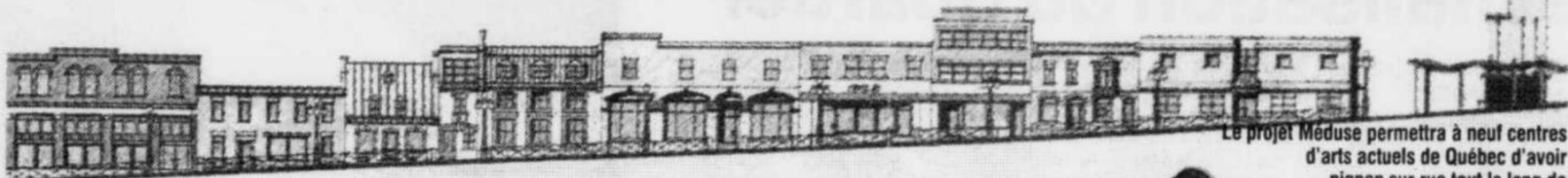


Le centre-ville



Le projet Méduse permettra à neuf centres d'arts actuels de Québec d'avoir pignon sur rue tout le long de la pointe de la côte d'Abraham.

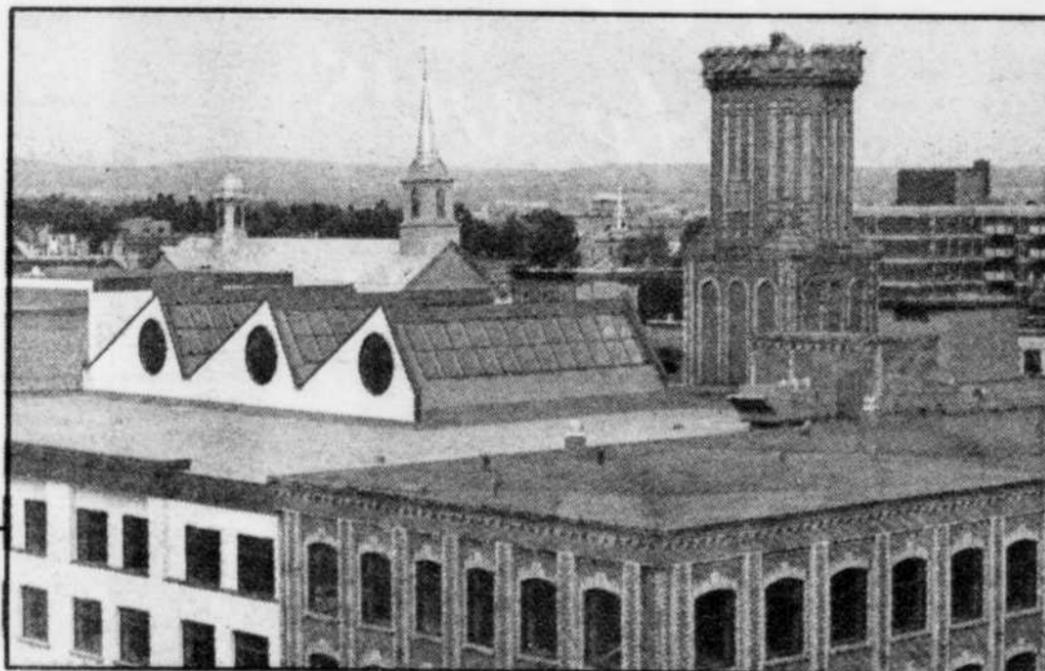
renaît

L'inauguration, aujourd'hui, de Place Saint-Roch située au pied de la côte d'Abraham, marque de façon plus visible la renaissance du centre-ville de Québec.



Photos : Le Soleil, Jean-Marie Villeneuve

**À lire
en pages 2 et 3**



Un magnifique parc a été aménagé là où se trouvait ce qu'on a longtemps appelé le trou de la Grande place.

150 employés de la ville de Québec s'installeront bientôt dans l'édifice de La Fabrique.

la renaissance du centre-ville...

Les gens d'affaires commencent à croire en la revitalisation du quartier

QUÉBEC — Les projets en cours de réalisation amèneront des milliers de personnes dans le centre-ville.

par ROBERT FLEURY
LE SOLEIL

D'abord sceptiques, les gens d'affaires ont maintenant commencé à croire en la revitalisation du quartier. La restauration de la Dominion Corset et l'annonce de la construction prochaine des édifices du ministère de l'Environnement au nord du nouveau parc stimulent transactions et rénovations.

« Nous croyons en la revitalisation qui s'amorce. Avec La Fabrique, Place Saint-Roch et l'Environnement, le quartier va se transformer un peu comme cela s'est produit au Vieux-Port. Les édifices n'ont pas de valeur spéculative actuellement

mais je crois en l'avenir du centre-ville », commentait un homme d'affaires en se portant acquéreur d'un imposant édifice situé en bordure du boulevard Charest et en reléguant quelques autres.

Outre les 150 employés de la ville de Québec qui s'installent à La Fabrique, les arts visuels de l'Université Laval y amèneront dans un an, soit environ 400 professeurs et étudiants qui y séjourneront durant la période académique. Déjà 75 artistes ont établi résidence ou du moins leurs ateliers dans le quartier en voie de devenir une « deuxième rue Saint-Paul ».

« Quand les artistes s'installent, le reste suit », commente l'une d'elles. Jusqu'à ce que la spéculation s'en mêle et les repousse vers d'autres quartiers.

Quant au ministère de l'Environnement, il fera construire à compter de l'automne deux édifices le long du boulevard

Charest, l'un immédiatement au nord de Place Saint-Roch, le second entre l'ancienne banque du 505 Charest Est et l'édifice LaFayette pour y loger de 1200 à 1500 fonctionnaires au printemps 1995.

« Le LaFayette sera rénové entièrement sous peu », confirme son propriétaire, le syndic Gilles Tremblay. Une fois l'Environnement construit, l'homme d'affaires aura 30 mois pour mettre en chantier la seconde phase de son édifice, vers l'arrière, une condition sine qua non de l'entente conclue précédemment entre Citicom-Gagnon et l'administration L'Allier.

Cet apport de 2000 nouveaux fonctionnaires et étudiants au centre-ville n'est pas sans stimuler la rénovation ou la construction résidentielle, de même que le commerce.



La restauration de la Dominion Corset, où 150 fonctionnaires municipaux s'installeront bientôt, stimule transactions et rénovations.

Le Soleil, Jean-Marie Villeneuve

depuis 85 ans

La
couleur
de vos
idées!

Omer DeSerres

MATÉRIEL D'ARTISTE ET D'INFORMATIQUE

Omer DeSerres

le choix
des
créateurs,
...tout
pour
l'artiste!!!



Concessionnaire autorisé

...et de
l'informatique
pour les
spécialistes!

480, rue Caron
Québec (Québec) G1K 5W9
Télécopieur: (418) 529-6924
Téléphone: (418) 529-9586

Un «prince charmant» de 6 millions \$

QUÉBEC — « ça va être la place des putes... », « ... un trop beau parc pour Saint-Roch », « parc de la police... ». Il y a un an encore, ces commentaires étaient fréquents de la part de travailleurs du centre-ville, sceptiques devant « le parc de six millions \$ » que la ville de Québec s'appretait à construire sur le site de ce qu'on appelait *La grande place*.

par ROBERT FLEURY
LE SOLEIL

« N'allez pas penser que nous avons investi six millions de dollars sur une place publique pour la laisser détruite par des indésirables ! Il y aura une surveillance discrète mais efficace 24 heures sur 24 », commentait le maire Jean-Paul L'Allier à l'intention de ses détracteurs.

« Nous sommes comme la belle au bois dormant qui attend son prince charmant », commentait le printemps dernier Louis Fortier, le « père » de l'îlot Fleurie, dans son langage coloré. Le parc floral de l'îlot Fleurie disparaîtra l'an prochain mais entre-temps, des citoyens l'ont embelli bénévolement en prélude à l'ouverture du parc.

« C'est bien ainsi. Nous avons mis en valeur ce terrain vague avec des moyens de fortune pour montrer la détermination des citoyens du quartier à participer à cet effort de revitalisation. Quand il y aura à nouveau des résidences ici, notre objectif sera atteint », commente celui qu'on appelle le père de l'îlot Fleurie.

La ville de Québec vient en effet de faire appel aux propositions des promoteurs pour construire 325 logements à l'Est de Place Saint-Roch sur les terrains de stationnement voisins des cinémas de Place-Charest et de l'îlot Fleurie.

Vus des bureaux du journal LE SOLEIL qui dominent le parc vers l'ouest, ou encore des rues hautes du faubourg Saint-Jean-Baptiste, les terrains vacants de l'Espace Saint-Roch offraient depuis des années un bien triste spectacle avec leur courtoise de bouts de rue et de trous d'asphalte, leurs poteaux abandonnés au milieu de nulle part et leurs édifices décrépis placardés de contreplaqué.



La Place Saint-Roch est le symbole de la revitalisation du quartier.

« Déménagé à Place de la Cité », lisait-on l'automne dernier dans une vitrine déserte de la rue Saint-Joseph Est. Les marchands de la rue n'osaient encore croire en la revitalisation promise. Mais ils étaient déjà un peu plus nombreux à rénover la façade de leur commerce qu'à fermer leurs portes.

« Ce n'est pas un parc que nous voulons mais de nouveaux clients », confiait l'un d'eux. Mais pour les résidents, il en était tout autrement. Le parc valait bien mieux que de nouvelles voies d'accès d'autoroutes et cela, tous les citoyens l'avaient dit lors des audiences publiques tenues en décembre 1990.

« Nous avons compris le message et refait nos devoirs », commentait le maire L'Allier en tournée pré-électorale le printemps dernier.

C'est dans ce contexte que Place Saint-Roch a été construit, geste tangible d'une revitalisation qu'on amorce pendant que 100 mètres plus à l'ouest, la ville investissait un montant identique dans la rénovation de la Dominion Corset pour y loger les 150 employés de trois services municipaux.

« Je vais aller au parc sur l'heure du diner », mentionne une employée de la ville nullement malheureuse de s'installer à La Fabrique dans quelques jours.

« Mais ce sera un très beau parc ! », commentait, les yeux écarquillés, un cadre supérieur d'une entreprise des environs. Dès le mois de mai, les feuilles couleur cuivre des érables de Norvège étaient bien ouvertes et les pommetiers croûlaient sous les fleurs. Derrière les palissades, le miracle était en train de se produire, les ouvriers s'affairaient jour et nuit dans une course contre la montre.

Jardin public à la française aux motifs géométriques à une extrémité, jardin à l'anglaise et à l'oriental dans l'autre extrémité, forêt boréale de pins et d'épinettes, ces arbrissaux et arbustes qu'on retrouve dans la falaise entre Arago et Saint-Réal ou Laviguer, entre ces rues qui divisent les deux anciens faubourgs ouvriers. Avec belvédères, bancs publics, lampadaires style Vieux-Québec et une cascade d'eau qui plonge dans un bassin où l'on peut se délasser, les pieds dans l'eau.

La lumière au bout du tunnel

QUÉBEC — De l'autre côté du parc, coin Arago et Saint-Vallier, l'ancienne Canadelle se rénove en condos. À quelques pas de là, un restaurant désaffecté se transforme en café. Derrière les autobus qui déménageront à la Gare du Palais en janvier, le vice-président de l'Association des gens d'affaires du quartier voit enfin la lumière au bout du tunnel.

« Je suis en pleine rénovation. Je viens de louer à une association et j'ai encore quelques ateliers d'artistes à compléter », dit Bernard Couturier de Mino et Associés.

Rue Saint-Joseph Est, plusieurs vitrines désertes reprennent vie.

« Nous avons une bonne demi-douzaine de propositions sous la main actuellement », commente une représentante de l'Office municipal de développement économique de la ville de Québec.

Jusqu'à la Sidac du mail Centre-ville qui jouit des effets de la revitalisation qui s'amorce.

« Il y a beaucoup d'intérêt pour la location d'espaces commerciaux actuellement », confirme son directeur Alain Laliberté.

La relance du centre-ville est-elle enfin amorcée ? Du moins sont-ils nombreux les gens d'affaires et les résidents qui veulent bien le croire ! En visitant le nouveau parc, on arrive à oublier qu'il y avait là le trou de la Grande place...

La Cie Assh offre depuis 50 ans des vêtements à prix abordable

Depuis près de 50 ans, la Cie Assh offre des vêtements à prix abordable. Installé à l'intersection des rues St-Dominique et St-Joseph, le commerce fondé par les frères Édouard et Maurice Assh est devenu au fil des ans une véritable institution dans le quartier Saint-Roch.

« Les fondateurs eux-mêmes ne pouvaient pas nous dire précisément en quelle année ils ont fondé le commerce », souligne avec humour Émilien Bilodeau, un des quatre associés actuellement propriétaires de l'entreprise. « Cependant, cela fait certainement plus de 50 ans! »

La Cie Assh a changé de main en 1988. M. Bilodeau, qui y travaille depuis 32 ans, s'est alors joint à trois de ses confrères pour racheter l'entreprise. Ce sont eux qui assurent la poursuite de cette

tradition axée sur le choix et les bas prix.

Tous les membres de l'équipe de direction ont plus de vingt ans d'expérience à la Cie Assh. Outre M. Bilodeau, qui occupe la présidence de l'entreprise, il s'agit de Jean-Marie Lacroix, secrétaire-trésorier, ainsi que Maurice Bourgeault et Nelson Fortin, tous deux vice-présidents. M. Bilodeau rappelle qu'à ses débuts, la Cie Assh écoulait surtout des surplus de l'armée. Cette vocation s'est par la suite transformée. Aujourd'hui, la Cie Assh vend des vêtements et des chaussures pour hommes et femmes. « Nous visons essentiellement une clientèle mature. Nous avons peu de choses pour les jeunes et les enfants. »

Gros et détail

La Cie Assh emploie une quarantaine de personnes dans trois départements répartis sur autant d'étages de 10 000 pieds carrés chacun. Le commerce de détail se situe au niveau du Mail Centre-

Ville, tandis que le premier étage est réservé au commerce de gros et que le sous-sol sert à l'entrepôt. « Nous offrons à peu près les mêmes produits que les grandes chaînes, mais à prix populaire », affirme M. Bilodeau tout en rappelant le slogan qui, selon lui, fait la force de la Cie Assh: satisfaction garantie ou argent remis. « Nous ne lésinons pas avec le service. Nos commis sont disponibles pour répondre au client tout en prenant soin des étalages. Cependant, nous préférons offrir de bons prix plutôt que de mettre l'accent sur le tape-à-l'oeil. »

Le commerce de gros demeure une part importante des activités de la Cie Assh. « Nous vendons surtout à des détaillants de campagne, explique M. Bilodeau, que ce soit dans Portneuf, Charlevoix, la Beauce et même la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine. Nous obtenons ainsi des volumes de vente qui nous permettent d'obtenir des prix intéressants de nos fournisseurs. Tous nos clients en bénéficient. »

La Cie Assh fournit aussi des vêtements de travail à de nombreuses entreprises de la région: agences de sécurité, garages et même des salons funéraires. « Pour nous, c'est définitivement un secteur de croissance », de dire M. Bilodeau. La fidélité de la clientèle a joué un grand rôle dans le succès de la Cie Assh. Certains reviennent de génération en génération. « Parfois, des jeunes de 25 ou 30 ans viennent me voir et me disent que leurs parents avaient l'habitude de venir ici, raconte M. Bilodeau. Ils nous découvrent à leur tour! »

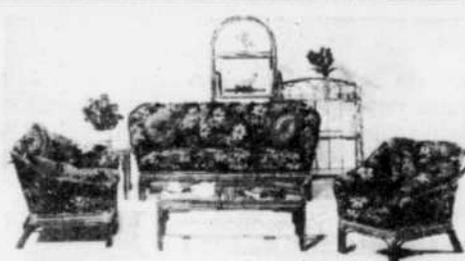
L'homme d'affaires se réjouit du regain de vie qui anime le quartier Saint-Roch. La venue d'employeurs importants comme la Société de l'assurance automobile et le Palais de Justice ont déjà amené de l'achalandage dans le secteur. Les nouveaux projets comme l'Espace Saint-Roch et l'édifice La Fabrique donneront un coup de pouce supplémentaire aux commerces, estime M. Bilodeau.



ENSEMBLE DE SALLE À MANGER

vitre 10 mm, coussins imperméabilisés au téflon, choix de 4 couleurs, naturel ou blanchi

799⁹⁵\$



MAUI
coussins (2 choix de tissus)

1995\$



CHAIRES BERÇANTES

blanches à partir de

119⁹⁵\$



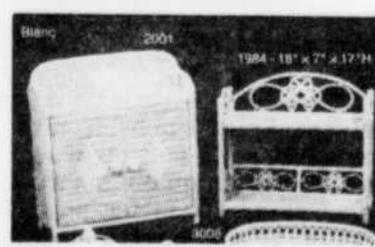
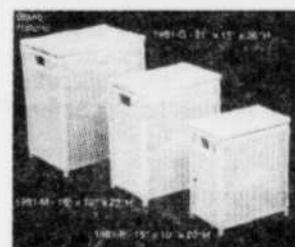
CHAIRES BLANCHES
tressage plein, styles variés

à partir de **99⁹⁵\$**

Spécial de la rentrée POUR 1 SEMAINE SEULEMENT

jusqu'au 4 septembre

- mannes à linge
- étagères murales



20% DE RABAIS

LA MAISON DU ROTIN

740, boul. Charest Est (Place Cartier)
Québec 647-1997 1-800-463-1997

L'opticien Jacques Langlois lance le système Langtech

L'opticien Jacques Langlois vient de lancer le système Langtech. « Cette marque de commerce vise à souligner mon souci constant envers la qualité, souligne M. Langlois, ce que j'appelle la technique (tech) Langlois (Lang). »

Cette technique repose sur quelques étapes de vérification à la fois simples et essentielles pour la satisfaction du client: vérification des surfaces internes et externes des lentilles, contrôle de la courbure, vérification de l'écart interpupillaire en fonction de la prescription de l'optométriste. « Nous nous assurons aussi de ce que l'épaisseur de chaque lentille soit réduite à son minimum », insiste M. Langlois.

L'enseigne de Jacques Langlois est bien connue de ceux qui circulent sur la 3e Avenue, dans Limoilou. L'opticien y occupe des locaux depuis qu'il s'est lancé en affaires en 1962. En 1977, M. Langlois a fait l'acquisition d'une seconde clinique, exploitée par Pierre Beau lieu dans le quartier Saint-Roch. Il y a cinq ans, cette succursale s'est

installée dans le Mail Centre-Ville. Un troisième établissement a pignon sur rue sur la route de l'Église, à Sainte-Foy. Dans chacun des établissements, le client peut consulter un optométriste et choisir parmi un inventaire de près de 1000 montures. Jacques Langlois offre en exclusivité la ligne Studio Optic, fabriquée au Danemark, de même que des marques bien connues telles que Christian Dior, Giorgio Armani et Silhouette.

Toutes les montures sont accessibles au programme deux pour un, verres et monture. Si le client ne désire qu'une seule paire de lunettes, il obtiendra 50 % de rabais sur le prix de la monture.

L'opticien Jacques Langlois voit d'un très bon oeil les différents projets visant à revitaliser le quartier Saint-Roch. « Le projet de gare intermodale devrait amener beaucoup d'achalandage dans le Mail Centre-Ville, tout comme la venue de fonctionnaires dans un édifice comme La Fabrique. Tout cela est très encourageant. »

Option Subaru, l'excellence du service après-vente

Vous connaissez probablement très bien Option Subaru. Mais saviez-vous que l'établissement appartient à Fernando Bégin, qui débute avec « Autorama », il y a maintenant vingt-cinq ans ?

Avec son sens des affaires et son esprit d'entrepreneur, Fernando Bégin, propriétaire de Qué-Bourg Auto, d'Automobiles Lévis et de Nordest Auto dans la région de Montréal. Comme secret de sa réussite, Fernando Bégin répète souvent: « Nos meilleurs vendeurs

seront toujours nos clients satisfaits ».

Présentement, Option Subaru emploie une vingtaine d'employés, tous au service d'une clientèle toujours grandissante. Détail important, en 1993 chaque nouveau propriétaire de Subaru se voit remettre une carte de membre du Club Automobile de Québec assurant service de dépannage en tout temps.

Soulignons qu'en 1992, Qué-Bourg Auto de Charlesbourg a remporté le Premier Prix du Canada pour le service après-vente.

**LES ESCOMPTES
LECOMPTE
TOUT POUR LA
RENTÉE SCOLAIRE...
SANS FAUTE!**

**LES ESCOMPTES
LECOMPTE**

Pour mieux vous servir:
2 SUCCURSALES DANS
LE MAIL CENTRE-VILLE
529-2743

**EFFACE
BLANCHE**

Qualité no 1
25¢
Quantité limitée

**RUBAN
ADHÉSIF**

25¢
Quantité limitée

**CRAYONS
DE PLOMB**

paquet de 10
25¢
limite 2 par client

**25¢
FEUILLES MOBILES
LIGNÉES**

paquet de 200 (Limite de 2 par client.)
Promotion du 26 au 29 août 1993 inclusivement.



félicitations à tous les partenaires ayant oeuvré à la réalisation de ce magnifique parc, témoin de la revitalisation du quartier Saint-Roch.

laliberté

PRÉSENT AU CENTRE-VILLE DE QUÉBEC DEPUIS 125 ANS

... et toujours un flot

Nous célébrons cette année
le 60^e anniversaire
de notre établissement
au coeur même de Québec.

■
Cette situation privilégiée
nous a permis de rester
près de deux générations et
de conserver la confiance
de la première tout en gagnant
le respect de la seconde.

■
Quel bel encouragement à rester jeune!

giguère
PONTIAC ■ BUICK ■ CADILLAC
■ CAMIONS GMC

375, boul. Hamel, face à Place fleur de Lys 529-6551

Le Salon Geneviève Morel une boutique de lingerie féminine de grande réputation

Saviez-vous que depuis maintenant plus de 50 ans, les Québécoises se rendent régulièrement au Salon Geneviève Morel du centre-ville ?

—
Cette boutique spécialisée dans la lingerie féminine est maintenant localisée depuis près de un an, à Place Jean-Lesage, à l'intérieur du prolongement du Mail Centre-Ville. « L'arrivée du nouveau Palais de justice et l'apparition de boutiques à l'avant-garde de la mode féminine imposaient ce changement de situation » selon les propos de Mme Dominique Bédard, directrice de l'établissement.

Au Salon Geneviève Morel, les marques les plus connues sont constamment en évidence pour une clientèle toujours plus exigeante: Gotex, Linda Lingerie, Grenier, Wonder Bra, Chantelle, LeJaby. Mais là n'est pas la seule

vocation du Salon Geneviève Morel; c'est également un établissement très souvent recommandé par les cliniques médicales et les hôpitaux pour des produits beaucoup plus spécialisés comme prothèses ou gaines prescrites sous ordonnance. Il est évident que pour des besoins spécifiques comme ceux-ci, le personnel du Salon Geneviève Morel, au total huit employées, ont toutes reçu une formation adéquate et leur compétence ne peut se comparer qu'à leur grande discrétion.

Il est à noter que toutes les modifications ou réajustements peuvent être effectués sur place, par un personnel spécialisé, la plupart du temps en quelques minutes seulement. Le Salon Geneviève Morel est un des rares endroits à Québec offrant un tel service à sa clientèle. Diplomatie, discrétion et courtoisie sont les premiers critères de sélection pour l'obtention d'un emploi au Salon Geneviève Morel, c'est pourquoi le personnel demeure presque toujours le même.

« Voyages en Liberté » pour voyager en toute tranquillité !

Bien installé au Mail Centre-Ville depuis plus de 12 ans, Voyages en Liberté sera relocalisé au 645, Saint-Joseph Est; à quelques pas seulement de son adresse actuelle, et ce, à compter du 1^{er} septembre.

—
Soulignons que la grande polyvalence des services offerts à la clientèle peut facilement caractériser cette agence de voyages. En l'espace de quelques minutes seulement, un personnel expérimenté peut vous aider à planifier autant des vacances inoubliables qu'un voyage d'affaires avec itinéraire très précis.

Yves Melot, président-directeur général et Claude Martel, vice-président, totalisent chacun plus de 25 ans d'expérience dans le domaine. Pour eux, les destinations les plus populaires n'ont plus de secret. « Nous sommes la seule agence membre IATA au centre-ville de

Québec équipée d'un système informatisé permettant les confirmations de réservations en quelques minutes seulement », affirme Yves Melot. Une affiliation qui permet aussi à Voyages en Liberté de rendre disponible sur place les billets d'avions pour la grande majorité des transporteurs internationaux. Le client voyageur peut même recevoir sa confirmation par télécopieur, à son bureau, souvent dans l'heure qui suit sa demande.

Toutes les raisons sont bonnes pour partir avec Voyages en Liberté ! Pour des vacances bien méritées en Floride, ou pour un important contrat à conclure au Moyen-Orient, un simple appel téléphonique peut placer le monde entier à votre portée. En plus « nous sommes les seuls représentants officiels d'Expéditions Monde à Québec. Nos clients peuvent donc se permettre de partir à l'aventure en choisissant des destinations exotiques comme le Tibet, le Népal ou même le Zaïre », dit Yves Melot.

Maison du rotin 2000, pour l'amour du rotin

Hélène Gagnon vend des meubles en rotin depuis maintenant quinze ans. Amoureuse de ce type de meubles, elle a abandonné son métier d'infirmière pour se lancer dans ce domaine.

D'abord établie à Chicoutimi, elle a fondé la Maison du rotin 2000 il y a maintenant trois ans, à Place Cartier, en plein coeur du quartier Saint-Roch. La boutique y occupe un local de 4 000 pieds carrés, facilement accessible.

Les trois vitrines visibles du boulevard Charest permettent dès

le premier abord de jeter un coup d'oeil sur une vaste collection de meubles et articles en rotin. La Maison du rotin 2000 veut satisfaire tous les goûts et tous les budgets.

La Maison du rotin 2000 compte une clientèle fidèle à la grandeur de la province. « Nous sommes un des plus importants détaillants dans le domaine, de dire Mme Gagnon. Nous livrons souvent dans la Beauce, dans Charlevoix et même dans la Basse-Côte-Nord où nos meubles sont livrés par avion. »

Les meubles de rotin s'adaptent à tous les goûts et à toutes les pièces d'une habitation moderne, estime Mme Gagnon. « Nous avons des mobiliers de salon, de salle à manger et de chambre, sans comp-

ter les accessoires comme des papiers, des étagères, des malles, des paniers et même des masques décoratifs. À part les électroménagers, nous avons de tout! »

Pour un excellent rapport qualité-prix

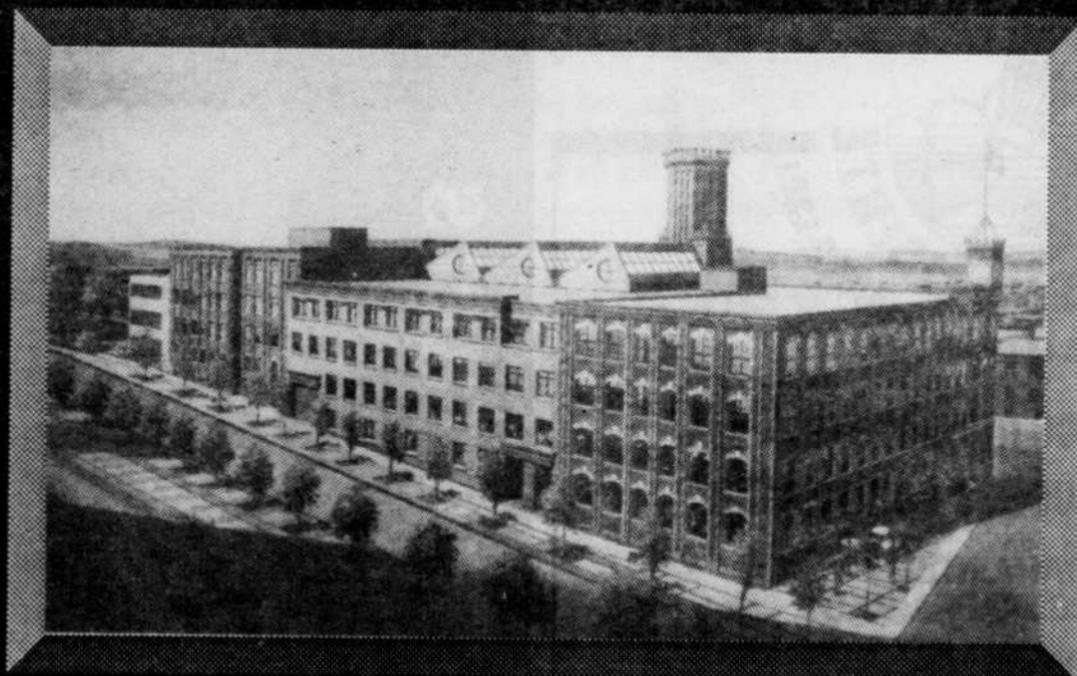
« Nous nous efforçons d'offrir à nos clients le meilleur rapport qualité-prix, en fonction de leur budget », insiste Mme Gagnon. Le rotin est un bois au même titre que le chêne ou tout autre bois plein. Il se compare avantageusement à d'autres types de bois, de dire Mme Gagnon. « Quant on parle de rotin, on parle en réalité de vannerie à base de deux matériaux, l'osier et le rotin. Ces meubles sont entièrement fabriqués à

la main, principalement aux Philippines et en Indonésie. Lorsqu'ils sont de qualité, ils durent toute une vie. »

On peut bâtir l'ensemble que l'on désire, explique Mme Gagnon. Si vous désirez un ensemble de salle à manger, vous pouvez agencer les chaises, la base de table, l'épaisseur de la vitre, de même que les coussins. Le prix final sera fonction de ces choix. Ce que nous offrons en magasin, ce sont des exemples, des suggestions. »

De plus en plus de gens choisissent des meubles en rotin pour leurs patios. « Il s'agit tout simplement d'appliquer un vernis d'extérieur résistant aux intempéries, comme pour n'importe quel autre meuble en bois que l'on laisse à l'extérieur », de dire Mme Gagnon.

UNE AUTRE RÉALISATION POMERLEAU



ÉDIFICE LA FABRIQUE



POMERLEAU

SAINT-GEORGES • QUEBEC • MONTREAL • OTTAWA

Nous sommes fiers
d'avoir contribué
à notre façon
à la revitalisation
du Quartier St-Roch
par la restauration
de l'Édifice
La Fabrique.

Denis Musique, pour les amateurs de classique et de rock

Denis Musique, c'est en quelque sorte deux commerces d'instruments en un. En effet, deux salles d'exposition attendent le client qui se rend à ce magasin de la Place Cartier, sur le boulevard Charest Est.

La première salle s'adresse principalement à une clientèle de type familial. Les pianos classiques, droits ou à queue y occupent une place de choix. On trouve aussi des pianos digitaux et des orgues. « Ces derniers sont moins populaires que par le passé », souligne Denis Goulet, le propriétaire du commerce.

M. Goulet qualifie la seconde de « Rock-Shop ». Ce qui frappe dès le premier abord, ce sont les quelque 500 guitares de tous les genres qui tapissent les murs, de la guitare classique jusqu'à l'électrique, en passant par la guitare acoustique. Il y a de quoi satisfaire tous les goûts et toutes les bourses, avec des prix qui vont de 100 \$ à près de 4 000 \$.

Le commerce offre aussi les accessoires et les instruments que recherchent les musiciens amateurs et professionnels. Ce qui dis-

tingue Denis Musique de la compétition, ce sont les différentes marques et gammes de produits offerts à la clientèle, estime M. Goulet. « La compétition est très forte dans le domaine, ce qui fait que les prix fluctuent très peu d'un commerce à un autre. Les gens magasinent, mais essentiellement pour dénicher cet instrument qui répond à leurs goûts et à leurs attentes. »

Du côté des pianos, par exemple, Denis Musique distribue des instruments de type classique de marque Baldwin ainsi que des pianos digitaux de marques Technics, Korg et Kawai. Chacun se distinguant par une sonorité bien particulière, le choix devient une question de goût. M. Goulet a travaillé pendant près de 10 ans pour Marc Legrand Musique. Il a ouvert son propre commerce en 1980, à l'intérieur de la Place Cartier où il se trouve toujours. « Mon ancien patron m'avait prédit que je ferais en dedans d'un an! », se souvient l'homme d'affaires de 38 ans, qui connaît très bien le quartier Saint-Roch. « Au fil des ans, on a entendu parler de bien des projets pour revitaliser le quartier. C'est encourageant de voir que des choses se réalisent enfin! »

Giguère Automobiles aura 60 ans en octobre

Le 10 octobre prochain, Giguère Automobiles célébrera son soixantième anniversaire. Au fil des ans, ce commerce du boulevard Hamel a bâti sa réputation en tant que concessionnaire Pontiac, Buick, Cadillac et Camions GMC.

Nouvelle ère

Giguère Automobiles est entré dans une nouvelle ère en juin 1955 avec l'obtention d'une franchise General Motors (GM). À cette époque, le commerce a quitté la rue St-Valier pour s'installer sur le boulevard Hamel près du parc de l'Exposition. Au décès de son père Henri en 1964, Robert Giguère a pris la tête de l'entreprise. Giguère Automobiles a poursuivi sa croissance au cours de la dernière décennie. En 1980, les bâtiments ont été agrandis de moitié et, en 1984, on a fait l'acquisition d'une bâtisse voisine.

Bon an mal an, Giguère Automobiles écoule entre 1 000 et 1 500 véhicules neufs. Le commerce en garde en inventaire entre 250 et 350, dont une trentaine sont exposés. En ce qui concerne le service après-vente, Giguère Automobiles dispose de baies pour la mécanique générale, sans compter les ateliers de débosselage et de peinture. Le commerce emploie une centaine d'employés, dont 25 mécaniciens et 12 vendeurs. « Ils sont à la base de notre succès, insiste Richard Giguère. Certains ont fait toute leur carrière avec nous et nous leur sommes très reconnaissants pour cette fidélité. »

« Si notre clientèle ne nous avait pas soutenu à travers toutes ces années, nous ne serions pas là aujourd'hui pour célébrer », souligne récemment Richard Giguère, fils du fondateur et vice-président du commerce.

Peu de gens se souviennent qu'à ses origines, en 1933, Giguère Automobiles vendait des Hupmobiles et des Packards. À l'époque, une Hupmobile se vendait 1 350 \$. C'était plus cher qu'il n'y paraît lorsqu'on sait que le président-fondateur de cette entreprise familiale, Henri Giguère, gagnait alors un mirobolant 30 \$ par semaine, tandis qu'un mécanicien obtenait 20 cents de l'heure pour une semaine de 54 heures!



La seule agence membre de  au coeur de Québec centre-ville

- SERVICE ULTRARAPIDE POUR HOMMES D'AFFAIRES
- BILLETS POUR TOUTES COMPAGNIES IATA
- PROGRAMME HIVER 93-94 DISPONIBLE POUR RÉSERVATIONS
- CADEAU-SURPRISE POUR FORFAITS RÉSERVÉS AVANT LE 30 SEPTEMBRE

Nouveaux bureaux plus spacieux et plus modernes pour mieux vous servir à partir du 1er septembre.

645, St-Joseph Est, Mail Centre-Ville
Tél. : 529-1721
Télécopieur : 529-2314

Permis du Québec

Verres contacts

souples à partir de

89\$

Jusqu'au 1er octobre 1993 (Instructions et trousse de départ incluses)

La qualité et le service ont fait notre réputation.



Optométriste sur place pour examen de la vue
LIMOILLOU - 455, 3e Avenue 523-6690
L'HÔTEL-DIEU DE QUÉBEC 691-5086
STE-FOY - 1113, route de l'Église 659-3616
MAIL CENTRE-VILLE
160, Saint-Joseph (Édifice Holiday Inn) 529-9351

OPTICIEN
Jacques
Langlois

Toutes nos montures sont à 50% à l'achat de verres correcteurs à prix courant.

la renaissance du centre-ville...

Omer DeSerres, le meilleur ami des artistes et infographistes à Québec.

Si Omer DeSerres, le fondateur, franchissait aujourd'hui la porte de l'un de ses magasins, il n'en croirait probablement pas ses yeux.

Les articles de quincaillerie qui figuraient sur les étalages à son époque sont maintenant remplacés par du matériel d'artiste et des systèmes informatiques. À bien y penser, c'est peut-être la clef du succès de l'entreprise d'avoir su prendre des virages parfois très radicaux sans pour autant perdre de vue les grands principes de l'évolution et de la rentabilité.

À Québec, Omer DeSerres est situé au 480 de la rue Caron, et ce depuis juin 1986, date de l'acquisition de l'entreprise Lizotte inc. En fait, le magasin abrite sous un même toit deux entités différentes mais qui se complètent avantageusement bien. Au premier étage, nous retrouvons le matériel d'artiste et tous les accessoires se rapportant aux arts graphiques pendant que le second étage est consacré presque entièrement au domaine de l'informatique. Jean-Paul Rochette, le directeur général, est en poste depuis plus de vingt-cinq ans et son adjointe Hé-

lène Tanguay totalise une expérience de plus de huit ans à l'intérieur de la compagnie. Plus d'une trentaine d'employés forment l'ensemble du personnel du magasin Omer DeSerres de Québec.

Tout le secteur de l'informatique est sous la responsabilité de François Cloutier, un spécialiste chevronné du domaine. À Québec, la maison Omer DeSerres est concessionnaire autorisé Apple Macintosh.

« Nous travaillons constamment à développer de nouvelles solutions informatiques pour nos clients ainsi qu'à élaborer de nombreux projets au niveau commercial, corporatif ou gouvernemental. »

On retrouve également des logiciels spécialisés pour la gestion de documentation, la tenue des archives, sans oublier les logiciels bien connus de tous les infographistes. Pour les ateliers de production, il est possible de s'y procurer des systèmes informatisés de correction de couleurs. Omer DeSerres compte maintenant au total cinq magasins, un à Québec et quatre autres établissements situés dans la région de Montréal. Le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise dépasse largement les 10 millions de dollars.

PARTOUT AU QUÉBEC

VENEZ NOUS RENCONTRER A PLACE LAURIER mail ouest du 16 au 28 août

SPÉCIAL AVANT SAISON
sur garages neufs, démonstrateurs et d'occasion

HEURES D'OUVERTURE:
lundi au mercredi, de 8 h à 17 h 30
jeudi et vendredi, de 8 h à 20 h
samedi, de 8 h à midi

Garages en toile et toile synthétique
Passages — Portiques — Abri d'hiver

FABRICATION — VENTE — LOCATION — RÉPARATION

Votre spécialiste en abri d'hiver de tout genre

W.L. inc.
w. lecoures

Auvents W. Lecours inc.

À votre service depuis plus de 40 ans
Estimation gratuite sur demande

522-8271
833-8931

1075, 18e Rue, QUÉBEC G1J 1Y8

Télécopieur 529-6614



LE PLUS GRAND CHOIX DE MANTEAUX EN VILLE

MAIL CENTRE-VILLE
522-6458

DUVET

Prix de détail suggéré:
175\$

NOTRE PRIX
160⁹⁵\$



Prix de détail suggéré:
150\$

NOTRE PRIX
133⁹⁵\$



DUVET

Prix de détail suggéré:
250\$

NOTRE PRIX
228⁹⁵\$



DUVET

Prix de détail suggéré:
240\$

NOTRE PRIX
216⁹³\$

Prix de détail suggéré:
000\$

NOTRE PRIX
79⁹⁵\$

Plusieurs autres modèles disponibles en magasin

Atlas Bains & Céramiques, c'est aussi Marbre Granit international

Atlas Bains & Céramiques, c'est aussi Marbre Granit international. En effet, ces deux commerces logent à la même adresse, à la Pointe-aux-Lièvres, et appartiennent à la famille Marzaro.

Pendant des années, Carlo Marzaro a travaillé dans le domaine du marbre et des salles de bain. En 1983, il a fondé Marbre Granit international, qui se spécialise dans l'usinage du marbre et du granit. L'entreprise fabrique sur mesure des tuiles, des dalles, des façades de foyer, des tables et des socles. L'entreprise-soeur, Atlas Bains & Céramiques, a vu le jour en 1987. C'est en quelque sorte le volet décoration de l'entreprise familiale, aujourd'hui dirigée par les frères Nico, Paolo, Dino et Gianni Marzaro.

Atlas offre des baignoires de marques reconnues telles que Acrylica, Acriform, Fiberez et Jacuzzi. Le commerce distribue aussi des éviers de cuisine en fonte et en astérite, parmi les plus résistants sur le marché, qu'ils soient de marque Kohler, Franke ou Blanco.

Atlas offre un vaste choix de robinetterie et conserve un inventaire de douches des plus variés, avec des marques telles Fiberez, Acrylica ou encore Manhattan. En outre, vous trouverez chez Atlas un choix de plus de 500 modèles de tuiles de céramique et une variété de plus de 150 couleurs dans les tuiles de marbre et de granit pour planchers et murs.

Une équipe solide

Depuis que M. Carlo Marzaro s'est retiré du commerce en 1987, ses quatre fils ont formé un équipe solide qui veille à la bonne marche des affaires. L'aîné, Gianni, agit à



titre de président de Marbre Granit international; il s'occupe principalement de l'estimation et de l'installation. Dino, 32 ans, préside aux destinées d'Atlas Bains et Céramiques tout en s'occupant de marketing et de mise en marché. Quant à Paolo, 30 ans, il s'occupe du bon fonctionnement de l'usine de Marbre Granit international, dont il est vice-président. Enfin, Nico, 27 ans, s'occupe des ventes et de la comptabilité tout en étant vice-président de Atlas Bains & Céramiques.

Outre les quatre frères Marzaro, Atlas Bains & Céramiques bénéficie

de l'expérience de spécialistes comme le designer Marc Gibeault et le conseiller Jean-Pierre Savard, qui comptent de nombreuses années d'expérience dans le domaine. Au total, l'entreprise compte une quinzaine d'employés, dont une équipe d'installation disponible sur demande. « Ce qui fait la force de notre entreprise, c'est notre polyvalence, soutient Nico Marzaro. Le client trouve tout sous un même toit, ce qui fait de nous un magasin unique en son genre dans la région. Nous avons de la céramique, de la robinetterie, des lavabos, des baignoires et des

douches, des tables de salle à diner ou encore des revêtements de foyer. En plus, nous pouvons effectuer l'installation lorsque le client le désire ».

Par ailleurs, Atlas Bains & Céramiques offre plusieurs produits en exclusivité, comme les produits d'entretien et de réparation pour le marbre de marque Lithofin, importés d'Allemagne, la gamme de produits pour salle de bains de marque Fiberez, ainsi que des robinetteries thermostatiques de marques Aquabrax, Grohe et Hansgrohe.

Ébénisterie Exception, fabricant de meubles et d'armoires exclusifs

SS-10 - Québec, Le Soleil, jeudi 26 août 1993

Pour Christian Bergeron, le propriétaire de l'entreprise située au 601, 5e Rue à Limoilou, c'est un peu comme un rêve devenu réalité. Déjà sur les bancs de l'école, il caressait l'ambition de travailler le bois, de fabriquer des meubles solides et différents des autres.

C'est ainsi qu'après avoir obtenu son diplôme en ébénisterie d'une école de St-Georges de Beauce, il a oeuvré pendant plusieurs années

pour quelques constructeurs reconnus. Mais depuis 1988, preuve que l'ambition mène souvent au succès, il possède son propre atelier et emploie trois personnes à temps plein en plus de deux équipes volantes affectées uniquement à l'installation et au service après-vente.

Ébénisterie Exception fabrique des meubles sur mesure, des armoires de cuisine et des vanités de salles de bains et vise autant le marché résidentiel que commercial. Parmi les matériaux les plus en demande, le bois, la mélamine, les stratifiés et le thermo-plastique. Pour employer les termes du

propriétaire, « de plus en plus, les gens reviennent aux meubles et armoires confectionnés en bois solide; les matériaux comme la mélamine et le stratifié conservent leur grande popularité surtout pour le secteur commercial ».

Il semble que le bois blanchi avec un procédé spécial et disponible dans différentes teintes retient de plus en plus l'attention des consommateurs. Les finis laques constituent également un choix judicieux pour des meubles remarquables.

« Pour nous, une qualité de fabrication irréprochable et une approche de la clientèle très person-

nalisation sont essentielles; les gens veulent des meubles ou des armoires, non seulement beaux mais solides et durables », de dire Christian Bergeron. Aussi, des artisans peuvent effectuer sur place la restauration et le décapage de vieux meubles qui font souvent partie d'objets de famille dont on ne veut se départir pour rien au monde.

Chez Ébénisterie Exception la salle de montre est de dimension modeste mais suffisamment vaste pour laisser voir meubles et armoires fabriqués avec des techniques d'avant-garde mais dans le respect de la tradition des meilleurs artisans de chez nous.

Laliberté Mail Centre-ville, présent depuis plus de 125 ans

C'est à l'automne 1867 que Jean-Baptiste Laliberté fonda son magasin de Québec. À ce moment, J.B. Laliberté manufacturait lui-même les vêtements de fourrure, manteaux, chapeaux, casques et manchons qu'on retrouvait à l'intérieur du magasin.

À l'époque, la Gendarmerie Royale du Canada était un client fidèle et s'y procurait casques et paletots de fourrure pour ses membres. Jean-Baptiste Laliberté prit une part active dans les affaires politiques du temps et Sir Wilfrid Laurier figurait parmi ses amis intimes.

Lors du décès du fondateur, à l'été 1926, à l'âge de 83 ans, son fils John devint le président de la compagnie. En 1929, on ajoute au commerce de fourrures celui des vêtements pour homme. Par la même occasion, à la suite d'importants travaux, J.-B. Laliberté devient un des magasins les plus riches et les plus modernes de tout le Québec.

En 1944-1945, un groupe



De gauche à droite: madame Suzon Morisset directrice générale des achats, monsieur Jacques Morisset président, madame Lucie Morisset directrice générale du marketing.

d'hommes d'affaires canadiens-français forment une nouvelle compagnie pour acheter la succession de J.-B. Laliberté. Leur principal objectif était de transformer l'établissement en magasin à rayons. Mais plusieurs des nouvelles spécialités furent par la suite rapidement abandonnées, comme les meubles, les appareils ménagers, les cadeaux et les jouets. Notons que la fourrure constitue toujours le rayon principal du magasin.

En septembre 1950, François et Jacques Morisset font l'acquisition de la majorité des actions des deux compagnies J.B. Laliberté Ltée et J.B. Laliberté inc. Plus tard en

1973, l'expansion physique la plus importante fut réalisée par l'ajout de 25 000 pieds carrés pour former un total de 85 000 dont 60 000 utilisés en planchers de vente. Cette annexion coïncida avec la construction du Mail centre-ville et donna lieu à d'importantes rénovations.

À Québec, Laliberté a innové dans plusieurs domaines. Notamment, il fut le premier à confier certains rayons à des concessionnaires. Laliberté fut également le premier à offrir une garantie sur ses fourrures. De nos jours, le succès du magasin à rayons repose sur un personnel dévoué et compétent.

Plusieurs employés travaillent chez Laliberté depuis nombre d'années, certains ont même accumulé plus de 40 ans de service. Bien de nouvelles recrues se sont ajoutées à l'équipe depuis les cinq dernières années, ce qui fait de l'équipe Laliberté une équipe dynamique parfaitement adaptée aux nouveaux modes de gestion du commerce de détail. Sept chefs de rayons et huit chefs de service dirigent le personnel en assurant la bonne application des politiques de la compagnie et la réalisation de ses principaux objectifs.

Avec la célébration de son 125e Anniversaire en 1992, l'établissement se glorifie d'avoir réalisé l'objectif principal de J.B. Laliberté Ltée en 1941, celui de s'être transformé en magasin à rayons. Par son souci d'excellence relié au service à la clientèle, Laliberté a su s'imposer dans le Club des 4 Grands de St-Roch. Avec la disparition de Paquet, du Syndicat de Québec et du magasin Pollack, Laliberté demeure le seul Grand du Mail centre-ville.

En consolidant sa première position en fourrure, Laliberté s'affirme de plus en plus dans les spécialités de la mode vestimentaire et de la décoration intérieure à un niveau qui se compare avantageusement à celui des plus grands compétiteurs situés à l'intérieur des centres commerciaux. Manteaux de fourrure, rayon d'accessoires pour dames, la lingerie pour dames, la Boutique Mode Plus, la Boutique Simon Chang, Laliberté Junior et la Boutique Multi-Décor ce sont toutes des entités qui permettent à Laliberté de se distinguer de la compétition.

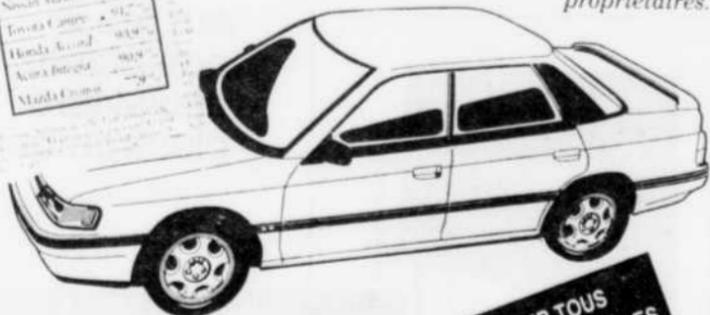
Chez Laliberté, le principe de la qualité totale est plus qu'un objectif quotidien, c'est une préoccupation de tous les instants!

Optez

POUR
LA LEGACY DE SUBARU
QUI ARRIVE
AU PREMIER RANG

Le sondage de la sur la durabilité des véhicules est devenu le baromètre de l'industrie en matière de satisfaction des propriétaires.

Sondage sur la satisfaction des propriétaires	Score
Subaru Legacy	962
Nissan Maxima	927
Toyota Camry	917
Honda Accord	914
Acura Integra	914
Mazda Protegé	879



RABAIS DE **2000\$** SUR TOUS NOS MODÈLES
Legacy SUBARU

Option
SUBARU
Le concessionnaire extraordinaire

2505, boulevard Henri-Bourassa
Québec
648-9518

SI VOUS AVEZ HÉSITÉ JUSQU'À CE JOUR
POUR RÉNOVER VOTRE CUISINE
OU VOTRE SALLE DE BAINS...

VOUS AVEZ BIEN FAIT!

Jusqu'au
15 septembre
**ÉBÉNISTERIE
EXCEPTION**
vous offre un
RABAIS SUPPLÉMENTAIRE DE
10%
SUR SES PRIX DÉJÀ TRÈS
CONCURRENTIELS



**ESTIMATION
GRATUITE**
ARMOIRES • VANITÉS
MEUBLES SUR MESURE
RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL



**ÉBÉNISTERIE
EXCEPTION INC.**

MEMBRE DE L'ACQ

601, 5e Rue, Limoilou
Québec G1J 2S6

Tél.: (418) 648-2381
Télec.: (418) 648-2381

W. Lecours inc., fabricant d'auvents et d'abris en toile

Tout commença il y a environ quarante ans lorsque Wilfrid Lecours eut la bonne idée de fabriquer des auvents en toile pour se protéger du soleil et des intempéries. Son concept devint vite rentable. Bientôt les Auvents W. Lecours obtinrent une réputation enviable dans ce créneau bien spécifique.

Maintenant situé au 1075, de la 18e Rue à Québec, W. Lecours inc. est l'un des plus importants spécialistes dans la confection et l'installation d'auvents et d'abris en toile. Pour apporter un cachet particulier à sa propriété ou par mesure de protection contre les éléments naturels, les auvents colorés sont tout indiqués.

On les installe non seulement près des maisons unifamiliales mais aussi dans les hôtels, restaurants, café-terrasses. Pour employer les termes de l'un des copropriétaires, Jacques Poliquin: « La toile en vinyle résiste plus facilement au froid et à la neige, par

conséquent c'est le matériau le plus employé en milieu commercial ».

Pour les auvents des résidences privées, les propriétaires optent habituellement pour la toile en acrylique, qu'on peut facilement conserver jusqu'en octobre.

W. Lecours inc. fabrique aussi des garages et des portiques en toile synthétique que l'on appelle fabrine. Depuis près de quatre ans, la compagnie a mis au point un nouveau modèle à structure en acier galvanisé, d'installation facile et rapide. Un bricoleur moyen peut monter son garage en toile en l'espace d'environ une heure et demie seulement. Les modèles conventionnels exigeant au moins deux heures pour monter la structure et fixer la toile.

Jacques Poliquin ajoute: « Nos auvents, abris et garages en toile synthétique sont disponibles dans une gamme impressionnante de couleurs et nos produits sont garantis ». Selon lui, c'est la qualité de la toile qui fait souvent toute la différence. Des conseils utiles sur l'entretien sont donnés aux clients lors de chaque installation.

Les boutiques Chicago, maintenant beaucoup plus qu'une boutique de jeans

Réussir à se tailler une place enviable dans le monde de la mode et des vêtements prêts-à-porter d'allure jeune, voilà qui n'est pas facile à réaliser dans un domaine où la compétition devient plus féroce de jour en jour.

Pourtant, grâce à leur détermination et leur désir de réussir, Réjeanne Thibeault ainsi que Yvan et Stéphane Rusk, copropriétaires des boutiques Chicago depuis près de trois ans, obtiennent un succès qui en étonne plusieurs.

Avouons, au départ, que le décor des Boutiques Chicago ne laisse personne indifférent. Rien de trop extravagant, mais chacune des boutiques présente une ambiance originale et agréable pour la clientèle visée. Réjeanne Thibeault, l'une des copropriétaires le mentionne: « Chicago s'est d'abord fait connaître rapidement par son

choix de jeans et de vêtements en denim, mais graduellement notre clientèle réalisa que nos boutiques offraient maintenant beaucoup plus que des jeans à la mode ».

En vérité, Chicago est devenu le point de rencontre des jeunes qui recherchent des vêtements tout-aller de bon goût, convenant autant pour le travail que pour les sorties de fin de semaine. Conjugée au masculin comme au féminin, le style Chicago plaît aux jeunes et à leur mode de vie. Même les habitués de la maison surveillent attentivement l'arrivée du vingtième jour de chaque mois, parce que cette date est toujours associée à une promotion intéressante. Et encore, les dynamiques proprios ne sont pas à court d'idées.

Si vous aimez suivre la mode de près, Chicago réserve de bonnes surprises pour les mois à venir. En terminant, comme le dit Réjeanne Thibeault: « Tous nos employés forment une équipe qui travaille fort pour que nos clients soient toujours satisfaits ».

LE «BLUES» DE LA RENTRÉE

- JEANS HOLLYWOOD
- BUFFALO • MONTANA
- REQUEST • GASOLINE
- BLUE ZONE • SANTANA
- LEVI'S

10\$

DE RABAIS

sur tous les jeans bleus à prix courant en magasin, sur présentation de ce coupon à l'une des 4 succursales, avant le 15 septembre 1993.

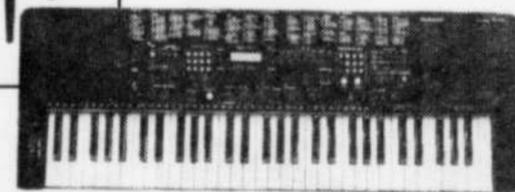
Chicago

Place Laurier 658-5633 Place Fleur de Lys 648-6162 Carrefour Charlesbourg 627-5253 Mail Centre-Ville 648-6602



Payez dans 6 mois ou en 12 versements égaux

**SANS FRAIS
SANS INTÉRÊT**



sur tous nos pianos et claviers électroniques

C'est la rentrée avec toute la gamme des nouveautés chez

DENIS MUSIQUE

740, boul. Charest Est (Place Cartier) 522-4784



« Le respect du détail,
en tout temps, en tout lieu »

Photographie: vitrail du mausolée, Parc commémoratif La Souvenance.



**DOSSIER
PRÉVOYANCE**

Lépine Cloutier

En tout temps

Chez Lépine Cloutier, nous comprenons que le départ d'un être cher vous plonge dans le désarroi. C'est pourquoi nous demeurons à votre entière disposition. Une simple communication téléphonique de votre part, à toute heure du jour ou de la nuit, et notre équipe se met immédiatement à l'oeuvre afin de coordonner le tout avec discrétion et professionnalisme.

En tout lieu

Grâce à nos quatorze funérariums et nos deux parcs commémoratifs, nous sommes à votre service, peu importe l'endroit où vous habitez.

Le préarrangement aide-t-il à prévenir les tracas et soucis entourant un décès?

Oui. Le préarrangement évite aux vôtres les décisions précipitées et parfois onéreuses, souvent prises sous le

coup de l'émotion. De plus, acquis au prix d'aujourd'hui, il vous assure qu'aucun coût additionnel ne sera à déboursé suite au décès.

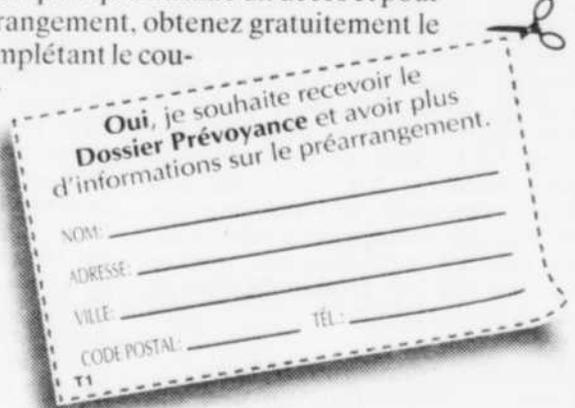
Le Dossier Prévoyance

Pour de plus amples renseignements sur les nombreuses formalités pratiques et juridiques qu'entraîne un décès et pour en savoir plus sur le préarrangement, obtenez gratuitement le Dossier Prévoyance en complétant le coupon ci-contre. Retournez-

le à **Lépine Cloutier**,

C.P. 1343, Québec
(Québec) G1K 3P9.

Vous pouvez également communiquer avec nous au **529-3371**.



Oui, je souhaite recevoir le
Dossier Prévoyance et avoir plus
d'informations sur le préarrangement.

NOM: _____

ADRESSE: _____

VILLE: _____

CODE POSTAL: _____

TÉL.: _____



Lépine Cloutier

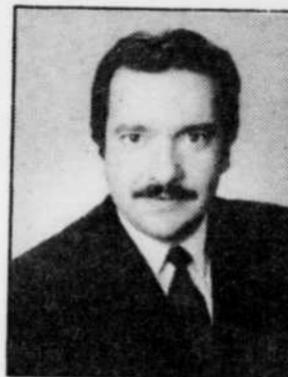
LE RESPECT DU DÉTAIL

Turmel & Associés, courtiers en immeubles depuis 1951

J.A. Turmel oeuvre depuis plus de quarante ans dans le domaine de l'immobilier résidentiel et commercial. Il en a vu de toutes les couleurs pendant ces années, et il pourrait en parler pendant des heures avec une verve qui ne saurait lasser son interlocuteur.



J.A. Turmel



Pierre Turmel

Il y a quelques années, J.A. Turmel a décidé de s'effacer quelque peu pour faire place à la relève. Depuis, c'est son fils Pierre, âgé de 35 ans, qui préside aux destinées de l'entreprise à titre de p.-d.g., épaulé par quelques partenaires. « Quant à moi, je travaille maintenant pour mon fils », lance avec humour le fondateur de l'entreprise.

Pendant ses vingt premières années d'existence, le bureau de J.A. Turmel a logé sur la rue de l'Espina, avant de déménager sur la 1re Avenue où il est demeuré de 1970 à 1991. Depuis ce temps, l'enseigne de Turmel & Associés loge sur la 3e Avenue au coin de la 9e Rue, dans le quartier Limoilou.

Près de 60 % du marché

Turmel & Associés oeuvre dans le domaine de l'immobilier résidentiel, commercial et industriel. J.A. Turmel affirme que le bureau contrôle près de 60 % du marché immobilier dans Limoilou et le centre-ville de Québec.

« Le secteur résidentiel représente plus des deux tiers de nos activités, souligne M. Turmel. Nous avons une équipe d'une vingtaine d'agents qui se partagent la tâche. Ce sont tous des gens expérimentés qui possèdent au moins cinq années d'expérience. Nous avons toujours offert un excellent

service, affirme M. Turmel, que ce soit avant, pendant ou après la vente. C'est ce qui a toujours fait la force de notre bureau. »

Malgré la récession, Turmel & Associés parvient à maintenir et même augmenter son chiffre d'affaires. « Au cours du dernier exercice financier, notre chiffre d'affaires a grimpé de plus de 35 % », soutient M. Turmel. Cependant, les agents doivent déployer beaucoup d'efforts pour en arriver aux mêmes résultats que par le passé, de dire M. Turmel.

« En 1987, la meilleure année que j'aie connue dans l'immobilier,

les propriétés se vendaient pratiquement toutes seules! On parvenait à vendre une propriété après deux ou trois visites. Aujourd'hui, il n'est pas rare d'avoir à faire dix à douze visites avant de conclure une vente! Nos agents doivent travailler six ou sept jours par semaine, soirs inclus. »

Reprise graduelle en vue?

Cependant, J.A. Turmel dit entrevoir une reprise graduelle du marché, qui demeure actuellement décidément favorable aux acheteurs. « Présentement, les choses vont bien dans le secteur résidentiel pour les maisons unifamiliales de 100 000 \$ et moins. Le multilocatif de moins de cinq logements va aussi assez bien. Cependant, le multilocatif de plus de six logements est encore affecté par les taux d'occupation élevés. »

M. Turmel estime que le marché demeure très fragile, en dépit de taux d'intérêt très favorables aux acheteurs. « L'évolution du marché dépendra beaucoup des résultats des prochaines élections, au fédéral comme au provincial. En outre, les gens demeurent craintifs face à leurs emplois. » Cependant, J.A. Turmel n'est pas inquiet pour l'avenir de Turmel & Associés. « Nous appuyons notre développement sur la ténacité et le travail ardu de toute notre équipe, sur la compétence et l'expérience de nos agents », affirme ce vieux routier de l'immobilier.

Les Escomptes Lecompte, une entreprise familiale qui a du caractère!

Les Escomptes Lecompte, dont la principale place d'affaires est située au Mail Centre-Ville, sont reconnus comme les centres de vente à rabais bénéficiant de la présence la plus évidente, au coeur même de la ville de Québec.



Eric et Sylvie Lecompte, administrateurs.

On se doit aussi de mentionner l'implication de la famille Lecompte au niveau promotionnel. Eric Lecompte occupe en effet le poste de vice-président de l'association des marchands de la Sidac centre-ville; ceci démontre clairement l'intérêt de la famille pour un centre-ville de Québec dynamique et prospère. Comme le dit Mme Sylvie Lecompte : « C'est une philosophie qui commence par la confiance de chacun dans les qualités de ses propres réalisations ».

En guise de conclusion, Sylvie et Eric Lecompte aimeraient livrer aux gens de Québec le message suivant : « Soyez certains que notre satisfaction, c'est de vous faire bénéficier du meilleur de nous-mêmes ».

À la fin des années soixante-dix, Pierre Lecompte, fils de marchand et sa femme Denise, ouvraient leur premier magasin à Québec. Leurs enfants, Eric et Sylvie, poursuivent aujourd'hui avec acharnement le travail commencé par leurs parents. Au total, 43 employés oeuvrent à l'intérieur de cette jeune entreprise québécoise, qui compte actuellement quatre places d'affaires, trois à Québec et une à Victoriaville.

Comme l'explique Sylvie Lecompte : « Nous faisons des affaires avec plus de 100 fournisseurs, fabricants et grossistes et nos magasins offrent plus de 5 000 produits différents. Nous cherchons à cerner les véritables besoins des gens en les aidant à se procurer des articles de qualité au plus petit prix possible ».

SS-14 - Québec, Le Soleil, jeudi 26 août 1993

Le Salon
Geneviève Morel
vous offre sa
SUPER VENTE
saisonnière

Jusqu'au
18 septembre

SUPER RABAIS
de **20%** à **50%**
sur toute la marchandise

- Vêtements de base
- Fine lingerie
- Maillots de bain (Gottex-Baltex-Grenier-Anita-etc.)
- Bas et jupons

(sauf médicale)
Chez nous, la différence... c'est le service!
• Corsetière diplômée
• Spécialiste en corseterie médicale et esthétique

2 heures de stationnement gratuit, seulement à Place Jean-Lesage

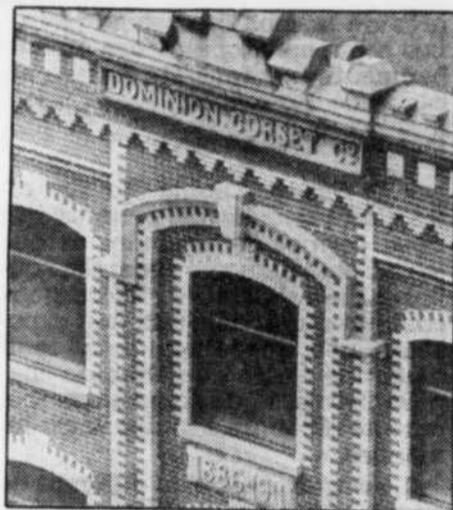
COMMANDES TÉLÉPHONIQUES
ACCEPTÉES: 522-1504

900, boul. Charest Est
Place Jean-Lesage, local 50
(p. prolongation du Mail Centre-Ville)

Hervé Pomerleau inc., une firme qui aime les grands défis

Hervé Pomerleau inc. est considéré comme l'un des plus grands constructeurs au Québec. Ses réalisations sont innombrables et dépassent souvent les frontières du Québec. Cependant, sachiez-vous que depuis quelques années, Hervé Pomerleau inc. se spécialise de plus en plus dans la restauration de grands édifices, construits depuis longtemps et dont on veut conserver l'essentiel du caractère architectural ? Qu'il suffise de mentionner le Musée du Québec, le Musée des Beaux-Arts de Montréal, l'édifice Honoré-Mercier de Québec et le plus récent, l'édifice du Capitole.

Dans le cas qui nous intéresse plus particulièrement, il s'agit de l'ancienne usine de la Dominion Corset du centre-ville de Québec. Un imposant édifice construit en 1910 et ayant connu au moins sept agrandissements au fil des ans. Le restaurer et le rénover sans lui en-



lever son architecture d'origine, voilà qui était un défi de taille pour l'entrepreneur.

« Le contexte économique que nous traversons actuellement se prête bien aux grands travaux de restauration. Les gens sont de plus en plus soucieux de la conservation de leur patrimoine et voient d'un bon oeil le fait de rénover plutôt que de démolir pour ensuite reconstruire ». Pour l'entrepreneur, dont le siège social est en Beauce, tous les détails sont importants avant de débiter les travaux. Absolument rien n'est laissé

au hasard et les normes de construction sont encore plus strictes en restauration qu'en construction.

« Nos ouvriers ont dû effectuer des travaux complexes pour apporter davantage de solidité à l'ancienne structure de l'usine. En plusieurs endroits nous avons été dans l'obligation de construire de nouvelles fondations beaucoup plus solides en raison des aménagements intérieurs qui faisaient partie des plans de restauration. Les travaux terminés, l'édifice rénové devait absolument répondre et même dépasser les normes d'aujourd'hui du Code du bâtiment ».

Les ouvriers de Pomerleau ont en quelque sorte ajouté un étage intérieur à l'édifice pour permettre l'aménagement d'un atrium aux dimensions impressionnantes donnant sur une cour intérieure. La construction d'un escalier imposant et de puits de lumière apporte également une touche bien contemporaine à l'édifice sans pour autant lui enlever son cachet unique. A la question de savoir s'il est plus facile de construire ou de restaurer, Normand Pomerleau répond : « Vous savez, dans le cas de tels travaux, ce sont les ouvriers spécialisés qui font toute la dif-

férence. De plus en plus, nous nous occupons de restauration de grands édifices; pour nous c'est un défi que nous aimons relever parce que le résultat final est encore plus satisfaisant. Regardez, aujourd'hui, l'édifice de La Fabrique, autrefois l'usine Dominion Corset. Nous avons conservé l'essentiel de son cachet historique en y apportant tout le confort des édifices modernes des années 90. »

Qui aurait pensé qu'un jour des fonctionnaires travailleraient dans cette vieille bâtisse désaffectée ? C'est pourtant maintenant la réalité avec la venue des employés des Services techniques de la ville de Québec. Bientôt, d'autres employés de bureau prendront possession de leurs nouveaux locaux. La Fabrique a peut-être perdu sa vocation première, mais elle gagne beaucoup de prestige pour les habitants du centre-ville de Québec.

En terminant, Normand Pomerleau lance le message suivant : « Hervé Pomerleau inc. est heureux de s'associer à la ville de Québec dans la réalisation de son programme de revitalisation du centre-ville, dans un effort commun pour la conservation et la mise en valeur du patrimoine local. »

Les caisses populaires du centre-ville: 50 ans de partenariat

La réputation des caisses populaires du centre-ville pour leur implication dans la rénovation et la revitalisation de ce secteur n'est plus à faire.

En effet, au fil des années, les caisses populaires du secteur centre-ville se sont toujours fortement impliquées dans la rénovation domiciliaire et commerciale.

Ce sont donc les huit caisses du milieu qui ont été, au cours des cinquante dernières années, les principaux partenaires financiers des résidents de ce quartier en matière de restauration. Bien sûr, de nombreux programmes d'aide mis de l'avant par les différents paliers de gouvernements sont venus également supporter cette incitation à l'amélioration physique des secteurs Saint-

Roch et Saint-Sauveur au cours des dernières décennies.

Poursuivant leur implication historique, les caisses populaires ont conjointement participé, au cours des dernières années, à la mise sur pied de nombreuses coopératives d'habitation et sont à nouveau aujourd'hui associées à la revitalisation du centre-ville de Québec.

Les caisses populaires des quartiers Saint-Roch et Saint-Sauveur accueillent donc avec optimisme ces investissements majeurs au centre-ville qui auront, sans aucun doute, un impact important sur la qualité de vie des résidents de leurs quartiers et redonneront cette vitalité au centre-ville depuis si longtemps espérée.



PARTENAIRES DANS LA REVITALISATION
DU CENTRE-VILLE DE QUÉBEC

LES CAISSES POPULAIRES DES JARDINS
DU CENTRE-VILLE DE QUÉBEC :

QUÉBEC-EST, JACQUES-CARTIER, SAINT-SAUVEUR,
SACRÉ-COEUR DE QUÉBEC, NOTRE-DAME-DE-GRÂCE,
SAINT-MALO, VANIER, SAINT-JOSEPH DE QUÉBEC

Lépine Cloutier, une tradition qui remonte à 1845

La maison Lépine Cloutier oeuvre dans le quartier Saint-Roch depuis plus de 145 ans. C'est donc avec un très bon oeil que l'entreprise voit les efforts de revitalisation entrepris dans le secteur, d'autant plus que son siège social est situé sur la rue Saint-Vallier, à quelques pas du nouvel Espace Saint-Roch.

« Pendant presque vingt ans, nous avons vu le centre-ville se faire littéralement démolir, commente Pierre Cloutier, vice-président exécutif du Groupe Lépine Cloutier. Nous sommes donc très heureux de voir les choses bouger comme elles le font cet été. Enfin, le quartier Saint-Roch reprend vie! »

La maison Lépine Cloutier jouit d'une vaste expérience dans le domaine des arrangements funéraires. Lors d'un décès, la maison voit au transport de la dépouille, aux ententes avec les églises et cimetières, à la rédaction et à la transmission des avis de décès dans les médias, à l'accueil et à la surveillance dans les salons, à la location de voitures, à la planification du cortège, à l'inhumation ou à l'incinération.

Les origines de cette tradition remontent à 1845, lorsque

Germain Lépine s'établit sur la rue Saint-Vallier. Quant à la maison Cloutier, elle a été fondée en 1856 dans le quartier Saint-Jean-Baptiste, par Charles Cloutier.

« Après environ un siècle de compétition, les deux entreprises ont fusionné, en 1974, pour former le Groupe Lépine Cloutier. Puis, en 1988, les familles Lépine et Cloutier ont vendu leurs actifs au groupe montréalais Urgel Bourgie. Depuis ce temps, Pierre Cloutier demeure le seul représentant des familles fondatrices à oeuvrer au sein de l'entreprise. »

Une présence dans toute la région

Aujourd'hui, le Groupe Lépine Cloutier dessert tout le Québec métropolitain ainsi que la région de Charlevoix. L'entreprise exploite dix-sept funérariums ou résidences funéraires, ainsi que deux cimetières privés, soit le Parc commémoratif La Souvenance à Sainte-Foy et Les Jardins Québec à Saint-Augustin. En outre, le Groupe exploite trois crématoriums et un mausolée.

« Au fil des ans, Lépine-Cloutier a joué un rôle de précurseur dans bien des domaines dans la région de Québec, raconte Pierre Cloutier. Ainsi, nous avons été les premiers à introduire la crémation, les cimetières privés, un mausolée et même le préarrangement funéraire. »

Le Groupe Lépine Cloutier emploie près de 140 personnes, dont près de la moitié à temps plein. Les sept thanatopracteurs ou embaumeurs ont tous été formés au cégep de Rosemont.

Des services adaptés

« Le Groupe Lépine Cloutier offre une panoplie de services qui nous permet de répondre à tous les besoins de notre clientèle, souligne Pierre Cloutier. Si les gens désirent que la dépouille soit exposée ou non, que le service soit tenu dans une église ou dans une chapelle privée, nous sommes en mesure de répondre à toutes leurs demandes. »

Le contexte est bien différent de ce qu'il était il y a quelques années, alors que toutes les funérailles étaient conventionnelles, avec exposition pendant deux jours, funérailles à l'église paroissiale et inhumation au cimetière. « Aujourd'hui, chaque famille a des besoins bien particuliers, commente M. Cloutier. C'est pourquoi nous avons développé des services qui nous permettent de répondre à tous ces besoins, peu importe l'appartenance religieuse ou ethnique, ou encore les capacités financières. Les gens peuvent nous rejoindre en tout temps, jour et nuit, sept jours sur sept, ce qui est rassurant car, en réalité, nous sommes une entreprise de services qui fournit de l'aide », commente M.

Cloutier. « Les gens ne viennent pas uniquement chercher des services funéraires, ils ont souvent besoin d'aide morale. En répondant à ces besoins, nous avons pu établir une tradition dans plusieurs familles qui reviennent d'une génération à l'autre. »

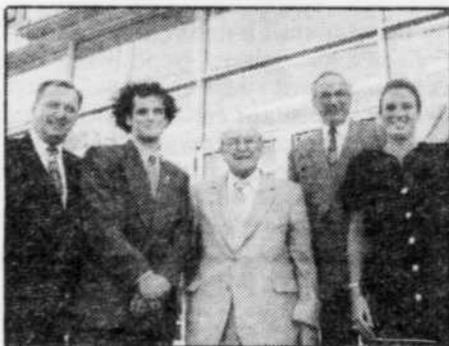
Pour les gens prévoyants

Récemment, Lépine Cloutier a conçu le Dossier Prévoyance, un document qui vise à familiariser les gens avec les procédures et les arrangements funéraires, de même qu'avec la formule du préarrangement, qui a gagné en popularité au cours des dernières années. Le préarrangement est un contrat par lequel on peut décider soi-même de ses arrangements funéraires. Le contrat est payable en trente-six versements, au prix en vigueur au moment de la signature. Quatre-vingt-dix pour cent des sommes versées sont déposées dans un compte fiduciaire au Trust Prêt et Revenu. Elles sont gelées jusqu'à ce que les services payés soient rendus. Les intérêts cumulés entre-temps permettent de combler l'augmentation des frais encourue.

« Les gens peuvent demander une soumission et comparer les prix, à tête reposée, ce qu'on n'a généralement pas le temps de faire au moment d'un décès. Pour moi, c'est définitivement la voie de l'avenir », assure Pierre Cloutier.

Chez Montcalm Automobiles, ça roule en grand depuis 1946

Montcalm Automobiles représente une véritable tradition dans le domaine de l'automobile à Québec. Depuis sa fondation en 1946, trois générations d'entrepreneurs s'y sont succédées.



De gauche à droite : monsieur Jean Arsenault, monsieur Louis Précourt, monsieur Jules Précourt, monsieur Jean Précourt et madame Natalie Arsenault.

est devenue un gage de stabilité dans un environnement économique sans cesse en ébullition.

La façade qu'offre le concessionnaire sur la 1^{re} Avenue s'avère trompeuse. Elle cache une salle d'exposition qui peut abriter une quarantaine de véhicules neufs de même que des ateliers où s'affairaient 26 mécaniciens. Un abri couvert permet de conserver 125 autres véhicules à l'abri des intempéries. Au total, Montcalm Automobiles offre un inventaire permanent de pas moins de 200 véhicules neufs, « un des plus importants dans la région », de dire

M. Précourt, président de l'entreprise.

Clients et employés fidèles

Qu'est-ce qui a assuré le succès de Montcalm Automobiles au fil des ans? Selon M. Précourt, ce sont deux ingrédients essentiels: la satisfaction de la clientèle et la fidélité des employés. « Nous employons plus de cent personnes. Certaines d'entre elles sont avec nous depuis près de 40 ans, assure M. Précourt. Nous prenons aussi soin de nos vendeurs, qui participent au même fonds de retraite que l'ensemble des employés. Ils doivent être heureux avec nous, puisque nous n'avons pas engagé de nouveau vendeur depuis huit ans! »

Selon Jean Arsenault, cette stabilité donne confiance aux clients qui reviennent au fil des ans. « Le taux de fidélité de notre clientèle frise les 60 %. Certains sont avec nous depuis très longtemps. Récemment, l'un d'entre eux m'a envoyé la photocopie d'un contrat d'achat signé en mars 1946! Le monsieur avait payé 1 738 \$ pour un modèle Mercury Sedan qui lui avait été livré un an plus tard! Les délais de livraison étaient très longs après la guerre. » A cette

époque, la taxe de vente n'était que de 4 %...

Aujourd'hui, Montcalm Automobiles vend l'ensemble des modèles Mercury (Tracer, Topaz, Cougar, Sable, Grand Marquis et Villager) et Lincoln, de même que les modèles Escort et Festiva ainsi que les camions Ford. « Nous vendons en moyenne 1500 véhicules neufs et d'occasion par année, avance M. Arsenault. La Mercury Topaz demeure actuellement la plus populaire, suivie de près par la Ford Escort. »

Les programmes de location à long terme sont aussi de plus en plus populaires, d'autant plus que Ford a mis de l'avant «Le Plan», une formule de location qui permet de changer de véhicule à tous les deux ans. Chez Montcalm Automobiles, sur dix véhicules neufs livrés, quatre le sont maintenant en vertu d'un programme de location prolongée de deux, trois ou quatre ans.

MM. Précourt et Arsenault voient d'un très bon oeil les projets de revitalisation du quartier Saint-Roch. « Cela va amener plus de monde dans le coin. Comme nous sommes situés sur une des voies d'accès principales à ce secteur, nous ne pouvons qu'en bénéficier! »

Turmel & Ass. Courtier Inc.

Division des agents oeuvrant principalement dans le GRAND LIMOILLOU / QUÉBEC CENTRE-VILLE



Pierre Turmel



J.A. Turmel



Sylvie Garneau



France Lecours



Marcel Dumas



Claude Delisle



Nicole Breton



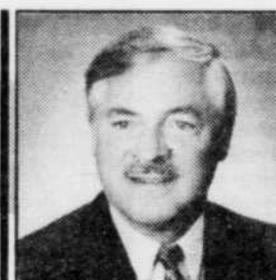
Diane Beaulieu



Léon Pageau



Jeannine Rioux



Serge Latulippe



Denis Desrochers

Turmel & Ass. inc.

COURTIERS EN
IMMEUBLES

897, 3e Avenue, Québec

524-4441



15e RUE, 2 logements x 6 1/2 pces, bois franc, beaucoup de cachet, 2 entrées d'auto avec garage, belle cour. OCCASION UNIQUE!

Diane Beaulieu



SACRÉ-COEUR, bijou de maison, 6 1/2 pces, plus revenu, entrée d'auto pour 4 voitures avec garage et cour paysagée.

Diane Beaulieu



DU JAMAIS VU, 3 logements x 6 1/2 pces, planchers bois franc, chauffage électrique, beaucoup de rénovations, grande cour avec garage.

Diane Beaulieu



LIMOILLOU, rue Julien, 2x4 1/2 rénovés, en face d'un parc, 73 700\$. A QUI LA CHANCE?

Denis Desrochers



ST-PASCAL, 4x4 1/2 + sous-sol, grand terrain, 7 stationnements, 129 500\$ négociable.

Denis Desrochers



ST-SAUVEUR, 5 1/2 pces, électrique avec grand garage, 69 000\$. FAITES UNE OFFRE!

Léon Pageau



ST-SAUVEUR, très URGENT, 2x4 1/2 pces, électrique, fenêtres et portes neuves, 59 000\$.

Léon Pageau



ST-ROCH, 3 logements avec garage + cour, idéal occupant, chauffage électrique, 79 900\$.

Léon Pageau



JOLI petit cottage 100% rénové, 3 chambres, cour arrière, prix 59 500\$ négociable. 1er arrivé 1er servi!

Pierre Turmel



"REPRISE DE FINANCE" 122, rue du Roi, 3 logements, très bonnes conditions, tous 4 1/2 pces, chauffage électrique. AUCUN COMPTANT REQUIS!

Pierre Turmel



ST-SAUVEUR, 5 logements, très propre, revenus 16 200\$, dépenses 3 270\$, prix 119 000\$ négociable.

Sylvie Garneau



"QUÉBEC CENTRE-VILLE" 6 logements en façade, brique américaine, garage, chauffage électrique, évaluation municipale 136 000\$, prix demandé 132 000\$. Sylvie Garneau

Sylvie Garneau



LAC SERGENT, chalet 4 pièces, grand terrain, accès au lac, prix 39 000\$.

Jeannine Rioux



LIMOILLOU, 3 logements, maison ancienne, mur de brique, intérieur cachet spécial, idéal propriétaire-occupant, prix 110 000\$.

Jeannine Rioux



ST-PASCAL, 8x4 1/2, bi-énergie, très propre, revenus 43 740\$.

J.A. Turmel 872-2990



LIMOILLOU, 15 logements, 4 1/2, 5 1/2, 6 1/2, très propre, revenus 91 140\$.

J.A. Turmel 872-2990



LIMOILLOU, 5 logements 6 1/2 à 3 1/2, électrique, stationnements, 118 000\$.

J.A. Turmel 872-2990



STE-ODILE, 8 logements, pierre et brique, beau terrain, bonne affaire, on en demande 209 000\$.

Marcel Dumas



ST-SAUVEUR, 3 logements, complètement détaché, brique et pierre, grand terrain, stationnements, évaluation municipale 113 000\$, on demande 69 500\$.

Marcel Dumas



RUE DE LA REINE, 2 logements, brique, chauffage électrique, idéal proprio-occupant, prix 49 000\$ négociable. À voir!

Claude Delisle



RUE JEANNE-MANCE, 3 logements, brique, dont 2 rénovés au complet, stationnement, idéal proprio-occupant, prix 100 000\$.

Claude Delisle



LIMOILLOU, 15e Rue, 4 revenus près du cégep, idéal proprio-occupant.

Serge Latulippe



RUE KIROUAC, 3 logements de 4 1/2 pièces, grand stationnement, prix 69 000\$. Faites votre offre!

Serge Latulippe



LIMOILLOU, ancestrale de style, 3 logements, rentables, hauts plafonds, près de toutes commodités, seulement 82 500\$.

Nicole Breton 640-0839



ST-SAUVEUR, rue Châteauguay, beau 3 logements, rénovés, rentable, secteur tranquille, excellent achat.

Nicole Breton 640-0839



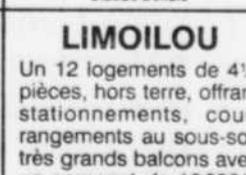
LIMOILLOU, 2 charmants 4 1/2, rénovés, idéal proprio-occupant. Faites vite!

Nicole Breton 640-0839



SACRÉ-COEUR Logez-vous et soyez chez vous pour moins de 300\$ par mois, un 2 logements rue Taschereau avec belle cour arrière, stationnements, 59 000\$.

France Lecours



LIMOILLOU Un 12 logements de 4 1/2 pièces, hors terre, offrant stationnements, cour, rangements au sous-sol, très grands balcons avec un compant de 10 000\$, revenus bruts 64 252\$, prix 395 000\$.

France Lecours

Turmel & Ass. courtier inc.

Québec, Le Soleil, jeudi 26 août 1993

SS-17 -

Sola se veut le nouveau nom de la fourrure au centre-ville

Fourrures Sola se veut le nouveau nom de la fourrure au centre-ville de Québec. Installé dans le Mail Centre-Ville pendant près de dix ans, le commerce a récemment emménagé au rez-de-chaussée du complexe Holiday Inn Centre-Ville, quintuplant du même coup sa superficie de vente.

Anciennement connu sous le nom de Fourrures Occasion, le commerce occupe maintenant des locaux d'une superficie de plus de 4 000 pieds carrés. Fourrures Sola a choisi ce nouvel emplacement afin de se rendre plus accessible à sa clientèle. On peut y accéder aussi bien du hall de l'hôtel Holiday Inn que du Mail Centre-Ville, ou encore de la rue de la Couronne. En outre, les clients peuvent utiliser gratuitement le stationnement souterrain de l'hôtel.

Fourrures Sola se fait un devoir de conserver un inventaire complet de toutes les tailles de 6 à 20



ans pour chacun de ses modèles. Ce choix de près de 700 manteaux en fait l'un des plus grands magasins de fourrures de Québec et des environs. Si un modèle ou une taille n'est pas en inventaire, on peut l'obtenir dans un délai de 30 jours. Grâce à ce vaste choix,

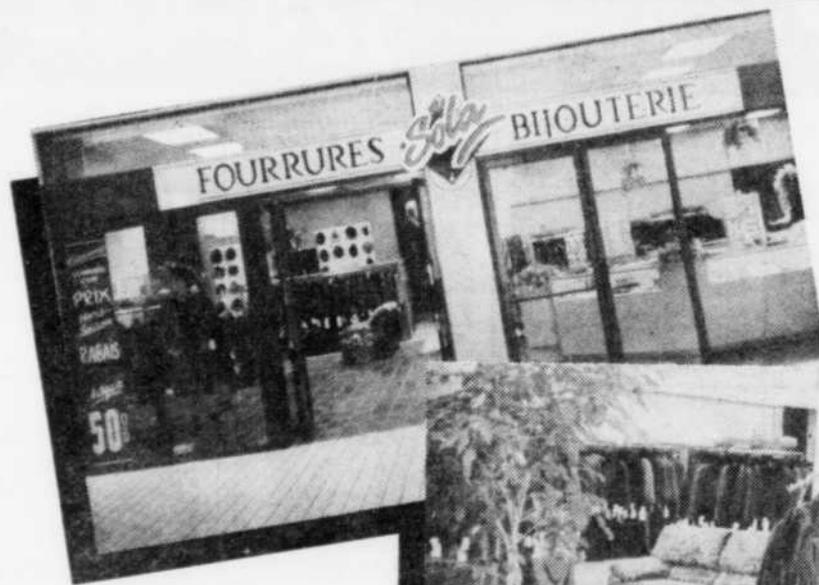
Fourrures Sola peut négocier des rabais de volume qui lui permettent d'offrir des prix très compétitifs. Bien que la marge de profit réalisée sur chaque article soit réduite, le commerce entend maintenir sa rentabilité grâce à un volume de ventes accru.

Le spécialiste du vison

Spécialiste du vison sous toutes ses formes, à commencer par les coupes classiques, que ce soit dans le noir, le gris ou le brun, le commerce offre aussi les manteaux mode réversibles, disponibles dans les tailles de 6 à 22 ans, ainsi qu'une collection exclusive de manteaux de vison rasé. On y trouve également des vêtements de cuir de haut de gamme, de même que des sacs à main, des foulards et de la bijouterie.

Par ailleurs, Fourrures Sola a mis sur pied un département spécialisé dans la fourrure d'occasion, qui compte pour 30 % du chiffre d'affaires du commerce. On y trouve de tout, en allant du vison au chat sauvage en passant par le renard et bien plus encore. Ainsi, on peut échanger une fourrure à l'achat d'un manteau neuf. Le commerce achète aussi des fourrures d'occasion lorsqu'elles sont de bonne qualité.

Fourrures Sola offre des services d'entreposage dans une voûte climatisée et des services personnalisés de réparation et de modification.



*Le chic et le confort
d'une fourrure
de qualité
plus que
jamais
à votre
portée...*

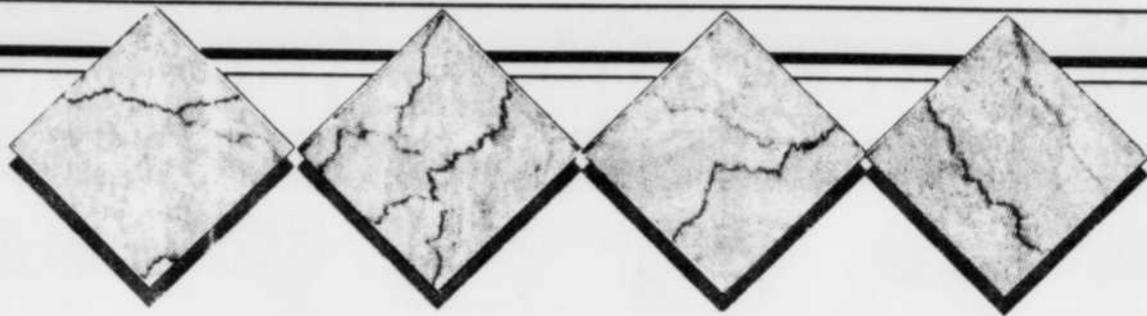
Venez faire votre choix parmi une vaste sélection de plus de 700 manteaux en inventaire dont des modèles exclusifs, dans les tailles de 6 à 20 ans.

FOURRURES

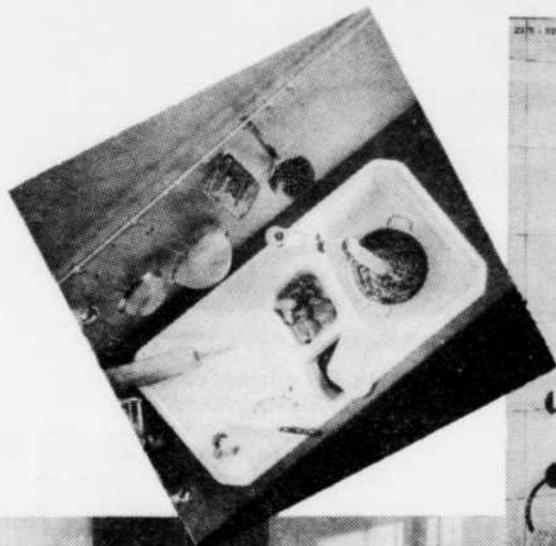
Sola

- TRANSFORMATIONS, RÉPARATIONS ET ENTREPOSAGE DE FOURRURES
- SERVICE PERSONNALISÉ
- ACHAT ET VENTE DE FOURRURES D'OCCASION
- VÊTEMENTS DE CUIR ET ACCESSOIRES

395, rue de la Couronne, Québec
(accessible par le Mail Centre-Ville ou l'hôtel Holiday Inn)
522-4499 Stationnement gratuit au sous-sol



POUR UN AMÉNAGEMENT COMPLET



manhattan

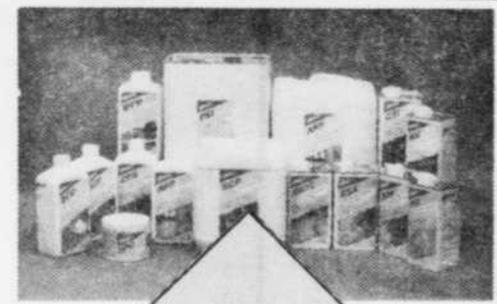


KOHLER SORT
DE L'ORDINAIRE

ACCESSOIRES

Nous vous présentons
Lithofin

Les Systèmes d'avant-garde Européens en matière de
protection et d'entretien de la pierre



GRANIT



MARBRE

ATLAS
Bains &
Céramiques Inc.

1385, de la Pointe-aux-Lièvres, Québec
Tél.: 648-1755
Fax : 648-0997

• Bain • Douche • Robinetterie

• Lavabo • Toilette • Céramique

Québec, Le Soleil, jeudi 26 août 1993

SS-19 -

TOUJOURS LA MEILLEURE PLACE



PATRICE LÉVESQUE
Honneur
au sommet



DANIEL CÔTÉ
Honneur
au sommet



GUSTAVE DUMAS
Honneur
au sommet



PAUL-ÉMILE GRENIER
Chef
de file



DINO SEGATTO
Chef
de file



PIERRE BERNIER
Chef
de file



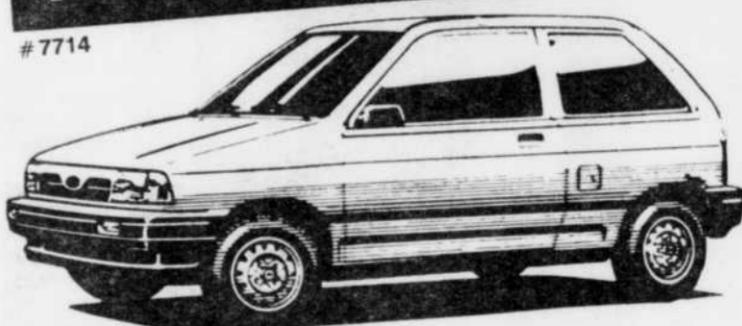
CLAUDE GUAY
Chef
de file



GEORGES HAMELIN
Chef
de file

FESTIVA "L" 1993

7714



• Moteur 4 cylindres 1,3 litre EFI • Manuelle 5 vitesses • Bandes décoratives • Chauffe-moteur • Et plus encore...

LE PLAN LOCATION

24 mois
seulement

143\$*
par mois

TRANSPORT INCLUS

ESCORT "LX" 1993

7743

SPORT 3 PORTES



• Manuelle 5 vitesses • Moteur 1,9 litre EFI • Jantes en aluminium • Servodirection • Radio AM-FM stéréo • Et plus encore...

LE PLAN LOCATION

24 mois
seulement

222\$*
par mois

TRANSPORT INCLUS

TOPAZ "GS" MAX 1993

7755

4 PORTES



• Manuelle 5 vitesses • Roues en aluminium • Servodirection • Radio AM-FM stéréo • Peinture 2 tons • Et plus encore...

LE PLAN LOCATION

24 mois
seulement

213\$*
par mois

TRANSPORT INCLUS

AEROSPORT 1993

3A214



• V6 3 litres EFI • Automatique surmultipliée • Air climatisé • Sièges capitaine à l'avant • Marchepied • Jantes en aluminium • Et plus encore...

LE PLAN LOCATION

24 mois
seulement

321\$*
par mois

TRANSPORT INCLUS

SS-20 - Québec, Le Soleil, jeudi 26 août 1993

SERVICE DE DÉPANNAGE
avec chaque location Ford

LOCATION

Pour un temps limité. Illustrations à titre indicatif.

Montcalm Automobiles

"VOTRE GARAGE DE CONFIANCE"

VENTE - LOCATION

529-2131

901, 1^{re} AVENUE, QUÉBEC



*Transport, préparation et remise Ford inclus. Comptant de 1500\$ ou échange équivalent. Taxes et immatriculation en sus. Le premier versement et un dépôt de garantie (soit le montant du versement arrondi aux 25\$ suivants) sont exigés avant le début de la location. La limite ordinaire de l'utilisation du véhicule est de 25 000 km par année. L'excédent de kilométrage est prévisible au coût de 4¢ le kilomètre, sinon cet excédent est facturé au coût de 6¢ le kilomètre.