeur ou un physiothérapeute, mais de moins en moins pour Coke ou Mercedes. Le palmarès prouve peut-être que nous sommes capables d'avoir de bonnes idées, mais il illustre aussi le rétrécissement et l'affaiblissement de l'industrie publicitaire d'ici.

Attention donc à tous ces coqs de

paille, conçus par des agences microscopiques en quête de gloire ; il n'est sans doute pas très sain que les grosses agences québécoises s'illustrent aussi peu.

L'effet BUZZ

On ne saura jamais combien Henri Vézina a payé pour sa pub. Mais il a obtenu un retour sur investissement à faire pâlir Donald Trump.

Aujourd'hui, pour compenser l'augmentation du coût des médias ou simplement économiser, beaucoup d'entreprises misent sur l'audace et espèrent créer un « coup médiatique ». Parlez de moi, en mal ou en bien ! Dans tous les concours de la planète, des idées provocantes ou inédites, utilisant généralement des médias non conventionnels, triomphent.

Non seulement elles ont fait la une des médias, mais en gagnant des prix pour leur idée, elles augmentent leur visibilité initiale souvent très courte. Pour une agence, c'est le paradis : le client est ravi et l'agence devient *hot*.

Cocorico

Il y a quelques années, le *Journal de Montréal* avait gagné beaucoup de coqs, grâce à BOS d'ailleurs. Cette année, c'est *La Presse* qui se distingue dans deux catégories (Journal consommateur et Campagne promotionnelle), grâce à la campagne « Saisir le présent » conçue par Cossette.

On peut voir les publicités de tous les finalistes sur www.eloda.com

SONDAGE CROP

BMO – BANQUE DE MONTRÉAL

«MONSIEUR BABOUNE»

Deux fois par mois, nous publions les résultats d'un sondage CROP concernant l'appréciation des publicités les plus marquantes au Québec. Cette semaine: la campagne *Monsieur Baboune*, de la Banque de Montréal.

Description : Dans cette publicité, on voit un couple sur un sofa. Monsieur lit le journal, Madame se lance et explique à son conjoint qu'elle se sent prête pour un retour aux études. Son mari se montre réticent. Madame l'accuse de faire son « Monsieur Baboune ». Le mari demande alors qui va financer « ce beau projet? » « Ben, c'est Monsieur Baboune ! » répond sa femme, comme s'il s'agissait d'une évidence. Le tout se termine par la signature du message. « Chez BMO on écoute, on propose, profitez. »



Cette campagne a été réalisée par le Groupe Cossette Communication.

ONT VU CETTE PUBLICITÉ

62% Scolarité universitaire : 72%
Femmes : 66%

L'ONT AIMÉE - BEAUCOUP OU ASSEZ

71% Scolarité secondaire : 78%

L'ONT TROUVÉE - TRÈS OU ASSEZ - CONVAINCANTE

49% Scolarité secondaire : 59%

Méthodologie : sondage téléphonique réalisé par CROP, du 15 au 25 avril 2004, auprès de 924 Québécois francophones. Marge d'erreur: 3,3 points de pourcentage, 19 fois sur 20.

Le commentaire d'**ALAIN GIGUÈRE**, président de CROP

« Il s'agit d'un de nos meilleurs sondages depuis le début 2004. Ce message est pour moi l'expression même de l'évolution spectaculaire du consommateur québécois des deux dernières années: alors que le spleen et la morosité dominaient, on assiste depuis deux ans à un renouveau de la confiance. Les gens aspirent à se réaliser. Or, cette pub répond parfaitement à cette quête de sens: j'écoute le texte et je retrouve mot pour mot des expressions que nous analysons dans nos études socio-comportementales! Les rédacteurs ont donc parfaitement senti l'air du temps et cette réussite se retrouve dans les chiffres. La publicité est mémorable et appréciée: à 71% d'appréciation, c'est une des campagnes préférées des Québécois. L'archétype de la relation de couple, dans notre société matriarcale, est joué avec finesse. Le caractère convaincant est dans la moyenne: 49% peut même être considéré comme un très bon chiffre vu le contexte. Car, enfin, la promesse de la BMO est énorme: confiez-nous vos projets les plus personnels, nous vous aiderons à les réaliser. Qu'un consommateur sur deux y croit est plutôt exceptionnel! Le score plus élevé chez ceux qui ont fait des études secondaires renforce le constat d'efficacité de la pub. La BMO a choisi le positionnement le plus brillant par rapport aux aspirations des gens et sa stratégie s'avère payante. »

Prêter ou ne pas prêter de l'argent à ses enfants?



MARC TISON

LA FAMILLE ET L'ARGENT

mtison1@lapresse.ca

Notre fille de 16 ans veut s'acheter un vélo de montagne — à un prix himalayen —, mais elle n'aura pas gagné l'argent nécessaire avant la fin de l'été.

Notre fils de 29 ans rêve d'une première maison, mais il n'a pas encore épargné la mise de fonds nécessaire. Est-il souhaitable de prêter de l'argent à notre enfant ? Est-ce dans son intérêt ? Dans le nôtre ? « Si l'enfant en a vraiment besoin, certainement », répond sans ambiguïté Richard Cloutier, psychologue et professeur à l'Université Laval.

L'ambiguïté se cache en fait sous l'objet du prêt et sous le besoin réel. « Pour des causes qui ont une valeur d'avenir, les études par exemple, c'est certainement une bonne chose », ajoute-t-il. La question est plus délicate pour des biens de consommation à propos desquels les jeunes subissent une pression sociale ou publicitaire.

« Comme parent, on veut inculquer certaines valeurs, affirme Louise Pellerin, directrice de l'organisme de conseil aux parents Éducation-Coup-de-fil. On veut notamment développer chez l'enfant la capacité d'attendre avant de réaliser certains désirs. Le principe du plaisir est important, mais il faut le doser avec celui de la réalité. La mentalité de la carte de crédit s'installe tôt et on ne veut pas pousser dans ce sens. Il faut y aller avec parcimonie quand on prête de l'argent. » Certains projets peuvent néan-

LES ARGUMENTS

POUR

- > Permet de concrétiser immédiatement un projet.
- > Le jeune se sent investi de la confiance de ses parents.
- > Initie l'enfant aux principes des prêts.
- > Instille la notion de responsabilité financière.
- > Valorise le jeune quand il a complété son contrat

CONTRE

- > Peut inciter à un achat supérieur au besoin
- > Inculque la notion qu'un désir doit être satisfait sur-le-champ.
- > Ne valorise pas l'épargne.
- > Initie à l'endettement excessif.
- > Dévalorisation et perte de confiance si le prêt n'est pas remboursé comme prévu.

moins être à la fois pertinents et motivants. L'exemple de la bicyclette vient immédiatement à l'esprit. Un jeune peut être prêt à économiser avec cet objectif en tête, mais se sentir découragé par la lointaine échéance de l'achat. « Un parent pourrait décider de fixer une portion que l'enfant doit amasser avant qu'il lui prête l'autre portion, suggère Louise Pellerin. Avec un adolescent qui a le sens des responsabilités, on peut s'entendre sur une petite somme à rembourser à toutes les semaines. Ce serait éducatif. »

Se pose alors la question de l'endettement et du prix. Un prêt ne doit pas être l'occasion d'un achat plus important que prévu. « Si le jeune s'achète une bicyclette deux fois trop chère et qu'il n'est pas capable de rembourser sa dette, une forme d'aliénation s'installe comme chez les adultes endettés, prévient Richard Cloutier. C'est une très mauvaise chose de voir sa vie hypothéquée par une marge financière restreinte. » Si les parents ont pour objectif

QUELQUES CONSEILS

- > S'assurer que l'objet du prêt justifie un endettement.
- > Vérifier si l'épargne n'aurait pas permis de réaliser l'achat dans un délai raisonnable.
- > Décider en fonction du sérieux du jeune et de son degré de responsabilité.
- > Commencer avec un petit prêt remboursable dans un court délai (une avance sur l'argent de poche par exemple).
- > S'assurer que le jeune met une mise de fonds issue de ses épargnes.
- > Réclamer des intérêts symboliques quand le jeune commence à travailler (temps partiel ou travail d'été).
- > Envisager de se porter garant d'un prêt bancaire, ou demander des intérêts plus élevés, si le montant du prêt est important.

de faire oeuvre éducative, il est préférable que l'enfant rembourse sa dette en entier. Les parents pourront à leur discrétion annuler une partie de la dette quand le jeune aura démontré son sérieux et sa régularité dans ses remboursements.

Un prêt à notre enfant adulte ?

Quand notre enfant est bien installé dans l'âge adulte, ce n'est plus la notion d'éducation qui prédomine, mais plutôt celle d'aide.

La planificatrice financière Lison Chèvrefils a elle-même prêté de l'argent pour le retour aux études de son fils, mais elle n'a pas pris la décision sans réfléchir ni peser soigneusement les motifs. « C'était les yeux dans les yeux, confie-t-elle. Mais il m'a remboursé rubis sur l'ongle. »

Dans sa pratique, elle a souvent été témoin du dilemme. « C'est moins une question de génération ou de fortune que de mentalité, indique-t-elle. Il y a des gens

pour qui l'argent ne se prête pas aux enfants. »

De leur côté, les parents plus âgés ont souvent des craintes pour leur sécurité financière. En définitive, ce sont la relation avec l'enfant et le degré de confiance qui dicteront la décision. D'où l'importance de signer des documents. Ce n'est pas tant que le document ait une valeur devant un tribunal, mais il aura le bénéfice d'établir nettement l'engagement de l'enfant. On en fera trois copies, une pour chacune des parties et une troisième placée en lieu sûr. Le document comportera les dates de remise et le taux d'intérêt.

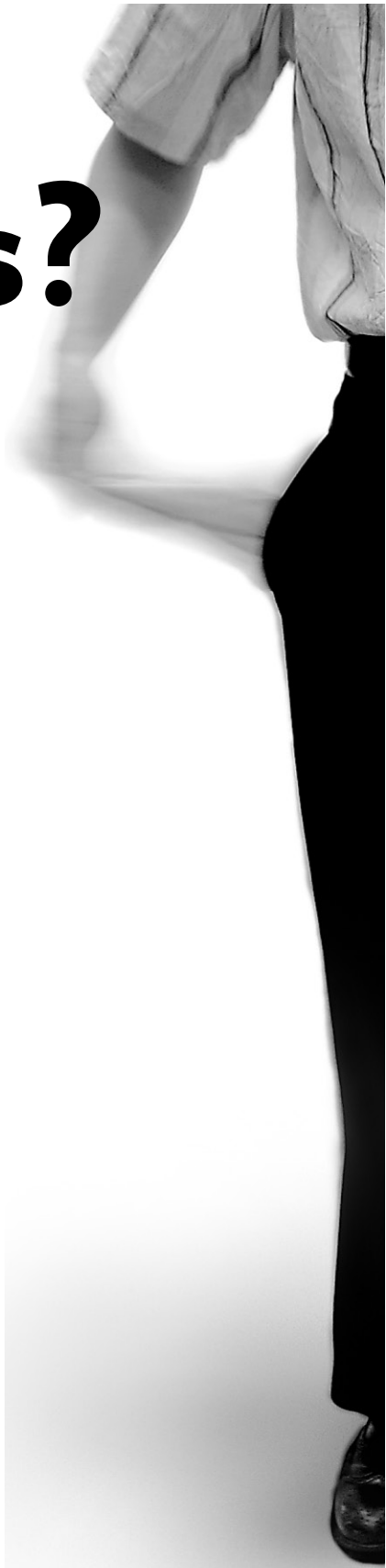
Lison Chèvrefils suggère fortement des chèques post-datés. Le document pourra porter la mention suivante : À chaque 1^{er} janvier, il y aura remise de 12 chèques postdatés de telle somme. De façon générale, elle recommande de demander des intérêts. Petite mention : les intérêts perçus sont imposables.

Certains parents prêtent sans intérêts, mais règle générale, seulement après qu'a été remboursé un premier prêt moins important, auquel s'appliquaient des intérêts symboliques. D'autres transformeront éventuellement le prêt en don. « Le plaisir sera de dire : j'ai déchiré tes six derniers chèques », conclut Lison Chèvrefils.

Ce qu'une banque ne fera jamais. Elle ne sait pas ce qu'elle manque.

Précision

Dans notre article sur les frais d'assurance automobile pour les jeunes, dimanche dernier, nous mentionnions que les assureurs n'imposaient pas de surcharge à la prime des parents d'un jeune apprenti conducteur. La pratique varie en fait selon les assureurs. Conclusion : magasinez !



Les limousines en question

Les motifs pour obtenir l'annulation d'un contrat sans pénalité ne sont pas légion. L'un d'entre eux est l'existence d'un élément contractuel qui contrevient à la loi ou à un règlement. Retour sur notre récent dossier sur les limousines.

JACINTHE TREMBLAY

QUESTION DE CONSOMMATION

COLLABORATION SPÉCIALE

Il y a peu, notre reportage sur la location des limousines lors des bals de fin d'études rappelait qu'il est interdit de transporter plus de huit passagers dans ce type de véhicule.

Nous faisons également état du retrait de la circulation d'un certain nombre de véhicules non conformes au Code de la sécurité routière par la Société de l'assurance automobile du Québec.

Cette information a créé des remous dans l'industrie (voir autre texte). Plusieurs jeunes qui, avant la publication de notre reportage, ont signé des contrats pour des groupes de 10 et même de 18 personnes, ou ont loué un véhicule mis au rancart, s'interrogent maintenant sur leurs droits. Le contrat peut-il être annulé ou devront-ils laisser une partie de leurs copains fêter à pied ou à vélo ? Voilà leur question.

Vice de consentement

Selon M^{re} Stéphanie Poulin, d'Option consommateur, les clients qui ont eu l'assurance du locateur qu'ils pouvaient monter plus de huit passagers dans une limousine ont un motif valable pour réclamer l'annulation de leur contrat et le remboursement intégral de leur dépôt.

« C'est la responsabilité du commerçant d'informer les consommateurs que leur demande est contraire à la loi. S'il ne l'a pas fait, il ne leur a pas donné une information suffisante pour qu'ils puissent prendre une décision éclairée », explique M^{re} Poulin.

Selon l'avocate, le nombre de passagers permis dans un véhicule a

une influence directe sur la décision de louer ou non un tel véhicule.

Il y a en effet une énorme différence lorsque les frais sont partagés à huit ou à 18. « La signature du contrat doit reposer sur un consentement libre et éclairé. Dans ce cas, il y a vice de consentement », dit-elle.

Le locateur doit également offrir à ses clients un véhicule conforme aux lois et aux règlements. Si un de ses véhicules a été retiré de la circulation à la date d'exécution du contrat, le locateur doit offrir aux clients un véhicule équivalent ou accepter d'annuler le contrat. Encore une fois, en remboursant intégralement le dépôt remis par les clients.

Pour faire annuler le contrat, M^{re} Poulin conseille de négocier d'abord une entente à l'amiable avec le commerçant. Si la tentative de négociation informelle échoue, M^{re} Poulin prévient qu'il faut alors faire parvenir une mise en demeure au commerçant lui enjoignant d'annuler le contrat et de rembourser le dépôt. L'étape suivante est la Cour des petites créances, le dépôt représentant une somme inférieure à 3000 \$.

« Si le nombre de passagers prévu est inscrit au contrat, la démarche aura encore plus de chances d'être couronnée de succès », indique pour sa part Georges-André Levac, porte-parole de l'Office de protection du consommateur.

Annulation : les exceptions

Rares sont les cas où le consommateur peut annuler un contrat sans le consentement du commerçant.

Dans cette courte liste, on retrouve les contrats signés avec un vendeur itinérant. Le délai d'annulation est de 10 jours. Les contrats de services avec exécution successive, comme avec les studios de santé par exem-



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE

D'abord véhicule militaire, le Hummer roule maintenant sur nos routes. En ville, on l'a vu se transformer en limousine.

ple, peuvent être annulés dans un délai équivalent au dixième de la durée du contrat. Les contrats de prêt d'argent et de louage à long terme peuvent être annulés dans les deux jours qui suivent leur réception.

Notre reportage sur les limousines a rendu furieux Johnny Antonacci, propriétaire d'Allante limousine.

« J'ai reçu plusieurs appels de clients qui avaient peur de ne pas avoir leur limousine pour leur bal. Ils n'ont rien à craindre. Mes limousines sont conformes à la loi et mes chauffeurs parlent quatre langues », dit-il.

M. Antonacci assure également que les véhicules promis transporteront ses clients, tel que prévu à leurs contrats. « C'est terrible que le comportement d'une minorité ternisse l'image de l'industrie », ajoute-t-il.

Depuis quelques mois, la SAAQ resserre les contrôles sur le secteur et vérifie, entre autres, la

conformité des 161 limousines de grand luxe en circulation au Québec. Depuis le 21 avril, trois entreprises se sont vu retirer temporairement le droit d'utiliser certains véhicules par la Commission des transports du Québec. Avant de les remettre sur la route pour des bals de finissants, ces locuteurs devront avoir obtenu l'aval de la SAAQ et de la CTQ.

Les locuteurs et les véhicules en cause sont : Santo Limousines, exploitant également l'entreprise Party Limousine, pour un Hummer 1999 et une Lincoln Navigator 2000. Santo a remplacé des limousines par deux Lincoln Town Car 2004, dont la SAAQ doit vérifier la conformité avant de les

laisser circuler. Viau Auto Location, de Saint-Constant, ne peut utiliser jusqu'à nouvel ordre un Ford Excursion 2002. Le locateur Nite Life a actuellement sous examen de la SAAQ une Cadillac Escalade 2002, une Lincoln Navigator 1999 et une Cadillac Escalade 2003.

« Ce portrait peut changer rapidement. Si la SAAQ juge ces véhicules conformes, ils pourront retourner sur la route. Les consommateurs peuvent vérifier la conformité du véhicule qu'ils ont loué auprès de la Commission des transports du Québec », indique Richard Angers, directeur des communications de cet organisme. Le numéro à composer est le 1 (888) 461-2433.

Une entreprise qui revient de loin



HÉLÈNE BARIL

PROFIL

BOURSIER

hbaril@lapresse.ca

Ce fut long et douloureux, mais la société d'exploitation minière et métallurgique Noranda a fini par retrouver le chemin de la rentabilité.

Le raffermissement du prix des métaux lui a donné un bon coup de pouce, mais la compagnie a dû faire une partie du travail elle-même, en rationalisant et en prenant des décisions difficiles, comme radier la totalité de son investissement dans Magnola, son usine de magnésium toute neuve fermée depuis l'an dernier.

Les résultats ont fini par suivre. L'exercice 2003 s'est terminé avec un petit profit et au premier trimestre de l'exercice en cours, dont les résultats viennent d'être rendus publics, le bénéfice net de 153 millions de dollars américains a surpassé les attentes des analystes.

Depuis le dernier trimestre de 2003, Noranda publie ses résultats en dollars américains.

À 49 cents US par action, le bénéfice net du trimestre est le plus élevé depuis 10 ans, ce qui donne une idée de la longue traversée du désert qui vient de se terminer pour Noranda.

Comme les autres producteurs de métaux, Noranda profite actuellement de l'augmentation des prix sur le marché des commodités.

Le cuivre, par exemple, est passé de 0,75 cent américains la livre à 1,24 \$ la livre entre le premier trimestre 2003 et le premier trimestre 2004.

Le prix du nickel est passé de 3,78 \$ à 6,68 \$ pendant la même période. Le cuivre et le nickel comptent pour 80 % de la production de Noranda et de sa filiale Falconbridge.

Si la croissance économique mondiale se maintient, les prix des métaux devraient rester solides en 2004 et 2005.

Noranda a dû fermer son usine

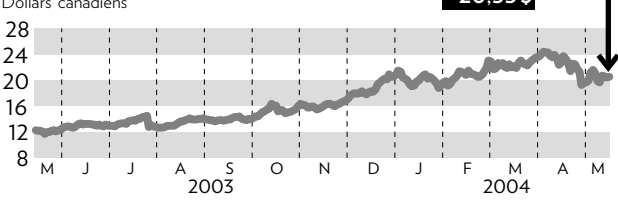
PORTRAIT DE L'ENTREPRISE

NORANDA INC.

ACTIVITÉS
La société et sa filiale Falconbridge sont des producteurs de zinc, de cuivre, de nickel, d'aluminium et d'autres métaux de base dont les activités s'étendent dans sept pays. Son principal actionnaire est Brascan Corporation, qui détient 42% des actions.

DÉFI
Tirer parti de la hausse des prix des métaux de base pour améliorer son bilan et mettre sur pied des projets afin de relancer la croissance à long terme de ses activités.

Nombre d'employés : 15 000
Siège social : Toronto
Prix de l'action : 20,55\$
Capitalisation boursière : 4,7 milliards de dollars US
Actif (au 31-12-03) : 11 milliards US
Avoir net (au 31-12-03) : 3,55 milliards US

EN BOURSE
Dollars canadiens


Fermeture 20.55\$

Source : Bloomberg



Derek G. Pannell, président et chef de la direction de Noranda inc.

RÉTROSPECTIVE FINANCIÈRE
En dollars US

	2003	2002	2001
Revenus (en milliards)	4.65	3.87	3.97
Bénéfice net (en millions)	34	-447	-60
Bénéfice net par action	4 ¢	-1.93 \$	-33 ¢

PHOTO BLOOMBERG

de magnésium de Danville au Québec en raison de la concurrence des usines chinoises, mais elle profite aussi de la vigoureuse croissance économique en Chine, qui continue d'alimenter la demande mondiale pour les métaux usuels.

Le président de Noranda, Derek Pannell, croit même que si la croissance chinoise se poursuit, une relance des activités de Magnola est possible parce que la Chine aura besoin de toute sa production de magnésium et ne pourra plus en exporter.

En bonne position
Si les prix des métaux se maintiennent, Noranda semble en bonne position pour continuer d'en profiter, croient les analystes interrogés par *La Presse Affaires*.

Du côté positif, l'analyste Brian MacArthur de UBS note que l'amélioration de la situation financière de Noranda lui permettra de réduire son endettement et d'investir 675 millions dans ses activités en 2004, dont 400 millions pour accroître sa capacité de production.

L'entreprise bénéficiera surtout de l'augmentation de la production de ses mines de cuivre d'Antamina (Pérou) et de Collahuasi (Chili), et de l'accroissement de la production de ses usines de traitement.

Ian Howat, de la Financière Banque Nationale, remarque que la production de cuivre de Noran-

da a baissé l'an dernier en raison des opérations de transition à la mine de Collahuasi. En 2004, la production de cuivre de Noranda devrait augmenter de 20 %, souligne l'analyste.

Du côté des incertitudes, les entreprises du secteur minier sont généralement bien servies. La direction de l'entreprise vient de faire savoir que le gouvernement chilien a modifié le régime de taxation pour l'industrie minière. Une nouvelle structure de redevances sera mise en place, de même qu'un fonds pour le développement technologique de l'industrie minière.

Selon le président de Noranda, l'impact de ces changements reste encore à préciser.

La valeur du dollar canadien reste une autre inconnue.

Si la devise canadienne continue de s'apprécier, le bilan de Noranda en souffrira, estime Brian MacArthur, parce que 50 % de ses coûts sont au Canada.

Chaque variation de 1 cent du dollar canadien a un impact de 2 cents par action sur le bénéfice net de Noranda.

L'entreprise supporte aussi une lourde dette, indique de son côté Ian Howat. Toutefois, avec la hausse du prix des métaux, Noranda s'attend à générer plus d'un milliard de dollars de liquidités cette année.

La firme de crédit Standard & Poor's vient d'ailleurs de reconnaître l'amélioration de la situation financière de Noranda en retirant la perspective négative accolée à sa cote BBB-.

Un potentiel limité
Le ciel s'est dégagé au-dessus des activités de Noranda et l'amélioration est reflétée dans la valeur du titre. Le 2 avril dernier, l'action a atteint un nouveau sommet des 52 dernières semaines, à 18,88 \$ US.

En dollars canadiens, le titre a oscillé entre 11,69 \$ et 24,84 \$ depuis un an.

Il s'échange actuellement à moins de 15 \$ US (ou un peu moins de 21 \$ CAN).

Compte tenu de la valeur relative élevée du titre de Noranda comparativement aux autres entreprises du même secteur, l'analyste de UBS a un prix cible de 17,01 \$ US (23,60 \$ CAN).

Ian Howat, de Financière Banque Nationale, estime pour sa part que l'action de Noranda pourrait grimper jusqu'à 19,50 \$ US (27,06 \$ CAN), c'est-à-dire 10 fois le bénéfice par action prévu pour 2004 (1,83 \$ US) et 5 fois les fonds autogénérés exprimés par action.

Pierre Bernard, gestionnaires de portefeuille de BLC Edmond de Rothschild, estime que Noranda est un titre intéressant étant donné la croissance synchronisée de l'économie mondiale.

« Historiquement, le titre de Noranda a toujours traîné la patte comparativement aux autres titres miniers dans les cycles de remontée du prix des métaux », explique-t-il.

Il n'est donc pas trop tard pour en acheter, selon le gestionnaire, qui a un prix cible de 18 \$ US (25 \$ CAN) pour l'action de Noranda d'ici la fin de 2005.

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 14 mai 2004									
	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. NET	DERNIÈRE %	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES		
							HAUT	BAS	
▲ Abitibi-Consolidated (A)	✓	9,88	0,10	1,02	-4,73	4 349	10,97	8,22	
▲ Aeterna (AEL)		10,19	0,28	2,83	136,98	463	11,50	3,57	
▲ Air Canada (AC)		1,01	0,07	7,45	-24,06	93	2,10	0,56	
▼ Alcan (AL)	✓	53,00	-0,75	-1,40	-12,50	19 506	66,08	39,30	
▼ Alimentation Couche-Tard (ATD/B)	✓	23,45	-0,56	-2,33	-1,88	2 305	29,25	12,55	
Astral Media (ACM/A)		28,37	0,12	0,43	1,14	1 584	30,20	22,36	
Axcan Pharma (AXP)	✓	24,04	0,09	0,38	18,72	1 090	27,48	16,35	
▼ Banque de Montréal (BMO)	✓	50,14	-1,57	-3,04	-6,28	25 218	59,65	39,95	
Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	27,45	0,15	0,55	-1,44	645	29,47	25,25	
▼ Banque Nationale du Canada (NA)	✓	43,00	-1,90	-4,23	-0,33	7 432	47,99	34,37	
▼ Banque Royale du Canada (RY)	✓	58,94	-0,76	-1,27	-4,63	38 554	65,90	56,75	
BCE (BCE)	✓	27,39	-0,21	-0,76	-5,23	25 313	32,37	26,39	
▼ BCE Emergis (IFM)		4,92	-0,23	-4,47	-10,55	508	7,78	4,66	
▲ Bombardier (BBD/B)	✓	5,77	0,16	2,85	5,48	10 092	7,13	3,62	
▼ Cambior (CBI)		3,09	-0,11	-3,44	-22,56	747	4,95	1,58	
▲ Cascades (CAS)	✓	12,75	0,25	2,00	2,99	1 042	14,93	11,15	
CN (CNR)	✓	51,45	-0,50	-0,96	-5,88	14 642	55,74	42,63	
▼ Cogeco (CGO)		18,50	-0,70	-3,65	15,92	303	19,98	14,75	
▼ Corporation Financière Power (PWF)	✓	54,48	-0,57	-1,04	9,99	19 195	59,20	41,56	
Domtar (DTC)	✓	15,55	0,02	0,13	-4,31	3 565	17,35	14,02	
▼ Exfo (EXF)		5,80	-0,20	-3,33	21,34	397	9,30	3,30	
▼ Groupe CGI (GIB/A)	✓	8,07	-0,23	-2,77	-0,37	3 248	9,29	6,76	
▼ Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	48,31	-0,57	-1,17	-5,28	2 447	52,00	35,22	
▼ Groupe TVA (TVA/B)	✓	21,45	-0,39	-1,79	2,24	699	25,24	17,75	
▼ Labopharm (DDS)		4,20	-0,66	-13,58	-54,20	153	9,30	3,95	

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. NET	DERNIÈRE %	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES		
							HAUT	BAS	
Le Groupe Canam Manac (CAM/A)		4,55	-0,03	-0,66	13,75	179	5,35	3,28	
▼ Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/A)	✓	18,52	-0,58	-3,04	16,48	4 203	19,79	14,15	
▲ Les Boutiques San Francisco (SF/B)		1,05	0,08	8,25	303,85	13	1,92	0,22	
▲ Les Industries Dorel (DII/B)	✓	43,65	2,25	5,44	22,92	1 428	47,50	33,29	
▲ Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A)	✓	39,00	1,25	3,31	-2,57	1 155	44,90	34,01	
L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	43,85	0,25	0,57	0,11	1 725	47,50	34,75	
MAAX (MXA)		22,20	-0,16	-0,72	-5,89	538	23,97	16,40	
▲ Mega Bloks (MB)		21,34	2,14	11,15	-7,22	579	26,49	18,85	
▼ Metro (MRU/A)	✓	17,54	-0,46	-2,56	-19,91	1 721	22,75	17,30	
Molson (MOL/A)	✓	31,19	-0,21	-0,67	-13,60	3 975	38,75	28,50	
▼ Neurochem (NRM)	✓	31,95	-2,37	-6,91	4,41	956	36,55	9,75	
▼ Nortel (NT)		4,99	-0,46	-8,44	-9,11	21 299	11,94	3,62	
▼ Power Corporation du Canada (POW)	✓	52,80	-0,81	-1,51	9,09	10 432	57,10	40,32	
▲ Quebecor (QBR/B)	✓	24,98	0,63	2,59	5,58	1 614	28,70	14,00	
▲ Quebecor World (IQW)	✓	27,00	1,05	4,05	0,94	3 568	28,04	20,59	
▼ Quincaillerie Richelieu (RCH)		17,80	-0,70	-3,78	-6,46	410	21,00	15,50	
Rona (RON)		28,25	0,25	0,89	-9,43	1 607	35,00	16,51	
Saputo (SAP)	✓	31,65	-0,20	-0,63	-1,40	3 285	34,34	24,25	
▼ Shermag (SMG)		11,15	-0,75	-6,30	-20,13	149	16,30	11,00	
▲ Sico (SIC)		21,90	0,30	1,39	-13,10	149	25,50	20,60	
Téléystème Mobiles Int. (TIW)	✓	13,12	-0,03	-0,23	20,92	1 835	20,65	3,20	
▲ Tembec Inc. (TBC)		10,45	0,35	3,47	10,82	897	11,25	6,20	
▼ Transat AT (TRZ)		15,30	-0,75	-4,67	37,84	507	17,13	3,80	
▲ Transcontinental (TCL/A)	✓	23,80	0,25	1,06	-0,83	2 111	28,35	18,20	
▲ Van Houtte (VH)		14,75	0,45	3,15	-8,10	316	16,05	11,82	

▲ > 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.

FAITES LE BILAN

LA PRESSE AFFAIRES.com

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

Comment bâtir un portefeuille à revenus réguliers



MICHEL GIRARD
LE COURRIER
mgirard@lapresse.ca

Q Je possède une obligation du Manitoba à valeur nominale de 100 000 \$. Elle est dans mon compte de revenu de retraite. Elle vient à échéance en octobre prochain et verse ses intérêts mensuellement. Cela est très bien pour le retraité (63 ans) que je suis. Malheureusement, les obligations gouvernementales avec versements mensuels d'intérêt sont rares. Où les trouver ? Mon courtier semble peu renseigné sur ce sujet. Je compte me tourner vers Placements Québec avec ses obligations à taux progressifs, dont les intérêts peuvent aussi être versés mensuellement. Les taux sont à la hausse présentement. D'autre part, je regarde les CPG gestion active ainsi que les Billets liés aux « Blue Chips » de la Banque Nationale, qui sont tous deux à capital garanti. Ces deux types de placement sont à rendement illimité et semblent très bien performer. Je demande votre avis au sujet de ces différents types de placement à capital garanti. Je suis prêt à vivre une certaine volatilité pour un potentiel de plus-value en capital sur 5 à 7 ans.

Monsieur C.R.D., Montréal

une base régulière. Pour ce faire, dit-il, il suffit d'effectuer une bonne planification des échéances des divers placements, question de permettre au portefeuille d'encaisser mensuellement suffisamment de revenus d'intérêt et de dividendes pour répondre à nos besoins de sortie régulière de fonds. Si, un certain mois, le portefeuille ne dispose pas de fonds suffisants, il est possible de s'entendre avec son conseiller financier pour que la maison de courtage avance à même un compte marge les fonds manquants temporairement.

Cela dit, il est vrai que les obligations à taux progressif du Québec peuvent rapporter un revenu mensuel. Mais on conviendra que le rendement actuel est très modeste en raison de la faiblesse des taux d'intérêt. Cependant, comme ces obligations sont encaissables une fois l'an à la date d'anniversaire, le détenteur se trouve à détenir entre les mains un placement qui, une fois l'an, pourra bénéficier d'un redressement imminent des taux d'intérêt.

Pour leur part, les CPG boursiers et les billets liés aux indices boursiers ne rapportent pas des revenus mensuels. Quand on investit dans ce type de placement, c'est habituellement dans une perspective de cinq à 10 ans et ce, dans le but d'encaisser éventuellement une intéressante plus-value avec notre investissement initial.

Les CPG boursiers et les billets boursiers sont des instruments financiers qui permettent à l'investisseur de bénéficier de la performance de la Bourse à long terme, tout en ne courant absolument aucun risque de voir son capital s'effriter au fil des années.

Crédits de frais médicaux discriminatoires

Q Pourquoi Revenu Québec donne-t-il droit au crédit d'impôt remboursable pour frais médicaux seulement aux personnes dont le revenu est égal ou excède

2500 \$? En plus, les gens sont obligés de contribuer aux fonds des services de santé. Je trouve que c'est de la discrimination envers les personnes âgées qui en ont vraiment besoin et dont les dépenses pour frais médicaux (à part les médicaments) grugent leur budget. Ces personnes, actuellement retraitées, ont bûché une bonne partie de leur vie et elles ont payé toutes les cotisations qui leurs étaient demandées.

Pierre N.

R Au provincial, vous faites référence au « Crédit d'impôt remboursable pour frais médicaux » que l'on retrouve à la ligne 462 de la déclaration de revenu. Ce crédit d'impôt s'ajoute au « Montant pour frais médicaux » mentionné à la ligne 381. Précisons tout d'abord que le « Montant pour frais médicaux » doit dépasser 3 % de notre revenu net familial pour avoir droit d'accès audit crédit d'impôt. Deuxième condition essentielle : il faut que la personne gagne un revenu de travail (d'emploi ou de travailleur autonome) de 2500 \$ ou plus pour avoir accès à ce crédit d'impôt remboursable pour frais médicaux.

Le gouvernement fédéral offre également un « Crédit d'impôt remboursable pour frais médicaux », lequel peut atteindre 544 \$. Ce crédit se retrouve à la ligne 452 de la déclaration fédérale. Pour avoir droit de le réclamer, encore faut-il réclamer un montant pour les frais médicaux qui dépassent le moins élevé de 3 % de notre revenu net ou 1755 \$. Deuxième condition importante : notre revenu d'emploi ou revenu de travail indépendant doit atteindre les 2719 \$ ou plus.

Dans les deux cas, il y a des plafonds de revenu familial qu'il ne faut pas dépasser pour accéder à ces crédits supplémentaires d'impôt pour frais médicaux.

Je conviens avec vous qu'il est totalement injustifié d'offrir ces crédits additionnels seulement aux gens qui gagnent des revenus d'emploi ou de travailleur indépendant. De la discrimination à sa plus inéquitable valeur.

Réactions à l'indexation décevante

R Dimanche dernier, à une question portant la faible indexation de la rente de la CARRA à partir du 1^{er} janvier 2004, voire 0,7 % au lieu des 3,2 % du taux déterminé par la Régie des rentes du Québec, j'ai répondu à madame L.F.A. qu'il lui fallait blâmer sa convention collective et non le gouvernement du Québec. Les « victimes » ne sont pas d'accord avec ma conclusion trop... hâtive ! Elles ont raison et voici pourquoi :

« Étant moi-même un professeur du secondaire à la retraite depuis juillet 1998, explique René-J Lemire, de St-Étienne-des-Grès, j'ai déjà entendu cet argument utilisé par un ancien ministre du gouvernement du Parti québécois... Mais, ce que cet ancien ministre oubliait, c'est que cette désindexation dans la fonction publique et parapublique a été adoptée en 1982 par le gouvernement du Parti québécois. »

« Quand en juin 1982 le ministre Bérubé a fait adopter la loi qui fixait l'indexation à moins 3 %, je peux vous assurer que ces changements législatifs ne se sont pas fait avec l'accord des syndicats. Cette mesure, avec la réduction des salaires des fonctionnaires de 20 %, avait été prise afin de réduire le déficit budgétaire présent et futur du gouvernement », ajoute Claude Rioux.

« La terrible règle d'indexation (IPC — 3 %) a été décrétée par le gouvernement Lévesque en 1982 (l'année des décrets qui tenaient lieu de conventions collectives). Il ne s'agit pas là, comme votre texte le suggère, d'une « entente » entre les syndicats et le gouvernement. Pour les années ultérieures à 1999 (50 % de l'IPC), il s'agit bien d'une entente négociée », précise Maurice Locat, de La Prairie.

« Les syndicats ont bien essayé de faire modifier cette clause (IPC — 3 %) mais l'appui des membres n'y était pas », dit de son côté Jean-Charles Beaulieu.

LA SEMAINE EN BOURSE

TITRES GAGNANTS



Mardi, cette société aurifère a fait savoir que son bénéfice net au premier trimestre avait atteint 10 cents par action contre 8 cents un an plus tôt.



Cette société minière de Vancouver a fait état jeudi d'un bénéfice net de 6 cents par action au premier trimestre, comparativement à un profit de 2 cents par action il y a un an.

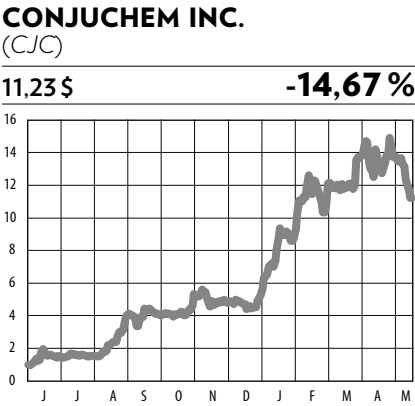


Le chef de la direction, Marc Bertrand, a indiqué la semaine dernière que le fabricant de jouets montréalais prévoit doubler ses revenus au cours des cinq prochaines années.

TITRES PERDANTS



Lundi, cet exploitant de cliniques de chirurgies de l'oeil a fait état d'un bénéfice net de 12 cents par action au premier trimestre, en hausse par rapport aux 2 cents par action au cours du trimestre correspondant l'an dernier.

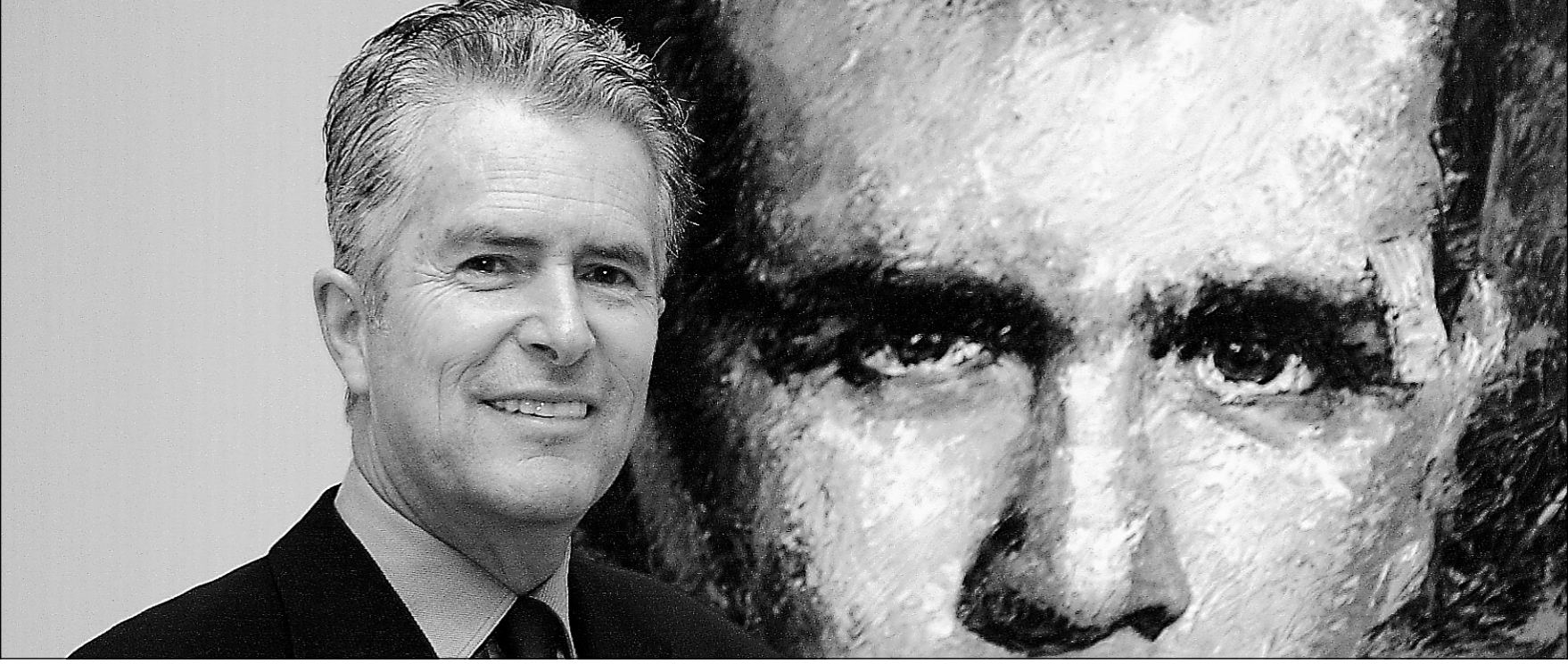


Le titre de cette compagnie de Montréal a plus que doublé cette année.



L'action de cette société pharmaceutique a perdu environ 29 % de sa valeur depuis le début de 2004.

DES TITRES DANS LA MIRE



Paul Delage Roberge en des temps plus heureux, sous le regard de feu du Rocket Richard.

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

DESCARTES (DSG : 1.40 \$)

En mars 2000, l'action de Descartes Systems Group avait touché les 100 \$. C'était la folle époque de la bulle de la haute technologie. Au cours des 12 derniers mois, l'action a réussi, de peine et de misère, à toucher les 4,65 \$. Pis encore, depuis la semaine dernière, c'est l'hécatombe. L'action (DSG) a toutes les misères du monde à se négocier autour de la « barre » de 1,40 \$. On parle donc d'un ancien titre-vedette dont le recul par rapport à son sommet historique atteint aujourd'hui les 98,6 %.

Et ce n'est pas une débandade artificiellement exagérée qui frappe Descartes. La semaine dernière, une autre mauvaise surprise devait rincer le clou à Descartes Systems. L'entreprise de Waterloo en Ontario, spécialisée dans les services informatiques destinés à l'industrie du transport, a annoncé rien de moins que le congédiement de son

président et chef de la direction, Manuel Pietra. Et comme si ce n'était pas suffisant pour démolir les actionnaires, l'entreprise a également annoncé une révision de ses résultats financiers. Ces mauvaises nouvelles s'ajoutent à celle du 10 mars dernier, soit le départ du directeur financier de l'entreprise, Colley Clarke.

Donc, si l'action de Descartes a perdu la moitié de la valeur qui lui restait la semaine dernière... ce n'est pas le fruit du hasard.

Les résultats financiers du premier trimestre de Descartes s'annoncent plus catastrophiques que la prévision initiale : on parle d'une perte de 0,25 \$ à 0,27 \$ par action, soit deux fois plus élevée que la perte prévue initialement.

Mais des spéculateurs croient que Descartes a atteint son creux. C'est pourquoi ils accumulent des lots d'actions dans l'espoir que l'ancien titre-vedette reprenne un virement à la hausse.

SAN FRANCISCO (SF/B)

On apprenait cette semaine que le conseil d'administration de Les Boutiques San Francisco avait accepté l'offre de recapitalisation et de relance de 15,4 millions de dollars que le fondateur de l'entreprise (Paul Delage Roberge) avait déposée de concert avec un groupe d'investisseurs du Québec. Reste maintenant à obtenir l'approbation de ce plan de relance par la Cour et les créanciers de l'entreprise, et l'entreprise retrouvera une partie de ses ailes. L'offre du groupe Roberge permettrait aux créanciers de récupérer environ 25 cents par dollar de dette. Ce n'est pas beaucoup, mais c'est mieux que rien !

Bien des actionnaires actuels de San Francisco se demandent si cette nouvelle va redonner un nouvel élan au titre. Celui-ci (SF.B) a gagné 7 cents à 1,00 \$ à la suite de l'annonce de l'offre du groupe Roberge.

Sachez qu'au cours actuel de 1,00 \$, l'action de San Francisco se négocie à deux fois le prix que le groupe Roberge paye pour recapitaliser l'entreprise.

L'offre du groupe Roberge renfer-

me deux volets : 10,3 millions de dollars en débentures et 5,1 millions de dollars en unités. Le prix de souscription de chaque unité est de 50 cents, chaque unité comprenant une action subalterne de catégorie B et un bon de souscription donnant le droit d'acheter, pendant une période de 24 mois, une action subalterne à 60 cents la première année et à 70 cents la seconde année.

Pour leur part, les débentures disposent d'un terme de quatre ans, elles sont garanties par une hypothèque de deuxième rang et elles portent un intérêt au taux annuel de 10 %. De plus, elles sont rachetables après le troisième anniversaire et convertibles en actions subalternes au prix de 50 cents l'unité.

Conséquemment, le cours actuel de 1,00 \$ l'action subalterne B de San Francisco apparaît fort élevé (le double) par rapport au prix que payera le groupe Roberge pour les mêmes actions.

Si le titre reculait sensiblement, il attirerait de toute évidence les spéculateurs qui recherchent les valeurs en instance de rebondir !

Michel Girard

PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE

Suite de la page 8

Suite à la page 10

LES PETITES ANNONCES 987-VENDU

100
IMMOBILIER

RENSEIGNEZ-VOUS
sur nos escomptes aux particuliers

200
MARCHANDISES
ET SERVICES

Surveillez nos tarifs promotionnels:
Animaux, ventes de garage
et Marché aux puces

300
OFFRES D'EMPLOIS

Offre d'emploi: Tous les postes sont ouverts
également aux femmes et aux hommes

400
SERVICES
PERSONNELS

Souhaits, rencontres, activités.

500
VÉHICULES
AUTOMOBILES

Publication de votre annonce dans
le cahier AUTO du lundi et
sur www.capresse.ca

600
LOISIRS
ET VÉHICULES
RÉCRÉATIFS

700 et 800 AFFAIRES ET AVIS — Publiées dans le cahier La Presse Affaires, du lundi au samedi 900 DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS, ANNIVERSAIRES

HEURES DE TOMBÉE
MARDI AU SAMEDI
17H, LA VEILLE DE LA PARUTION
DIMANCHE ET LUNDI
17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT
ANNONCES ENCADRÉES
48H, AVANT LA PARUTION

COMMENT NOUS JOINDRE
PAR TÉLÉPHONE
(514) 987-8363
SANS FRAIS
1 866 987-8363
PAR TÉLÉCOPIEUR
(514) 848-6287

Heure d'ouverture:
Lundi au vendredi, de 8h à 17h

ADRESSE POSTALE
Les Petites annonces,
7, rue Saint-Jacques, Montréal, (Québec) H2Y 1K9

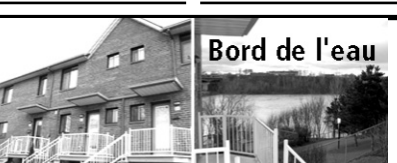
AU COMPTOIR
lundi au vendredi, de 8h30 à 17h



petitesannonces@lapresse.ca

Immobilier

100 VISITES LIBRES

**Bord de l'eau**
4183 Gouin Est, DIM. 11 à 13H, maison de ville (condo) de 3 ch, sur 3 étages, 1250 pi², gar. Comme neuve. 199 000\$. MLS #648637 VISITE SUR APPEL toute la fin de semaine. NICHOLAS TETRAULT 514-574-1781 Re/Max Carlier R.100

100 VISITES LIBRES

**N.D.G. - DUPLEX**
2301-2299 Belgrave
Visite libre Dim. 14-16 h
R.-de-ch., rénovation A-1 avec s/sol fini, app. loc. rénove, rev. 10 300 \$/an, 3 ch., salon double, charme victorien, vitraux, foyer, piscines.
469 000 \$. **Vendeur motivé.**

106 RIVE-SUD

**ST-MATHIEU DE BELOEIL**
Style victorien, 2 étages, 1900 pi² car., 45 arpent, terrain drainée, possibilité écurie.
450 000 \$.
(514) 863-0783

106 RIVE-SUD

**VIEUX LONGUEUIL CONDO**
2 + 1 ch, garage, près services
174 000\$. (450) 670-0466

107 BANLIEUE OUEST

**PIERREFONDS**, grand duplex, car. double, près tous services, prendrait hyp. 514-684-2603

108 BANLIEUE EST

**ACURA 1.6EL**, Prem. 98 aut., tout équipée, 120 000 km, 10 800\$ nég 450-655-5968

109 LAURENTIDES

**L'EPHAPHIE** ancestrale cott. 6 ch., pour vous, chambres, personnes âgées, Monique Duclos, Sutton, 514-990-3453.

109 LAURENTIDES

**MILLE ISLES**, bord lac 45 min. Mtl. Maison canadienne, 3 ch., gar. 3 places, terrain 25 000 pi², 228 000 \$. 514-952-7298

109 LAURENTIDES

**ST-LEONARD**, duplex, rénove, s/sol et étage libres, 365 000\$, 325 000 \$. 514-721-3284

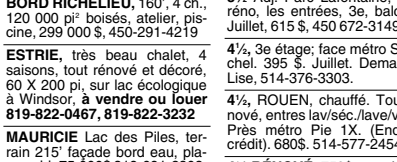
109 LAURENTIDES

**ROSEMONT**, beau grand triplex, 3200 pi², 3 ch., fermées, s/sol de ch., cour, 2 stat., bon rev. r.-de-ch., libre, app. loc. rénove, rev. 10 300 \$/an, 3 ch., salon double, charme victorien, vitraux, foyer, piscines.
469 000 \$. **Vendeur motivé.**

109 LAURENTIDES

**LAVAL RIVE-NORD**
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

**ROSEMONT**, beau grand triplex, 3200 pi², 3 ch., fermées, s/sol de ch., cour, 2 stat., bon rev. r.-de-ch., libre, app. loc. rénove, rev. 10 300 \$/an, 3 ch., salon double, charme victorien, vitraux, foyer, piscines.
469 000 \$. **Vendeur motivé.**

109 LAURENTIDES

**LAVAL RIVE-NORD**
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

LAVAL RIVE-NORD
R.D.P., split, 3 ch., 2 s/bains, foyer, piscine creusée, a/c, alarme, 269 000 \$ nég. Pas d'agent. 514-646-9461

109 LAURENTIDES

Immobilier

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

PLATEAU (5 min.), beau 4½ r./réno, grande terr., jardin, c. 800\$, (514) 286-9110
PLATEAU, 1½/395, 2½/595\$, 4½/1 ch 745\$, chauffe, poêle/frigo, libre, 514-353-2572

PLATEAU, 3½/4, foyer, mur brique, puits lumière, 1000 \$ +, 514-240-9402, 514-758-8867

PLATEAU, 3½, neuf, 2e étage, tapis, ensolleil, libre, 580 \$, 514-526-5850

PLATEAU, 4½, fermé, neuf, BRÉBÉUF haut duplex, podium 2e ét. en marb. NCM/FIN/HEU, 895 \$, 514-947-3994, 522-5620

PLATEAU, 5½, neuf, parc Lévesque, 1450\$, 4½, r./réno, 800\$, 8505 \$ 514-529-5992

PLATEAU, 6½, grand 2+2 ch., bois franc, 5 électros, métro, chaufferie 1885\$ 516-852-5272

PLATEAU, 6½, libre 1er juin, non chauffé, électrique, 514-808-2129

PLATEAU, 6½ r.-de-ch., bois franc, cour, juin, 1200\$, 450-682-8351, 514-226-5527

PLATEAU, 7½/1250\$ non chauffé, immense r. de ch. 3 ch. fermées, portes françaises, pl. de bois, s/avagés, près métro. Poss. de louer garage 1000\$ mois, 514-710-5522

PLATEAU, 7½ à côté du métro Rosemont, 304 ch., 1295 \$, Michel Troitier 514-949-3925 Re/Max Alliance

PLATEAU, 8½/4 ch., terrasse, 5 électros, meuble ou semi, 1800\$-2100\$, 514-373-0798

PLATEAU, 8½ r.-de-ch., boiseries vitreaux, gar. S/sol ciment, 1450\$, juil., 514-353-357

PLATEAU, beau 4½ cachet Marquette/Laurier, ch. fermée, 750\$, 514-598-0988

PLATEAU, Fullum, 3½, parc, lav.-vaiss., porte-patio, 795\$, Libre. Steve, 514-597-0097

PLATEAU, grand 5½ au 2e, St-Joseph/Marquette, rénové, vitreaux, pl. bois, terrasse, personnel, 1000 \$, 514-598-0988

PLATEAU, Laurier/St-Urbain, grands 6½, rénovés, poêle, frigo, lav./séc., cour, immédiat en juil., 514-483-1423

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

PLATEAU, 1000\$, 514-598-0988

132 À LOUER CENTRE-VILLE

3480 SIMPSON près Sherbrooke, grand 3½ meuble, chaufferie, garage, 1500 \$, 514-894-1322

ROSEMONT, 2½, 2e étage, 800\$, (514) 286-9110

ROSEMONT, Grand 6½ r.-de-ch., réno, 3 ch., entrées, cour, 1345 \$, 514-727-8617

ROSEMONT 3½, entrées lav/séc., réno, près bus, parc, libre, 514-728-7141

ROSEMONT Christophe Colomb, 6½, propre, les entrées, pl. bois, 840\$, 514-523-4728

SECTEUR MAISONNEUVE, eau, Adam, métro Pie 1X, 4½, cachet, superbe, 1000 \$, Pl. bois, Platon 10 pi. Balcon, 1er terr. 12x12, Juin, 725\$, Réf. 514-808-4888

SHERBROOKE / Papineau, app. Bur. (50-50) grand 5½, r.-de-ch., terrasse, 2 ch., magnifiquement, 925 \$, Garage, 65 \$, Juil.-let. 514-861-4545

SPACIEUX 4½, Ghetto McGill, stat, meuble et équipé, idéal, pour les étudiants, très propre, 1800 \$/mois. nég. 514-996-2154

ST-JACQUES (St-Antoine 4½ non chauffé, 5 électros, juil. 650\$, 514-757-8908

ST-LAURENT, 4½, rénovés, Imm. béton, quartier de prestige. Ascenseur. Face parc, près train. Coin Duttrissac, app. 975 DU RUISSEAU 514-333-0139

ST-LAURENT, 4½, superbe haut de triplex récent, coin de rue, 775 \$, 514-339-1100

ST-LAURENT, 4½, aires ouvertes, métro Côte-Vertu, chauffé, béton, juillet, 514-990-8517

ST-LAURENT, béton; superbes 3½, 4½, chauffés rénovés, 2 ascenseurs. Pres. Place Vertu, 2705, Manguino 514-334-3755

ST-LAURENT, beau duplex, chauffé, 8½, 2 s/bains, 1250\$, 514-744-0116, 514-343-7476

ST-LAURENT, grand 6½ dans croissant tranquille, 2 s/bains, non chauffé. Pas d'animaux. Après 18h, John 514-855-0200

ST-LAURENT, haut duplex, 5½ chauffé, vue parc, 2 balcons, 900 \$, 514-332-7277

ST-LAURENT, haut triplex 800\$, coin de rue, Poêle à gaz. Tranquille. Non chauffé. Prés services. Idéal pers. seule et responsable. 514-334-9491

ST-LAURENT, ville, grand 5½ chauffé, parc, train, 1100 \$, rte 15, 514-995-5015, 336-5015

ST-LÉONARD, 2½, idéal pers. 450\$, chauffé, 1 chambre, 2 s/bains, 1250 \$, 514-890-4071

ST-LÉONARD, 2 x 4½, 1er et 2e étage, chauffé, réf., idéal couple, 514-728-5506

ST-LÉONARD, 4½, r.-de-ch., face parc, Aussi 4½, 2e, près services, 514-684-5693

ST-LÉONARD, 4½ chauffé, centre lav/séc., portes patio au 2e triplex, 1er/514-322-8727

ST-LÉONARD, 4½ chauffé, haut triplex, Prés Robert et Viau, 514-327-7895

ST-LÉONARD, 5½ chauffé, 2e étage, idéal pour retraités, 800\$, Appelez après 17h, 514-326-4851

ST-LÉONARD, 5½ rénové, r.-de-ch., court, garage, 1050\$, 514-710-5087

ST-LÉONARD, 5½, propre, calme, 1er juin, près bus, services, 514-344-2107, 514-728-5103

ST-LÉONARD, const. neuve, 6½ et 7½, 2 s/bains, très luxueux, 850\$, 514-892-1788

ST-LÉONARD, grand 6½, duplex, s/jeux, gar., non chauffé, 900 \$, juil., 514-955-5196

ST-LÉONARD, grand 6½ de luxe, r.-de-ch., completément rénové, chauffé, idéal pour retraités, 800\$, Appelez après 17h, 514-326-4851

ST-LÉONARD, grand 6½, duplex, s/jeux, gar., non chauffé, 900 \$, juil., 514-955-5196

ST-MICHEL, 25e av. haut duplex, 5½ réno, 650 \$, non chauffé, juil. 514-594-7175

ST-MICHEL 3½, 1er et 2e, porte patio, meuble ou non, 490\$ et 500\$ chauffé, 514-341-6017

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

ST-MICHEL 9424 Sackville, grand 4½, non chauffé, très propre, entrée lav/séc., 2 s/bains, 1000 \$, 514-594-7175

136 À LOUER RIVE-SUD

ST-LAMBERT, 6½, 2 pas du Village, 3 ch., pl. bois franc, entrées lav/séc., 514-731-7171, 450-465-6675, 514-808-9652

ST-LAMBERT, condo 2 ch., lav.-vaiss., 2 stat. ext., 875\$, 450-676-0308, 514-237-6040

ST-LAMBERT, centre-ville, 4½ bas duplex, tout rénové, latéx, garage, cour, s/sol + entrée privée avec terrasse, 1 pièce fini pour bureau ou atelier, 1200 \$, 1er juillet, 450-466-3346

ST-LAMBERT spacieux 5½, 2 ch., haut duplex ensolleil, transport en commun à la porte accès rapide métro. Calme et bon état, 875 \$, 450-676-0308

VIEUX-LONGUEUIL, grand 3½ duplex, pl. bois, dentel, s/sol, 550 \$ chauffé, 450-674-9669

137 À LOUER BANLIEUE OUEST

CENTRE MARINA Appartements à louer 1½ - 3½ - 4½, 2 ch., 3 ch., poêle, chauffage électrique, eau chaude inclus 514-626-5155

DORVAL, 4½, 5½, chauffés, semi meublés, très propres, 514-636-9401, 514-696-3100

PIERREFONDS, Tour Meighen grand 3½, imm. béton, 2 ch., 3 ch., poêle, foyer, 3 électros, lav/séc., ensolleil, tranquille, inson, tout incl. 514-685-0005

ROXBORO, maison 6½ rénovée, 1200\$/mois, 514-686-1088

PIERREFONDS, maison 8½, rénovée, 1350\$, 514-913-9920

139 À LOUER LAURENTIDES LAUDIERE

À ST-AUSPICE, 2e de maison super 6 pces, foyer, Prés pentes de ski, 800 \$ n.c., meuble ou semi meublé, 450-661-4019

LAC ACHIGAN, St-Hippolyte, Bord de l'eau, plage sable, quiet privé, 3 ch., 2 salons, 2 s/bains, grand balcon, lav/séc., 1er sept. 16 000 \$, 450-563-3887

MT-TREMBLANT, Luxueux maisons/condos, sur golf, couche 6 h, piscine, 819-425-8809

PRÉVOST, domaine des Patriarches, 3 + 1 ch., foyer 3 faces, gar. terr., 1750 \$ 450-689-9680, 514-244-7940

STE-ADÈLE, petit condo, direct au Chantier, équipé pour 2 personnes, 1 chambre, 2 personnes 225 \$ et 4 personnes 300 \$ par semaine, tout équipé, hines/par laque ou dépot, 819-827-4363

TREMBLANT, (Cap), condo luxueux, 2 ch., 4½, 5½, 6½, vue spectaculaire, accès direct pentes, SPAS, tennis, près golf, 1000 \$/sem., 2800 \$/mois, saison nég., 819-827-4363

TREMBLANT Resort, a/c, plage, 800\$/mois, 514-645-3136

condo.tremblant@sympatico.ca

140 À LOUER ESTRIE/CANTONS DE L'EST

À MT SUTTON, saison, mois, condo 3 ch., équipé et chalet suisse, piscine, 450-775-7705

BORD LAC Memphremagog, chalet, 2-3 ch., superbe coucher de soleil, baignade, plaisirs de l'eau, Semaine ou saison, 802-626-8957, 802-274-0108

BROMONT, condo sur pistes, 3 ch. meublé, 800\$/mois. Ou jusqu'à nov 514-234-0296

LAC MEMPHREMAGOG (face), condo luxueux, 2ch., quai, bail 1 an+, piscine ext., 514-247-3383

141 EXTÉRIEUR DE MONTRÉAL

QUÉBEC - Grand condo près des Quartiers familiaux, 5 ch., 2½ s/bains, s/manger, 2 salons, bureau, s/fam., foyer, pl. bois, 1200\$, 418-622-7496

143 HORS FRONTIÈRES

À MIAMI BEACH, Sunny Isle, condo, 2 s/bains, 1 chambre, près de la mer, 1-888-343-8085

FT. LAUDERDALE près magasins; 3½ propre, adorable, place; exc. termes, 450-686-5648

PARIS, périodes de 6 à 18 mois, 9ième arrondissement, 1000 \$, 514-594-7175

CANDIAC, rue Picardie, style condo 4½ luxueux, planchers bois franc, près commodités, 450-676-4872, 450-926-1272

LONGUEUIL (VIEUX), 5½ avec 2 petites chambres dans quartier paisible semi-dépendant, 18 juillet 915 \$ non chauffé, 514-670-3123

LONGUEUIL (Vieux), 4½ style condo, réno, lattes, 2e balcon, entrées, paisible, 450-449-6389

LONGUEUIL, 1½, 3½, 4½, meublé, tout compris, propre, 1er mai, 450-651-2844

LONGUEUIL, 2X5½, 162 Des Ormeaux/3675, réf., 514-893-1867

LONGUEUIL, 3½, tout rénové, près métro, 650 \$ chauffé, éclairé, 450-442-9305

LONGUEUIL, 4½ rénové, 1er étage, lattes, balcon, paisible, 550\$/mois, 450-449-6389

LONGUEUIL, 4½ - 725\$, Chauffé, près centre d'achat Wal-Mart, 450-677-1940

LONGUEUIL, 4½, 1er juin, 1000 \$, 2e étage, à partir de 500\$/mois, 514-728-5103

LONGUEUIL, 4½, juillet, 650\$/mois, chauffé, éclairé, réf., pas d'animaux, 450-442-1293

LONGUEUIL, 4½, juillet, 600\$/mois, chauffé, eau chaude, parc d'animaux, 450-463-2688

LONGUEUIL, 4½, juillet, 2e étage, lav/séc., 514-728-5103

VILLERAY, 1769-9139

VILLERAY, 1769-9139

VILLERAY, 1769-9139

VILLERAY, 1769-9139

VILLERAY, 1769-9139

147 CHALET À LOUER

BRÉBÉUF, Laurentides, 10 min. St-Jovite, chalet coquet, monté de lumina, paisible, 3 ch., lav./séc., lav-vaiss, accès à plage de sable Rivière Rouge, non fumeur, 1er juil. au 30 sept. 3500\$, 514-366-6453

CHARLEVOIX, St-René, stu-dieux/chalet, 18-452-8276

CHARLEVOIX, VUE FLEUVE, lac Spécial "Réservez l'été", 418 435-3810 www.charlevoix.net/chalets

DIRECT bord de lac, vue magnifique, 3 étages, havre de paix, meublé, tout inclus, 2500 \$/mois, 514-241-1333

EASTMAN, roulotte 1 ch., bord de lac, privé, coulé, pédalo, saison, mois, 514-984-5200

Véhicules automobiles

550 AUTOMOBILES

VOLKS Jetta TDI GLS 2002, argent int, noir, 63 000km, aut., a/c, toit., vitres/ptes/miroirs élect., sièges et miroirs chauff., jantes alum., pneus été-hiver, sièges arr. 60/40, CD 19 700\$. Denis 514-964-9294

550 AUTOMOBILES

VOLKS New Beetle GLS 99, 62 000 km, man., rouge. 514-278-5059

VOLKS Passat 01½, 1.8T GLS, gris, man., toit, mag, 42 500km, a/c, 20 900\$ nég., 450-447-2313

VOLKS POPULAR MONTREAL

274-5471

Certifié Pur Volkswagen

Véhicules d'occasion inspectés garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km

Assistance routière 24h

VOLKS POPULAR MONTREAL

274-5471

Certifié Pur Volkswagen

Véhicules d'occasion inspectés garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km

Assistance routière 24h

VOLKSWAGEN NIQUET

Grand complexe de Volkswagen usagées certifiées.

Taux d'intérêt à 3.9% pour tous les modèles 2000 à 2004. Garantie Volkswagen Certifiée Pur 2 ans ou 40 000 km.

www.niquet.com 514-990-0783

ASTROLOGIE DU JOUR

TAUREAU DU 21 AVRIL AU 20 MAI

La Lune et Mercure arrivent aujourd'hui au début de votre Signe, tandis que le Soleil continue d'en parcourir la fin. L'influence de ces visiteurs contribuera à vous valoriser et à vous placer au premier plan, voire au cœur de l'action, dans une circonstance de groupe. Essayez d'inclure une personne timide qui a tendance à se tenir à l'écart.

GÉMEAUX DU 21 MAI AU 21 JUIN

Une personne de votre entourage pourrait avoir envie de vous faire un aveu. Toutefois, elle risque d'éprouver une certaine difficulté à vous aborder. Montrez-vous calme et disponible afin de l'inciter à parler. Quelles que soient les nouvelles qu'elle vous apprendra, tenez compte de sa franchise et de sa bonne volonté.

CANCER DU 22 JUIN AU 22 JUILLET

La force de Mars et l'endurance de Saturne contribueront à augmenter votre niveau d'énergie. Si vous êtes incapable de rester en place, songez à pratiquer une activité physique ou sportive. Le bien-être que vous ressentirez transparaîtra dans votre apparence extérieure. Vous pourrez même susciter l'intérêt d'une personne que vous désirez mieux connaître.

LION DU 23 JUILLET AU 23 AOÛT

Si vous considérez qu'une personne de votre entourage souffre d'un manque d'humilité, il est contre-indiqué de le lui faire remarquer directement. Essayez plutôt l'approche indirecte. Servez-vous d'exemples fictifs pour l'amener à pratiquer un peu d'introspection. Rappelez-vous que le succès de ces démarches ne sera peut-être pas instantané.

VIERGE DU 24 AOÛT AU 22 SEPTEMBRE

L'arrivée de la Lune et de Mercure dans un autre signe de Terre devrait favoriser vos communications et vos déplacements. Il se pourrait même que vous entriez en contact avec un grand nombre d'individus, que ce soit par téléphone, par courrier électronique ou en personne. Votre sens de l'humour impressionnera la personne que vous désirez charmer.

BALANCE DU 23 SEPTEMBRE AU 23 OCTOBRE

Tandis qu'elle termine son séjour dans votre Signe complémentaire, la Lune pourrait vous attribuer un rôle de plaque tournante. Vous serez capable de rassembler les gens autour de vous et de les amener à partager vos goûts. Vos aptitudes diplomatiques peuvent être réquisitionnées pour rétablir l'harmonie au sein d'un groupe ou d'une association.

SCORPION DU 24 OCTOBRE AU 22 NOVEMBRE

Les aspects planétaires actuels peuvent favoriser les petits voyages et les déplacements. Dans le même ordre d'idées, c'est un bon moment pour planifier vos prochaines vacances. Vous serez en mesure de prendre des arrangements avantageux et économiques si vous n'attendez pas la dernière minute.

SAGITTAIRE DU 23 NOVEMBRE AU 21 DÉCEMBRE

Partir de votre Signe complémentaire, les Gémeaux, la planète Vénus vous fera aujourd'hui un clin d'oeil. Vos relations amicales peuvent vous procurer un maximum de joie. Si vous n'avez rien de prévu, vous pourriez inviter vos proches à partager un repas ou à sortir au cinéma. Votre journée se déroulera bien si vous ne perdez pas de temps à cause d'une hésitation.

CAPRICORNE DU 22 DÉCEMBRE AU 20 JANVIER

Certains contretenues pourraient venir modifier vos projets en journée. Ne comptez pas trop sur les choses qui vous ont été promises par d'autres. Si une activité est annulée, vous ne devez pas obligatoirement accepter de prendre part à une autre sortie si celle-ci ne vous dit rien. Tout problème ou malaise se dissipera pour vous accorder une soirée agréable.

VERSEAU DU 21 JANVIER AU 19 FÉVRIER

La planète Vénus se trouve toujours dans un autre signe d'Air, les Gémeaux. Par conséquent, votre vie affective et sentimentale semble placée sous de bons auspices. Si vous avez secrètement le béguin pour quelqu'un, vous devriez prendre votre courage à deux mains et faire les premiers pas. Vous n'avez rien à perdre et tout à gagner.

POISSONS DU 20 FÉVRIER AU 20 MARS

Vous n'avez aucune raison de manquer d'assurance en ce moment. Si quelqu'un vous adresse des reproches, il s'agit probablement de jalousie ou de projection, alors ne vous en préoccupez pas. Acceptez une invitation qui vous est lancée. Une sortie de groupe pourrait vous mettre en contact avec une personne que vous pourriez probablement fréquenter longtemps.

BÉLIER DU 21 MARS AU 20 AVRIL

En terminant son séjour en Bélier, la Lune mercurienne de ce dimanche favorise toutes les activités d'ordre intellectuel. Votre capacité de communiquer et vos aptitudes oratoires seront des atouts sur lesquels vous pourriez compter. Qu'il s'agisse d'un entretien privé ou d'un discours prononcé devant un vaste auditoire, vous devriez maîtriser la magie du verbe.

Loisirs et véhicules récréatifs

500

VOLVO

D'OCCASION

CERTIFIÉE

VOLVO FRANKÉ

Intérêt à partir de 0.8% Gar. Jusqu'à 160 000km Pour modèles 2000 et +

À PARTIR DE 1995 JUSQU'À 2003

1 819 326-4775

1 800 454-4775

OUVRE LE SAMEDI

VOLVO MERCEDES & BMW JAGUAR, ROVER, AUDI

01 V40 wagon, équipé 17 400 \$

00 S80 T6 80km équipé 21 900 \$

99 S70 T5 SE bas km, 16 900 \$

98 S70 T5 90 000km 14 900 \$

96 850 équipée, aut., 7900\$

86 760 turbo, état neuf bijou

Garantie, financement

échange. A voir! 450 433-2002

www.autoselectmirabel.com

VOLVO

POINTE - CLAIRE

(514) 630-3666

VOLVO

POINTE - CLAIRE

(514) 630-3666

Un don pour l'amour des enfants

FONDATION DE L'HÔPITAL SAINT-JUSTINE

3175, Côte-Sainte-Catherine

Montréal (Qc) H3T 1C5

Tél.: 345-4710 JUSTINE1

555 AUTOS/CAMIONS ANTIQUES ET DE COLLECTION

CITROEN Traction 11 BL 1996 619-538-6904

TRIUMPH TR6-75 rouge, 66 000 km. Photos: jmp1010@hotmail.com 514-745-4029. 18 500 \$.

TRIUMPH TR6 75, moteur original, overdrive, conv. + toit rigide, 15 500 \$, 514-594-5208.

568 PIÈCES ET ACCESSOIRES

SPÉCIAL 1 4 pneus et mags neufs, 17po, 1000\$. Pneus et mags 13 à 20po. Réparation et polissage mags, 450 435-3661.

600

Loisirs et véhicules récréatifs

655 MOTOCYCLETTES

BMW R90S 75, orange, bon état, 3500\$. Page: 514-338-0816

HARLEY Davidson artisanal 88, low-rider, modifié, acheteur sérieux 18 000\$ 514-802-4313

KAWASAKI 440 Ltd 1983, 11 000 km, 6 vit., exc. état, 1200 \$, 450-562-5670

KAWASAKI Concours 98 49 000 km, cond. A-1, accessoirisé, 6750\$, (514) 781-0743

MOTOCROSS HONDA CR, 80 cc, 1993, très peu utilisé, mec. A1, 1800 \$, 514-694-4695.

SCOOTER Kasea, Sense 2001 4500 km avec casque et chaîne 2000 \$, 514 918-2906

SUZUKI GSX-R750 1997, bleue, 29 000 km, superbe, 6400\$ nég., 450-773-7190

SUZUKI V-Strom DL 1000, 2003, 9000 km., grise, imp. Viper. 8500 \$. 619-364-0471

658 BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

BAJA

04, Outlaw 20', jeune, 5.0 MPI, 260 HP, 39 000\$

04, Outlaw 25', 496 mag, 425 HP, équipé, 99 000\$

03, H2X, 24', 6.2 MPI, 320 HP, neuf, 65 000\$

Tous avec remorque 514-781-1522

658 BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

BAYLINER 79 18.5', mercruser 140, moteur et pied refaits, trailer, 3750 \$ nég., 450-836-1106

CARVER RIVIERA 1990 1 seul proprio, possédé Blue Book. Info: 514-696-1825

CATAMARAN Hobie Cat 18, 1988, A-1, flotteur de mat, remorque Ross, 418-835-9545

CATAMARAN Mystère 6XL 1999, peu servi. 8500\$ 450-441-5696

CATAMARAN Nacra 6.0, 2002, remorque, enrouleur, trappe, couches, impeccable, 18 500 \$. 514-626-6153.

CHALOUPE Lund SSV14, 1998, moteur 25 CV, remorque Capitol, 3750\$. 450-448-5447

CORRECT CRAFT 2002, super air nautique, Team edition noir sur noir int. tan. Remorque roues doubles Carbec 514-817-7833, 514-526-1147

MIRAGE 24 1975, tout équipé, coussins refaits, nouveau filage élect., grande voile neuve, 11 400\$. 514-586-0266; piqueur@videotron.ca

MOTEUR horsbord Mercury 10 hp, 2000, 1600\$. Chaloupe fibre vane 16pi 600\$ 450-566-0723

PETERBOROUGH 17', Johnson 70 forces, + remorque. Pnx 3500 \$. 450-563-3095

PRINCECRAFT (Tournement Pro) 18 pi, "bass boat", moteur Evinrude V4, 150 forces, moteur diesel pour Trolling, viviers, tout équipé, trailer 1998, état A1, 10 900\$. 514-489-3521

REGAL Commodore 242, 98, plate-forme, hélice double, 50 000\$. 450-623-6807.

SEARAY 180 B/R 2000, open-deck, moteur inboard, 135hp, CD, 21 000\$. 514-946-9747

SEA RAY 21', 1998 Sundeck, 110 hrs, exc. cond. 33 000 \$. 514-362-9440, 450-538-6556

SILVERTON flybridge, tout équipé, "blue book". Pour info: (514) 979-8071

THUNDER Craft 87, 19', tout équipé, moteur 4.3 avec remorque 8550 \$. 450-464-1848

TRAWLER Atlantic, Bridge, 1979, Caterpillar 8 diesel, 2 couettes, solide, exc. état, remorque, électronique, Succession, 33 000\$. 450-581-4673.

VOILIER 29 pi, + remorque, 1974, équipe, expertisée, meilleure offre acceptée, vente rapide. 19 500\$. 514-258-4030

VOILIER Catalina, 27 pi, 1981, moteur 160 000km, état, 22 000\$ nég., 450-743-4563

VOILIER Mirage 24, diesel, inspection 2002, exc. cond., frigo, VHS, bien équipé, voile TBC, 12 000 \$. 450-672-3782

VOILIER Sonic 23 (1979), génoïse #1 et #2, foc de route, spinaker, compas Plastimo, radio, VHF, autohelm, moteur 5.5 HP, 7900 \$ 514 985-0677

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

MOTORISÉ Pace Arrow 33 pi, classe A, 1997, 93 000 km, comme neuf. 514-321-9101

PROWLER 24 pi immobile, équipée. St-Roch de l'Achigan. 10 000\$ nég., 450-581-4497.

ROULOTTE, Shamrock 15 pi, 1966, sur blocs, à démanteler, propre, 1600 \$, 514-336-0208.

ROULOTTE, Trillium 15', 79. Bonne condition, tout équipé. 1300 lbs. 514-278-6818.

ROULOTTE Appalache 76, 23', tout incl., sur site piscine, rivière, etc., 5800 \$, 514-727-5271

ROULOTTE Gitan 89, 13 pi., exc. cond., très propre, chauff., frigo, batterie élect., propane, faut voir! 450-923-1112.

ROULOTTE hybride 2004 19', Shamrock, vaut, 20 700\$ pour 15 990\$ 819-946-2638

ROULOTTE Insbruck 27.5 pi, 02, toute équipée, a/c, ch. ferrocé. Gar. prol. A voir. 20 00\$ couche 9 pers. 450-359-0672

TENTE-ROULOTTE 6 places, très bon état, poble 3 ronds, 2200 \$, 450-653-1922

TENTE-ROULOTTE 97, Bonair modèle 1000, A1, tente-cuisine nette incl., Gilles 514-642-6666

TENTE-ROULOTTE Starcraft 2000, 8 pl., extension, dinette, 8500 \$ nég., 514-268-2900

TENTE-ROULOTTE Flagstaff, 00, 6 places, frigo, 5300 \$ nég., 450-562-4194, 450-566-5566

TENTE-ROULOTTE, Starcraft, 89, 5 pi., chauffage, auvent, cuisinette, 2495 \$. 450-655-5557.

TENTE ROULOTTE Coleman Key West 97, support à vélos, dinette, 10 000\$, 450-435-2069

TENTE ROULOTTE 2000, Aubaine, poêle/frigo, chauff., 6 pl., très propre, 4950 \$, 450-449-0745, 514-377-1139.

TENTE ROULOTTE, Coleman Bayside 2003, 23 lits king, "slide-out" 6-8 pers, chauff., cuisinette de luxe, frigo, toilette portative 14 500\$. (514) 214-5637

TENTE roulotte Palomino Colt, 96, 6 places, tout équipé, 5300\$ 514-776-8337

WESTFALIA, 1993, rouge, impeccable, 190 000 km, 23 500 \$, incl. 1 (819) 669-2050

WESTFALIA, 92, Eurovan, A-1, jamais l'hiver, très bon état, 19 800 \$. 514-525-5669.

WESTFALIA 1985, man., complet, 215 000km, a/c, bien entretenue, 14 800\$. 514-814-3343

WESTFALIA 1988, aut., très propre, 18 000\$ 450-464-5297

WESTFALIA 1993, man. 5 vit. Impeccable. Faut voir! 19 500 \$ nég., 514-984-5441.

WESTFALIA 74, motrice entièrement refait, plusieurs poses neuves, 4500\$, 450-586-3138

WESTFALIA 89 grs, moteur reconditionné par Volks, peinture originale à refaire, Aubaine, 6500 \$. 514-978-7141

WESTFALIA 91, man., auto-route seulement, 12 900 \$, 450-449-5009, 514-973-6500.

WESTFALIA '94, aut. 5 cyl., très équipée, bijou, 180 000 km, 20 000 \$, 514-867-6346.

WINNEBAGO Lesharo 87, 20' mec. A-1, tout équipé, extintir impéc., 22 m/gal., code 4, 17 500\$ nég., 450-641-2066.

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

KAWASAKI 91, cylindrée 220. En parfaite condition. Remorque 2000 \$. 514-251-7654

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

ALLEGRO, 29 pi, 98, Classe A, Ford 460, 38 600 mi, équipé 514-891-5000, 514-796-2912

À LOUER, motorisés classe A et C, couche 6, exc. condition, 514-891-5000, 514-796-2912

CAMPEUR parfaite condition, pour belle 68' ou +, équipée, 4550 \$ ferme, 450-435-6465

CARAVANE à sелlette (fifth wheel) Trail-life, 21 pi, 1999, 16 500\$ nég., 514-356-1920

CLASSE A, 37,8 pieds, 49 600 miles, tout équipé, très propre. 37 800 \$. 450-658-8080

CLASSE A 33 pi., Gulfstream 00, V-10, triton, 61 000 km, tout équipé, 77 000\$, 450-658-4946

CLASSE B Great-West 95, tout équipé, 106 000km, 4 pers, avec cab. 32 500\$; 514-321-7960

CLASSE B Pleasure Way 98, 76 000km., tout équipé, très propre. 46 500\$ 819 563-0898

EUROVAN Westfalia 94, diesel, gris, 137 000km., 25 000\$ Page: 514-338-0816

FIFTHWHEEL Bonair 98, 27.5 pi. couche 8, lits superposés, ext. double, 21 500\$, 514-243-3340

FIFTHWHEEL Sprinter 2002 26 pi., extension double, comme neuve, 27 000\$, 450-482-1359

HOLIDAY Rambler 01, vacation, 32 pieds, de luxe, faut vendre. 85 000 \$. 514-951-5720

ITASCA Suncruiser 96, 34 pi, classe A, 76 000 km, tout équipé, 53 900\$. 450-773-0989

MOTORISÉ, Daybreak 2000, 32', gar. prol., 40 000km, essence, luxeux, lit Queen, 61 500 \$ (514) 683-6452

MOTORISÉ classe A Flair 1992, 27 pi., très propre. 32 000\$. 450-447-0933

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

ALLEGRO, 29 pi, 98, Classe A, Ford 460, 38 600 mi, équipé 514-891-5000, 514-796-2912

À LOUER, motorisés classe A et C, couche 6, exc. condition, 514-891-5000, 514-796-2912

CAMPEUR parfaite condition, pour belle 68' ou +, équipée, 4550 \$ ferme, 450-435-6465

CARAVANE à sелlette (fifth wheel) Trail-life, 21 pi, 1999, 16 500\$ nég., 514-356-1920

CLASSE A, 37,8 pieds, 49 600 miles, tout équipé, très propre. 37 800 \$. 450-658-8080

CLASSE A 33 pi., Gulfstream 00, V-10, triton, 61 000 km, tout équipé, 77 000\$, 450-658-4946

CLASSE B Great-West 95, tout équipé, 106 000km, 4 pers, avec cab. 32 500\$; 514-321-7960

CLASSE B Pleasure Way 98, 76 000km., tout équipé, très propre. 46 500\$ 819 563-0898

EUROVAN Westfalia 94, diesel, gris, 137 000km., 25 000\$ Page: 514-338-0816

FIFTHWHEEL Bonair 98, 27.5 pi. couche 8, lits superposés, ext. double, 21 500\$, 514-243-3340

FIFTHWHEEL Sprinter 2002 26 pi., extension double, comme neuve, 27 000\$, 450-482-1359

HOLIDAY Rambler 01, vacation, 32 pieds, de luxe, faut vendre. 85 000 \$. 514-951-5720

ITASCA Suncruiser 96, 34 pi, classe A, 76 000 km, tout équipé, 53 900\$. 450-773-0989

MOTORISÉ, Daybreak 2000, 32', gar. prol., 40 000km, essence, luxeux, lit Queen, 61 500 \$ (514) 683-6452

MOTORISÉ classe A Flair 1992, 27 pi., très propre. 32 000\$. 450-447-0933

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

ALLEGRO, 29 pi, 98, Classe A, Ford 460, 38 600 mi, équipé 514-891-5000, 514-796-2912

À LOUER, motorisés classe A et C, couche 6, exc. condition, 514-891-5000, 514-796-2912

CAMPEUR parfaite condition, pour belle 68' ou +, équipée, 4550 \$ ferme, 450-435-6465

CARAVANE à sелlette (fifth wheel) Trail-life, 21 pi, 1999, 16 500\$ nég., 514-356-1920

CLASSE A, 37,8 pieds, 49 600 miles, tout équipé, très propre. 37 800 \$. 450-658-8080

CLASSE A 33 pi., Gulfstream 00, V-10, triton, 61 000 km, tout équipé, 77 000\$, 450-658-4946

CLASSE B Great-West 95, tout équipé, 106 000km, 4 pers, avec cab. 32 500\$; 514-321-7960

CLASSE B Pleasure Way 98, 76 000km., tout équipé, très propre. 46 500\$ 819 563-0898

EUROVAN Westfalia 94, diesel, gris, 137 000km., 25 000\$ Page: 514-338-0816

FIFTHWHEEL Bonair 98, 27.5 pi. couche 8, lits superposés, ext. double, 21 500\$, 514-243-3340

FIFTHWHEEL Sprinter 2002 26 pi., extension double, comme neuve, 27 000\$, 450-482-1359

HOLIDAY Rambler 01, vacation, 32 pieds, de luxe, faut vendre. 85 000 \$. 514-951-5720

ITASCA Suncruiser 96, 34 pi, classe A, 76 000 km, tout équipé, 53 900\$. 450-773-0989

MOTORISÉ, Daybreak 2000, 32', gar. prol., 40 000km, essence, luxeux, lit Queen, 61 500 \$ (514) 683-6452

MOTORISÉ classe A Flair 1992, 27 pi., très propre. 32 000\$. 450-447-0933

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

ALLEGRO, 29 pi, 98, Classe A, Ford 460, 38 600 mi, équipé 514-891-5000, 514-796-2912

À LOUER, motorisés classe A et C, couche 6, exc. condition, 514-891-5000, 514-796-2912

CAMPEUR parfaite condition, pour belle 68' ou +, équipée, 4550 \$ ferme, 450-435-6465

CARAVANE à sелlette (fifth wheel) Trail-life, 21 pi, 1999, 16 500\$ nég., 514-356-1920

CLASSE A, 37,8 pieds, 49 600 miles, tout équipé, très propre. 37 800 \$. 450-658-8080

CLASSE A 33 pi., Gulfstream 00, V-10, triton, 61 000 km, tout équipé, 77 000\$, 450-658-4946

CLASSE B Great-West 95, tout équipé, 106 000km, 4 pers, avec cab. 32 500\$; 514-321-7960

CLASSE B Pleasure Way 98, 76 000km., tout équipé, très propre. 46 500\$ 819 563-0898

EUROVAN Westfalia 94, diesel, gris, 137 000km., 25 000\$ Page: 514-338-0816

FIFTHWHEEL Bonair 98, 27.5 pi. couche 8, lits superposés, ext. double, 21 500\$, 514-243-3340

FIFTHWHEEL Sprinter 2002 26 pi., extension double, comme neuve, 27 000\$, 450-482-1359

HOLIDAY Rambler 01, vacation, 32 pieds, de luxe, faut vendre. 85 000 \$. 514-951-5720

ITASCA Suncruiser 96, 34 pi, classe A, 76 000 km, tout équipé, 53 900\$. 450-773-0989

MOTORISÉ, Daybreak 2000, 32', gar. prol., 40 000km, essence, luxeux, lit Queen, 61 500 \$ (514) 683-6452

MOTORISÉ classe A Flair 1992, 27 pi., très propre. 32 000\$. 450-447-0933

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

ALLEGRO, 29 pi, 98, Classe A, Ford 460, 38 600 mi, équipé 514-891-5000, 514-796-2912

À LOUER, motorisés classe A et C, couche 6, exc. condition, 514-891-5000, 514-796-2912

CAMPEUR parfaite condition, pour belle 68' ou +, équipée, 4550 \$ ferme, 450-435-6465

CARAVANE à sелlette (fifth wheel) Trail-life, 21 pi, 1999, 16 500\$ nég., 514-356-1920

CLASSE A, 37,8 pieds, 49 600 miles, tout équipé, très propre. 37 800 \$. 450-658-8080

CLASSE A 33 pi., Gulfstream 00, V-10, triton, 61 000 km, tout équipé, 77 000\$, 450-658-4946

CLASSE B Great-West 95, tout équipé, 106 000km, 4 pers, avec cab. 32 500\$; 514-321-7960

CLASSE B Pleasure Way 98, 76 000km., tout équipé, très propre. 46 500\$ 819 563-0898

EUROVAN Westfalia 94, diesel, gris, 137 000km., 25 000\$ Page: 514-338-0816

FIFTHWHEEL Bonair 98, 27.5 pi. couche 8, lits superposés, ext. double, 21 500\$, 514-243-3340

FIFTHWHEEL Sprinter 2002 26 pi., extension double, comme neuve, 27 000\$, 450-482-1359

HOLIDAY Rambler 01, vacation, 32 pieds, de luxe, faut vendre. 85 000 \$. 514-951-5720

ITASCA Suncruiser 96, 34 pi, classe A, 76 000 km, tout équipé, 53 900\$. 450-773-0989

MOTORISÉ, Daybreak 2000, 32', gar. prol., 40 000km, essence, luxeux, lit Queen, 61 500 \$ (514) 683-6452

MOTORISÉ classe A Flair 1992, 27 pi., très propre. 32 000\$. 450-447-0933

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

ALLEGRO, 29 pi, 98, Classe A, Ford 460, 38 600 mi, équipé 514-891-5000, 514-796-2912

À LOUER, motorisés classe A et C, couche 6, exc. condition, 514-891-5000, 5