

IMPÔTS
DES OMISSIONS QUI
CÔTENT CHER *p. 7*

ENFANTS ET FINANCES
L'APPROCHE DE TROIS
FAMILLES *p. 21*

CONSOMMATION
DES CELLIERS POUR VOS
PRÉCIEUSES BOUTEILLES *p. 28*



SPÉCIAL IMMOBILIER

LE MAGAZINE DE FINANCES PERSONNELLES



Avril 2013 PP40064824
lesaffaires.com **3,99 \$**



ACHETER UN CONDO, UN COUP DE DÉS ? *p. 10*



Besoin d'avoir vos affaires en bon ordre?



Le service postel^{MC} – Votre point d'accès unique pour gérer vos factures et relevés en ligne.

- Avec un niveau de sécurité comparable à celui d'une banque, c'est tout à fait fiable. **Et c'est gratuit!**
- Recevez vos factures dans votre compte postel et réglez-les en ligne, avec votre banque
- Conservez vos factures, relevés et documents importants jusqu'à sept années durant
- Évitez les frais de retard grâce aux rappels de paiement

Vous pourriez gagner¹ 1 000 \$ lors du tirage mensuel si vous enregistrez vos factures sur postel.ca

Tout un choix d'expéditeurs à l'échelle du Canada, dont ceux-ci de votre région :

 Banque Scotia[®]

 TELUS[®]

 ROGERS[®]

 BMO Banque de Montréal

BAIE D'HUDSON

fido 



POSTES CANADA
CANADA POST

Un seul site Web. Une seule session. Un seul mot de passe.

¹ Aucun achat n'est requis. Le concours débute à 0 h 0 min 1 s (HE) le 1^{er} janvier 2013 et prendra fin à 23 h 59 min 59 s (HE) le 31 janvier 2014. Le concours est offert aux personnes qui résident au Canada, qui ont atteint l'âge de majorité établi dans leur province ou territoire de résidence, qui accèdent à une session sur le site postel.ca, qui maintiennent dans leur compte postel les factures d'au moins deux expéditeurs et qui ont coché, sur postel.ca, la case « J'aimerais recevoir de postel des communications qui me tiennent au courant des nouvelles et des promotions » pour indiquer leur préférence quant aux avis. Il y a douze prix à gagner d'une valeur de 1 000 \$CA chacun. Les chances d'être un concurrent sélectionné dépendent du nombre total des participations admissibles attribuées. Les concurrents sélectionnés devront répondre correctement à une question réglementaire d'arithmétique et signer une déclaration de renonciation. Le règlement officiel du concours est accessible à postel.ca/concours.

^{MC} Marque de commerce de la Société canadienne des postes. Toutes les autres marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.



10 Faut-il avoir peur d'acheter un condo maintenant ?

À voir le nombre de tours en copropriété qui sont dans l'air et le marché de l'immobilier qui ralentit, on peut se demander s'il n'est pas risqué d'acheter un condo maintenant.

Illustration : DANIEL ROBITAILLE

Conseils à l'entrée

05

Passez au crible votre facture de télécoms

Les télécommunications vous coûtent une petite fortune chaque année. Heureusement, vous pouvez réduire votre facture.

Littératie financière

21

L'argent, une affaire de famille

Aride, l'éducation financière des enfants ? Pas pour ces trois familles qui ont brisé les tabous de l'argent avec leur marmaille.

Au fond des fonds

25

Un fonds pour contrer les coups

Le fonds d'actions étrangères Mackenzie Ivy ne vous procurera pas de rendements mirobolants. Mais vous serez heureux de l'avoir dans votre portefeuille si les marchés reculent.

Un huard sur les stéroïdes

28

Cellier : à la bonne vôtre

Tout comme les ventes de la SAQ, celles des celliers augmentent. Mais lequel choisir pour faire vieillir vos précieux nectars ?



Carrière

30

Payant, la promotion latérale

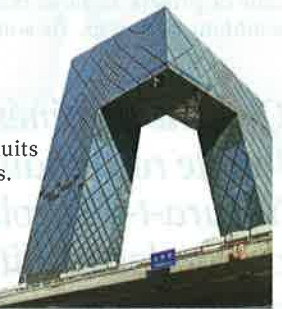
Dans la carrière, progression ne rime plus exclusivement avec ascension. Les mouvements latéraux sont une excellente façon d'améliorer sa situation.

Sur la route

34

À Beijing avec Bernard Guimont

Tamasu vend des produits du phoque aux Chinois. Bernard Guimont, son président, est devenu un habitué de Beijing.



Rendez-vous

Billet

04 Immobilier : faut-il acheter maintenant ?

Par Daniel Germain



Argent sonnante

07 Fisc : pécher par omission

Par Annie Boivin



Contre-courant

08 Une stratégie payante... pour votre conseiller

Par Dany Provost



Les FNB démystifiés

26 FNB actif ou passif ?

Par Ian Gascon





daniel.germain@tc.tc

Faut-il acheter maintenant ?

On se demande bien à quoi la circulation près du bureau ressemblera cet été. Quatre mégaprojets de tours de copropriétés ont démarré à moins d'une rue de *Les Affaires*, au centre-ville de Montréal. Au moment où vous lirez ces lignes, la construction de la première phase du Roccabella, un gratte-ciel de 40 étages, aura débuté. L'érection de la tour des Canadiens (50 étages), dont les quelque 550 unités sont presque toutes vendues, est une formalité. Juste en face, l'Avenue (50 étages) est presque assurée de voir le jour. Il y a aussi le projet Icône, de l'autre côté de la rue, le moins avancé des quatre.

Dans un rayon de trois kilomètres, on compte pas moins d'une quarantaine de projets. Ils ne se réaliseront pas tous, bien sûr, mais les promoteurs semblent pugnaces. Ils sont animés par le même mot d'ordre : nous en

Ça sent la frénésie, il faut le reconnaître. Y aura-t-il surplus de condos ? Doit-on craindre que notre investissement perde de la valeur ?

mettre plein la vue. À tel point que, franchement, la piscine sur le toit est devenue banale. Certains projets sont vraiment à couper le souffle. On est à des années-lumière de la première vague des condos, il y a 25 ans.

Pour moi qui aime la métropole grouillante, cette perspective d'une densification du centre-ville de Montréal est excitante. Trop ? Ça sent la frénésie, il faut le reconnaître. Y aura-t-il surplus de condos ? Doit-on craindre que notre investissement

perde de la valeur ? Difficile à dire, et personne ne peut vous assurer du contraire. Chose plus certaine, le secteur de l'immobilier est à son sommet. Très peu d'experts croient que le scénario catastrophe américain se répétera ici. Mais ils sont de plus en plus nombreux à croire qu'une baisse des prix est probable. L'agence de notation Fitch affirme que le marché immobilier canadien est surévalué de 20 % et, le plus étonnant, davantage au Québec (26 %). Le contraire de ce qu'on pensait. Aïe !

Alors, que faire ? Si vous projetez une acquisition pour réaliser un profit, oubliez ça. Par contre, si vous visez un achat à long terme qui correspond à vos besoins, c'est une autre histoire. Le *timing* n'est clairement pas aussi favorable qu'en 2000, mais il est raisonnable de faire une acquisition, pour peu qu'elle se fasse à bon prix et qu'elle soit dans vos moyens. Il faut donc résister aux extras ruineux et s'endetter le moins possible.

Remettre l'achat à plus tard ? C'est une option. Les prochains mois, sinon les prochaines semaines, pourraient être déterminants. C'est au printemps qu'on prend le pouls de l'immobilier. ☘

1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage,
Montréal (Québec) H3B 4X9
Téléphone : 514 392-9000 • Télécopieur : 514 392-4726
Courriel : affairesplus@cdsglobal.ca

RÉDACTION

Chef de publication A+ Daniel Germain
Chroniqueurs Annie Boivin, Ian Gascon, Dany Provost
Ont collaboré à ce numéro Didier Bert, Christian Charest, Simon Diotte, Claudine Hébert, Corinne Fréchette-Lessard, Marie-Claude Morin
Chef réviseur Thérèse Le Chevalier
Réviseur Suzanne Dupuis

SOUTIEN ARTISTIQUE

Directeur de l'information visuelle Charles DesGroseilliers
Concepteur graphique Francis Kerdevez
Photos et illustrations Daniel Robitaille, Raphaël Ouellet, Martin Flamand, Annie Zielinski, Richard Cannon, Maude Chauvin

PUBLICITÉ

Montréal 514 392-4241 • Toronto 416 227-8253
Reportages promotionnels Jacques Boisvert
Communications 450 446-2006

Directeur de production Sylvain Renaud
Coordonnatrice de production Nathalie Skrzypczak
Impression Imprimeries Transcontinental S.E.N.C.
1603, boul. De Montarville, Boucherville, QC J4B 5Y2
Distributeur Les messageries de Presse Benjamin inc.

MÉDIAS TRANSCONTINENTAL S.E.N.C.

Président Ted Markle
Vice-président principal, Finances et technologie
Haig Poutchigian
Vice-président principal Groupe des solutions d'affaires et aux consommateurs Pierre Marcoux
Vice-président des solutions d'affaires et Éditeur Groupe Les Affaires Stéphane Lavallée
Éditrice adjointe et Rédactrice en chef du Groupe Les Affaires Géraldine Martin

GROUPE SOLUTIONS D'AFFAIRES

Directeur administratif principal François Blondin
Directrice générale des ventes France-Éliane Nolet
Directrice des ventes nationales, Montréal François Chartier
Directrice des ventes régionales et des cahiers spéciaux Mélissa Denis
Adjointe à la rédaction France Weinstein

SERVICE À LA CLIENTÈLE

1 877 815-3335 • Télécopieur 514 721-9252
Internet www.affairesplus.com • affairesplus@cdsglobal.ca
Tarif d'abonnement (Québec) : A+ ; 1 an : 29,95 \$ (+ taxes = 33,80 \$) ; 2 ans : 37,95 \$ (+ taxes = 42,83 \$)
Kiosque : 4,25 \$ (+ taxes = 4,79 \$) le numéro.

Notre politique de la protection de la confidentialité

Il nous arrive de communiquer nos listes d'abonnés à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles de vous intéresser. Toutefois, si vous préférez que nous ne communiquions pas vos nom et adresse (postale ou courriel), faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. Vous pouvez consulter notre politique de confidentialité complète sur www.affairesplus.com

Droits d'auteur et droits de reproduction

Toutes les demandes de reproduction doivent être acheminées à :
COPIBEC (reproductions papier) : 1 800 717-2022
CEDROM-SNi (reproductions électroniques) :
reproduction@cedrom-sni.com

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.

Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec et Bibliothèque nationale du Canada. ISSN 1187-0176.

Envoi de poste-publications > N° de convention : PP40064924.

Second class USPS pending, Champlain, N.Y., 12919-1518.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au

Canada à : Service aux abonnés, C.P. 11016, succursale Anjou, Anjou (Québec) H1K 5H8

Nous reconnaissons l'appui financier du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du Canada pour les périodiques, qui relève de Patrimoine canadien.

Canada

Nous ne sommes pas responsables du matériel non sollicité.

Le magazine A+ est publié par
MÉDIAS TRANSCONTINENTAL S.E.N.C.
www.tc.tc

Présidente du conseil

Isabelle Marcoux

Président et chef de la direction

François Olivier



Par *Didier Bert*


PASSEZ AU CRIBLE VOTRE FACTURE DE TÉLÉCOMS

Les services de télécommunications vous coûtent une petite fortune chaque année. Heureusement, vous pouvez réduire votre facture.

Quand on additionne les différents services de télécommunications, on constate qu'il n'est pas rare qu'une famille débourse autant dans ce poste que pour ses dépenses en soins de santé. C'est ce que relève le dernier rapport de surveillance du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) sur les communications publié l'automne dernier.

Pourtant, il est relativement facile de faire baisser sa facture mensuelle. C'est à peu près aussi simple que de décrocher son téléphone pour demander un rabais à son fournisseur. Les entreprises de télécommunications se livrent en effet une bataille sans merci pour capter la clientèle et la retenir.

Voici quelques conseils pour évaluer vos besoins et pour obtenir une remise sur votre facture.

Évaluez vos besoins

Surveillez attentivement votre consommation actuelle. Vous trouverez ces informations (consommation Internet, minutes d'interurbain, etc.) sur vos factures de la dernière année, ainsi que sur votre compte client en ligne. À partir de ces données, établissez vos besoins : précisez les services prioritaires pour vous, et ceux qui sont inutiles. Par



4,1 %

C'est la part des télécommunications dans le budget annuel d'une famille canadienne. Autant que les frais de soins de santé.

exemple, vous pourriez être attentif à la vitesse de téléchargement, mais vous ne regardez jamais certaines chaînes de télévision. Ajoutez à cela les nouveaux services que vous aimeriez obtenir, et vous aurez le portrait de vos besoins du moment.

Puisque vos intérêts et l'offre de services ne cessent d'évoluer, vous devriez réaliser cet exercice une fois par an.

Négociez au bon moment

Votre forfait actuel prend fin dans trois mois ? C'est le moment idéal pour discuter avec votre fournisseur. Il sait que vous pouvez le quitter, et il a toute une marge de manœuvre pour vous convaincre de rester : un nouveau téléphone cellulaire, une remise tarifaire, ou même un crédit pour vous remercier de votre fidélité.

Profitez aussi des offres promotionnelles que vous recevez de ses concurrents. Quand vous les recevez, appelez-le, et demandez-lui de s'aligner sur ces rabais !

Dressez un comparatif détaillé

Ça n'a l'air de rien, mais on devrait toujours examiner les offres de la concurrence avant de ➔

s'engager. Au-delà d'une réduction de tarif valable seulement pendant les premiers mois de l'abonnement, voyez donc si vous pourriez profiter d'un cadeau réel, comme un routeur Wi-Fi ou un enregistreur. Si le forfait initial reste plus intéressant, demandez quand même à profiter des avantages offerts par le concurrent. Ce dernier peut offrir des options gratuites : demandez le même tarif !

Méfiez-vous ! Les zones d'interurbains ne sont pas les mêmes chez tous les fournisseurs. Les frais d'installation non plus !

Mettez en avant votre fidélité

Vous êtes un client depuis plusieurs années et vous payez vos factures à temps ? Dites-le à votre interlocuteur. Les entreprises de télécoms dépensent des fortunes pour gagner des clients et pour faire payer les retardataires. Quand votre fournisseur vante la qualité de ses services, répondez-lui que vous êtes un client en or ! Et au moment de signer un contrat de plusieurs années, cette fidélité doit se monnayer.

Présentez votre liste noire

Les entreprises conservent les traces de vos appels. Au moment de négocier votre forfait, rafraîchissez leur la mémoire, en leur rappelant le nombre de fois où vous leur avez téléphoné pour vous plaindre. Faites la liste des interruptions de service que vous avez subies. Tous ces griefs sont autant d'arguments à faire valoir au moment où vous vous apprêtez à renouveler votre engagement.

Parler au superviseur

Votre premier interlocuteur dispose souvent d'une marge de négociation limitée. Si vous n'obtenez pas satisfaction, demandez à parler à son



supérieur hiérarchique. Faites de même avec celui-ci si la négociation n'avance pas assez à votre goût... jusqu'à ce que vous obteniez une avancée suffisante.

Sortez votre arme mortelle

Votre ultime pouvoir de négociation réside dans la possibilité de changer de fournisseur. Plutôt que de vous voir partir chez les concurrents, l'entreprise peut vous offrir un service supplémentaire. Dans ce cas, on vous dirige vers un service dit de rétention ou de fidélité. Là, des employés doivent tout mettre en œuvre pour conserver les clients... et le flot de liquidités que ceux-ci leur verseront tout au long de leur prochain abonnement. Cependant, vous ne devriez brandir cette menace qu'en fin de négociation, afin de lever le dernier obstacle à votre engagement. ☛



Fisc : pécher par omission

Plusieurs précautions permettent d'économiser de l'impôt. Beaucoup d'impôt parfois.

La période de la préparation des déclarations de revenus est la dernière occasion pour vous de réduire votre fardeau fiscal. Si vous oubliez des transactions réalisées en 2012 qui pourraient vous donner droit à une déduction fiscale ou à un crédit d'impôt, cela pourrait être coûteux. Et si vous réclamez tout ce à quoi vous avez droit, attendez-vous à ce qu'on vous demande de fournir les pièces justificatives.

Ces documents ne sont pas produits automatiquement. Il est donc facile de faire des erreurs au moment de faire votre déclaration. Ça pourrait être le cas lors du calcul du gain en capital résultant de la vente de titres boursiers ou d'unités de fonds communs de placement. Si vous oubliez d'ajouter au prix de base les frais de commissions payés à l'achat et à la vente du titre en question, vous serez imposé sur des gains en capital plus importants.

Nul n'est censé ignorer la Loi, dit-on. Si on ne connaît pas toutes les mesures fiscales complexes qui concernent les résidences, il se peut qu'on paie de l'impôt là où on ne le doit pas. Si vous avez vendu votre maison en 2012, dites-le en remplissant les formulaires fiscaux T2091 et TP274. Bien que la vente d'une résidence principale soit exempte d'impôt, le fait de remplir ces formulaires pourrait réduire le gain (et l'impôt à payer) au

moment de la vente de votre chalet, par exemple.

Vous devez aussi aviser le fisc si vous avez déménagé et que vous avez décidé de garder votre maison et de la louer durant votre absence. Dans un tel cas, il faut joindre une lettre à votre déclaration fiscale, car il n'existe pas de formulaire. Cela vous permettra de réclamer jusqu'à quatre ans de plus d'exemption pour résidence principale lors de la vente de cette résidence, malgré la période de location. De plus, si la raison de votre déménagement, et donc, la location de votre maison, sont la conséquence d'un changement de votre lieu d'emploi, eh ! bien, cette petite lettre pourrait bien vous épargner de l'impôt lors de la vente de cette maison. Cependant, sans avis ni mention de l'année du changement d'usage de la propriété, il sera impossible de profiter de l'exemption pour résidence principale pour les années durant lesquelles la maison aura été louée.

Plusieurs dispositions fiscales comme celles-ci sont méconnues. Bien souvent, ce sont les événements de la vie qui vous donneront droit à des allègements fiscaux. Alors, prenez l'habitude de conserver tous vos reçus et d'informer votre professionnel de l'impôt de ce qui s'est passé dans votre vie au cours de l'année. ☺

Quelques autres trucs pour réduire l'impôt



Frais médicaux : Il est possible de réclamer sur une période de 12 mois - pas nécessairement du 1^{er} janvier au 31 décembre. Si vous avez entrepris un traitement dentaire ou médical l'an dernier et qu'il se poursuit cette année, vous auriez avantage à attendre l'an prochain pour réclamer. Combinez vos frais médicaux avec ceux de votre conjoint pour obtenir une déduction plus élevée.



Fractionnement des revenus : Profitez des stratégies de fractionnement de revenus (REER au conjoint, prêt au taux prescrit, fractionnement des revenus de pension). À planifier tout au long de l'année pour des résultats optimaux sur l'impôt !



Transfert de crédits : Faites vos déclarations en famille ! Plusieurs crédits et déductions d'impôt sont transférables, ce qui viendra du coup réduire l'impôt familial.



Frais de déménagement : Si vous déménagez pour occuper un emploi (ou pour poursuivre des études), la plupart des frais de déménagement sont déductibles. Renseignez-vous sur les conditions particulières.



Dons de charité : Réclamez les dons faits par votre conjoint si votre revenu est plus élevé que le sien. Vous profiterez ainsi d'un crédit plus élevé. ☺



Dany Provost
actuaire, fiscaliste et
planificateur financier

dany.provost@tc.tc

Une stratégie payante... pour votre conseiller

Souscrire une assurance vie pour subvenir à ses besoins à la retraite ?

Le véritable gagnant de cette stratégie, c'est votre conseiller financier.

Je vois parfois passer des dossiers où un conseiller financier a présenté une « stratégie » à son client afin de lui faire économiser de l'impôt. Une de ces stratégies consiste à souscrire une police d'assurance vie et à y investir de grosses sommes. L'assurance vie peut être en effet un excellent outil pour augmenter sa valeur successorale.

Le problème, c'est que l'objectif n'est pas successoral. Il s'agit en effet pour le client d'épargner des sommes pour sa retraite. Comme les sommes accumulées à l'intérieur d'une police d'assurance vie ne peuvent être retirées sans impact fiscal, le client doit emprunter à une institution financière des montants versés annuellement par cette dernière. Afin d'avoir accès à ce prêt, il cède sa police en garantie à l'institution prêteuse.

Par exemple, Jean, 35 ans, investit 20 000 dollars par an pendant 20 ans dans sa police. Le montant excédant le coût d'assurance est investi, dans le cas d'une police universelle, ou il sert à souscrire de l'assurance vie supplémentaire, dans le cas d'une police avec participations. Dans les deux cas, une importante valeur de rachat s'accumule au fil des ans.

Quelques solutions de rechange à une stratégie risquée pour économiser de l'impôt :

- » Contribution à un REER ou à un CELI
- » Contribution à un fonds de travailleurs ou à un REER de conjoint
- » Épargne dans un compte non enregistré régulier avec fonds constitués en société
- » Contribution à un REEE (si besoin est)
- » Octroi d'un prêt au conjoint
- » Fractionnement des revenus de retraite
- » Souscription d'une police d'assurance vie sur la tête de ses parents
- » Implantation d'un régime de retraite individuel (pour les gens en affaires)

Dans 20 ans, Jean prendra sa retraite notamment grâce à un emprunt de 50 000 dollars (non imposables évidemment) par an pendant 15 ans qu'une institution financière voudra bien lui consentir. Au décès, le prêt avec intérêts sera remboursé à l'aide du capital-décès. En théorie, ce concept fonctionne. Mais...

Les risques financiers

L'institution prêteuse exigera qu'à tout moment, le solde du prêt avec intérêts n'excède jamais un certain pourcentage, par exemple 85 %, de la valeur de rachat de la police. Le cas échéant, l'institution financière aurait des exigences qui pourraient mettre le client en sérieuse difficulté financière, comme l'ajout de garantie ou le rappel du prêt.

Or, les illustrations faites au client manquent souvent de prudence quant aux hypothèses. Si les taux d'emprunt réels sont supérieurs aux taux projetés ou que les valeurs de rachat projetées sont inférieures aux illustrations, il en résulte souvent une situation problématique.

Dans le dernier cas vécu que j'ai analysé, une simple hausse des taux d'emprunt de 1 % au-delà des illustrations obligeait le client à payer plusieurs dizaines de milliers de dollars par an s'il vivait au-delà de son espérance de vie. Le taux d'emprunt des illustrations n'était lui-même que d'un seul petit pour cent supérieur aux taux actuels, historiquement bas. Le prêt sera remboursé dans 20 ans...

Dans ce même cas, si un rappel du prêt était exigé, le rachat de la police (imposable, je le rappelle) générerait un rondet manque à gagner de 850 000 dollars pour rembourser la banque à 80 ans. Bel âge pour avoir des problèmes financiers... J'espère que ce client est riche par ailleurs. Mais s'il est si riche, pourquoi adhérer à un tel concept pour épargner quelques dollars d'impôt? Parlant d'impôt...

Les risques fiscaux

Les autorités fiscales se sont déjà prononcées en cette matière. Le prêt ne doit pas être consenti par l'institution financière qui émet la police. C'est tout... pour l'instant. Cependant, rien ne garantit que le fisc acceptera toujours cette manœuvre dans quelques décennies.

En terminant, je vous suggère de mettre de l'argent dans une police d'assurance pour votre succession, pas pour votre retraite. Il vous serait alors possible de recourir à cette stratégie en cas de coup dur seulement. Sinon, ce ne sont que de généreuses commissions à votre conseiller financier. ☺



MKZ 2013

Statistiquement parlant, ils sont tous les mêmes.

(Mais on ne fait pas dans les statistiques)

Avant, le luxe était personnalisé. Quand est-il devenu universel? Quand s'est-il écarté d'une vision particulière pour se retrouver au milieu de la route? Un nouveau chemin commence ici. Voici la TOUTE NOUVELLE MKZ 2013 de Lincoln; avec des caractéristiques surprenantes comme un toit de verre livrable entièrement rétractable qui brouille la ligne entre votre monde et l'extérieur. Découvrez la vôtre sur LincolnCanada.com



VOICI
**LA COMPAGNIE
AUTOMOBILE LINCOLN**

Le véhicule illustré peut être doté d'équipements offerts en options. Voyez votre concessionnaire Lincoln pour tous les détails ou appelez le centre de service à la clientèle Lincoln au 1-800-387-9333.
©2013 Ford Canada, Limitée. Tous droits réservés.

FAUT-IL AVOIR
PEUR
 D'ACHETER UN **CONDO**
 MAINTENANT?

Par *Simon Diotte*

À voir le nombre de projets de tours de copropriétés qui sont dans l'air, on est en droit de se poser la question : « Est-ce le bon moment pour acheter un *condo* ? »

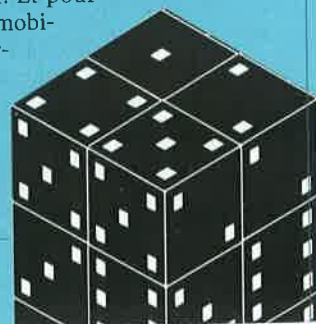
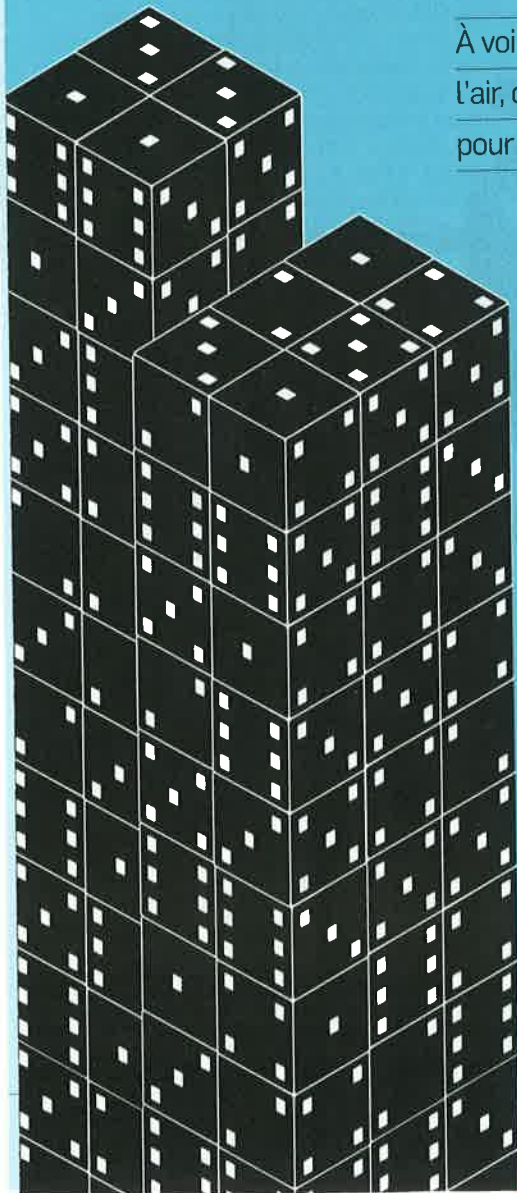
A

ugmentation, chute, stagnation des prix... Les prédictions qui touchent le marché immobilier pour 2013, Marc-André Larocque et Nicole Vachon n'en ont cure. Faisant fi du vent de pessimiste soufflant sur le secteur, ils ont décidé d'acheter, quelques jours avant la fin du monde qui n'a pas eu lieu, un condo sur plan de 1 300 pieds carrés (pi²) dans l'arrondissement

Rosemont-La Petite-Patrie, au cœur d'un vaste complexe immobilier aux espaces verts généreux. La totale. Malgré l'incertitude qui plane, le couple est convaincu d'avoir fait une bonne affaire. « En achetant en 2012, on paye le prix actuel pour une propriété neuve qui nous sera livrée en 2014 », dit Marc-André Larocque, un consultant en ressources humaines de 58 ans. Ce n'est pas tout. Le couple a beaucoup d'autres raisons d'être heureux : leur futur chez-soi correspond exactement à leurs attentes du point de vue de la superficie, du design et de l'emplacement, à proximité du centre-ville, comme ils le désirent. Donc, pourquoi attendre ?

« Nous ne sommes pas des spéculateurs. Nous achetons pour le long terme. Pour nous, l'appréciation de notre copropriété n'est qu'un détail. Qui, de toute façon, peut prévoir le comportement du marché dans 10 ou 15 ans ? », philosophe Marc-André Larocque, qui redeviendra propriétaire après avoir passé quelques années à titre de locataire, tandis que Nicole Vachon, 48 ans, sera propriétaire pour la première fois.

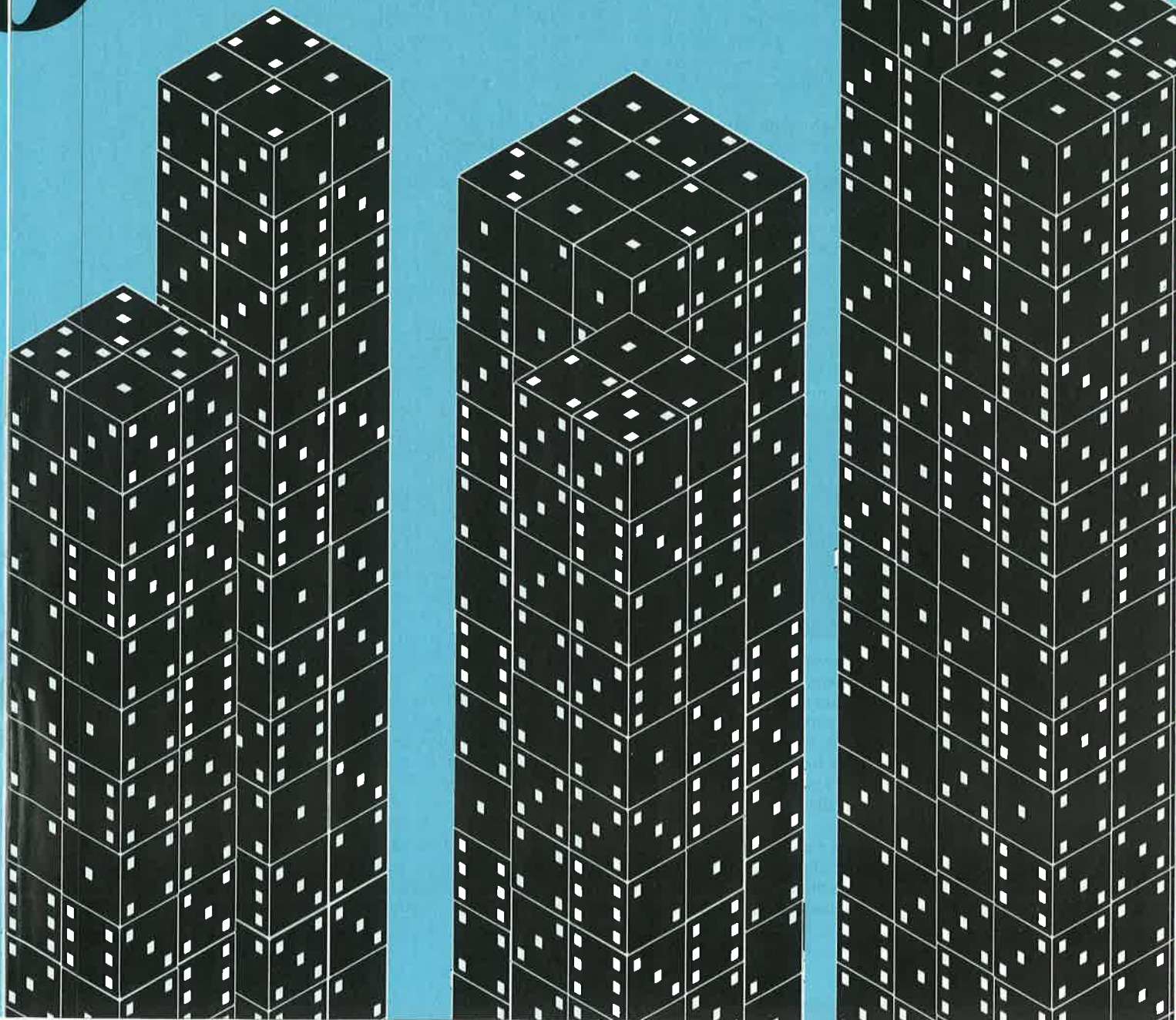
Zen, ce couple de Montréalais l'est tout à fait, mais on ne peut en dire autant de la majorité des acheteurs. Sur le marché, les vendeurs de *condos* le confirment. Les consommateurs ont peur. Et pour cause. En hausse inégalée depuis 15 ans, le marché immobilier vient d'entreprendre un virage à la suite du resserrement des règles hypothécaires décrété en juillet dernier par le ministre des Finances du Canada, Jim Flaherty. Celui-ci a aboli les hypothèques étalées sur 30 ans pour prévenir la formation d'une bulle. L'impact a été immédiat.



Sur le marché de la revente, les deux premiers trimestres de l'année 2012 ont connu une hausse des transactions de l'ordre de 7% et de 9%, alors que les deux derniers trimestres ont affiché une diminution de 6% et de 12%, selon les chiffres de la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ). Cette baisse n'a rien d'étonnant lorsqu'on apprend d'un sondage Léger Marketing publié en janvier que 29% des acheteurs ont opté, en 2011, pour un amortissement de 30 ans, un pourcentage qui a grimpé à 38% en 2012. Le resserrement fait donc mal, et se répercute déjà fortement dans le segment des propriétés abordables. →

40

Une quarantaine
de projets sont en
vente au centre-ville
de Montréal.



Dans le neuf, les promoteurs de condos constatent aussi une diminution de l'achalandage dans leurs bureaux de ventes. « On ne s'en cache pas. Les ventes ralentissent, mais à mon avis, cette diminution est davantage attribuable à la sur-offre qu'à l'abolition de la période d'amortissement de 30 ans », commente Denis Robitaille, président de Rachel Julien, promoteur important qui pilote actuellement des projets dans Griffintown et dans Rosemont.

Il est vrai que Montréal, et particulièrement le centre-ville, souffre d'une véritable épidémie de tours de condos. Il y a la Tour des Canadiens, qui comptera 50 étages, L'Avenue, autre tour vitrée de 50 étages voisine du Centre Bell, le Rocabella, deux tours de 35 étages chacune, le Tom, un projet d'immeuble de 40 étages, et ainsi de suite. La « condomanie » touche également le quartier de Griffintown, avec d'importants complexes comme le Bassin du Havre, qui comprendra à terme 1 800 appartements, et le Nordelec, qui en comptera 2 000.

Même les promoteurs, d'un optimisme à tout crin en temps normal, jugent que le centre-ville connaît une surabondance. « Il y aura un écrémage », affirme Jacques Vincent, coprésident du Groupe Prével, un important promoteur montréalais à qui la chance sourit depuis des années. C'est une évidence: plusieurs projets n'atteindront pas les 50 à 60 % de prévente nécessaires pour lancer la construction. Reste à savoir lesquels d'entre eux écoperont. Les paris sont ouverts.

Quant aux acheteurs, ils y pensent à deux fois avant de passer chez le notaire. Patrice Groleau, de McGill Immobilier, un courtier qui se spécialise dans la vente de condos sur plan, note un changement de comportement chez les consommateurs. « Il y a peu de temps encore, les gens ne voyaient que le prix et la cuisine. Maintenant, ils se présentent à plusieurs reprises dans les bureaux des ventes et posent énormément de questions. L'inquiétude est palpable », dit Patrice Groleau.

Alors que peu d'analystes excluaient jusqu'à tout récemment une possible baisse des prix en 2013, le ton a changé du tout au tout en janvier. La SCHL, qui prédisait en novembre une augmentation des prix de 2 % sur le marché de la revente en 2013, a revu sa prévision à la baisse, à 1 %. Désormais, son analyste principal pour le marché montréalais, Bertrand Recher, n'exclut pas des baisses de prix dans certains secteurs de la copropriété.

« Le niveau des ventes dans la revente reste stable, ce qui veut dire que la demande se maintient, mais le nombre d'inscriptions est en forte augmentation », remarque Bertrand Recher. Même son de cloche de la part d'Hélène Bégin, économiste au Mouvement Desjardins. « Le marché, jusque-là équilibré, va probablement pencher sous peu – si ce n'est pas déjà fait – en faveur des acheteurs », soutient-elle. Résultat: les propriétaires ne pourront plus dicter leur prix. La négociation revient en force!

À court terme, assisterons-nous à un effondrement identique à celui de la Floride? Sur certains blogues spécialisés, les commentaires des lecteurs sont teintés d'un négativisme surprenant. Or, les experts de l'immobilier croient que les

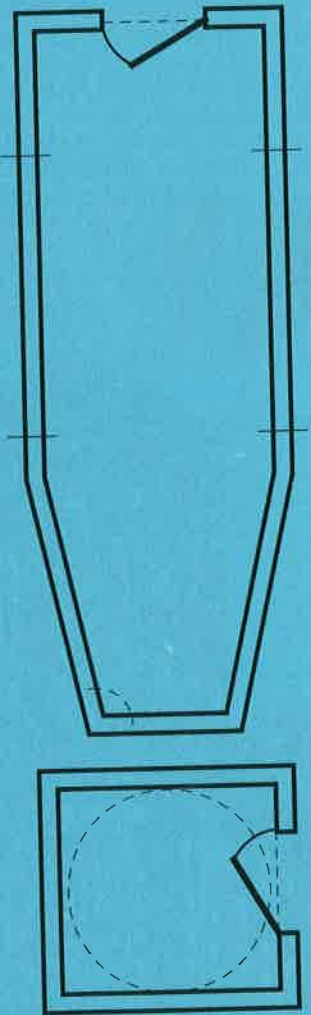
CONDOS SUR PLAN: ATTENTION AUX ACOMPTES!

Ambiance feutrée, décor *lounge*, personnel attentionné, dans les bureaux de ventes, tout est fait pour vous convaincre d'acheter une propriété. Cependant, ne vous laissez pas séduire aussi facilement. Avant de déposer un acompte de plusieurs milliers de dollars pour réserver un appartement, assurez-vous que cet argent est bel et bien protégé.

« Avant d'acheter sur plan, les consommateurs devraient faire très attention », avertit M^e Yves Joli-Cœur, avocat spécialité en immobilier. Le plan de garantie des maisons neuves, qui protège les acomptes des consommateurs, n'est pas obligatoire pour les projets de plus de quatre parties privatives superposées (c'est l'expression utilisée dans le règlement). Donc, pour les gros projets, certains promoteurs, mais pas tous, souscrivent à un plan de garantie optionnel, qui protège les acomptes jusqu'à hauteur de 30 000 dollars. Sauf que les promoteurs exigent souvent beaucoup plus! Prudence.

Si votre promoteur n'est pas couvert par un plan de garantie, les choses se compliquent. Si le projet ne se réalise pas, il faudra vous adresser aux tribunaux pour annuler votre offre d'achat. Si le promoteur fait faillite, très fréquent dans les projets mort-nés, vous devenez un créancier comme un autre, au même titre que les institutions bancaires et les fournisseurs. Bonne chance pour récupérer vos sous!

M^e Joli-Cœur recommande de verser votre acompte dans un compte en fidécommis, chez le notaire. « Cependant, la plupart des promoteurs rejettent cette option, car ils utilisent les



30 000 \$

Montant protégé sur les acomptes faits aux promoteurs qui souscrivent à un plan de garantie.

acomptes comme financement intérimaire», convient-il. Peu importe, avant de verser un acompte, les consommateurs devraient faire une recherche exhaustive sur le promoteur et s'assurer de sa bonne réputation.

DÉCOUVREZ
DÈS AUJOURD'HUI
LE STYLE
DE VIE SAX
à Ville de Mont-Royal



PHASE 2 • EN CONSTRUCTION

PHASE 3 • EN PRÉVENTE




SAX VILLE DE MONT-ROYAL
PHASE 2 • HALL D'ENTRÉE



CONDOMINIUM • VILLE DE MONT-ROYAL

ARCHITECTURE, DESIGN ET STYLE DE VIE

Bureau • Vente & visite

2457, chemin Lucerne, Ville de Mont-Royal  De La Savane

T 514.750.2211 www.sax-1.com



FIER PARTENAIRE



«Les banques ont appris des années 1990, où le financement était beaucoup plus permissif.»

- Denis Robitaille, président de Rachel Julien



bases demeurent solides. Ils estiment que le marché ne chutera pas comme il l'a fait au début des années 1990, la dernière période de déprime qui a touché le marché québécois. «J'ai traversé cette période difficile, et je peux vous dire que nous n'en sommes pas encore là. Nous n'avons pas des milliers de condos en stock à écouler», fait remarquer Jacques Vincent.

Le promoteur a raison. En novembre 2012 (dernier chiffre disponible), la SCHL ne comptabilisait dans la région de Montréal que 1 674 condos neufs inoccupés. «Ce n'est pas très élevé, concède Bertrand Recher. Au tournant de 2006 et 2007, on en comptait près de 3 000.» Les institutions bancaires, qui exigent des préventes de 50 à 60% pour les projets immobiliers avant d'accorder le financement, empêchent par le fait

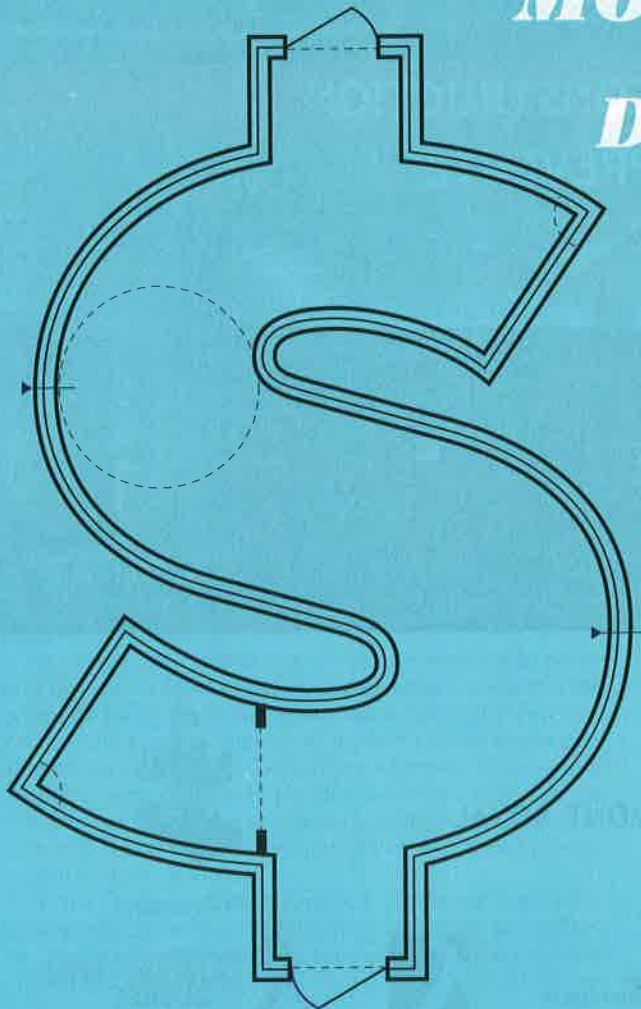
même la surconstruction. «Les banques ont appris des années 1990, où le financement était beaucoup plus permissif», dit Denis Robitaille.

Pas de spéculation

Autre élément non négligeable, selon Patrice Groleau : les Québécois ne sont pas des spéculateurs, contrairement aux Américains et aux Canadiens. «Ce sont des investisseurs beaucoup plus prudents. Résultat : le marché montréalais est beaucoup plus sain que ses comparables», affirme le courtier, dont la firme s'occupe des ventes de District Griffin, un mégaprojet de 1 200 logements dans Griffintown.

Des tours vendues mais inhabitées comme on en voit en →

MONTRÉAL ATTIRE PEU D'INVESTISSEURS



Sur le site Internet de Tom Condos, sous l'onglet «Investisseurs», les promoteurs de cette tour de 40 étages proposent l'achat de condos entièrement meublés, avec service de location, de collecte de revenus et d'entretien ménager. Bref, tout pour séduire les investisseurs. Or, l'offre convainc peu de gens, admet Daniel Revah, promoteur du Tom. «À notre grande surprise, les investisseurs ne sont pas au rendez-vous.»

Dans un tour d'horizon effectué par A+ auprès des promoteurs, même constat : ni les Montréalais ni les étrangers ne se ruent pour acheter des condos neufs à Montréal. Ce son de cloche ne diffère pas des analyses effectuées par Francis Cortellino, de la SCHL, qui conclut qu'il n'y a que 10% des condos dans la région de Montréal qui sont liés à des investisseurs. Dans l'arrondissement de Ville-Marie, ce

chiffre grimpe à 17%. À Toronto, c'est 23%. et à Vancouver, 26%.

Francis Cortellino remarque toutefois une grande variabilité du nombre d'investisseurs d'un complexe immobilier à un autre. Certains projets semblent frapper dans le mille, comme la fameuse Tour des Canadiens, mise en vente à la fin de 2012, où les investisseurs-spéculateurs s'arracheraient les condos. Dans quelle mesure ? Les promoteurs ont refusé d'en discuter avec A+.

Pour Patrice Groleau, copropriétaire de McGill Immobilier, le faible nombre d'investisseurs dans les tours d'habitation est une bonne nouvelle. Cela veut dire que l'immeuble sera respecté. «Les copropriétaires résidents n'auront pas à cohabiter avec des hordes de locataires, qui ont tendance à moins prendre soin de leur logement», conclut-il.



VIEUX-MONTRÉAL
334 400 \$ à 870 000 \$

Emménagez maintenant !

2 Penthouses
et 3 Condos à visiter



AVENUE 32

LACHINE
178 400 \$ à 441 300 \$
CONDO TÉMOIN

CASTALNAU

PARC JARRY
168 500 \$ à 597 000 \$
CONDO TÉMOIN



ST-DOMINIQUE

QUARTIER DES SPECTACLES
226 000 \$ à 742 000 \$



VIEUX-MONTRÉAL
230 520 \$ à 782 400 \$
CONDO TÉMOIN



Prix et distinctions



Square Benny

M9

Le Caverhill

Le 777

Le Orléans

Le 100 McGill

Le Couvent Outremont

Loft 2091 Beaudry

438 792 - 6363

DevMcGill.com

VISITEZ TOUS NOS PROJETS

«Les Québécois sont des investisseurs beaucoup plus prudents. Résultat : le marché montréalais est plus sain que ses comparables.»

- Patrice Groleau, de McGill Immobilier



Floride, il n'y en aura pas de sitôt au Québec. Selon une étude de la SCHL, la proportion des investisseurs demeure très faible au Québec. Seule la Tour des Canadiens semble les attirer, mais c'est l'exception qui confirme la règle. Quand on y met un logo des Canadiens, tout se vend. Même à 600 dollars/pi².

Autre différence, les taux d'intérêt demeurent historiquement bas par rapport à ceux de 1990. Actuellement, ils s'approchent des 3% sur 5 ans, par rapport à plus de 10%, 20 ans auparavant. Qui plus est, à la fin de janvier, la Banque du Canada annonçait qu'elle retardait son objectif d'augmentation des taux. «Ce qui veut dire qu'on ne connaîtra pas de hausse de taux d'intérêt avant au moins un an», affirme Bertrand Recher. Les autres bases du marché sont aussi solides : la croissance économique, quoique modérée, s'annonce positive en 2013 et le taux de chômage demeure stable.

L'évolution de la société favorise aussi la copropriété. Daniel Gill, professeur d'urbanisme à l'Université de Montréal et spécialiste de l'habitation, souligne qu'on assiste en ce moment

à un important changement de paradigme. «Avant, les gens formaient des couples et s'exilaient en banlieue pour fonder une famille. Aujourd'hui, les couples sans enfants et les célibataires constituent la majorité des ménages. Ces gens-là veulent accéder à la propriété et optent pour des habitations dans des quartiers plus denses, à proximité des services et de leur lieu de travail», analyse Daniel Gill.

Ainsi, la demande de condos dans l'hypercentre, c'est-à-dire au cœur du centre-ville de Montréal, ne devrait pas ralentir. «La circulation automobile devient cauchemardesque à Montréal. Avec la reconstruction de l'échangeur Turcot et du pont Champlain, ça ne va qu'empirer, ce qui favorise le centre-ville», pense-t-il. Pour lui, ce sont les maisons unifamiliales de banlieue qui connaîtront une baisse de prix dans un horizon de 10 à 15 ans, quand la vague des baby-boomers migrera vers les résidences pour retraités.

Au diable les manoirs de banlieue, la mode sera plus que jamais aux condos urbains. *Small is beautiful!* ❖



VIVRE AU
CENTRE-VILLE
À PARTIR DE
217 500\$

PAVILLON DES VENTES
1210 rue Stanley
514 397.0098
ledrummond.ca

30^e édition concoursdomus.ca
GAGNANT
CONSTRUCTEUR DE L'ANNÉE



MÉGAPROJETS, MICROCONDOS

Dans le segment du neuf, ce sont les petits immeubles en bois et brique, d'un maximum de quatre étages qui dominent la construction depuis longtemps au Québec. Mais aujourd'hui, on assiste à une explosion de projets immobiliers de 33 à 50 étages, qui proposent un nouveau mode de vie aux Montréalais. Succomberez-vous à l'appel des hauteurs ?

Plus de 10 gratte-ciel résidentiels pourraient voir le jour d'ici peu à Montréal. Du jamais vu. Pour susciter de l'intérêt, les promoteurs rivalisent en design et augmentent leur gamme de services. « L'avantage des grands projets, pour les copropriétaires, c'est qu'ils profitent de plus de services sans avoir à payer de frais de condo exorbitants », estime Daniel Revah, promoteur de Tom Condos, gratte-ciel en devenir de 40 étages au cœur du centre-ville.

Par contre, qui dit gratte-ciel, paradoxalement, dit micro-condos. Les coûts de construction en hauteur sont très élevés. Pour attirer le maximum d'acheteurs, on réduit les superficies habitables. À titre d'exemple, chez Tom Condos, 15% des appartements affichent une superficie de 350 à 400 pi². Leur prix: de 157 500 à 180 000 dollars. Ce qui est cher, disent les critiques, pour une garde-robe. Cependant, pour Daniel Gill, professeur d'urbanisme à l'Université de Montréal, les micro-condos ne sont pas une mauvaise affaire. « Les vieux appartements montréalais comptent souvent de 500 à 600 pi², mais ils sont si mal conçus, avec un couloir central qui bouffe tout l'espace, que les micro-condos seront plus confortables », dit-il. Résultat: les Montréalais n'auront plus besoin de prendre la route pour se croire à New York.

Suite du dossier ➔

CHICAGO? NEW YORK? HONG KONG? MONTREAL.

Montréal se mesure aux géants.

L'Avenue.

Une architecture
d'envergure internationale.

Une silhouette
qui redéfinit la ville.
50 étages de verre
entre ciel et terre.

La vie urbaine à portée
de main et à perte de vue.

**CONDOS À PARTIR
DE 249 900 \$.**

L'Avenue. Élevez vos attentes.



Immobilier Balar est l'agence immobilière. Les courtoisies immobilières sont nos spécialités. Nos services de courtage sont à votre disposition. Nos illustrations sont une impression de qualité.

L'AVENUE
LAVENUECONDOS.COM


BROCCOLINI

Cartiera

514.398.0123
DE LA MONTAGNE / AVENUE DES CANADIENS

12

méga projets au centre-ville de Montréal

L' AVENUE⁽¹⁾

50 étages, 175 m
325 appartements en copropriété
Avenue des Canadiens-de-Montréal,
en face du Centre Bell
En pré-vente : lavenuecondos.com

TOUR DES CANADIENS⁽²⁾

50 étages, 160 m environ
552 appartements en copropriété
Adjacent au Centre Bell
En pré-vente : tourdescanadiens.com

ROCCABELLA⁽³⁾

Phase 1 : 40 étages, 147 m
296 appartements en copropriété
Phase 2 : 40 étages, 147 m,
296 appartements en copropriété.
1300, boulevard René-Lévesque Ouest
(intersection de la rue
de la Montagne)
En pré-vente : roccabella.ca

ICÔNE⁽⁴⁾

Phase 1 : 40 étages, 145 m
360 appartements en copropriété
Phase 2 : 30 étages, 109 m
1001, rue de la Montagne
(intersection du boulevard
René-Lévesque Ouest)
En pré-vente : iconecondos.com

YUL⁽⁵⁾

Deux tours de 38 étages,
un basilaire et des maisons en rangée
900 appartements.
À l'intersection de la rue Mackay
et du boulevard René-Lévesque Ouest
Pré-ventes débutent en mars

LES CONDOMINIUMS MARITIME MONTREAL⁽⁶⁾

Tour de 39 étages
200 appartements
Intersection de la rue Guy et du
boulevard René-Lévesque Ouest
En pré-vente au printemps

LE V⁽⁷⁾

44 étages, 138 m
220 appartements locatifs
Intersection du boulevard
René-Lévesque Ouest et de
la rue De Bleury
En construction : le-v-montreal.com

ALTORIA AIMIA⁽⁸⁾

35 étages, 130 m
152 appartements
en copropriété aux 25 étages
supérieurs
Rue Viger, au nord
du square Victoria
En construction : altoria.ca

UNIVERS⁽⁹⁾

Quatre tours, dont une de
40 étages, 130 m
environ 350 appartements
en copropriété
Rue Saint-Jacques,
en face de la Tour de la Bourse
**Ouverture prévue du bureau
des ventes à l'automne 2013 : devmccgill.com**

ALTITUDE MONTREAL⁽¹⁰⁾

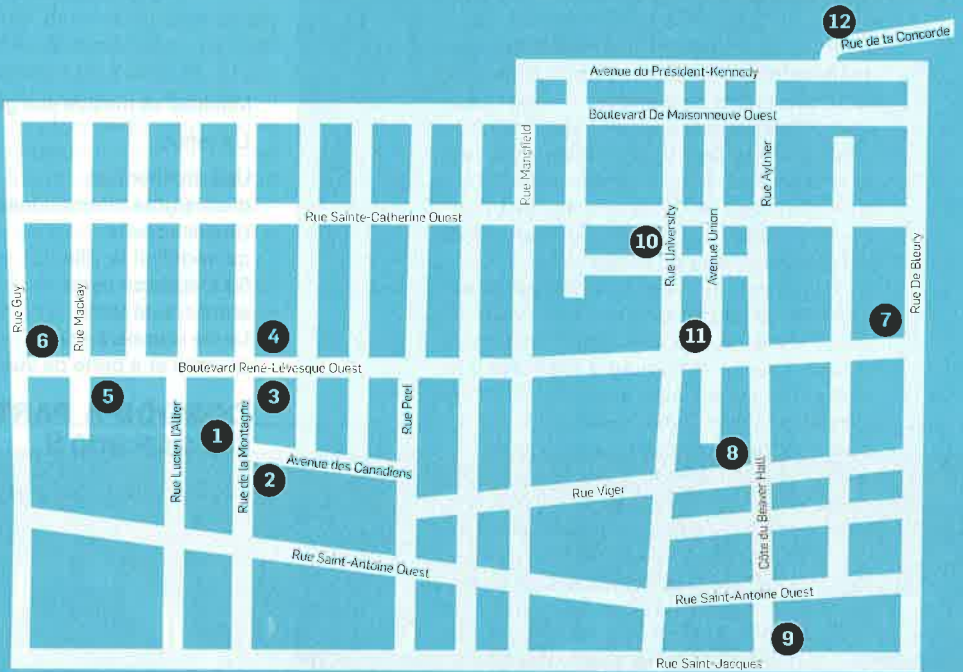
33 étages, 124 m
190 appartements en copropriété
1195, rue University
(intersection de la rue Cothcart)
En construction altitudemontreal.com

TOM CONDOS⁽¹¹⁾

40 étages, 122 m
327 appartements en copropriété
Avenue Union, au nord du
boulevard René-Lévesque Ouest
En pré-vente : tomcondos.com

LE PETERSON⁽¹²⁾

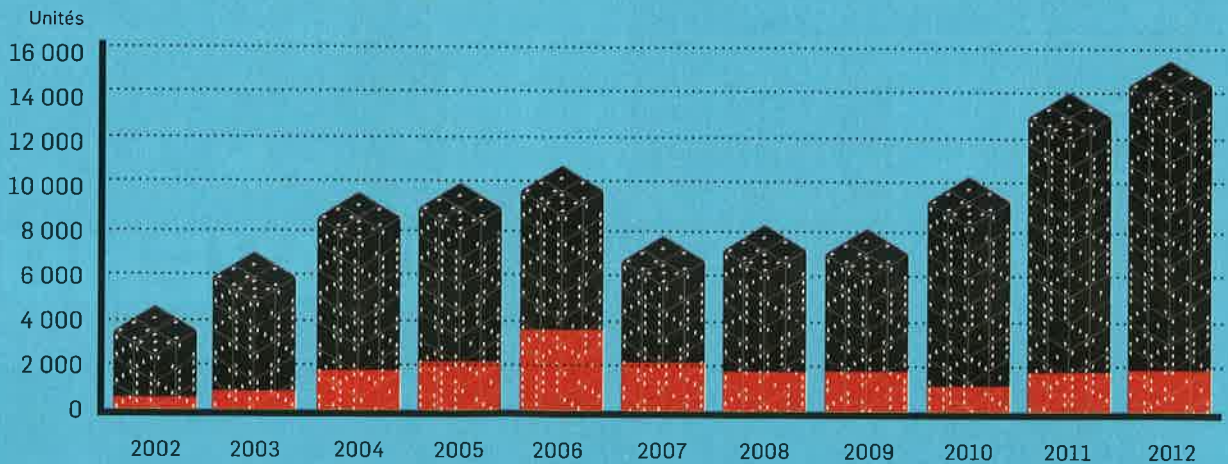
31 étages, 105 m
250 appartements en copropriété
405, rue de la Concorde
En pré-vente : lepeterson.com



L'offre explose, l'inoccupation est sous contrôle

Nombre de logements en copropriété inoccupés et en construction

■ En construction ■ Inoccupés



MA VIE À LA CROISÉE DES QUARTIERS

« On est vraiment à distance de marche
d'à peu près tout. Je vous dirais qu'il n'y
a pas grand-chose de comparable au
333 Sherbrooke. Si le choix était à refaire,
je referais le même. »

– Luc, docteur en optométrie
Résident du 333

333
SHERBROOKE

OCCUPATION
IMMÉDIATE



EMMÉNAGEZ DÈS MAINTENANT.

LE LUXE DÉSORMAIS ACCESSIBLE AU 333.

NOUVEAUX CONDOS ET MAISONNETTES
NEUVES HAUT DE GAMME

À PARTIR DE 300K \$ JUSQU'À 1,5 M \$

Gymnase – Cour intérieure – Piscine sur le toit –
Stationnement intérieur – Cellier privé en option.
Les courtiers sont les bienvenus.

333, RUE SHERBROOKE EST
514 849 5958
333SHERBROOKE.COM

OFFERT EXCLUSIVEMENT PAR
Sotheby's Québec
INTERNATIONAL REALTY
AGENCE IMMOBILIERE

BANLIEUE : LE CONDO DÉTRÔNE L'UNIFAMILIALE

Aujourd'hui, c'est la copropriété qui domine la construction neuve presque partout dans la grande région de Montréal, détrônant la maison unifamiliale, en rangée et jumelée. « En 2012, 50 % des condos mis en chantier dans la métropole l'étaient à l'extérieur de l'île de Montréal », constate Bertrand Recher, analyste principal de marché à la SCHL.

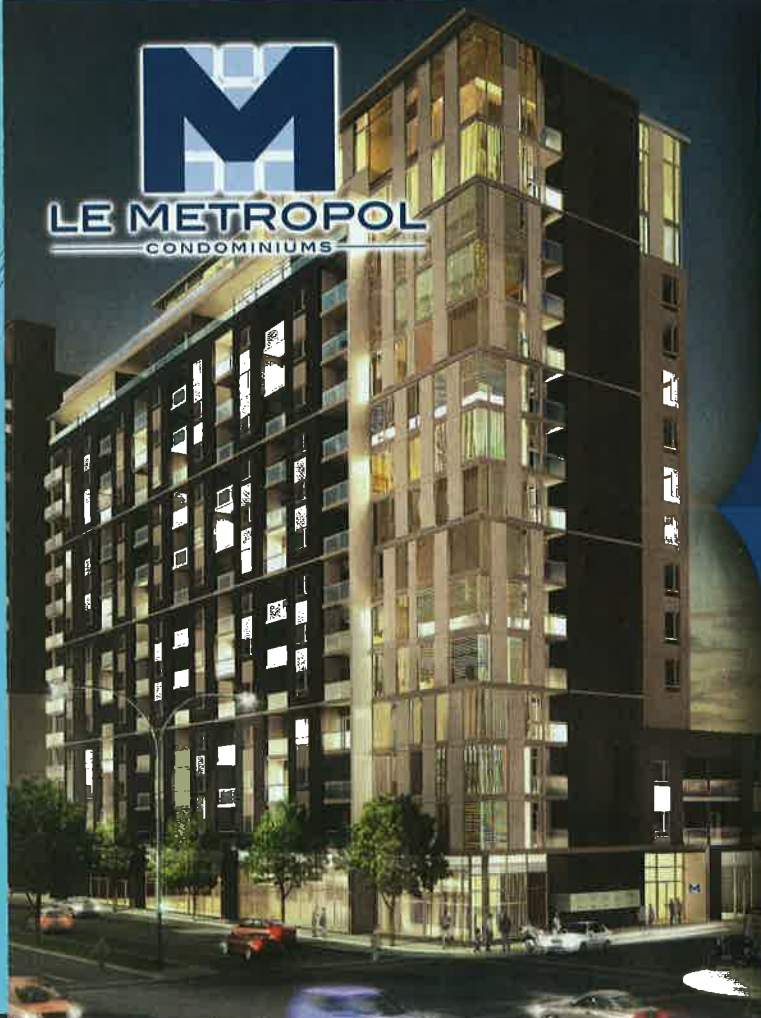
L'augmentation de la densité est très notable à Laval, où l'on a mis en chantier deux fois plus de condos que de maisons en 2012, soit 1 148, par rapport à 606. Sur la Rive-Sud, on observe le même phénomène, avec la construction de 2703 condos, par rapport à 1 688 maisons. Seules la Rive-Nord de Montréal (2 639 maisons, par rapport à 1 637 condos) et la région de Vaudreuil-Soulanges (706 maisons, par rapport à 396 condos) résistent à la vague de condos.

Quant au marché de la revente en 2012, les prix des condos ont fléchi de 3 % à Laval, mais ils ont augmenté de 4 % sur l'île de Montréal, de 5 % sur la Rive-Nord et de 2 % sur la Rive-Sud. Dans sa boule de cristal, la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) prévoit une hausse des prix de 1 % en 2013 dans la grande région de Montréal.

Comme toujours, devenir propriétaire en banlieue par rapport à Montréal est une aubaine. La FCIQ a dévoilé en janvier le prix au pied carré des condos sur le marché de la revente. Cela va comme suit : centre-ville et Griffintown, 415 \$/pi²; l'Île-des-Sœurs, 373 \$/pi²; Sud-Ouest, 348 \$/pi²; Saint-Laurent-Ahuntsic, 262 \$/pi²; Ouest de Laval, 244 \$/pi²; centre de la Rive-Sud (Brossard, Saint-Lambert, La Prairie), 202 \$/pi²; et Longueuil, 193 \$/pi². Bon magasinage!



M
LE METROPOL
CONDOMINIUMS



LA VIE DANS LE
QUARTIER LATIN
À PARTIR DE
179 400\$

BUREAU DES VENTES
1170 rue St-Denis
514 282.8167
lemetropol.ca

30^e édition concoursdomus.ca
GAGNANT
CONSTRUCTEUR DE L'ANNÉE

Samcon 20 ANS

Isabelle Desaulniers
et son fils Mathéo

L'argent, une affaire de famille!

Aride, l'éducation financière des enfants ? Pas pour ces trois familles, qui ont brisé les tabous de l'argent avec leur marmaille.

Par **Marie-Claude Morin**

Jamais trop tôt pour commencer

J'arrive à peine chez Isabelle Desaulniers, dans le quartier Saint-Michel, que son fils Mathéo, cinq ans, m'entraîne dans sa salle de jeux. Il me présente fièrement son coffre au trésor, cadeau d'un ami. En brassant ses pièces d'or – des pièces de un dollar –, il m'explique qu'il peut, s'il le veut, les utiliser au Dollarama. Il résiste le plus possible, par contre, puisqu'il a un grand projet : acheter un Lego Star Wars.

Le coffre a plusieurs avantages, estime sa mère. « Cela concrétise la valeur de l'argent, en plus de le faire compter. Mathéo a aussi appris à ne pas laisser traîner son argent depuis qu'il en a perdu. »

Isabelle n'hésite pas à parler des choses telles qu'elles sont avec son fils, malgré son jeune âge. Lorsqu'elle n'a pas les moyens d'accéder à une de ses demandes, elle lui dit pourquoi. Au guichet automatique, elle explique que « ce n'est pas magique », qu'il faut gagner de l'argent et le déposer avant de

pouvoir en retirer. « Il connaît l'expression "l'argent ne pousse pas dans les arbres" ».

Elle aborde des concepts plus complexes, quitte à ce que Mathéo ne les saisisse pas entièrement tout de suite. Il sait par exemple que des taxes s'ajoutent aux achats, même s'il ne comprend pas tout à fait à quoi elles servent. Pendant leur voyage de cinq semaines en Équateur, l'automne dernier, il savait également que sa mère avait un budget à respecter. « J'utilise les vrais termes, comme "budget" et "gérer" », précise la trentenaire.

Selon Julie Hauser, agente à l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, il n'est jamais trop tôt pour commencer à parler d'argent avec les enfants. Dès qu'ils ont quatre ans, leurs parents peuvent leur expliquer ce qu'est l'argent, leur apprendre à reconnaître les différentes pièces de monnaie et à distinguer leurs besoins de leurs désirs. ➔

Robin Taub, auteure du livre *Guide à l'intention des parents : apprendre la gestion financière à nos enfants*, conseille aux parents d'aborder des concepts financiers dès que leurs enfants manifestent de l'intérêt. « Commencez par des choses simples, puis développez à mesure qu'ils vieillissent. »

Pas besoin de planifier de moments consacrés au sujet. « Les gens ne savent pas quand parler d'argent, mais en fait, on peut en parler n'importe quand ! » dit Julie Hauser.

Dans la cuisine de son duplex, où elle prépare le souper, Isabelle Desaulniers le dit sans hésitation : l'argent n'est pas un but dans sa vie. Consultante en programmes éducatifs et culturels pour des musées, elle pratique un métier qu'elle aime et adapte son train de vie à ses revenus. Elle espère faire de Mathéo un adulte autonome qui, sans avoir à se priver, ne sera pas un consommateur compulsif. Pour le moment, elle le trouve « plutôt matérialiste », ce qui la déstabilise. Elle se rassure toutefois en se disant qu'après tout, il n'a que cinq ans !

Apprendre grâce à la transparence

Chez les Perrault-Gosselin, ça bouge ! Ariane, 10 ans, nage au moins trois fois par semaine et joue à la balle molle. Maxime, 8 ans, brille au football et au soccer. Quant à Fanny, 18 mois, à voir la façon dont elle se promène dans la maison, elle compte bien être de la partie !

Avec trois enfants aussi énergiques, les demandes fusent. Pourtant, quand leur mère Dominique évoque les mois où la famille peinait à joindre les deux bouts l'an dernier, Ariane et Maxime en parlent très sereinement. Ils étaient conscients que maman n'avait plus de revenus une fois son congé parental terminé, puisqu'elle avait quitté son emploi. « Nous ne nous sommes pas censurés dans ce que nous disions aux enfants. Tout ce que nous voulions, c'était que ça ne les touche pas trop. »

Selon François Morency, conseiller financier chez AVISO, parler ouvertement d'argent aux enfants est la meilleure approche.

« Les gens évitent de le faire parce que ça les amène dans des zones d'émotions. Or, nos enfants doivent apprendre aussi cet aspect de la vie. »

De fait, maintenant qu'elle a recommencé à travailler et qu'elle peut prendre un certain recul, Dominique juge que les enfants ont compris beaucoup de choses durant cette période plus difficile financièrement.

Comme son mari Marc et elle disaient clairement qu'ils devaient se concentrer sur l'essentiel, Ariane et Maxime ont appris à faire la différence entre les besoins et les désirs. Ils distinguent maintenant la « bonne » épicerie de « l'extra », en plus d'être passés maîtres dans la reconnaissance des rabais. Ils ne perdent plus de temps à réclamer des bottes à 100 dollars, et savent que les sacs d'école, les boîtes à lunch et les crayons de l'année précédente sont encore très bons à la rentrée.

Ils ont appris à établir des priorités. Puisque le sport occupe une place centrale chez les Perreault-Gosselin, la famille a choisi de maintenir les activités d'Ariane et de Maxime, et de profiter des musées et de la piscine municipale pendant les vacances. Même raisonnement l'hiver : plutôt que d'acheter de l'équipement neuf, ils préfèrent dévaler régulièrement les pentes. En plus, ils optent souvent, comme le précise Maxime, pour le ski de soirée. « Ça coûte moins cher et on peut y aller plus souvent ! »

Ariane et Maxime gèrent de plus en plus d'achats, ce qui les aide à comprendre la valeur de l'argent. Engager progressivement les jeunes dans des expériences économiques est une excellente idée aux yeux de Camille Beaudoin, responsable des programmes de sensibilisation à l'AMF. « Comme les parents, les enfants apprennent de leurs expériences. »

Chez les Perreault-Gosselin, le bal est lancé, mais l'adolescence amènera d'autres défis ! Et celui des parents sera d'outiller financièrement Ariane, Maxime et Fanny, tout en leur faisant comprendre que « l'argent, ce n'est pas le plus important. »

Les occasions sont nombreuses pour parler d'argent avec vos enfants, profitez-en.



Laissez-les manipuler de l'argent en leur demandant de régler certains achats pour vous à la caisse.

Donnez-leur de l'argent de poche et laissez-les décider de ce qu'ils en feront. En vous informant par la suite de leurs choix, vous verrez ce qui les intéresse le plus.

Proposez-leur de planifier eux-mêmes leur anniversaire avec un budget donné.

Engagez-les dans la planification des vacances familiales.

Amenez-les au travail, pour qu'ils comprennent que vous gagnez votre salaire.

Magasinez avec eux leur téléphone cellulaire. Vous pourrez ensemble évaluer leurs besoins, comparer les forfaits et négocier.

Écoutez des émissions à saveur d'économie avec eux, comme RDI Économie, Déficit Zéro, JE ou La Facture.

Ouvrez-leur un compte de banque.

Armez-les d'une calculatrice à l'épicerie. Ils pourront ainsi additionner la valeur de ce que vous mettez dans le panier.

Faites-leur lire une facture.

Confiez-leur la gestion de leur budget vêtements.

Discutez avec eux des stratégies marketing lorsque vous en voyez en magasin, sur des panneaux publicitaires ou dans des publicités télévisées.



Guide à l'attention des parents : apprendre la gestion financière à nos enfants

À chaque étape de son développement, votre enfant devrait recevoir des informations et des trucs, et développer des habiletés adaptées à son âge dans **cinq catégories** distinctes, recommande Robin Taub, auteure du livre :

1. Gagner de l'argent ;
2. Épargner ;
3. Dépenser ;
4. Donner ;
5. Investir.

Capables de comprendre, les ados

Au retour de Candiac, où j'ai rencontré les Landry, je n'ai pas pu m'empêcher d'y aller d'un « Wow ! » à mon conjoint. Si nos filles ressemblent à ces trois adolescents dans 10 ans, nous pourrions être fiers.

Alexandre, 18 ans, Michaël, 16 ans et Frédéric, 12 ans, sont à la fois allumés, sérieux et épanouis. En plus, ils en savent drôlement sur les finances et l'économie pour des adolescents.

Michaël affirme très sérieusement « comprendre la Bourse » après avoir posé « mille questions là-dessus ». Et s'il est un peu perdu devant tous les types de comptes bancaires disponibles, il « sait comment fonctionnent les cartes de crédit et les REER. »

Alexandre, lui, comprend le concept « d'équivalent dépenses-heures travaillées » depuis qu'il est moniteur dans un camp de jour, l'été. « Comme un jeu vidéo coûte six heures de travail, je préfère parfois l'emprunter à un ami... » Il compte entrer en médecine à l'automne, puis se spécialiser. Quant à Frédéric, il devrait recevoir d'un jour à l'autre son nouvel ensemble Lego commandé avec ses économies.

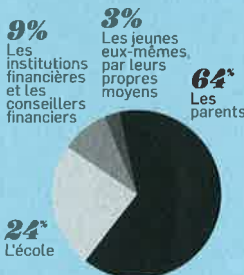
Assis à la tête de la grande table, Jean-Luc Landry et Christine Rolland, tous les deux dans la fin quarantaine, jurent pourtant ne s'être jamais questionnés sur l'éducation financière qu'ils souhaitaient donner à leurs enfants. « Ça n'existe pas pour nous, l'éducation financière – contrairement à l'éducation sexuelle, qui doit être planifiée. C'est plutôt quelque chose d'intégré dans notre quotidien », dit Christine.

La transparence règne chez les Landry, même quand la famille traverse des hauts et des bas fi-



La famille Perreault-Gosselin : Ariane, Maxime, Dominique, Marc et Fanny.

Qui devrait avoir la plus grande part de responsabilité dans l'éducation financière des jeunes (12-17 ans) ?



Sondage mené pour le compte de l'Autorité des marchés financiers en mars 2012 auprès de 1 000 personnes.

nanciers. Comme en 2008, lorsque « la crise a frappé fort ». Jean-Luc travaillait à ce moment-là dans une grande société américaine. « Ces situations suscitent des émotions pour Christine et moi. Nous pensons qu'il est important d'en parler afin que les enfants comprennent ce qui se passe et apprennent des choses à travers tout ça. »

Même si le sujet est complexe, ils fournissent des détails et répondent aux questions des enfants. Quand la rémunération de Jean-Luc a chuté, ils en ont détaillé les composantes aux enfants, allant même jusqu'à leur expliquer la nature des options, et pourquoi, parfois, elles ne valent plus rien...

Même s'ils souhaitent rester discrets à l'extérieur de la famille, Christine et Jean-Luc ne craignent pas d'être transparents avec Alexandre, Michaël et Frédéric. Les enfants distinguent bien ce qu'ils peuvent ou ne peuvent pas dire, croient-ils. D'ailleurs, lorsque Jean-Luc mentionne une entente avec Alexandre quant au financement de ses études de médecine, afin d'assurer l'équité entre les enfants, le jeune homme confirme, sans entrer dans les détails. ➔

Photo: RAPHAËL OUELLET

À la recherche d'un investissement sécuritaire et flexible ?

Protection contre l'inflation | Paiement sur 84 mois | Possibilité de modification du contrat | Protection familiale

L'arrangement préalable vous offre une formule tout compris qui correspond le mieux à vos besoins, à ceux de votre famille et à votre budget. Il constitue un moyen facile de protéger les finances **des êtres qui vous sont chers.**

Renseignez-vous auprès d'un professionnel au **514 735-2025**

URGEL BOURGIE

www.urgelbourgjie.com

À jamais vos proches vous en seront reconnaissants

QUELQUES OUTILS EN LIGNE

Le microsite **La Zone**, de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, est un programme d'apprentissage financier destiné aux jeunes et à leurs parents.

themoneybelt.gc.ca/theCity-laZone

La simulation **Bourstad**, qui en est à sa 26^e édition cette année, permet aux jeunes et aux moins jeunes de se familiariser avec le marché boursier.

bourstad.ca

Le site **Faites que ça compte**, des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, propose des activités et des conseils aux parents et aux enseignants.

faitesquecacompte.ca

Une partie du site de l'**Autorité des marchés financiers** cible principalement les jeunes de 17 à 21 ans et leur offre plusieurs outils.

Tesaffaires.com

Desjardins propose un **test en ligne** aux jeunes de 6 à 17 ans afin qu'ils évaluent leurs connaissances, et propose des activités à faire avec eux.

desjardins.com/fr/simulateurs/outil_jeunesse

Le site **Jecomprends.ca**, de la Banque Nationale, offre des articles et des jeux interactifs.



La famille Landry : Alexandre, Michael, Frédéric (au centre) et leurs parents, Jean-Luc Landry et Christine Rolland

→ Les Landry laissent par ailleurs les enfants expérimenter par eux-mêmes. Il y a quelques années, leur grand-mère a offert de doubler la mise s'ils économisaient 500 dollars. « Ils ont appris l'épargne... et ont tout dépensé après », résume Christine Rolland, sans aucune amertume. Le couple s'était dit qu'il valait peut-être la peine de les laisser gérer 1 000 dollars, si cela leur permettait d'apprendre la valeur de l'argent. Et ça a fonctionné ! Michaël, dont le compte à fondu à 22 dollars, reconnaît que « même à coups de 2 dollars, ça diminue vite. » « C'est précieux pour nous qu'ils aient compris ça », dit Christine Rolland.

La famille aborde aussi spontanément les différentes facettes de l'économie lorsque l'occasion se présente. Qu'il s'agisse du prix de l'essence, de

la loi de l'offre et de la demande ou de marketing, aucun sujet n'est écarté. « Nous ne savons pas tout, mais nous essayons de leur donner le plus d'éducation possible avec ce que nous savons et ce que nous sommes. » ❖

SUGGESTIONS DE LECTURE

- Robin Taub,
Guide à l'intention des parents : Apprendre la gestion financière à nos enfants,
Institut canadien des comptables agréés, 2012

- Robert Kiyosaki et Sharon Lechter,
Père riche, père pauvre,

Les éditions Un monde différent, 2000.

Par Adam Fisch

Un fonds pour contrer les coups

Le fonds d'actions étrangères Mackenzie Ivy ne vous procurera pas de rendements mirobolants. Mais vous serez heureux de l'avoir dans votre portefeuille si les marchés baissent.

L'approche de l'équipe Ivy consiste à maintenir un portefeuille concentré dans 20 à 30 sociétés bien établies, rentables, dont la gestion est digne de confiance et qui se négocient à des cours attrayants. Ce fonds est généralement différent de son indice de référence, résultat des critères rigoureux de stabilité et de protection en marchés baissiers appliqués par l'équipe dans le cadre de sa recherche d'actions dans le monde entier.

Les investisseurs des fonds Ivy se sont habitués à des rendements à la traîne. Le fonds s'est classé dans le quatrième quartile près de la moitié du temps sur toutes les périodes mobiles de 12 mois. La force de la méthode Ivy se mesure par la protection qu'elle offre en période baissière, participant peu aux pertes boursières et offrant des rendements supérieurs durant les ralentissements économiques. Résultat : au cours des 10 dernières années (au 31 janvier), le fonds a obtenu un rendement annualisé de 4,1 % qui dépasse les 3,6 % du fonds médian de la catégorie Actions mondiales, tout en affichant une volatilité des plus faibles.

Le fonds a récemment augmenté sa participation dans les actions cycliques, qui est maintenant dans la moyenne de la catégorie, mais il reste lourdement sous-pondéré dans les

sociétés économiquement fragiles. L'idée qu'Ivy se fait d'une société cyclique tend à être différente de la définition habituelle et dépend plus de la place de l'entreprise dans l'industrie que de l'industrie elle-même.

Le fonds représente un choix prudent qui devrait continuer à honorer sa promesse d'un investissement stable et protecteur contre les marchés baissiers. Il constitue une option raisonnable pour les investisseurs qui recourent aux services d'un conseiller, cependant, les investisseurs autonomes devraient chercher un produit meilleur marché. Son ratio des frais de gestion est de 2,55 %, ce qui est légèrement inférieur au ratio médian de la catégorie.

Les gestionnaires ne couvrent pas la participation aux devises étrangères du fonds. Les investisseurs sont donc exposés aux fluctuations de devises. Ce fonds offre aussi une version qui couvre la participation aux devises. ☉

Catégorie:

Actions mondiales

Cote Morningstar: ★ ★ ★ ★
(31 JANVIER 2013)

Actif: 2,23 G\$

RFG: 2,55%

Rend. sur 1 an: 11,3%

Rend. sur 3 ans: 6,6%



LE MEILLEUR

MEILLEURS RENDEMENTS SUR 1 MOIS AU 31 JANVIER 2013

Cat. société sciences de la santé mondiales CI	10,3%
Fonds d'actions mondiales Fiera Sceptre	9,5%
Fonds d'actions canadiennes Brandes	9,1%
Fonds d'actions canadiennes North Growth	9,0%
Fonds d'actions américaines NEI NordOuest	8,6%



LE PIRE

PIRES RENDEMENTS SUR 1 MOIS AU 31 JANVIER 2013

Fonds d'actions argentifères Sprott	- 6,7%
Fonds de métaux précieux et de métaux stratégiques Altamira	- 6,9%
Fonds de métaux précieux Dynamique	- 9,7%
Catégorie ressources PGD	- 10,0%
Fonds de croissance bonifiée Webb	- 13,8%

Critères: 1) Exclure les fonds distincts et les FNB; 2) Exclure les multiples versions d'un même fonds; 3) Exclure tous les fonds à effet de levier; 4) Exclure tous les fonds dont l'actif est de moins de 5 M\$; 5) Exclure les fonds spéculatifs (hedge funds); 6) Exclure les fonds non disponibles au Québec; 7) Exclure les fonds dont l'investissement minimum est de plus de 10 000 \$.



Ian Gascon
Gestionnaire de portefeuille

info@idema.ca

FNB actif ou passif ?

Passifs, les FNB ? Pas toujours. Le marché a considérablement évolué ces dernières années, ce qui ouvre la porte à de nouvelles stratégies d'investissement.

Il y a deux grandes catégories de fonds négociés en Bourse, soit les FNB passifs et les FNB à gestion active.

Au départ, il y a quelques années, les FNB étaient tous passifs, c'est-à-dire qu'ils tentaient de répliquer un indice de marché bien connu, généralement pondéré en fonction de la capitalisation boursière des titres sous-jacents, au plus faible coût possible. En raison de leur composition, les FNB passifs ont l'avantage de minimiser le taux de roulement (la fréquence des transactions) à l'intérieur du portefeuille et sont généralement les moins chers des FNB. La critique la plus fréquente du FNB passif est qu'il sous-performera systématiquement par rapport à son indice de référence, alors qu'un FNB ou un fonds à gestion active peut le surpasser. Ce qui est essentiellement vrai, car l'objectif d'un produit indiciel est de calquer la performance d'un indice, dont on doit soustraire les frais de gestion.

Les FNB à gestion active, dans lesquels les gestionnaires de portefeuille ont une latitude plus grande, ne suivent pas nécessairement un indice. Entre les deux, les FNB quasi passifs (aussi appelés à stratégie intégrée) suivent des indices moins connus, fondés sur des règles. Ces deux nouveaux types de FNB amènent leur lot de défis pour l'investisseur.

Comment déterminer la stratégie appropriée ?

Les frais plus élevés seront-ils compensés par un meilleur rendement à long terme ? Un travail d'analyse exhaustif est requis pour répondre à la question. En effet, souvenez-vous qu'il est plutôt facile pour un gestionnaire de portefeuille de démontrer qu'une stratégie donnée a bien performé dans le passé. C'est tout autre chose d'affirmer que la même stratégie sera de mise pendant les années à venir. Plusieurs produits sont lancés après qu'un secteur ou une stratégie ont connu une bonne performance durant quelques années. Or, en ce qui concerne le rendement des FNB, le passé n'est pas garant de l'avenir. En fait, c'est souvent l'inverse.

L'environnement économique évolue constamment. Cependant, ce n'est pas une raison suffisante pour incorporer à son portefeuille toutes les nouvelles stratégies de placement, simplement

parce qu'elles sont supposément mieux adaptées à la conjoncture (vente d'options d'achat couvertes, titres à dividendes, lingots d'or, etc.) Souvent, ces stratégies ne font que modifier le profil risque-rendement (par exemple, en limitant le potentiel de gains) ou investir dans un secteur du marché qui performe mieux dans des conditions économiques données. Certaines d'entre elles ont leur place dans un portefeuille, d'autres pas. Les intervenants

financiers sont passés maîtres dans l'art de créer de nouveaux besoins pour les investisseurs, et l'industrie des FNB, surtout aux États-Unis, ne fait pas exception.

Investir dans un FNB à gestion active est une décision similaire à celle d'investir dans un gestionnaire de fonds communs de placement non indiciels, mais à plus faible coût. Il faut comprendre pourquoi ce gestionnaire de FNB pourrait obtenir des rendements à long terme meilleurs qu'un indice bien connu, alors que plusieurs études démontrent qu'il est peu probable que cela se produise.

Il est probablement plus facile de comprendre l'approche d'un FNB quasi passif puisque l'approche est clairement divulguée.

Encore faut-il ne pas être indûment influencé par les rendements récents d'un tel produit.

Bref, soyez critique, lisez les prospectus et ne vous fiez pas uniquement aux rendements des dernières années avant de prendre une décision d'investissement. L'idéal est de comprendre la stratégie et les raisons fondamentales qui en font un choix approprié.

Enfin, bien que la sélection de titres soit importante (que les FNB soient passifs ou non), il est encore plus important de bien déterminer la répartition de son portefeuille dans différentes catégories d'actif et de rééquilibrer son portefeuille régulièrement. Adopter une approche systématique est une autre forme de gestion active qui ajoutera certainement de la valeur à votre portefeuille à long terme.

-Lire le blogue de Ian Gascon sur les FNB sur LesAffaires.com/blogues/Ian-Gascon

Je veux des résultats concluants. Je veux une liquidité sans pareille. Je veux le fonds XIU.

XIU

Offert depuis plus de 20 ans¹, le iShares S&P/TSX 60 Index Fund (XIU) est le premier FNB au monde.

Depuis son lancement en 1990, le fonds XIU est devenu le premier FNB en importance au Canada, sans compter qu'il est également le FNB le plus liquide au pays. Il permet ainsi aux investisseurs partout au monde d'accéder aux 60 plus grandes sociétés canadiennes, en une seule opération.

Découvrez le fonds **XIU** au iShares.ca.

iShares.ca



Source : Les résultats concluants sont fonction du rang quartile des 10 dernières années (Morningstar Direct, au 31 janvier 2013). La liquidité sans pareille est fonction du volume des opérations quotidiennes (Bloomberg, au 31 janvier 2013).

¹BlackRock Asset Management Canada Limited (anciennement le TIPS 35 lancé à la Bourse de Toronto en mars 1990).

Les fonds iShares^{MD} sont gérés par BlackRock Asset Management Canada Limited. Des commissions, frais de gestion et dépenses peuvent être associés aux placements dans les fonds iShares. Veuillez lire attentivement le prospectus approprié avant d'investir. Les fonds ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement à venir. Les décisions en matière de fiscalité et de placement ainsi que toute autre décision connexe devraient être prises, le cas échéant, à la lumière des conseils d'un professionnel qualifié.

Standard & Poor's et S&P sont des marques de commerce déposées de Standard & Poor's Financial Services LLC (« S&P »). Dow Jones est une marque de commerce déposée de Dow Jones Trademark Holdings LLC (« Dow Jones »). TSX est une marque de commerce de TSX Inc. (« TSX »). S&P Dow Jones Indices LLC bénéficie d'une licence d'utilisation de ces marques de commerce, lesquelles font l'objet d'une sous-licence pour leur utilisation à certaines fins par BlackRock Institutional Trust Company, N.A. (« BTC »). Cette dernière a accordé une sous-licence d'utilisation de ces marques à sa société affiliée, BlackRock Asset Management Canada Limited (« BlackRock Canada »), pour les fonds pertinents. L'indice est un produit de S&P Dow Jones Indices LLC utilisé sous licence par BTC et, par extension, par BlackRock Canada et les fonds pertinents. S&P Dow Jones Indices LLC, Dow Jones, S&P et leurs sociétés affiliées (appelées collectivement « S&P Dow Jones Indices ») ainsi que TSX et ses sociétés affiliées ne parrainent pas les fonds ni ne les garantissent, ni ne vendent leurs parts, ni n'en font la promotion, et elles ne font aucune déclaration quant à la pertinence d'investir dans ces fonds.

© 2013 BlackRock Asset Management Canada Limited. Tous droits réservés. **iSHARES^{MD}** et **BLACKROCK[®]** sont des marques de commerce déposées de BlackRock, Inc. ou de ses filiales aux États-Unis et ailleurs. Utilisation autorisée.

ISC-0954

Par Claudine Hébert

CELLIER : À LA BONNE VÔTRE

Tout comme les ventes de la SAQ, celles des celliers augmentent. Mais lequel choisir pour faire vieillir vos précieux nectars ?

Marginaux il y a 10 ans, les celliers sont aujourd'hui vendus partout. Ces petites caves à vin, qui contiennent de 12 à plus de 300 bouteilles selon le modèle, se vendent dans les boutiques spécialisées en accessoires pour les vins, dans les grandes surfaces, les magasins d'électroménagers, et même chez les quincailliers. Un phénomène directement lié aux ventes de vin de la SAQ, qui dépassent désormais la barre des deux milliards de dollars par an.

Le cellier est-il pour autant indispensable ? Si vous consommez vos bouteilles de vin pendant les semaines qui suivent leur achat, passez votre tour ! « Les celliers sont destinés aux consommateurs qui achètent des bouteilles de vin de garde, c'est-à-dire de vin qui doit être vieilli au moins trois ans avant d'être bu », explique Yann Boistault, conseiller à la boutique Vinum Design, à Montréal.

Grâce à une température ambiante de 12 à 14 °C, un environnement sans vibrations et un taux d'humidité de plus de 50 % - ce qui retarde le dessèchement du bouchon de liège des bouteilles -, le cellier offre des conditions idéales pour maximiser le vieillissement du vin.

Parmi les différents formats suggérés par les fabricants, choisissez celui qui conviendra le mieux au nombre de bouteilles que vous souhaitez emmagasiner. Les modèles de 50 bouteilles ont la cote en ce moment, en raison du peu d'espace qu'ils occupent dans une pièce. De plus, comme ils sont de la taille d'un lave-vaisselle, ces modèles ont pour la plupart l'avantage d'être encastrables.

*La
bonne
affaire*

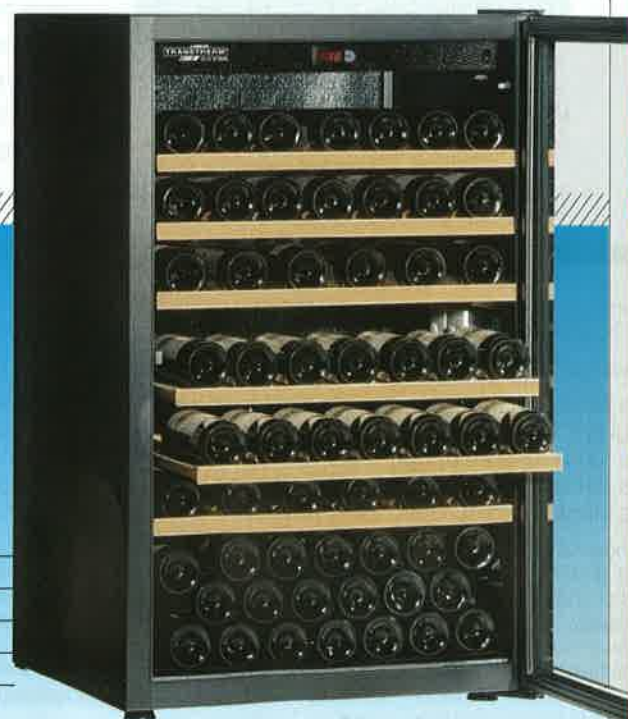
1 995 \$

Capacité de 112 bouteilles; fabriqué en Chine; 12 tablettes coulissantes en bois encastrable; porte réversible munie d'un filtre au charbon qui bloque l'intrusion d'odeurs extérieures; système de verrouillage.



2 000 \$
LOFT, DE
TRANSTHERM

Capacité de 100 bouteilles; fabriqué en France; 6 tablettes coulissantes en bois; système de verrouillage; tableau de commande numérique.



« Cependant, attention de ne pas acheter trop petit », prévient Marc Chapleau, sommelier et rédacteur en chef du magazine *Cellier*. Plusieurs amateurs prennent vite goût aux vins de garde et se rendent compte qu'un cellier de 50 bouteilles est vite rempli. Il vaut mieux privilégier dès le départ un format de 100, voire de 200 bouteilles, pour ne pas manquer de place, dit-il. D'ailleurs, plus il y a de bouteilles dans un cellier, plus la température y est stable.

Autre facteur à considérer, la durabilité du produit. Les bouteilles prennent de la valeur avec le temps. La qualité des composantes du cellier (compresseur, condenseur, évaporateur, contrôle) est donc essentielle. Même chose pour la garantie d'un bon service après-vente, insiste l'expert Chapleau qui recommande d'opter pour des celliers de conception haut de gamme.

Dans cette catégorie, le cellier de format 100 bouteilles se vend à partir de 2 000 dollars. Ce que vaut justement notre cellier préféré, le modèle Loft, fabriqué par la française Transtherm. « Ce n'est pas le cellier le plus sexy, avec sa finition extérieure en stratifié. Mais cet appareil dispose d'un mécanisme solide qui ne vous trahira pas », assure Yann Boistault, de Vinum Design.

Pour un cellier plus esthétique en acier inoxydable, prévoyez de 500 à 1 000 dollars de plus. Vous pouvez facilement doubler ce montant si l'extérieur est plaqué de bois. La Vieille Garde,

un fabricant de Saint-Honoré-de-Chicoutimi, est d'ailleurs connu pour ses celliers de prestige en bois massif.

Parmi les autres fabricants reconnus pour la solidité de leurs produits, citons Eurocave, Climadiff et Cavavin. Les deux premiers sont européens, le troisième est québécois.

« Votre meilleur gage de qualité est d'éviter autant que possible les modèles bas de gamme chinois », dit Sylvain Borduas, frigoriste chez Plaisirs de Bacchus. Depuis une quinzaine d'années, cet expert en réfrigération travaille en collaboration avec plusieurs marchands de vins montréalais.

Bien qu'ils soient plus abordables – moins de 1 000 dollars pour le format 100 bouteilles –, les modèles bas de gamme fabriqués en Chine ont une durée de vie beaucoup plus courte (de 5 à 8 ans) que les celliers québécois et européens. « Après cinq ans, les évaporateurs de ces modèles présentent fréquemment des fuites de fréon, le fluide frigorigène. Dans la plupart des cas, la réparation coûte aussi cher que l'appareil lui-même », explique le frigoriste.

Cependant, quelques celliers chinois haut de gamme font leur entrée dans les boutiques spécialisées. Mais ils doivent avoir reçu au préalable le sceau d'approbation du consultant en réfrigération attitré du marchand de vin. Ce qui est loin d'être toujours le cas dans les grandes surfaces.... ❖



Cellier et refroidisseur

Il ne faut pas confondre cellier et refroidisseur, qui se retrouvent souvent côte à côte dans les magasins. Bien que leur *look* soit apparenté, le second ne fait rien de plus que refroidir les bouteilles sans fournir l'humidité nécessaire à la conservation du vin. De plus, la durée de vie du refroidisseur dépasse rarement cinq ans. S'il s'agit simplement de servir le vin à la bonne température, le frigo ou le bon vieux seau à glace feront l'affaire.

<p>2 595 \$</p>  <p>2 595 \$ VIOIPV, COLLECTION PREMIERE EUROCAVE</p>	<p>4 100 \$</p>  <p>4 100 \$ MAJESTIKA 93, DE CAVAVIN</p>	<p>4 000 \$</p>  <p>À partir de 4 000 \$ NOSTRA, DE LA VIEILLE GARDE</p>
<p>Capacité de 100 bouteilles (83 de forme bordelaise); fabriqué en France; 6 tablettes coulissantes en bois; tableau de commande digital; muni d'un filtre au charbon qui bloque l'intrusion d'odeurs extérieures.</p>	<p>Capacité de 100 bouteilles (93 de forme bordelaise); fabriqué à Saint-Hubert, au Québec; 15 tablettes coulissantes en métal noir; fini en acier inoxydable; tableau de commande numérique; système de verrouillage.</p>	<p>Capacité de 100 bouteilles (peut en contenir jusqu'à 110); fabriqué au Québec; fini en bois massif; peut être conçu sur mesure; 9 tablettes, dont 8 tablettes coulissantes; système de verrouillage en option.</p>



Jamais sans ma clé

Plusieurs modèles de celliers disposent d'une serrure. Un élément pratique pour empêcher les enfants, voire les invités, d'aller piger allègrement dans vos canons.

Par **Corinne Fréchette-Lessard**

Payant, la promotion latérale

Dans la carrière, progression ne rime pas exclusivement avec ascension.

Les mouvements latéraux sont une excellente façon d'améliorer sa situation.

Il y a une dizaine d'années, Mathieu Staniulis a décroché le job idéal : conseiller en communications chez AccèsD, une entité de Desjardins. Il avait à peine 23 ans. « Travailler en communication était mon rêve », raconte-t-il.

Pourtant, un an et demi plus tard, il n'a pas hésité à... changer de branche ! L'entreprise lui proposait de coordonner l'implantation d'une norme de qualité dans ses centres d'appels. Le saut était périlleux. « Ça ne s'inscrivait pas du tout dans mes ambitions professionnelles. » De plus, sa charge de travail augmentait, mais non son salaire, puisqu'il restait au même échelon hiérarchique. Il reste qu'il n'a jamais regretté sa décision. Ce mouvement latéral s'est révélé un tremplin formidable : Mathieu Staniulis compte aujourd'hui parmi les étoiles montantes de l'entreprise.

Changer d'emploi sans prendre du galon est de plus en plus courant. D'une part, les entreprises ont beaucoup aplani leurs structures, il y a donc moins d'échelons à gravir. D'autre part, les perceptions évoluent. « Les mouvements latéraux ont bien meilleure réputation qu'il y a 10 ans », observe Nathalie Martin, conseillère en orientation et présidente d'Enjeux Carrière.

Comme beaucoup de changements dans le monde du travail, c'est en partie une question de génération. « Pour les *boomers* et les plus vieux X, la carrière est une échelle. L'ascension est la seule option, et si on met un pied de côté, on tombe », dit Julie Carignan, associée principale chez SPB, un cabinet de psychologie organisationnelle. Leurs successeurs ont une tout autre opinion. « Les

jeunes X et les Y voient leur carrière comme une matrice, poursuit-elle. Les mouvements latéraux sont naturels, et même souhaités. »

Ajouter des cordes à son arc

Pour Cherine Zananiri, aucun doute que les mouvements, quels qu'ils soient, peuvent avoir du bon. « J'encourage toujours mes clients à évaluer toutes les options, même les reculs stratégiques », dit la vice-présidente d'Optimum Talent Recherche de cadres. À condition de procéder pour les bonnes raisons.

Un déplacement latéral doit s'inscrire dans une certaine logique. Avant de se lancer, un brin de réflexion s'impose. « Beaucoup de gens sont devenus allergiques à l'idée d'un plan de carrière, constate Julie Carignan. Mais sans s'obliger à développer un parcours coulé dans le béton, le fait de réfléchir à ses acquis, à ses lacunes, à ses talents et à ses aspirations est important pour faire des choix pertinents. »

Selon elle, une progression latérale sert soit à développer un nouveau talent, soit à mettre à profit un talent déjà acquis, mais sous-exploité. « Prenons l'exemple d'un comptable qui dirige une équipe technique spécialisée, dit-elle. Avant d'accéder à la vice-présidence de sa division, il pourrait opter pour la direction d'un bureau régional, afin d'acquérir une vision globale de l'organisation. » Inversement, un excellent recruteur pourrait décider d'exploiter davantage ses habiletés à « vendre » l'entreprise en passant au marketing.

« Les
mouvements
latéraux
ont bien
meilleure
réputation
qu'il y a
10 ans. »

– Nathalie Martin,
conseillère en orientation
et présidente
d'Enjeux Carrière

Formation accélérée

Jean-François Lavallée a fait plus d'un détour avant d'arriver à son emploi actuel en ressources humaines chez Ubisoft. Sa feuille de route compte au moins trois mouvements latéraux, dont l'un, doublé d'un changement d'industrie. « Je n'ai jamais recherché l'autorité, explique-t-il. En revanche, je suis extrêmement curieux. »

Avant de faire le saut du monde du spectacle à celui du jeu vidéo, il y a quatre ans, il a fait un bond latéral chez son ancien employeur, le Cirque du Soleil. Après avoir passé plusieurs années au sein de l'équipe de production, il s'est retrouvé au service des théâtres. Son mandat : appuyer l'entrepreneur général dans la réalisation des salles de spectacle conçues sur mesure pour les pirouettes des troupes de Guy Laliberté. Un beau plongeon dans l'univers de la construction.

Comme les théâtres devaient satisfaire les besoins des spectacles, sa connaissance profonde de leur conception l'a bien servi. Mais il a quand même pédalé. « La construction est un univers en soi. Par exemple, je savais lire des plans sommaires pour la réalisation des décors. Mais j'ai dû me familiariser rapidement avec les plans de construction, d'architecture, de structure, de mécanique, d'électricité et de plomberie. »

Il qualifie l'exercice de savant mélange d'humilité et de bluff. « Il faut savoir reconnaître qu'on n'est plus un expert, mais être capable de jouer le jeu quand il est hors de question d'avoir l'air d'un amateur. » S'entourer de bons alliés est capital. À l'époque, il a pu compter sur une patronne architecte et sur un gestionnaire de projets expérimenté sur le terrain. « J'ai dû foncer et oser poser des questions, même quand ils étaient très occupés. »

Évidemment, tout nouveau job requiert un apprentissage. Et le fait de se déplacer latéralement signifie souvent qu'on s'éloigne de sa zone d'expertise. « On va du rôle qu'on connaît par cœur à un rôle où on a tout à apprendre », résume Cherine Zanani.

Il vaut mieux être prêt à retrousser ses manches. Et faire preuve d'ouverture d'esprit à un certain point, dans une carrière, avoir à « faire ses classes » peut être frustrant. ➔

« J'étais au même échelon hiérarchique qu'auparavant, mais soudainement, je devais régulièrement rendre des comptes à la haute direction. Ça m'a permis de me faire connaître. »

—**Mathieu Staniulis**,
étoile montante
chez Desjardins
grâce à une
promotion latérale.



« Il faut aussi avoir les yeux et les oreilles grands ouverts afin de saisir le nouvel environnement », dit Julie Carignan. À l'intérieur d'une même entreprise, les façons de faire – la manière de prendre des décisions, par exemple – peuvent varier d'un service à l'autre.

Des efforts qui ne sont pas vains. Ajouter des cordes à son arc, c'est bien. Prouver qu'on sait apprendre, c'est encore mieux. « La capacité d'adaptation est le meilleur indicateur de potentiel. Pour obtenir des promotions, c'est une qualité essentielle », observe Cherine Zananiri. Dans le cas de Jean-François Lavallée, c'est sans doute ce qui a contribué à convaincre Ubisoft de lui donner une chance dans une industrie qui lui était inconnue.

Réseau contact

En prenant les rênes de l'implantation de la norme de qualité chez AccèsD, Mathieu Staniulis savait que la courbe d'apprentissage serait prononcée. C'est même l'idée de « sortir de son carré de sable » qui l'a attiré.

Ce dont il se doutait moins, c'est à quel point ce nouvel emploi lui permettrait d'élargir son réseau de relations dans l'organisation. En plus des employés des communications et du centre d'appels (où il avait commencé), ses relations de travail se sont étendues aux équipes de processus de travail, de finance et d'intelligence d'affaires, et surtout, aux grands patrons. « J'étais au même échelon hiérarchique qu'auparavant, mais soudainement, je devais régulièrement rendre des comptes à la haute direction. Ça m'a permis de me faire connaître. » Résultat : une fois la norme implantée, il a été nommé chargé de projet en développement des affaires. Une « vraie » promotion (d'autres ont suivi depuis).

Certes, les mouvements latéraux n'offrent pas tous une proximité avec les bonzes de l'entreprise à la clé. Par contre, s'intégrer à une nouvelle *gang* présente des avantages qui dépassent parfois ceux du réseautage.

Changer de supérieur peut donner des ailes. « Un patron inspirant, qui saisit notre potentiel, nous motive, nous met au défi et veille à notre développement contribue énormément à une carrière », dit Julie Carignan.

Gagner au change

Quand un mouvement latéral permet de faire de (petits) gains en matière de conditions de travail.

Vrai, on peut difficilement « faire la piastre » en restant au même échelon. Mais des variations dans la rémunération sont possibles. « La structure peut changer et passer, par exemple, d'un salaire fixe à un salaire avec commission ou bonus », illustre Julie Carignan, associée principale chez SPB, un cabinet de psychologie organisationnelle. Sans se traduire par une hausse importante, c'est peut-être l'occasion de « tester » un nouveau mode de rémunération.

Même chose pour les vacances. Le nombre de jours risque de rester au beau fixe, mais le moment de les prendre pourrait varier. « La période de pointe est souvent différente d'un service à l'autre », explique Cherine Zananiri, vice-présidente chez Optimum Talent Recherche de cadres. Une bonne nouvelle quand il est compliqué d'arrimer ses vacances à celles de sa douce moitié.

Il faut aussi envisager des changements d'horaires ou de lieu de travail. C'est ce qui est arrivé à Chantal Diotte, chez L'Oréal. Du fait qu'elle a quitté le développement des affaires pour les activités, son bureau principal n'est plus au centre-ville, mais à Saint-Laurent, à un jet de pierre de son domicile de Sainte-Dorothée. « Ce n'est pas ce qui a fait pencher la balance, mais c'est agréable. » (C. F.-L.)

Mouvement latéral 101

Des conseils pour préparer la transition.

Rompu à la mise en marché, vous lorgnez du côté des activités ? Frappez d'abord à la porte des ressources humaines, pour avoir une idée précise du poste et des habiletés qu'il requiert. Ensuite, consultez votre gestionnaire potentiel. Interrogez-le sur les enjeux, les défis, les objectifs et les attentes du poste et du service.

Évaluez ensuite ce que vous retirerez de la transition. « Quelles compétences développerez-vous ? Vous rapprochez-vous de votre objectif ? Quelle valeur ajoutez-vous à votre profil ? » dit Cherine Zananiri, vice-présidente chez Optimum Talent Recherche de cadres. En outre, un examen de conscience s'impose. « Il faut comparer les compétences exigées à celles qu'on possède et évaluer honnêtement si l'écart est franchissable », poursuit-elle.

Un piège à éviter : bouger trop vite. Même si la période raisonnable pour rester dans un poste « raccourcit constamment », le fait de bien performer continue de compter, estime Julie Carignan, associée principale au cabinet de psychologie organisationnelle SPB. « Il faut trouver un équilibre entre ce qu'on retire de l'organisation – l'apprentissage de nouvelles compétences – et ce qu'on donne à l'organisation. » (C. F.-L.)



« Je suis
entrepreneure
dans l'âme.
Je veux
comprendre
toutes les
réalités de la
business. »

– **Chantal Diotte**

a mis un frein à son
ascension pour piloter des
projets spéciaux.

Sans oublier le reste de l'équipe. « Beaucoup de gens aiment leur travail, mais sont malheureux à cause de l'ambiance », constate-t-elle. Et pas besoin d'un collègue ultratoxique pour souffrir. Parfois, un climat qui convient parfaitement à nos collègues ne nous sied pas, et ça nous mine. » Dans ces cas-là, un mouvement latéral fait l'effet d'une bouffée d'air frais.

Pareil et différent

Les plus carriéristes sourcilleront, mais une promotion n'est pas toujours un cadeau. « Gravir un échelon, cela s'accompagne en général de plus de responsabilités, de plus de travail à la maison, de plus de voyages et de plus de stress », dit Nathalie Martin. Ceux qui ont de jeunes enfants ou qui approchent de la retraite peuvent préférer passer leur tour. Leur soif de nouveaux défis n'est pas assouvie pour autant. « Les mouvements latéraux offrent du nouveau sans augmenter la charge de travail », poursuit-elle. L'équilibre travail-famille est épargné.

Mais attention : comme tout changement, les déplacements latéraux sont énergivores. Chantal Diotte en sait quelque chose. Après avoir gravi les échelons chez L'Oréal Canada jusqu'à un poste de direction au développement des affaires, elle a mis en veilleuse son ascension et s'est tournée vers les activités, il y a six ans. Depuis, elle pilote des projets spéciaux tels que la refonte de la gestion des retours.

La nouveauté a beau ne pas l'effrayer – elle s'est récemment mise au *wake-surf*, à 40 ans et des poussières –, elle convient que le changement, « ça fatigue ! » Heureusement, son employeur a mis des ressources à sa disposition, notamment pour l'aider à gérer le stress.

À l'époque, sa décision en a surpris plus d'un. « La logique voulait que je continue à monter dans la division affaires. Mais mon poste comportait trop de tâches administratives à mon goût », raconte-t-elle. Découvrir d'autres aspects de l'organisation l'attirait. « Je suis entrepreneure dans l'âme. Je veux comprendre toutes les réalités de la business. »

Au final, c'est l'avantage des mouvements latéraux. Ils permettent d'acquérir une vision d'ensemble plus facilement qu'en creusant son sillon dans un seul service. « Des employés polyvalents qui ont une compréhension solide des enjeux globaux, c'est précieux pour une entreprise », dit Julie Carignan. Loin d'être un détour, les mouvements latéraux mènent souvent au sommet.

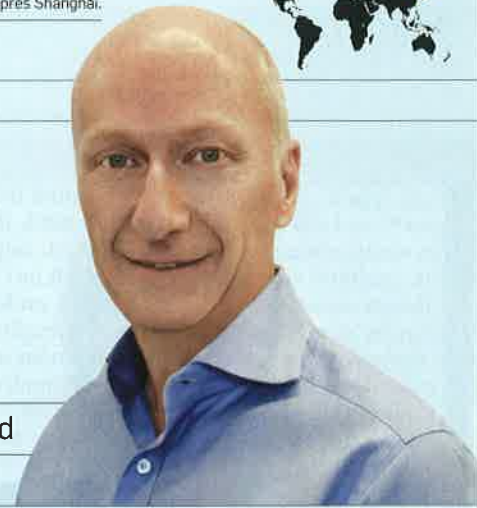
Chantal Diotte, elle, est manifestement prête à reprendre son ascension. « Je suis même actuellement en négociation ! » ❖



Par Claudine Hébert

À Beijing

avec Bernard Guimont



Les Chinois sont fous des produits du phoque de Tamasu. Bernard Guimont, son président, est devenu à son tour fou de Beijing.

Où dormir ?

The Opposite House J'aime ce superbe hôtel-boutique contemporain situé tout près du centre commercial Sanlitun Village, dans le quartier Chaoyang. Ici, les planchers des 98 chambres sont en bois. Certaines unités disposent même d'un évier et d'une baignoire en chêne. De plus, l'hôtel abrite un excellent restaurant méditerranéen, le Sureno.

- theoppositehouse.com

St. Régis Beijing Quand j'ai affaire dans le quartier des ambassades, je loge à cette adresse où le service est irréprochable. Il y a des concierges à chaque étage. Le centre sportif est hallucinant. En plus d'une aire pour frapper des balles de golf, de terrains de badminton, d'une allée de bowling et d'une piscine de 25 mètres aux parois de verre, on y offre une foule de cours (yoga, taï-chi, natation).

- starwoodhotels.com
Intercontinental Beijing Financial Street Aménagé dans le quartier des finances, cet hôtel au décor chinois traditionnel est érigé à quelques pas de la place Tian'anmen. Il dispose de 318 chambres spacieuses dont la plupart offrent une vue du vieux Pékin.

Où manger ?

Restaurant Najia Xiaoguan Ce resto de deux étages du quartier Chaoyang se démarque par sa cuisine mandchourienne impériale. De la tortue, de l'hippocampe, des lèvres de poisson et des sabots de bœuf figurent entre autres au menu varié. Cette table se hisse parmi le top 10 des restaurants de Beijing sur Tripadvisor.

Da Dong Roast Duck Restaurant On ne peut descendre à Beijing sans manger le traditionnel canard laqué du Da Dong. Ce restaurant, qui multiplie les honneurs, compte justement trois adresses dans la capitale de la Chine. Sur chaque table, on peut lire les instructions sur la façon de savourer ce canard, qui a la réputation d'être le meilleur en ville.

- www.dadongdadong.com

Se divertir

La Cité interdite L'immense palais impérial construit au cœur de Beijing entre 1406 et 1420 a été la résidence d'au moins 24 empereurs. Aujourd'hui un musée, l'endroit préserve les trésors de la civilisation chinoise et le plus grand ensemble de constructions en bois du monde.

- dpm.org.cn

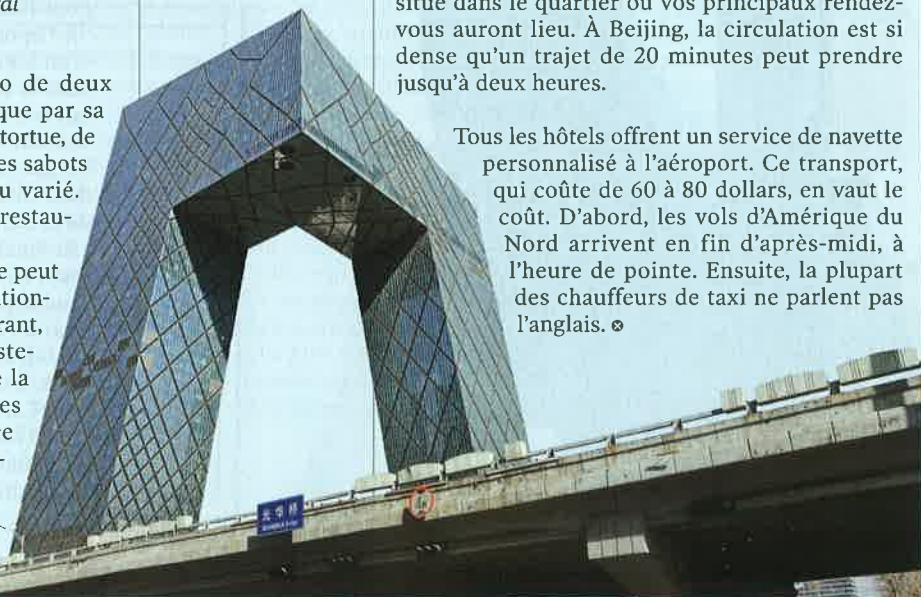
La Grande Muraille de Chine Beijing n'est qu'à une heure de voiture de la Grande Muraille de Chine. Un conseil : privilégiez les visites organisées qui quittent l'hôtel à 6 h du matin, pour éviter la congestion. Remarquez, au pied du mur, la muraille n'a rien d'impressionnant. Ce n'est qu'une fois sur le rempart qu'on constate toute l'ampleur de cette fortification de 6 700 km, la structure la plus importante jamais construite, tant en longueur qu'en surface et en volume.

Conseils

Avant de choisir un hôtel, assurez-vous qu'il soit situé dans le quartier où vos principaux rendez-vous auront lieu. À Beijing, la circulation est si dense qu'un trajet de 20 minutes peut prendre jusqu'à deux heures.

Tous les hôtels offrent un service de navette personnalisé à l'aéroport. Ce transport, qui coûte de 60 à 80 dollars, en vaut le coût. D'abord, les vols d'Amérique du Nord arrivent en fin d'après-midi, à l'heure de pointe. Ensuite, la plupart des chauffeurs de taxi ne parlent pas l'anglais. ☹

Le siège de la Télévision centrale chinoise se distingue par son architecture audacieuse.



LA FAÇON AGRÉABLE DE SE PERFECTIONNER

➔ Abonnez-vous à la version imprimée ou numérique.

www.magazinepremium.com/promo2013
ou par téléphone au 1 877 474-3934



[facebook.com/MagazinePremium](https://www.facebook.com/MagazinePremium)

PREMIUM
Le meilleur de la planète management®

RÉCOMPENSEZ-VOUS AUJOURD'HUI. FÉLICITEZ-VOUS-EN DEMAIN.

MEILLEURE VALEUR RETENUE DE SA CATÉGORIE

Voici la Genesis 2013. Notre engagement constant pour la qualité l'a propulsée au sommet du Black Book canadien en ce qui concerne la valeur de revente projetée dans la catégorie des voitures pleine grandeur†. C'est pourquoi nous sommes fiers de présenter cette offre de location de lancement à 499 \$* par mois. La Genesis 2013 : la berline haute performance de luxe.



Genesis 5.0L R-Spec à injection directe montrée

BERLINE GENESIS 3.8L 2013 | PRIX DE VENTE : 41 759 \$*

LOCATION 499 \$† PAR MOIS	LOUEZ À PARTIR DE 0 \$ COMPTANT	LOUEZ À PARTIR DE 0 % POUR 48 MOIS
--	--	---

FRAIS, LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS

LE MODÈLE GENESIS 5.0L R-SPEC À INJECTION DIRECTE COMPREND :



Le moteur V8 Tau génère une puissance de 429 chevaux.*

Système de navigation avec écran de 8 po et caméra de recul.

Système ambiophonique Logic 7 Lexicon® avec 17 haut-parleurs.

GARANTIE
5 ANS

100 000 KM
GARANTIE GLOBALE LIMITÉE*

5 ans/100 000 km – Garantie globale limitée
5 ans/100 000 km – Garantie groupe motopropulseur
5 ans/100 000 km – Garantie sur les émissions

GENESIS

hyundaigenesis.ca

*Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques, images et slogans Hyundai sont des marques de commerce appartenant à Hyundai Auto Canada Corp. †Les clients qui louent une berline Genesis 2013 3.8L (GD), et qui peuvent fournir un document valide démontrant l'enregistrement d'un véhicule à leur nom bénéficieront d'un rabais de 2 000 \$ du fabricant au consommateur. Le rabais du fabricant au consommateur s'applique après les taxes et le crédit du concessionnaire au consommateur s'applique avant les taxes. L'offre ne peut être combinée ou jumelée à aucun autre rabais. L'offre est non transférable et ne peut être réaffectée. Aucun échange de véhicule nécessaire. Offres de location sur approbation du crédit des Services financiers Hyundai sur les modèles neufs Genesis 3.8L 2013 à injection directe de carburant, à un taux annuel de 0 %. Mensualité de 499 \$ pour 48 mois sans obligation au terme du contrat de location. Kilométrage annuel de 20 000 km, 25 ¢ par km additionnel. Comptant initial de 0 \$ et première mensualité exigée. Obligation totale de location de 23 952 \$. L'offre de location comprend le rabais de 2 000 \$ du fabricant au consommateur et les frais de livraison et de destination de 1 760 \$, des frais de 115 \$ (taxe de 15 \$ sur les pneus et taxe de 100 \$ sur le climatiseur). Frais d'enregistrement, d'assurance, d'immatriculation, RDPRM (maximum 76 \$) et toutes les taxes applicables en sus. Les frais de livraison et de destination comprennent les frais de transport et de préparation, d'administration du concessionnaire et un plein de carburant. Aucun dépôt de sécurité (0 \$) pour tous les modèles. Contactez votre concessionnaire pour tous les détails. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Les stocks sont limités. Le prix de vente de la Berline Genesis 3.8L 2013 à injection directe de carburant est de 41 759 \$. *Prix du modèle montré (Genesis 2013 5.0L R-Spec) : 55 259 \$. Le prix du modèle montré comprend les frais de livraison et de destination de 1 760 \$, des frais de 115 \$ (taxe de 15 \$ sur les pneus et taxe de 100 \$ sur le climatiseur). Frais d'enregistrement, d'assurance, d'immatriculation, RDPRM (maximum 76 \$) et toutes les taxes applicables en sus. † Gagnant du prix de la meilleure valeur retenue 2013 du Canadian Black Book - pour la catégorie des voitures de grande taille. Basé sur la valeur résiduelle des modèles 2009 et de leur PDSF d'origine tel que publié par CBB au premier janvier 2013. Voir le Canadian Black Book pour les détails.