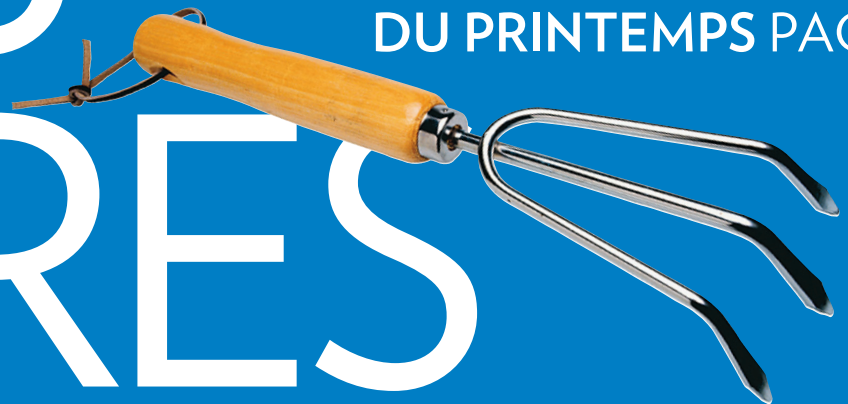


À VOS AFFAIRES

AMÉNAGEMENT
PAYSAGER
GARE À LA FIÈVRE
DU PRINTEMPS PAGE 5



FONDS COMMUNS › LA REVUE COMPLÈTE DE LA SEMAINE PAGES 8 À 10



SOUS LA LOUPE

La vie la vie... après l'héritage

Caroline, 28 ans, se demande bien comment gérer les 300 000 \$ dont elle vient d'hériter. La tentation est grande d'investir passablement en Bourse en gérant elle-même ses affaires, mais le danger aussi est grand.

PAGE 2

JEUNES ET ARGENT

Il n'est jamais trop tôt pour un bon dossier de crédit !

Dès les premières transactions d'importance, un jeune consommateur doit faire attention à son dossier de crédit. Chèques sans provision et enveloppe vide déposée au guichet dans le but de retirer des fonds qui n'existent pas en réalité ne font bonne impression...

PAGE 5

MICHEL GIRARD

Doit-on s'inquiéter de la baisse de Gaz Métro ?

Les actions de la société en commande Gaz Métropolitain ont chuté de plus de 10 % après la présentation du budget fédéral. Cela n'inquiète pas notre chroniqueur en finances personnelles, Michel Girard, qui formule toutefois une mise en garde.

PAGE 7

PROFIL BOURSIER

Pourquoi Corus achète Radiomédia

Les Montréalais se demandent quel sort Corus réservera à la station CKAC, qu'elle achète d'Astral dans le cadre d'un échange impliquant 13 stations. De Toronto, notre journaliste Martin Vallières présente les motivations de Corus... et les risques que court l'entreprise.

PAGE 6

LE CHIFFRE DU JOUR

655,70 \$

Le salaire moyen d'un employé inscrit sur une liste de paie au Québec était de 655,70 \$ par semaine en janvier 2004. Il s'agit d'un recul par rapport au mois précédent. En Ontario, le salaire hebdomadaire est de 740,28 \$ tandis que la moyenne canadienne se situe à 695,54 \$ par semaine.

Source : Statistique Canada

LES MARGES DE CRÉDIT

...ou la tentation de piger dans la jarre à biscuits

MARC TISON

Facile, disponible, souple, vantent les uns. Sables mouvants, mouvement perpétuel, endettement récurrent, clament les autres.

Tous ont raison. La marge de crédit est un outil fort utile lorsqu'elle est utilisée prudemment. Mais les risques de dérapage sont loin d'être négligeables si la rigueur n'est pas au rendez-vous.

Dans sa dernière Revue du système financier, la Banque du Canada soulignait que «l'essor des lignes (sic) de crédit, que détiennent maintenant un peu plus de la moitié des ménages canadiens, a favorisé la croissance globale du crédit à la consommation». L'ensemble des prêts aux ménages canadiens a augmenté de 8,1 % en 2003.

Pour Richard Archambault, économiste au Bureau du surintendant des faillites, aucun doute: «La marge de crédit fait partie de ses outils de crédit qui causent des problèmes d'endettement.» Alors que les emprunts hypothécaires et les prêts personnels consentis par les banques à chartes canadiennes ont crû respectivement de 403 % et 260 % depuis 1989, les emprunts sur marges de crédit ont pour leur part bondi de 1352 %.

Les marges se répandent en effet comme le rhume au printemps. «On observe une recrudescence de demandes, signale Danielle Coutlée, directrice soutien aux ventes chez RBC Banque Royale. C'est un produit qui semble répondre aux besoins sans cesse changeants des consommateurs et à la nécessité d'aller toujours plus vite.»

Car la marge de crédit est aussi facile à utiliser qu'un compte ordinaire: on peut retirer du comptant au guichet automatique, faire des chèques, demander des virements par téléphone, effectuer des paiements de factures par Internet. C'est justement cette

facilité qui ouvre la porte à la tentation. Et à l'endettement.

Fort utile mais...

La marge de crédit est pourtant d'une utilité indéniable dans sa fonction première: fournir des fonds en cas d'urgence — maladie, perte d'emploi, réparation urgente ou autre imprévu. De nos jours, peu de ménages ont la discipline ou la possibilité d'épargner les trois mois de salaire qui constituent la bourse du traditionnel coussin de sécurité. Pour ceux-là, la marge de crédit a pris la relève. Il faut bien prévoir les coups du sort.

«En période de difficultés financières, ce n'est pas le temps de demander du crédit, il vous sera refusé», prévient Ginette Fortin, planificatrice financière et directrice régionale associée au Groupe Investors.

Son taux d'intérêt raisonnable est un est des principaux avantages de la marge de crédit. Il peut être inférieur de plus de 10 points de pourcentage au taux traditionnel de 18 % des cartes de crédit bancaires. C'est pourquoi certains s'en servent pour assainir une situation financière délicate.

Le consommateur impulsif pourra ainsi rembourser intégralement le solde de sa carte de crédit, de telle sorte qu'il bénéficie à nouveau de la «période de grâce» — cet intervalle durant lequel aucun intérêt ne court sur les achats portés à la carte.

«Ça peut être une façon de se débarrasser de cartes de crédit dans une stratégie de reprise en main du budget», indique Lise Morin, conseillère budgétaire à l'ACEF de l'Est. Selon le même principe, certains y regroupent des dettes éparses pour en simplifier la gestion. «Mais il ne faut pas rester dans la marge et il faut travailler très fort à en sortir», prévient M^{me} Morin.

La marge de crédit peut être utilisée en tout ou en partie, remboursée et réempruntée à volonté.

› Voir **MARGE** en 3



PHOTO ALAIN ROBERGE, LA PRESSE

La vie... après un héritage

RENÉ LEWANDOWSKI
SOUS LA LOUPE
COLLABORATION SPÉCIALE

Ces temps-ci, Caroline, 28 ans, se pose bien des questions liées à l'argent. Comme elle vient de toucher un héritage de près de 300 000 \$, elle se demande quelle serait la meilleure façon de faire fructifier cette manne imprévue.

Plus précisément, quelle partie de son capital devrait-elle placer dans le marché boursier ? Dans la mesure, dit-elle, où elle se sent d'attaque pour suivre les cours de quelques actions en Bourse régulièrement et prendre quelques risques.

La jeune femme soutient ne pas être en accord avec son courtier, qui lui recommande d'investir dans des titres de compagnies stables et qui ont un bon potentiel de rendement à long terme. « Investir à long terme à la Bourse, je n'y crois pas », dit-elle. C'est pourquoi elle songe à ouvrir un compte chez un courtier à escompte, afin de gérer elle-même ses avoirs, ayant entendu dire qu'on pouvait obtenir de l'information financière par l'entremise d'un service téléphonique.

« Est-ce que ces informations sont assez fiables pour me permettre de gérer mon petit portefeuille ? »

Récemment, elle a aussi entendu parler d'un livre écrit par un économiste américain capable de prédire les tendances boursières et économiques à partir d'indices sociaux. « Peut-on s'y fier ou auriez-vous une autre suggestion de livre ? » demande Caroline.

À court terme, elle ne prévoit pas trop puiser dans son capital, étant donné qu'elle sera aux études, en médecine, pour les cinq prochaines années, et qu'elle a l'intention de travailler un peu afin de subvenir à ses besoins. Au pire, dit-elle, ses placements pourraient lui servir à payer des dépenses extraordinaires, comme un voyage ou ses droits de scolarité. Actuellement, elle possède 4000 \$ de REER, 120 000 \$ en obligations à taux progressif sur 10 ans et 170 000 \$ en divers placements boursiers.

LE PORTRAIT

Caroline, 28 ans, a touché un héritage de près de 300 000 \$ et s'apprête à entreprendre des études de médecine.

LE DÉFI

Elle souhaiterait gérer son portefeuille elle-même. Est-ce une bonne idée ?

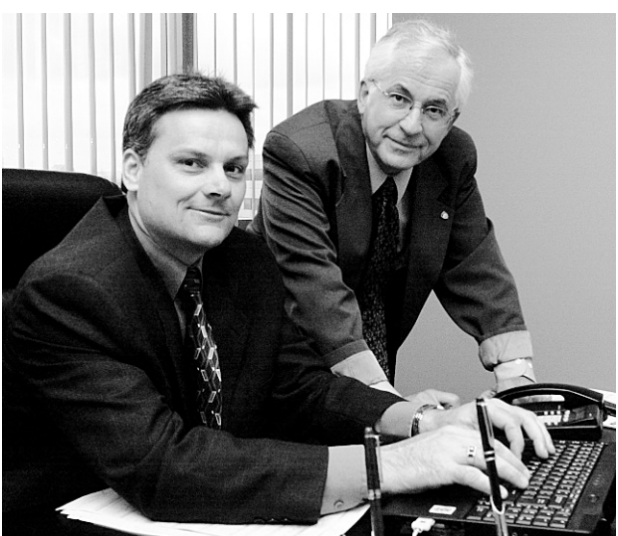
PLACEMENTS

4 000 \$ en REER
120 000 \$ en obligations hors REER
170 000 \$ en placements boursiers hors REER

Écrivez-nous!

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

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



LA PROPOSITION

Plutôt que de prendre des risques inutiles, Caroline devrait peut-être se concentrer sur la préservation de son capital ces prochaines années... et sur ses études en médecine.

LUC SAMSON ET DANIEL TREMBLAY
Planificateurs financiers aux Services financiers Partenaires Cartier

PHOTO ROBERT NADON, LA PRESSE

Spécial assurances

Écrivez-vous!
Les questions d'assurance vous préoccupent ? Vous devez revoir votre couverture à l'approche d'une naissance ? Votre assurance habitation n'a pas été revue depuis la flambée des prix ? Vous voulez contrer la hausse des primes d'assurance-automobile ? Quel que soit la nature de vos questions d'assurance, écrivez-nous ! Faites une brève présentation de votre situation. Les dossiers retenus seront analysés par un spécialiste dans le cadre d'un cahier spécial « L'assurance sous la loupe » qui sera publié le samedi 29 mai prochain. N'oubliez pas d'indiquer vos coordonnées complètes afin que nous puissions vous contacter.

Deux façons de nous joindre:
par la poste:
À vos affaires (spécial assurances), 7 rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9
par courriel:
avosaffaires@lapresse.ca

La responsabilité

Outre le plaisir de recevoir des sommes d'argent que nous n'avons pas eu à gagner ni à économiser, recevoir un héritage est une grande responsabilité envers ceux qui nous l'ont laissé, font valoir les planificateurs financiers Daniel Tremblay et Luc Samson, des Services financiers Partenaires Cartier.

Bien des gens qui reçoivent des sommes importantes non attendues risquent fort de perdre la notion de l'argent et de l'effort qu'il faut y mettre pour le gagner. Or, insistent les spécialistes, l'indépendance financière, c'est aussi une question d'attitude face à l'argent.

Dans le cas de Caroline, de toute évidence, le fait d'avoir réussi à conserver son capital est une indi-

cation qu'elle possède la maturité nécessaire pour continuer à le faire fructifier. Et à son âge, avec plus de 290 000 \$, elle a tout ce qu'il faut pour accéder rapidement à l'indépendance financière.

D'autant plus qu'une partie de son capital est placée dans des obligations à taux progressif, ce qui est un outil de placement idéal pour ceux qui veulent stationner leur argent pendant quelques années, ce qui est le cas de Caroline.

En Bourse, il n'y a jamais de bon moment pour faire des erreurs. Mais dans la situation de Caroline, ce serait dommage de tout gâcher maintenant, alors qu'elle se prépare pour cinq longues années d'études.

Selon les planificateurs, le cour-

tier de Caroline a une vision prudente de l'investissement et si la préservation du capital est effectivement importante pour elle, il a tout à fait raison.

« À long terme, la Bourse est l'outil idéal d'investissement », disent-ils.

C'est pourquoi ils sont sceptiques face aux intentions de la jeune femme de vouloir investir et gérer ses investissements elle-même. Avant de se lancer dans cette aventure périlleuse, elle devrait se poser un certain nombre de questions. Où prendra-t-elle ses informations ? Seront-elles fiables ? Comment les interprétera-t-elle ? À partir de quelle grille d'analyse ? Quand elle prendra des décisions d'achat ou de vente, sur quels critères se baser ?

« Cela nous semble lourd pour quelqu'un qui s'apprête à faire des études exigeantes », soutiennent MM. Tremblay et Samson.

Beaucoup de gens, disent-ils, ont l'impression de pouvoir gérer des avoirs comme un professionnel en raison de la disponibilité d'une multitude d'informations sur Internet ou dans les journaux Or, c'est loin d'être aussi simple, sinon tous les professionnels réussiraient, ce qui est loin d'être le cas. Et Caroline devrait toujours garder à l'esprit que chaque fois que l'on prend la décision de vendre ou d'acheter un titre, on est en concurrence avec des millions d'investisseurs sur la planète et au moins quelques centaines de milliers de gestionnaires professionnels en Amérique.

Facturer ses services au bon prix

GENEVÈVE GAGNÉ
DANS LES LIVRES
COLLABORATION SPÉCIALE

Combien peut-on facturer pour ses services ? Quelle est leur véritable valeur ? Comme les travailleurs autonomes occupent une place croissante au Québec, ils doivent savoir répondre à ces questions difficiles pour évaluer correctement le montant à facturer à leurs clients.

Pour Marc Chiasson et Marie Brouillet, auteurs de *Comment facturer mes services*, paru aux Éditions Transcontinental (et Fondation de l'entrepreneurs), c'est d'autant plus important lorsqu'ils en sont à leurs premières offres de services.

Mais pourquoi est-ce si compliqué d'établir son prix ? Selon les auteurs, c'est avant tout une question d'attitude. Face à l'argent, de nombreux travailleurs autonomes sont craintifs et manquent de confiance lorsque vient le temps de discuter de prix. Ils ont souvent des croyances douteuses du genre : « Je vise un profit raisonnable » ou « Je ne veux pas perdre un contrat pour une question d'argent ». Les auteurs démontrent pourquoi ces perceptions sont erronées.

Selon ces croyances, la relation entre l'entrepreneur et ses clients serait un triangle composé des trois sommets suivants : l'entrepreneur et ses services, le client et finalement le tarif.

Au premier abord, cela semble tout à fait équilibré, mais, en réalité, le déséquilibre s'installe rapidement lorsque le tarif n'est qu'un élément parmi les autres. Cela ouvre la porte à certaines si-



★★★½

Comment facturer mes services

Marc Chiasson et Marie Brouillet, Éditions Transcontinental et Éditions de la fondation de l'entrepreneurs, 2004

tuations malsaines. Par exemple : l'entrepreneur fait passer le client avant le profit ou vice-versa ; le client choisit l'entrepreneur pour son tarif peu élevé ou, à l'inverse, apprécie l'entrepreneur, mais n'aime pas ses tarifs.

Triangle nouveau genre

Pour corriger ce déséquilibre, il faut donc réorganiser ce triangle. Les trois sommets sont désormais l'entrepreneur, les services et le client, alors que le tarif maintenant situé au centre du triangle est en interaction avec chacun des sommets. Ainsi, au lieu d'être un élément parmi d'autres, le tarif constitue le pivot de la relation qui se retrouvera alors assainie puisque l'entrepreneur accorde suffisamment d'importance à son tarif pour ne plus s'offrir à rabais. Et comment établit-on ce fa-

meux tarif ? Tout d'abord, on doit connaître les différents aspects de sa valeur commerciale. Pour ce faire, les auteurs proposent une formule simple, mais efficace : il faut facturer *ce que l'on fait, ce que l'on sait et ce que l'on est*. Pour s'assurer de facturer entièrement ce que l'on fait, on peut recenser à l'aide de grilles d'analyse tous les frais reliés au contrat (sans oublier les photocopies, les frais de déplacement, les interurbains, etc.).

Les connaissances, les aptitudes et le « flair » constituent ce que l'on sait. Pour en comptabiliser la valeur marchande, on doit tenir compte de tout ce qui se rattache à la formation : études, heures de cours spécialisés, ateliers et conférences. Les connaissances combinant raison et intuition sont des arguments de persuasion imbattables et monnayables !

Enfin, facturer ce que l'on est signifie qu'il faut non seulement tenir compte de son expérience et de son expertise, mais aussi savoir exploiter la valeur de sa présence auprès du client. On entend par cela la crédibilité et l'image de marque qu'on a su établir. Pour l'évaluation, les auteurs fournissent une liste de points à prendre en compte : le profil et la réputation de ses meilleurs clients, les publications où on retrouve son nom, ses idées et son visage, etc. Les clients sont prêts à payer davantage pour quelqu'un qu'ils perçoivent comme plus qualifié.

Une fois sa valeur établie, il est essentiel de se doter d'une grille tarifaire pour permettre la prise de décision rapide et cohérente dans le feu de l'action.

Cette grille peut être conçue selon le contexte d'intervention, le profil du client, les résultats obtenus, les modalités de paiement, divers forfaits et on en présente plusieurs exemples.

Finalement, les auteurs révèlent plusieurs trucs du métier pour présenter une offre de service avec brio et faire face aux situations délicates (demandes de prix d'ami, de travail au noir, problèmes de mauvais payeurs).

Très concret et pratique, cet ouvrage permettra à bien des travailleurs autonomes de se doter d'un cadre de référence pour améliorer leur facturation. Recommandé pour tous ceux qui rêvent d'augmenter leurs tarifs et leurs profits sans faire fuir les clients.

.....

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

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

LECTURES

Le « PRO » de l'offre de service

Marc Chiasson a également écrit un ouvrage sur la présentation d'offres de service où il introduit la formule **PRO**, une démarche qui permet de transformer la présentation « en une interaction fascinante et concluante ». Dans cet acronyme, **P** signifie percer, progresser : les premières secondes d'un entretien permettront de pénétrer l'univers du client potentiel. Le **R** est pour répondre, relancer : on adapte l'offre aux désirs et aux critères du client en évitant de le submerger avec trop d'informations ou des points non pertinents. Finalement, **O** signifie orienter, occuper : le succès de la présentation découle de la capacité d'orienter les décisions de son interlocuteur.

Présenter mes projets et services avec brio

Marc Chiasson, Éditions Transcontinental, 2000.

Pour les aspirants

Vous souhaitez partir à votre compte et vous ne savez par où commencer ? Mieux vaut consulter le livre-logiciel *Un plan d'affaires pour le travailleur autonome*. Les auteurs ont élaboré un logiciel disponible en ligne qui permet de rédiger étape par étape son plan d'affaires. Ce logiciel est combiné à un livre qui présente à la fois le mode d'emploi du logiciel, des réflexions sur le travail autonome et des stratégies à développer. Ce livre-logiciel est conçu spécifiquement pour la situation particulière du travailleur indépendant. De plus, son assistance pour l'élaboration des états financiers prévisionnels permet d'éviter des erreurs bêtes. Pratique et truffé de conseils.

Un plan d'affaires pour le travailleur autonome

Alain Samson et Paul Dell'Aniello, Société-conseil Alain Samson inc, 2000.

Pour savoir
les affaires qui se brassent
en direct

LA PRESSE AFFAIRES.com



LES MARGES DE CRÉDIT QUI FONT MAL

LA MARGE «MOLLE»

On l’a, on s’en sert. Pour n’importe quoi et n’importe comment. On l’avait demandée en cas d’imprévu ou d’urgence, ou encore pour prévenir un éventuel — et rarissime — problème de liquidité.

En fait, on y entre, on en sort, c’est un fourre-tout pour toutes sortes d’achats impulsifs. Et les intérêts s’accumulent.

N’utilisez cette marge de crédit qu’exceptionnellement et pour des besoins que vous avez précisés au départ. Au contraire d’une carte de crédit, qui permet de reporter le paiement sans verser d’intérêts si le solde est entièrement acquitté avant la date limite, la marge de crédit accumule les intérêts sans délai de grâce. Ce n’est pas un mode de paiement.



LA MARGE «FOND DE ROULEMENT»

Elle sert à payer une partie des dépenses courantes en attendant que la prochaine paie vienne renflouer le compte. Mois après mois, le retard n’est jamais rattrapé ou, pire, s’accumule.

«La marge de crédit, c’est le fonds de roulement des temps modernes, s’exclame Lise Morin, conseillère budgétaire à l’ACEF de l’Est. La liquidité nécessaire au fonctionnement de la maison et aux dépenses familiales repose maintenant très souvent sur les marges de crédit. J’y vois un symptôme que le ménage s’est installé au-dessus de ses moyens. C’est l’indication qu’il vit sur la corde raide.» Utilisée de cette façon, la marge de crédit entraîne en fait une perte de pouvoir d’achat.



LA MARGE «PERMANENTE»

Magnifique de souplesse, cette marge de crédit! Seuls les intérêts courus durant le mois étant exigibles, vous pouvez la rembourser à votre rythme. Or, un rythme trop alangui peut reporter le remboursement du capital aux calendes grecques. Et vous payez éternellement les intérêts. «C’est un produit souple, mais qui requiert énormément de discipline, avertit Danielle Coutlée, directrice soutien aux ventes chez RBC Banque Royale. Sans discipline de remboursement, il peut y avoir problème.» L’institution peut aider à maintenir cette indispensable rigueur avec des remboursements systématiques pré-autorisés.



LA MARGE DE CRÉDIT «DÉPRÉCIATIVE»

Sous-catégorie de la marge permanente. Un remboursement qui s’étire est d’autant plus déprimant qu’il a servi à se procurer un bien qui s’est déprécié entre-temps. Ou qui a été entièrement consommé. Il est bien peu stimulant de commencer à rembourser un voyage aux Antilles quatre ans après le retour à la maison.

Le cas le plus patent est l’achat d’une voiture, laquelle perd en trois ans près de la moitié de sa valeur initiale. «Les gens qui s’en prévalent sont habituellement capables de rembourser au rythme de la dépréciation, mentionne Danielle Coutlée, de la Banque Royale. Ils se donnent un calendrier de remboursement.»



La tentation de piger dans la jarre à biscuits

MARGE suite de la page 1

Les intérêts ne sont calculés que sur la portion utilisée. L’institution financière n’exige généralement que le paiement des intérêts accumulés durant le mois. Une marge de crédit peut ainsi servir à jeter un pont temporaire sur des eaux budgétaires agitées.

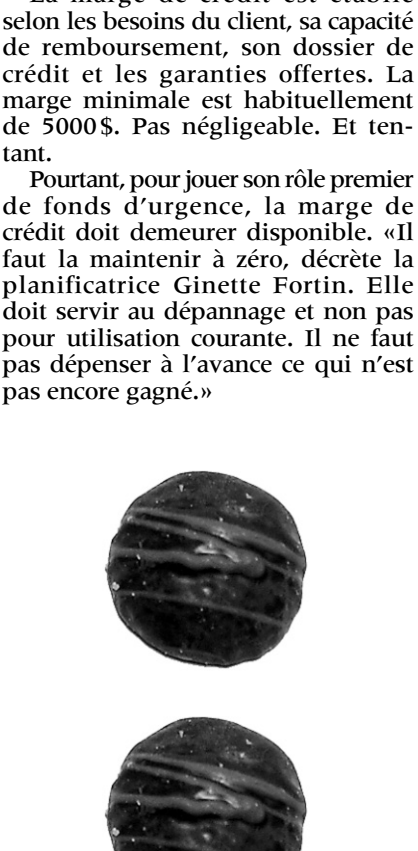
Cette souplesse constitue également un des principaux dangers. «Elle peut se transformer en crédit rotatif», prévient Martin Pacheco, chef d’équipe éducation des consommateurs à l’Agence de consommation en matière financière du Canada.

«Lorsque vous utilisez votre marge de crédit et que vous remboursez une partie du solde, la marge redevient disponible pour un autre usage. Certains individus peuvent ainsi s’endetter à outrance. Avec le prêt personnel, au contraire, le capital remboursé ne devient pas disponible. Les paiements réduisent le prêt avec le temps. Avec une marge de crédit, on peut ne payer que les intérêts sans rembourser le capital.»

«Il faut gérer de façon à ne pas demeurer trop longtemps sur la marge, justement parce qu’il y a un intérêt qui court, recommande à ce propos Josée Gosselin, conseillère au développement de produits et services de crédit chez Desjardins. C’est un peu comme une carte de crédit dont on rembourse le solde en totalité à la fin du mois.»

La marge de crédit est établie selon les besoins du client, sa capacité de remboursement, son dossier de crédit et les garanties offertes. La marge minimale est habituellement de 5000\$. Pas négligeable. Et tentant.

Pourtant, pour jouer son rôle premier de fonds d’urgence, la marge de crédit doit demeurer disponible. «Il faut la maintenir à zéro, décrète la planificatrice Ginette Fortin. Elle doit servir au dépannage et non pas pour utilisation courante. Il ne faut pas dépenser à l’avance ce qui n’est pas encore gagné.»



ACHETER UNE MAISON SUR MARGE DE CRÉDIT ?

DES MARGES SPÉCIALISÉES

MARGE DE CRÉDIT POUR REER

Ce type de marge sert exclusivement à emprunter pour faire une contribution à son REER. Outre un taux d’intérêt très faible, ces marges de crédit accordent souvent un congé de paiement d’intérêts durant les premières semaines suivant la déclaration de revenu, question de donner le temps au chèque de remboursement d’impôts d’arriver dans la boîte aux lettres. Règle générale, l’emprunteur doit finir de rembourser sa marge de crédit avant la saison de REER suivante.

MARGE DE CRÉDIT GARANTIE PAR LA VALEUR NETTE DE SA PROPRIÉTÉ

Elle pourrait s’appeler marge-rénovation, car c’est l’utilisation privilégiée de ce type de produit. Il s’agit de profiter de la valeur nette d’une propriété — sa valeur marchande moins le solde de l’hypothèque. Par exemple, si une maison vaut 100 000\$, la banque acceptera de prêter jusqu’à 75 000\$ (75% de la valeur marchande). Alors, si le solde de l’hypothèque est de 50 000\$, on peut obtenir une marge de 25 000\$ (50 000 + 25 000 = 75 000\$).

Lors d’une rénovation, les paiements seront effectués à partir de la marge de crédit selon la progression des travaux. Quand tout est — enfin terminé, le solde peut être transformé en prêt ordinaire.

MARGE DE CRÉDIT POUR ÉTUDIANTS

Ce produit accorde aux étudiants une marge de crédit pour la durée de leurs études. Le prêt n’est accessible qu’à raison d’une somme définie chaque année, question d’éviter les excès. Durant les études, seuls les intérêts sont exigibles. Quelques mois après l’obtention du diplôme, la marge est transformée en prêt personnel ordinaire, remboursable en un certain nombre d’années.



PEUT-ON NÉGOCIER SON TAUX D’INTÉRÊT ?

Le taux d’intérêt minimal exigé sur une marge de crédit correspond au taux préférentiel en vigueur, auquel s’ajoutent jusqu’à trois ou quatre points de pourcentage selon l’importance de la marge, les garanties offertes et l’historique de crédit du client.

Les porte-parole des institutions financières consultées s’entendent pour dire qu’il y a très peu de place pour la négociation, et que ce taux dépend en partie de la qualité de la relation établie entre l’institution et le client.

Est-ce à dire que le client d’un concurrent serait reçu avec dédain? Bien au contraire: les institutions résistent bien mal à la tentation d’appâter un futur client avec une marge de crédit, quitte à lui consentir des conditions favorables, dans l’espoir qu’il leur confie un jour ses autres actifs.

La conclusion coule de source: pourquoi ne pas magasiner quelque peu?

Un client à la situation financière avantageuse sera d’ailleurs accueilli avec égards, tant par son institution financière que par un concurrent. «Plus la marge est élevée, plus il y a place à négociation», explique Martin Pacheco, chef d’équipe éducation des consommateurs à l’Agence de consommation en matière financière du Canada. Par contre, la planificatrice financière Ginette Fortin coupe court à toute illusion: «Règle générale, les petits rabais consentis seront récupérés sur un autre produit. Des cadeaux, je n’en ai pas vu beaucoup.»

PAUSE PUBLICITAIRE



Pub de la bière Bud Light intitulée «History»

Une bonne cuvée 2004

Le magazine canadien *Marketing*, qui vient d'ailleurs de procéder à un *revamping* complet de son site et de son hebdomadaire, organise chaque année le plus gros concours de création publicitaire au pays.

Pour la cuvée 2004, dont les gagnants ont été dévoilés la semaine dernière, presque 2000 pièces ont été inscrites par les agences, dans 34 catégories. Vingt-neuf trophées Or ont été décernés, un record qui marque la qualité de la pub en 2003. Pour la publicité télé, le prix de la meilleure pub de l'année est allée à la pub de la bière Bud Light intitulée «History», un vrai morceau d'anthologie dont nous vous reparlerons dans cette page prochainement.

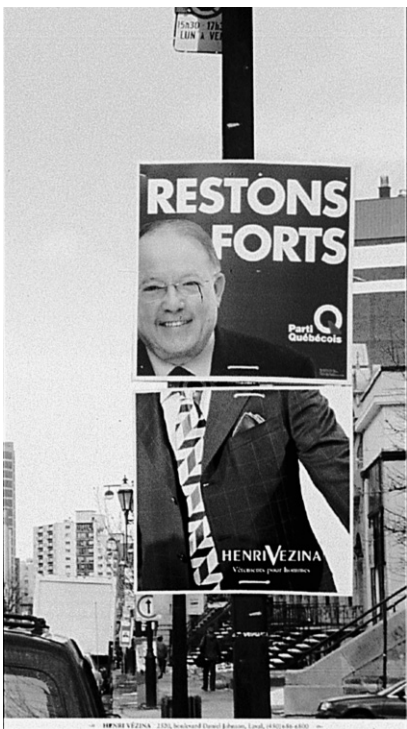
Les brasseries Labatt remportent quant à elles, pour la deuxième année consécutive, le trophée du meilleur annonceur de l'année, grâce à ses 11 prix. La campagne «Bud Light Institute» (développée par l'excellente agence torontoise, Downtown Partners, membre du réseau DDB) est en train de devenir un classique de notre publicité canadienne. Non seulement les Américains reprennent-ils régulièrement certains des messages pour leur marché, mais les exécutions remportent depuis plusieurs années des prix dans tous les concours, nationaux ou internationaux.

Il y a deux ans, au Festival international de Cannes, cette campagne a marqué le début d'un renouveau créatif canadien et, depuis, la qualité de nos productions n'a pas cessé de s'améliorer. Ce vent créatif souffle également sur le Québec. Depuis que le concours *Marketing* a inauguré la double présidence du jury (un président anglophone et un francophone), nos publicités obtiennent plus de succès. L'an passé, Familiprix avait même remporté le «Best of show», une première pour une campagne québécoise.

Parmi les agences québécoises qui se sont distinguées cette année, BOS est la plus primée (huit trophées, dont deux Or), grâce entre autres à la fameuse campagne Henri Vézina, créée pendant la période électorale. Signalons aussi la performance de BBDO Montréal (un trophée Or pour la publicité de Larousse), Cossette (six trophées), Diesel (quatre), Marketel (un) et un certificat pour la jeune agence Alfred, lancée par le créatif derrière le Ah! Ha! de Familiprix, Jean-François Bernier.

En vous dépêchant, vous pouvez aller voir toutes les pubs en nomination sur le site du magazine, dans la section développée par Eloda: www.marketing.ca

EMMANUELLE GARNAUD
COLLABORATION SPÉCIALE



N'hésitez pas à faire parvenir vos questions et commentaires sur la publicité par courriel à avosaffaires@lapresse.ca ! Il nous fera plaisir d'en prendre connaissance et d'y répondre !



Pepsi, fierté nationale?



EMMANUELLE GARNAUD

L'ENVERS DE LA PUB
COLLABORATION SPÉCIALE

Le Bloc québécois remonte dans les sondages, Pierre Falardeau est plus en forme que jamais, Daniel Boucher signe un album aux accents indépendantistes. La fierté québécoise serait-elle de nouveau en vogue ?

Il ne manquait à cet engouement qu'un hymne publicitaire et le voici : Pepsi renaît de ses cendres avec une campagne, « Ici, c'est Pepsi », qui annonce un été prometteur au pays des bulles sucrées...

L'hiver n'avait pas été triste, remarquez. Depuis plus d'un an, Pepsi a délaissé discrètement Claude Meunier (lui donnant le mandat de convertir les boomers au Pepsi Diète) au profit de cinq jeunes : les initiales de leurs prénoms forment le mot Pepsi.

Premier message plutôt timide, un peu confus et pas très convaincant, l'été passé, où l'on nous présentait les cinq lascars, lancés à la poursuite du Pepsi de leurs rêves.

L'hiver venu toutefois, l'agence BBDO Montréal a remis ça avec une nouvelle pub télé délicieuse, « Pepsing ». Il s'agissait de l'histoire d'un Français venu faire du *snowboarding* et découvrant les joies du « Pepsing » (avalant d'un trait une bouteille de Pepsi le temps d'une remontée mécanique), sous l'oeil rigolard des cinq inséparables.

En général, les pubs qui jouent sur les clichés surfait attribués aux « cousins » font vite bouillir mon sang de Québécoise importée, mais j'ai adopté celle-ci immédiatement, car le clin d'oeil était parfait, ni caricatural ni démagogique, privilégiant au contraire la complicité des jeunes entre eux, façon *Auberge espagnole*.

Bref, le message d'hiver était « excellent » et on attendait, nos skis rangés, de voir si le printemps confirmerait la renaissance d'un classique de la pub québécoise.

De bon augure

La publicité, que vous pouvez voir actuellement autant à la télé qu'au cinéma, en 30 ou 60 secondes, augure très bien. On y voit nos compères énumérer ce qui caractérise, selon eux, le Québec : l'hiver qui n'en finit pas, les nids-de-poule, les déménagements le 1^{er} juillet, le hockey (toujours fort même si le soccer progresse), une gastronomie aux contours très élastiques et, bien sûr, le vocabulaire (« ici, on dit pas

ici, on dit icitte ! » hurlent-ils dans le plan final).

Sur la forme, la réalisation¹ s'avère efficace et nous épargne les effets de style trop branchés. Les séquences sont montées comme un crescendo exalté, mais toujours avec suffisamment de malice dans le regard des comédiens pour qu'on comprenne l'ironie de cet hymne nationaliste. Les attributs choisis de la québécitude ne se prennent pas au sérieux, même si leur choix témoigne d'un sens de l'enracinement réel.

Le ton apparaît donc parfait pour la génération Y, habituée à jouer avec les clichés publicitaires et à décoder les différents niveaux d'un message. Ici, la connivence et la complicité avec les jeunes jaillissent à chaque phrase et l'authenticité du ton remporte au passage toute la sympathie des plus vieux.

Un parallèle

Impossible, quand on s'intéresse à la publicité, de ne pas faire le parallèle avec une campagne marquante du Canada anglais. Il y a trois ans, Molson devenait le chantre du patriotisme canadien avec *The Rant*, un spot que Sheila Copps diffusait dans ses allocutions. Joe, le personnage central, y clamait dans un discours enflammé toute la différence entre le Canada et les États-Unis. Primée dans tous les grands concours internationaux,

The Rant est devenu un cas d'école pour qui veut démontrer à quel point la publicité peut toucher le cœur d'une nation. De quoi interpeller la fibre souverainiste, mais personne n'osait rebondir avec le pendant québécois de l'histoire.

Pepsi vient d'oser. « Ici, c'est Pepsi » joue sur le même registre et s'inscrit parfaitement dans le patrimoine publicitaire de la marque au Québec. Quand la majorité de la planète boit du Coke, Pepsi, qu'on le veuille ou non, fait partie du caractère distinct du Québec.

Marque mondiale et américaine, certes, mais chère aux gens d'ici grâce à l'incroyable saga créée par Claude Meunier. Après avoir tenté d'incarner la jeunesse éternelle, l'efficacité légendaire de l'humoriste s'essouffait. Mais la transition vers une nouvelle plate-forme créative n'était pas évidente. On ne peut que saluer la détermination de l'agence qui persiste... et signe ici une cuvée 2004 nettement plus charpentée et solide.

Si l'annonceur peut lui donner la visibilité qu'elle mérite (les dernières années, au Québec, ses achats médias ont été plus discrets), on tient là, sinon l'embryon d'un phénomène de société, en tout cas une des très bonnes publicités de l'année.

1) Signée Emmanuel Hosse-Desmarais, encore lui !

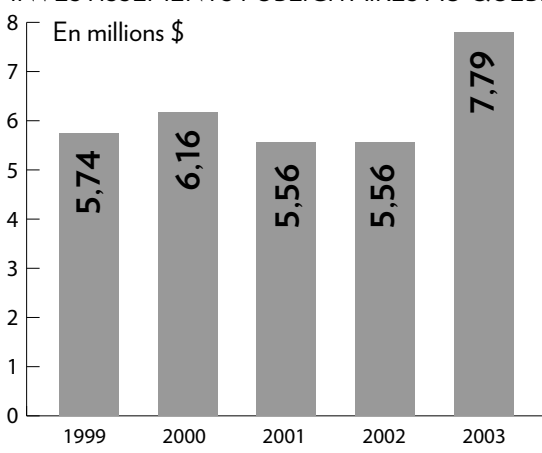
SONDAGE NIELSEN

LE MARCHÉ DES BULLES

Sur les cinq dernières années, les investissements pour les boissons gazeuses n'ont cessé de progresser au Canada, passant de 27 millions en 1999 à 33 millions en 2003. Dans l'ensemble du pays, on remarque que Pepsi a augmenté sa part de « bruit » publicitaire chaque année, tandis que Coke s'est fait tranquillement moins entendre... Au Québec, de nouveaux acteurs ont contribué à la hausse de la catégorie depuis 2001, notamment des marques comme Shweppes PLC et Jolt Cola.



INVESTISSEMENTS PUBLICITAIRES AU QUÉBEC



Source : Nielsen Recherche Media

BILAN 2003

LES PLUS FORTES PROGRESSIONS

Pour l'année 2003 au Canada, certaines catégories d'annonceurs se sont distinguées par leur progression marquée. Les secteurs qui ont le plus augmenté leurs dépenses publicitaires sont : les jouets, le matériel et services d'affaires, les partis et groupes politiques, les produits dentaires et les produits de soins pour cheveux. Pour les jouets, Mattel a obtenu la plus grande part du bruit publicitaire, avec 28% des investissements dans cette catégorie. Hewlett-Packard est en grande partie responsable de la hausse de sa catégorie avec 27% de part de bruit. Les polisseurs et produits de blanchissement ont relancé l'activité publicitaire de la catégorie « produits dentaires ». En 2003, ce sont en effet les publicités des Whitestrips de Crest qu'on aurait le plus vues au Canada ! Finalement, l'industrie des produits de soins pour cheveux a misé davantage sur les outils de coiffure (fer à friser, séchoir à cheveux, etc.) en 2003 qu'elle ne l'avait fait en 2002...

Cela dit, les années se suivent sans se ressembler puisqu'en 2002, les catégories qui s'étaient révélées étaient, en ordre d'importance : la photographie, l'immobilier, les vêtements, les horloges et montres et finalement la quincaillerie.

INVESTISSEMENTS PUBLICITAIRES AU CANADA

Les plus fortes hausses

Photographie	47,8%
Immobilier	41,1%
Vêtements	38,4%
Horloges et montres	32,5%
Quincaillerie	32,0%

Les plus importantes variations

Jouets, jeux et poupées	109,3%
Matériel et service d'affaires	79,1%
Partis et groupes politiques	64,7%
Produits dentaires	38,1%
Produits capillaires	34,3%



CONSOMMATION

À VOS AFFAIRES

Gare à la fièvre printanière!

La fièvre du printemps est mauvaise conseillère en matière d'aménagement paysager. Avant de dérouler le gazon ou de construire une terrasse, il faut un plan et des entrepreneurs sérieux.

JACINTHE TREMBLAY
QUESTION DE
CONSOMMATION
COLLABORATION SPÉCIALE

L'architecte paysagiste Michel Beauchemin donne un cours sur les principes de l'aménagement paysager au Jardin botanique de Montréal. Premier principe : il faut un plan ou, à tout le moins, une réflexion.

« Plusieurs livres et cours sont consacrés à la planification. Ceux qui veulent réaliser les aménagement eux-mêmes peuvent néanmoins confier l'étape de la planification à un professionnel ou encore demander l'avis d'un professionnel sur le plan qu'ils ont élaboré », dit M. Beauchemin.

Selon qu'il soit diplômé d'un établissement collégial ou qu'il possède une formation universitaire d'architecte-paysagiste ou de designer de jardin, les honoraires du professionnel, pour concevoir un plan, pourront varier de 1200 \$ à 2500 \$ pour un terrain résidentiel standard.

Certains architectes et designers acceptent également de donner un avis sur les plans réalisés par les propriétaires. Les coûts d'une telle consultation peuvent être de 150 \$ à 200 \$.

Trois étapes

Selon Nicolas Desrosiers, vice-président des Services horticoles Pousse Vert, à Longueuil, une démarche sérieuse de réalisation d'un plan d'aménagement suppose trois rencontres avec le client.

La première pour déterminer les besoins, les goûts et le budget de réalisation. Elle servira également à déterminer le temps que les clients souhaitent consacrer à l'entretien.

La seconde rencontre sera consacrée à la présentation et à l'approbation du concept. Le plan sera remis à la troisième rencontre. Son entreprise offre de plus un service d'aide téléphonique aux clients au moment de la réalisation.

« La réalisation d'un plan peut s'étaler sur plusieurs années, selon le budget. Le consultant pourra

donner des conseils sur les éléments à mettre en place en priorité », souligne Michel Beauchemin.

Cette démarche de planification permet d'éviter des achats impulsifs ou malheureux. « Au printemps, les gens sont un peu fiévriers. Lorsqu'ils vont au centre jardin, ils sont un peu comme ceux qui font l'épicerie quand ils ont faim », remarque Michel Fontaine.

Si la boulimie se transpose sur les plantes, les conséquences sur le budget ne sont pas très grandes. Les végétaux représentent une part congrue — de 10 à 20 % — des coûts d'un aménagement. De plus, la vive concurrence entre les commerçants permet d'obtenir des végétaux de qualité, à très bas prix.

Il en va autrement pour les éléments construits comme les terrasses, les patios, les remises, etc. « Le coût de ces éléments est l'élément le plus souvent oublié. Pourtant, c'est le plus important », dit M. Beauchemin.

C'est aussi celui où plusieurs consommateurs cherchent à faire des économies, qui n'en sont pas, en se laissant prendre aux promesses alléchantes d'entrepreneurs véreux.

Fausse économie

L'été dernier, Nicolas Desrosiers a refait plusieurs aménagements extérieurs réalisés en 2002 par le promoteur d'un nouveau projet résidentiel dans Rosemont.

« Le terrassement était inclus dans le prix de la maison. Le gazon n'a pas résisté à son premier hiver », raconte-t-il.

D'autres acheteurs de maisons neuves ont eu la mauvaise surprise de voir leurs pavés faire des vagues après un an. « Ils avaient été installés par un entrepreneur offrant des prix défiant toute concurrence. Lorsque les clients ont essayé de le joindre, il n'y avait plus d'abonné au numéro qu'ils avaient composé », dit M. Desrosiers.

« Aménager son environnement extérieur, c'est l'équivalent de construire une nouvelle pièce à la maison. Si on en confie la réalisation, en tout ou en partie, à des tiers, il faut faire affaire avec des entreprises ou des professionnels sérieux », dit Bob Lussier, d'Aménagement Côté Jardin.

AMÉNAGEMENT PAYSAGER

CHOISISSEZ VOTRE ENTREPRENEUR

Exigez des garanties

Le contrat-type de l'Association des paysagistes professionnels du Québec comprend une garantie d'un an sur les végétaux et de deux ans sur les matériaux inertes. Il faut l'exiger de tous les entrepreneurs, qu'ils soient membres ou non de l'APPQ.

Certains pépiniéristes offrent également des garanties d'un an sur certains végétaux. Elles sont particulièrement importantes dans le cas des arbres.

Demandez une feuille de route

Plusieurs entrepreneurs « instantanés » sévissent dans les nouveaux quartiers, offrant l'installation de pavés ou la pose d'asphalte à des tarifs défiant toute concurrence. Il faut se méfier. Mieux vaut payer plus cher et faire affaire avec une entreprise connue.



TROUVER UN PROFESSIONNEL

Plusieurs associations regroupent des professionnels de l'aménagement paysager et de l'horticulture et diffusent la liste de leurs membres sur leur site Internet. Avant de signer un contrat, demandez des références, un portfolio des réalisations et même la possibilité de visiter des aménagements réalisés.

- L'Association des paysagistes professionnels du Québec (www.appq.org) offre un service de conciliation en cas de désaccord entre un de ses membres et son client. On peut accéder par des hyperliens avec les sites Internet de la majorité des membres. On retrouve également sur ce site le contrat type de l'Association.

- L'Association des architectes paysagistes du Québec (www.aapq.org) fournit une liste de ses membres qui réalisent des projets résidentiels ainsi que les barèmes tarifaires.

- Le Regroupement des designers de jardins du Québec est hébergé sur le site de l'Institut de technologie agricole de Saint-Hyacinthe (www.ita.qc.ca/design-jardins).

- Le CAA-Habitation offre également, parmi ses fournisseurs recommandés, des listes de spécialistes en aménagement paysager, pose de pelouses, terrasses, etc. Pour y accéder, aller à www.caaquebec.com et poursuivre dans la section habitation.

Dossier de crédit : le plus tôt sera le mieux!

MARC TISON
LES JEUNES
ET L'ARGENT

Sa première voiture ! Et on distingue encore la couleur originale entre les plaques de rouille. Il nourrit ce rêve depuis des mois et il va enfin pouvoir le concrétiser, dès que la petite formalité du prêt sera expédiée. Et c'est à ce moment précis que retentit le réveille-matin financier : son dossier de crédit est inexistant ou, pire, entaché.

Les jeunes doivent-ils prendre la précaution de se constituer un dossier de crédit favorable en vue d'un premier emprunt important — lequel, tôt ou tard, surviendra inévitablement ?

« Si un jeune ne fait pas attention à son dossier de crédit quand il est jeune, il n'aura pas nécessairement de difficulté à emprunter, mais on va lui poser plus de questions », répond Jean Blouin, vice-président Solutions de crédit et de placement aux particuliers à la Banque Nationale.

« Et il est possible qu'on lui impose des taux plus élevés, ajoute-t-il. Un jeune doit faire attention à son comportement à l'égard du crédit, car il établit déjà sa réputation. »

Au moment de son premier emprunt, un jeune n'a généralement

pas de dossier dans un bureau de crédit. L'institution financière considérera plutôt ses us et coutumes dans l'utilisation de son compte et de sa carte de guichet.

Attention aux pièges

Le fripon a-t-il signé des chèques sans provision ? A-t-il déposé des enveloppes vides au guichet automatique pour retirer des fonds qu'il ne possède pas ? À l'inverse, fait-il des versements réguliers dans son compte, par exemple par une épargne systématique ?

« Ce sont tous ces petits gestes qui donnent des points lorsque le jeune fait sa première demande de crédit, explique Josée Gosselin, conseillère en développement de produits et services de crédit chez Desjardins. Ils constituent son historique de crédit. »

Tout n'est cependant pas perdu pour celui qui aurait commis quelques écarts. « Si c'est mineur, ça passe bien, mais si c'est majeur, on pourra demander un endosseur pour lui permettre d'obtenir ce qu'il veut et de rétablir son crédit, précise-t-elle. Les jeunes prennent rapidement conscience de leurs gestes malheureux et y mettent fin. »

Pour l'immense majorité des jeunes, la carte de crédit est la porte d'entrée au crédit, le rite initiatique d'introduction au cercle — très ouvert — des endettés. C'est aussi par cette voie que se constitue leur dos-

Pour se faire une belle réputation
Épargner régulièrement.
Ne pas signer de chèque sans provision.
Ne pas faire de faux dépôts au guichet automatique.
Si on demande une carte de crédit, commencer avec la limite minimale — 500 \$ par exemple.
Utiliser la carte avec parcimonie.
Dans la mesure du possible, rembourser le solde complet chaque mois.
Sinon, effectuer le paiement minimal sans y déroger.

sier de crédit. À cette occasion, l'institution ou le magasin communiquera avec les deux grands bureaux de crédit, TransUnion et Equifax Canada, pour s'enquérir du dossier du « demandeur » — façon de parler, compte tenu de l'insistance avec laquelle la carte lui a été proposée.

« Comme le dossier n'existe pas, il se crée avec la première demande du créancier, précise Odette Auger, vice-présidente aux opérations chez Equifax Canada. Au cours du mois suivant, nous recevons l'information sur la transaction. »

Les événements négatifs — man-

quement au paiement minimal d'une carte de crédit, par exemple — seront ensuite pris en compte. « Si vous payez au moins le solde minimum de votre carte, ça devient une bonne expérience, poursuit M^{me} Auger. Un an ou deux plus tard, au moment d'acheter une auto par exemple, le créancier pourra accéder au dossier et constater que le client a obtenu du crédit depuis un ou deux ans et que ses obligations ont toujours été respectées. Ça donne une bonne référence. »

Une carte, pourquoi?

La carte de crédit sera donc souvent la pierre d'assise de la réputation d'un jeune. Mais doit-il nécessairement demander une carte dans ce but ?

« Nous ne sommes pas fermés à l'idée de la carte de crédit, indique Sylvain Lafrenière, conseiller budgétaire à l'ACEF du Nord. Mais on doit se contenter d'une seule carte et s'assurer d'en payer le solde. »

Cette discipline sera d'autant plus facile à maintenir que la limite de crédit est basse. « Une limite de 500 \$ fait très bien l'affaire », déclare de son côté Thérèse Richer, conseillère budgétaire à l'ACEF de la Rive-Sud de Québec.

Les deux déplorent de concert que les jeunes ne sachent pas établir un budget et encore moins le respecter. Car la carte est une arme à deux tranchants. Elle peut faire autant de

bien que de mal au dossier de crédit de son détenteur.

Thérèse Richer estime que les jeunes doivent eux-mêmes évaluer leur capacité d'emprunt, plutôt que de s'en remettre à l'institution financière. « Il est très facile d'avoir du crédit : un étudiant qui travaille à temps partiel peut très aisément accumuler quatre ou cinq cartes de crédit et 5000 \$ de marge totale, expose-t-elle. Les jeunes doivent apprendre à se connaître rapidement. Certains pourront utiliser le crédit et d'autres non. »

« Le jeune qui détient une carte depuis à peine trois mois, et qui est déjà contraint à payer le paiement minimum a de bons indices d'une discipline flageolante. En prévision d'un éventuel emprunt important, un dossier de crédit rutilant n'est toutefois pas une panacée. Il sera de piètre utilité si le jeune détient trois cartes de crédit, toutes aux limites de leur capacité. »

« Le jeune qui veut s'acheter une voiture dans 18 mois ne doit pas se demander comment se faire une bonne cote de crédit, mais comment accumuler de l'argent comptant d'ici là, soutient Thérèse Richer. Il réduira ainsi son emprunt et se donnera de la crédibilité. Un jeune qui arrive avec 3000 \$ en poche pour sa voiture démontre une certaine rigueur. »

Entre-temps, il ne coûte rien de prendre soin de sa réputation.

À VOS AFFAIRES

INVESTISSEMENTS

Le tiers de ses billes dans la radio



MARTIN VALLIÈRES
PROFIL BOURSIER
mvallier@lapresse.ca

TORONTO — Depuis l’annonce la semaine dernière d’un échange de 13 stations de radio au Québec avec Astral Media, l’entreprise torontoise Corus Entertainment intrigue le milieu montréalais des médias concernant le sort qu’elle réserve à CKAC.

D’autant plus que Corus a déjà cinq stations dans la région, dont trois francophones : Info 690 sur la bande AM, de même que CKOI 96,9 et CKOO 98,5 sur la bande FM.

Par ailleurs, dans la région de Québec, la transaction annoncée avec Astral signifie pour Corus une entrée dans le deuxième marché radiophonique de la province, en mettant la main sur CHRC-AM et CFOM-FM.

Du point de vue des investisseurs et des analystes boursiers qui ont Corus à l’oeil, c’est l’impact de cette transaction sur l’embellie de ses résultats en radiodiffusion qu’il faudra surveiller.

Corus promet depuis un certain temps à ses actionnaires un rendement brut d’au moins 30 % en radio. Elle y était presque à son plus récent trimestre : 29 % contre 27 % un an plus tôt.

Lors de son plus récent exercice, au 31 août 2003, les actifs de radiodiffusion de Corus ont réalisé un rendement brut de 26 %, un gain d’un point en un an.

C’était aussi beaucoup mieux que la rentabilité moyenne de toute la radio privée au Canada en 2003. Elle cotait à 22,7 % selon un rapport publié jeudi à Ottawa par le Comité du Sénat sur les transports et les communications.

Avec 50 antennes dans cinq provinces, Corus est le plus gros exploitant de stations de radio privées au Canada. Cette entreprise est née, faut-il rappeler, du délestage en 1998 des actifs de médias de Shaw Communications de Calgary, le principal câblodistributeur dans l’Ouest.

La famille Shaw contrôle 84 % des droits de vote de Corus, mais seulement 5 % de son capital-actions, aux côtés de divers investisseurs institutionnels en Bourse.

En radiodiffusion, la principale percée de Corus au Québec et dans l’est de l’Ontario remonte à l’acquisition de Diffusion Power en mars 2000, pour 114 millions.

Diffusion Power était une filiale de médias électroniques du conglomérat montréalais Power Corporation, propriétaire de *La Presse*.

PORTRAIT DE L'ENTREPRISE

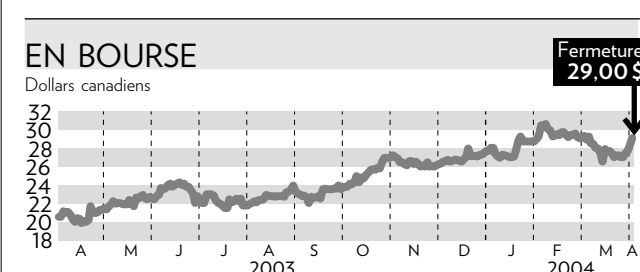
CORUS ENTERTAINMENT

ACTIVITÉ
Entreprise de **radiodiffusion** (50 stations dans 8 des 10 principaux centres de population au Canada), de **télédiffusion spécialisée** (YTV, Treehouse, W Network, CMT, Telelatino, Teletoon, Discovery Kids, Documentary Channel, etc.) et de **production télévisuelle pour enfants** (Nelvana)

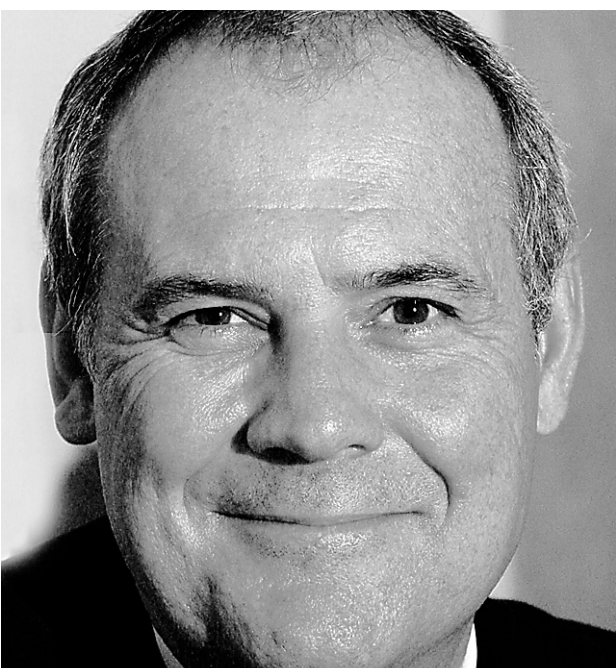
DÉFI

Poursuivre l'amélioration de ses résultats malgré l'impact de la croissance économique ralentie sur les revenus publicitaires, réaliser l'échange d'actifs en radio au Québec (avec Astral Média) et redresser leur rendement.

Nombre d'employés : 2800
Siège social : Calgary (bureau de direction : Toronto)
Valeur boursière : 1,16 milliard
Cours haut/bas 52 semaines : 30,59\$/19,87\$
Principaux actionnaires : famille Shaw (Calgary, 84% des votes, 5% des actions), fonds Artisan Partners (7,4%), fonds Capital Research (6,8%), fonds Fidelity (6,7%), fonds Mackenzie (4,8), fonds Natcan (4,4%), Jarislowsky Fraser (4,3%), etc.
Actif : 1,98 milliard
Dette : 525,9 millions
Avoir net : 889 millions



Sources : Corus, Bourse de Toronto, rapports d'analystes, Bloomberg



John Cassaday, président et chef de la direction de Corus Entertainment

RÉTROSPECTIVE FINANCIÈRE

En millions de dollars, sauf pour le bénéfice par action

	2002	2003	2004 ¹
Revenus	674,5	643,9	684
Résultat net	-168,6	40	59
Résultat net par action	-3,96\$	0,94\$	1,40\$

1 Moyenne des prévisions d'analystes

PHOTO BLOOMBERG

De la radio à la télé

Chez Corus, la radiodiffusion a compté pour un peu plus du tiers (35 %) du chiffre d'affaires de 645 millions au plus récent exercice. Elle a aussi fourni une part équivalente du bénéfice d'exploitation.

Les deux autres secteurs d'activités de Corus sont la télédiffusion par chaînes spécialisées — propriété et participation dans 13 chaînes dont YTV, Teletoon, Country Music, Food Network, etc. — et la production télévisuelle pour enfants, avec sa filiale Nelvana.

Au plus récent exercice, la télévision spécialisée a compté pour 47 % des revenus de Corus, mais une part majeure de 68 % de son bénéfice d'exploitation, après des gains d'auditoire et de revenus publicitaires.

En contrepartie, la division de production télévisuelle de Corus est encore en redressement, misant entre autres sur l'essor des ventes

de produits de consommation dérivés de ses émissions jeunesse.

Cette division compte pour 10 à 15 % des revenus de Corus, selon les trimestres. Mais sa marge bénéficiaire, redevenue positive l'an dernier est encore sous 10 %.

Dans ce contexte, l'amélioration continue de la rentabilité en radiodiffusion cote haut dans les priorités d'affaires de Corus.

Et si l'impact de la transaction avec Astral ne se fera pas sentir avant des mois, incluant l'approbation du CRTC, les investisseurs en actions de Corus seront attentifs.

« La radio AM au Québec est en déclin depuis des années et des investissements importants pourraient être requis de Corus pour raviver les stations qu'elle prévoit obtenir d'Astral », selon l'analyste Carl Bayard, spécialiste des médias chez Valeurs mobilières Desjardins à Montréal.

L'analyste s'attend à ce que ces investissements compromettent pendant un certain temps l'objectif d'une marge bénéficiaire de 30 % en radiodiffusion chez Corus.

Néanmoins, Carl Bayard estime que cette acquisition de CKAC et des autres stations AM de Radiomédia en province a un meilleur potentiel d'affaires pour Corus que les stations FM régionales qui seront cédées à Astral.

Corus avait d'ailleurs tenté de se départir de ses stations FM l'an dernier, mais elle s'était ravisée en l'absence d'offre satisfaisante, a rappelé l'analyste dans un commentaire à ses clients.

Pour sa part, David McFadgen, de Valeurs mobilière Sprott à Toronto, a souligné que Corus acquiert d'Astral sept stations AM et une station FM qui sont déficitaires, en dépit d'un chiffre d'affaires d'environ 20 millions.

LPA 50 LA REVUE HEBDOMADAIRE

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs / Semaine terminée le 2 avril 2004

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. NET	SEM. DERNIÈRE %	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	52 SEMAINES BAS
▲ Abitibi-Consolidated (A)	✓	9,55	0,15	1,60	-7,91	4 204	11,09	8,22
▲ Aeterna (AEL)		8,55	0,27	3,26	98,84	430	10,00	3,57
▼ Air Canada (AC)		1,22	-0,05	-3,94	-8,27	111	2,11	0,56
▲ Alcan (AL)	✓	61,68	4,03	6,99	1,83	22 681	66,08	39,30
Alimentation Couche-Tard (ATD/B)	✓	24,30	-0,10	-0,41	1,67	2 423	29,25	12,04
Astral Media (ACM/A)		28,60	0,00	0,00	1,96	1 597	30,20	22,30
▲ Axcan Pharma (AXP)	✓	25,50	1,50	6,25	25,93	1 154	27,48	14,50
▲ Banque de Montréal (BMO)	✓	55,45	0,95	1,74	3,65	27 889	59,65	39,44
Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	28,25	0,04	0,14	1,44	663	29,47	25,25
▲ Banque Nationale du Canada (NA)	✓	46,55	0,54	1,17	7,90	8 105	46,71	32,68
Banque Royale du Canada (RY)	✓	62,90	0,09	0,14	1,78	41 222	65,90	56,75
▲ BCE (BCE)	✓	28,35	0,55	1,98	-1,90	26 200	32,37	27,34
▲ BCE Emergis (IFM)		5,89	0,13	2,26	7,09	606	8,16	4,83
▲ Bombardier (BBD/B)	✓	6,16	0,46	8,07	12,61	10 785	7,13	3,14
▲ Cambior (CBI)		4,14	0,14	3,50	3,76	998	4,95	1,54
Cascades (CAS)	✓	12,07	0,11	0,92	-2,50	987	14,93	11,15
▲ CN (CNR)	✓	54,20	2,40	4,63	-0,85	15 418	55,63	42,63
▲ Cogeco (CGO)		18,00	0,75	4,35	12,78	294	19,00	12,70
▲ Corporation Financière Power (PWF)	✓	56,70	1,47	2,66	14,48	19 975	56,90	38,25
▲ Domtar (DTC)	✓	16,32	1,02	6,67	0,43	3 736	16,84	14,02
▲ Exfo (EXF)		6,63	0,28	4,41	38,70	454	9,30	2,90
▲ Groupe CGI (GIB/A)	✓	8,72	0,17	1,99	7,65	3 509	9,29	6,47
▲ Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	49,11	2,01	4,27	-3,71	2 481	52,00	33,24
Groupe TVA (TVA/B)	✓	23,50	-0,10	-0,42	12,01	757	25,24	15,50
▲ Labopharm (DDS)		6,58	0,66	11,15	-28,24	237	9,30	3,15

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

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. NET	SEM. DERNIÈRE %	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	52 SEMAINES BAS
▼ Le Groupe Canam Manac (CAM/A)		4,35	-0,10	-2,25	8,75	171	5,35	3,28
▲ Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/A)	✓	18,10	1,59	9,63	13,84	4 175	18,24	13,53
▼ Les Boutiques San Francisco (SF/B)		1,01	-0,07	-6,48	288,46	12	1,92	0,22
▲ Les Industries Dorel (DII/B)	✓	44,50	0,70	1,60	25,32	1 456	47,50	33,29
▼ Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A)	✓	39,25	-2,83	-6,73	-1,95	1 160	44,90	34,01
▲ L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	45,00	1,40	3,21	2,74	1 771	47,50	34,50
MAAX (MXA)	✓	22,32	0,04	0,18	-5,38	541	23,97	14,81
Mega Bloks (MB)		20,10	0,19	0,95	-12,61	545	26,49	18,85
▼ Metro (MRU/A)	✓	21,75	-0,36	-1,63	-0,69	2 134	22,75	17,02
▼ Molson (MOL/A)	✓	31,80	-0,57	-1,76	-11,91	4 054	38,75	28,50
▲ Neurochem (NRM)		31,12	4,35	16,25	1,70	929	33,24	8,10
▲ Nortel (NT)		8,27	0,78	10,41	50,64	35 019	11,94	3,10
▲ Power Corporation du Canada (POW)	✓	54,65	1,65	3,11	12,91	10 767	54,85	36,85
Quebecor (QBR/B)	✓	24,15	0,21	0,88	2,07	1 563	28,70	12,65
▲ Quebecor World (IQW)	✓	24,45	0,60	2,52	-8,60	3 231	27,98	20,59
▲ Quincaillerie Richelieu (RCH)		19,20	0,20	1,05	0,89	442	21,00	13,82
▼ Rona (RON)		29,03	-1,23	-4,07	-6,93	1 649	35,00	13,75
▲ Saputo (SAP)	✓	33,50	1,75	5,51	4,36	3 475	33,59	21,80
▼ Shermag (SMG)		12,91	-0,34	-2,57	-7,52	172	16,30	10,90
▼ Sico (SIC)		24,05	-0,55	-2,24	-4,56	164	25,50	19,60
▲ Téléystème Mobiles Int. (TIW)		16,24	2,81	20,92	49,68	1 726	20,65	1,75
▲ Tembec Inc. (TBC)	✓	11,00	0,50	4,76	16,65	944	11,25	6,20
▼ Transat AT (TRZ)		15,80	-0,68	-4,13	42,34	523	17,13	3,40
Transcontinental (TCL/A)	✓	25,00	-0,25	-0,99	4,17	2 220	28,35	15,90
▲ Van Houtte (VH)		14,41	0,25	1,77	-10,22	309	16,05	10,71

Vous envisagez une

PAUSE

pour...

- déménagement
- vacances

Prenez le temps de nous aviser.

Service à la clientèle :
(514) 285-6911

Interurbain sans frais :
1 800 361 7453

cyberpresse.ca/abonnement

La Presse reprendra le service de livraison à domicile dès votre retour de vacances ou à votre nouvelle adresse.

LA PRESSE

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

Gaz Métro se corrige et la SCHL réplique



MICHEL GIRARD
LE COURRIER
mgirard@lapresse.ca

Q Je suis actionnaire de la compagnie Gaz Métropolitain. J'ai été surpris de voir la valeur de l'action dégringoler de \$22,95 à \$20,30, soit plus de 10 % en quelques semaines, cela pour une entreprise de services. Nous n'avons pas affaire à un « Penny Stock » à ce que je sache. Le Dow Jones Utilities n'a presque pas bougé durant cette période. Je n'ai pas entendu aucune nouvelle négative sur ce titre. J'ai communiqué avec la représentante aux investisseurs de chez Gaz Métropolitain, M^{me} Geneviève Deschamps. Selon elle, il n'y a pas de raison justifiant cette diminution. Il se transige très peu d'actions de Gaz Métro, moins de 100 000 par jour. Il y a environ 29 millions d'actions en circulation et le volume est resté faible durant les dernières semaines. La compagnie ne semble avoir personne pour supporter son action à Toronto. Le plus surprenant pour une compagnie qui vient de perdre plus de 10 % de sa valeur, c'est leur inaction, aucun communiqué de presse, interview, etc. De plus, selon M^{me} Deschamps, ils n'ont pas l'intention d'intervenir. C'est encore plus surprenant ! Auriez-vous de l'informations concernant cette entreprise, vos recommandations sur ce titre. Gérard C.

R Lorsqu'on investit en Bourse, il faut avoir les nerfs suffisamment solides pour supporter des corrections. En Bourse, il faut prendre pour acquis que tous les titres, même les plus conservateurs comme Gaz Métro, sont susceptibles de subir des baisses. Et ce, à n'importe quel moment.

Que les parts de la société en commandite Gaz Métro ait momentanément chuté de 22,95 \$ à 20,30 \$, soit une baisse de 11,4 %, ne m'inquiète absolument pas. D'autant plus qu'aucune raison fondamentale liée à la santé financière de l'entreprise explique cette chute de 2,65 \$.

En regardant de près le comportement du prix de l'action de Gaz Métro au cours des dernières semaines, je me rends compte que le creux mensuel a été atteint dans les jours qui ont suivi la présentation du budget fédéral. Le lendemain du budget, soit le 24 mars, le titre est descendu à 20,51 \$ et le surlendemain jusqu'à 20,30 \$.

Cette baisse de Gaz Métro s'inscrit dans une correction généralisée des titres liés aux fiducies de revenus et sociétés en commandite pétrolière et gazière. La correction est attribuable aux nouvelles budgétaires qui limitent la participation des caisses de retraite dans les fiducies de revenu d'entreprise.

Le prix de Gaz Métro a repris du poil de la bête depuis le creux du



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE

En Bourse, il faut prendre pour acquis que tous les titres, même les plus conservateurs comme Gaz Métro, sont susceptibles de subir des baisses. Et ce, à n'importe quel moment.

25 mars. La part de Gaz Métro (GZM.UN) se négocie présentement autour de 21,50 \$. Cela représente une hausse de 5,9 % par rapport au récent creux de 20,30 \$.

Par ailleurs, vous savez comme moi que les unités des sociétés en commandite et des fiducies de revenu ont enregistré depuis plusieurs années une très belle performance boursière. Une grande partie de cette performance est attribuable à la forte chute des taux d'intérêt, laquelle a rendu fort alléchante la distribution des revenus effectuée par les sociétés en commandite et les fiducies de redevances.

Comme les taux d'intérêt ont atteint leur niveau le plus bas des 45 dernières années, il serait surprenant qu'ils puissent descendre encore de façon sensible. Les analystes anticipent plutôt une hausse d'ici les 12 prochains mois.

Lorsque les taux d'intérêt vont s'aligner solidement à la hausse (et cela arrivera un de ces jours), la valeur marchande des sociétés en commandite et des fiducies de revenu risque de subir une correction, dont la sévérité sera tributaire de l'ampleur de la hausse des taux. L'impact négatif d'une éventuelle hausse de taux d'intérêt se fera également sentir sur la valeur marchande des obligations négociables.

Pour le moment donc, aucun nuage gris plane au-dessus du secteur des sociétés en commandite et des fiducies de revenu. Mais le pire reste à venir... lorsque les taux se remettront à grimper !

Un lingot d'or à vendre

Q J'ai reçu en cadeau un lingot d'or. Pouvez-vous me dire où je peux vendre ce lingot ? Un ami m'a parlé de m'adresser à une maison de change, mais je n'en trouve pas.

Jean L., Repentigny

R Je vous invite à communiquer plutôt avec la Banque Scotia. Cette institution bancaire a toujours été active dans l'achat et la vente des métaux précieux.

La SCHL réplique

Dans ma chronique du samedi 28 février, « La SCHL ouvre la porte au surendettement », j'ai sévèrement critiqué la décision de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) de faciliter l'accession à la propriété aux gens qui n'ont pas un cent d'épargne.

Compte tenu de la forte hausse (50 % et plus) du prix de vente des propriétés au cours des cinq dernières années, je trouvais dangereux de permettre aux gens financièrement vulnérables d'emprunter jusqu'à 100 % du montant d'achat d'une propriété. Fini donc

l'obligation d'injecter une mise de fonds minimale de 5 % du prix d'achat : la SCHL permet dorénavant aux Canadiens de devenir propriétaire en empruntant jusqu'à la totalité du prix d'achat.

La SCHL n'est absolument pas d'accord avec ma mise en garde contre cette forme de surendettement. Voici de longs extraits de la réplique que m'a fait parvenir Suzanne Côté, directeur régional développement des affaires : « L'un des objectifs de la SCHL est de favoriser l'accession à la propriété. Pour ce faire, la SCHL se doit d'innover et d'adapter ses produits aux nouvelles réalités. C'est dans ce but qu'a été créée l'assurance prêt hypothécaire avec mise de fonds multisource (produit Multisource). En effet, une étude réalisée en 2001-2002 par la SCHL révélait qu'il faut, en moyenne, moins de trois ans aux 18-34 ans pour économiser leur mise de fonds. Cependant, pour certains consommateurs, la nécessité d'accumuler une mise de fonds peut constituer un obstacle à l'accession à la propriété.

« Par conséquent, même si les consommateurs sont en mesure de respecter leurs engagements financiers, notamment leur dette hypothécaire, il peut être difficile pour eux de cumuler la mise de fonds.

« De plus, la SCHL reconnaît et a toujours reconnu l'importance de bien planifier l'achat de sa propriété et encourage les consommateurs à faire les bons calculs pour trouver un prêt à la mesure de leurs moyens et de leurs besoins, mais aussi en fonction de leur style de vie et du degré d'endettement avec lequel ils sont à l'aise ; le guide *L'achat d'une maison étape par étape* est un bon exemple de cet engagement.

« Aussi, je tiens à vous préciser que contrairement à ce que vous avez écrit, le nouveau produit de la SCHL ne s'adresse pas aux « personnes aux finances fragiles ». En fait, seuls les consommateurs qui ont de bons antécédents en matière de crédit et qui, bien sûr, ont un revenu suffisant pour payer les mensualités hypothécaires, pourront avoir recours à ce produit. En consultant leur créancier hypothécaire, ces consommateurs verront également que le nouveau produit de la SCHL ne leur offre pas seulement d'emprunter leur mise de fonds. Ils pourraient aussi, par exemple, utiliser la remise accordée par le prêteur, les paiements effectués dans le cadre d'une convention de location avec option d'achat supérieurs au loyer du marché, un don ou encore une subvention provenant d'une source n'ayant aucun lien de dépendance avec l'achat de la propriété. Quant aux consommateurs qui ne sont pas admissibles à ce nouveau produit, l'assurance prêt-hypothécaire traditionnelle demeure disponible.

« Le nouveau produit de la SCHL est donc un produit qui offre aux consommateurs une plus grande flexibilité en ce qui a trait à leur mise de fonds, mais qui s'adresse à des emprunteurs solides en termes de crédit et qui, par le fait même, ne favorise pas le surendettement. »

LA SEMAINE EN BOURSE

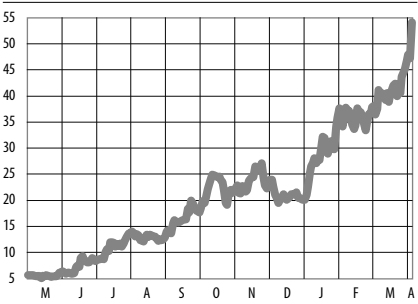
TITRES GAGNANTS

SIERRA WIRELESS INC.

(SW)

54,09 \$

+21,52 %



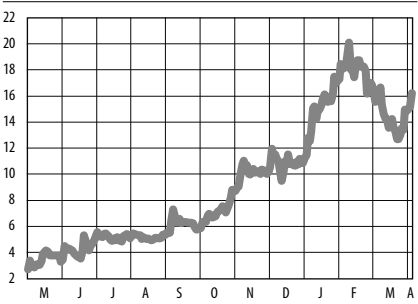
Le fabricant de cartes d'accès sans fil pour ordinateurs a fait savoir jeudi que ses ventes et ses bénéfices avaient dépassé les attentes au premier trimestre.

TELESYSTEM INTERNATIONAL WIRELESS INC.

(TIW)

16,24 \$

+20,92 %



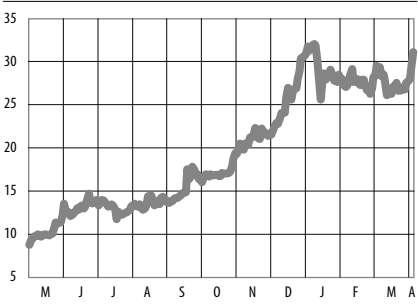
Mercredi, la compagnie a annoncé qu'un groupe de banques avaient exercé leur option d'acheter des actions additionnelles de l'entreprise.

NEUROCHEM INC.

(NRM)

31,12 \$

+16,25 %



Le titre de cette société pharmaceutique a plus que triplé au cours de la dernière année.

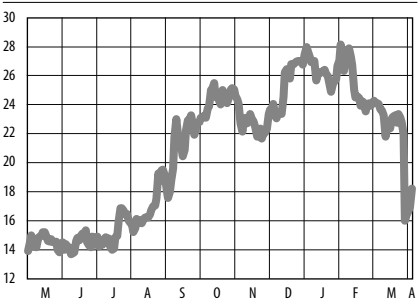
TITRES PERDANTS

BENNETT ENVIRONMENTAL INC.

(BEV)

18,20 \$

-17,20 %



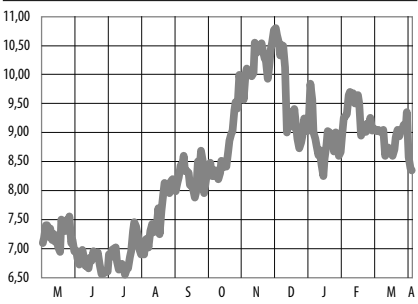
La compagnie d'opérations de dépollution a indiqué lundi qu'elle pourrait ne pas être en mesure d'atteindre ses objectifs de bénéfices en 2004 en raison de retards dans les expéditions.

IAMGOLD CORP.

(IMG)

8,35 \$

-8,54 %



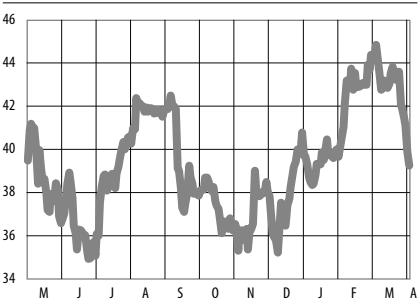
Mercredi, Iamgold a consenti à fusionner avec le concurrent plus important Wheaton River Minéral par le truchement d'un échange d'actions d'une valeur de 2,68 milliards.

GILDAN ACTIVEWEAR INC.

(GIL/A)

39,25 \$

-6,73 %



Le titre de ce fabricant montréalais de t-shirts s'est apprécié d'environ 8 % au cours des 12 derniers mois.

DES TITRES DANS LA MIRE

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

PROCYON BIOPHARMA

Un lecteur (Claude A.) me demandait cette semaine pourquoi le titre de la biotech Procyon BioPharma avait perdu 9 % de sa valeur à la suite de la nouvelle qui annonçait le dépôt d'un prospectus portant sur un placement de 15 millions.

« Est-ce que ce prospectus, ajoutait-il, aura des effets négatifs sur le rendement de l'entreprise et de plus, dois-je me préoccuper d'une telle annonce en vendant mes actions avant qu'il ne soit trop tard ? »

Quand un titre se négocie autour d'un dollar, une baisse ou une hausse de 9 % n'est, en principe, aucunement significative. On parle ici d'une fluctuation à la baisse de neuf cents. Mais dans le cas de Procyon, le recul n'est d'autant pas significativement négatif qu'il fait suite au nouveau financement de 15 millions de dollars que l'entreprise de Dorval vient de compléter. Le recul de 9 % a ramené le titre à

94 cents, le 26 mars dernier. À vrai dire, je suis persuadé que ce recul à 94 cents faisait l'affaire des dirigeants de Procyon et surtout des preneurs fermes qui ont investi 15 millions dans le nouveau placement.

Pourquoi ? Parce que le prix du nouveau placement a été fixé à 1,00 \$ l'unité, ce qui semble raisonnable. Chaque unité est composée d'une action ordinaire, plus un demi-bon de souscription. Un bon de souscription donne le droit d'acquérir une nouvelle action ordinaire à 1,25 \$ d'ici les 24 prochains mois.

Quand je dis que le prix de 1 \$ l'unité semble raisonnable, c'est parce qu'il se situe près du milieu de la fourchette des 52 dernières semaines, dont le bas est 38 cents et le haut 1,56 \$.

Le haut de Procyon BioPharma a été atteint lors de la séance boursière du 18 février dernier, à la suite d'un imposant volume de 3,2 millions d'actions échangées, soit dix

fois le volume habituel.

Par la suite, l'action a entrepris une longue descente vers les 94 cents. Ce qui représente un recul de 40 % par rapport au récent sommet de 1,56 \$.

Encore, je ne vois rien de dramatique dans cette débâcle. Lorsqu'une petite société veut convaincre des investisseurs de participer à un nouveau financement, il arrive fréquemment que le cours de son titre chute assez fortement. Simple question d'attirer les nouveaux investisseurs !

Si l'action était restée dans les 1,50 \$, il est évident que les investisseurs auraient démontré moins d'intérêt.

Cela dit, est-ce que la nouvelle émission d'actions de 15 millions va nuire au titre ? Je ne crois pas. Par contre, compte tenu que les preneurs fermes de cette nouvelle émission ont 60 jours pour exercer une option d'attribution excédentaire leur permettant d'acheter jusqu'à 2,25 millions d'unités additionnelles à un prix de 1,00 \$ l'unité, le titre de Procyon devrait continuer de se négocier autour du 1 \$ et ce tant et aussi longtemps que l'option ne sera pas entièrement exercée.

Michel Girard

LES FOND COMMUNS FOND COMMUNS

l'attrait des titres de grandes sociétés

FONDS COMMUNS YVES BOURGET COLLABORATION SPÉCIALE

Selon Gerald Coleman, gestionnaire du fonds Harbour CI, l'expansion de l'économie mondiale et la hausse des bénéfices qui sous-tendent la vigueur actuelle du marché boursier vont demeurer à l'avant-plan dans la tête des investisseurs. Par conséquent, le prix des actions va continuer de grimper à court terme. Et il juge que certains secteurs offrent encore des titres attractifs.

C'est le cas notamment de l'énergie, où il détient la portion la plus importante de ses actions canadiennes, car il est de ceux qui prévoient que le prix du pétrole va demeurer élevé. Selon lui, il n'est pas réaliste de voir bientôt le prix redescendre à 22 \$ US le baril. Des titres comme Encana, Talisman, Suncor et autres du secteur énergétique représentent 18,9 % du fonds Harbour.

Et les titres des services financiers, qui comptent pour 21,3 % du fonds, n'ont pas non plus la re-

connaissance qu'ils méritent, selon lui. « Nous préférons les banques aux sociétés d'assurance en ce moment. Les fusions seraient un plus, mais ce n'est pas la raison de les détenir », précise-t-il. D'ailleurs, la seule grande banque qui ne figure pas au portefeuille est la Banque de Montréal, l'une de celles dont on dit qu'elle est la cible probable d'une prise de contrôle si le gouvernement modifie sa politique.

Les titres de matières premières (métaux et minéraux) comptent pour 19,6 % du portefeuille. Ainsi, la position dans Potash Corp. est la plus importante du portefeuille, à 4,9 %, alors qu'Alcan compte pour 3,7 %. M. Coleman est d'avis que les ressources naturelles sont dans un cycle ascendant à long terme et il y investirait davantage s'il survenait un correction dans ce secteur.

Mais la plupart de ses achats récents sont des titres européens. Les actions étrangères, incluant les actions américaines, comptent pour le quart du portefeuille.

Un examen du rendement année après année permet de constater que M. Coleman n'a pas participé

LA PERFORMANCE DU FONDS

CI Harbour fonds	RENDEMENT ANNUEL COMPOSÉ AU 31.01.2004 (%)			RENDEMENT ANNUEL (EN POURCENTAGE) AU 31 JANVIER		
	1 AN	2 ANS	3 ANS	2004	2003	2002
	13,9	5,4	9,4	13,9	-4,3	7,5

Source : PALTrak de Morningstar Canada, site Internet : www.morningstar.ca

à la bulle technologique en 1999. Sa performance en 2003 (rendement de 10,6 %) indique qu'il est mal à l'aise avec le fait que la reprise boursière récente est alimentée par la poussée des mêmes titres qui ont atteint un sommet en mars 2000, avant la culbute.

« La différence est que, maintenant, le reste du marché n'est pas une aubaine comme il y a quatre ans. Les titres de technologie vont retomber. »

M. Coleman accorde une grande importance aux grandes sociétés. La capitalisation boursière moyenne des 34 entreprises en portefeuille, de 28,6 milliards de dollars, le confirme.

Lancé en juin 1997, le fonds Harbour a plus de 2,2 milliards d'actifs sous gestion. Ses fluctuations

de valeurs sont 60 % moins importantes que celles du marché canadien, ce qui le situe au 25^e rang parmi 457 fonds d'actions canadiens de la base de données PALTrak de Morningstar Canada. Si son rendement absolu n'est pas spectaculaire, son profil « risqué/rentable » est en revanche très respectable, le situant dans le premier 25 % de son groupe, tant sur trois que sur cinq ans.

M. Coleman préfère sélectionner des entreprises de très grande qualité plutôt que des entreprises en difficulté qui pourraient connaître un revirement. La qualité de la direction, un bilan sain, une forte croissance des bénéfices et un secteur d'activités ayant de bonnes perspectives sont les principaux attributs que M. Coleman considè-

re dans le choix d'une entreprise.

« M. Coleman veut plus de croissance des bénéfices qu'un gestionnaire « valeur » traditionnel, mais il est prêt à payer moins pour cette croissance qu'un gestionnaire de « croissance » typique », résume l'analyste indépendant Dan Hallett, de Dan Hallett & Associates.

Et quand il ne trouve pas d'entreprises à bon prix, M. Coleman n'a pas de remords à conserver un niveau élevé d'encaisse. Ce niveau se situait à 21,3 % au 31 janvier dernier et il a déjà atteint 30 %.

« Mais ce niveau d'encaisse est un frein au rendement du fonds, surtout quand on sait que le rendement sur cette encaisse est inférieur au ratio de frais de gestion du fonds de 2,47 % », remarque M. Hallett.

FONDS COMMUNS PALTRAK DE MORNINGSTAR (revue hebdomadaire)

Notre tableau présente le rendement des fonds d'investissement pour la période se terminant le 02 avril 2004 fournis par Fundata Canada inc.

Il présente dans l'ordre suivant:

1) La valeur liquidative nette par action (VANPA);

2-3) La variation de prix en % et en valeur durant la semaine;

4-5) Le rendement en % sur 1 mois et 1 an, incluant le réinvestissement des dividendes et déduction faite des frais de gestion et autres dépenses du fonds en date du dernier mois complet disponible.

Port act can	8,04	+3,08	+240	+2,8	+12,5	Equilibré	—	—	—	+1,9	+24,1	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	+12	+22,9
Port act éte	13,67	+3,12	+206	+3,2	+34,9	ABC FUND	—	—	—	—	—	SCOTTS	21,51	+1,31	+110	—	—
Port act éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	ABRIA (n)	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Alt Strat B.T.S.	119,88	+23	+278	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Div Arb TRCSD	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	ACKERLYN (n)	8,12	+2,50	+197	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	USA Sel Cdn Equ	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	5,40	+2,38	+153	+1,6	+3,3	ABERDEEN ASSET (n)	—	—	—	—	—	Equilibré	—	—	—	—	—
Port int éte	10,26	+2,54	+254	+2,9	+15,2												

suite de la page 8

MMF A	PAN GROUP	
	1.75	1.77
1.75	1.75	1.77
1.77	1.75	1.77
1.79	1.75	1.77
1.81	1.75	1.77
1.83	1.75	1.77
1.85	1.75	1.77
1.87	1.75	1.77
1.89	1.75	1.77
1.91	1.75	1.77
1.93	1.75	1.77
1.95	1.75	1.77
1.97	1.75	1.77
1.99	1.75	1.77
2.01	1.75	1.77
2.03	1.75	1.77
2.05	1.75	1.77
2.07	1.75	1.77
2.09	1.75	1.77
2.11	1.75	1.77
2.13	1.75	1.77
2.15	1.75	1.77
2.17	1.75	1.77
2.19	1.75	1.77
2.21	1.75	1.77
2.23	1.75	1.77
2.25	1.75	1.77
2.27	1.75	1.77
2.29	1.75	1.77
2.31	1.75	1.77
2.33	1.75	1.77
2.35	1.75	1.77
2.37	1.75	1.77
2.39	1.75	1.77
2.41	1.75	1.77
2.43	1.75	1.77
2.45	1.75	1.77
2.47	1.75	1.77
2.49	1.75	1.77
2.51	1.75	1.77
2.53	1.75	1.77
2.55	1.75	1.77
2.57	1.75	1.77
2.59	1.75	1.77
2.61	1.75	1.77
2.63	1.75	1.77
2.65	1.75	1.77
2.67	1.75	1.77
2.69	1.75	1.77
2.71	1.75	1.77
2.73	1.75	1.77
2.75	1.75	1.77
2.77	1.75	1.77
2.79	1.75	1.77
2.81	1.75	1.77
2.83	1.75	1.77
2.85	1.75	1.77
2.87	1.75	1.77
2.89	1.75	1.77
2.91	1.75	1.77
2.93	1.75	1.77
2.95	1.75	1.77
2.97	1.75	1.77
2.99	1.75	1.77
3.01	1.75	1.77
3.03	1.75	1.77
3.05	1.75	1.77
3.07	1.75	1.77
3.09	1.75	1.77
3.11	1.75	1.77
3.13	1.75	1.77
3.15	1.75	1.77
3.17	1.75	1.77
3.19	1.75	1.77
3.21	1.75	1.77
3.23	1.75	1.77
3.25	1.75	1.77
3.27	1.75	1.77
3.29	1.75	1.77
3.31	1.75	1.77
3.33	1.75	1.77
3.35	1.75	1.77
3.37	1.75	1.77
3.39	1.75	1.77
3.41	1.75	1.77
3.43	1.75	1.77
3.45	1.75	1.77
3.47	1.75	1.77
3.49	1.75	1.77
3.51	1.75	1.77
3.53	1.75	1.77
3.55	1.75	1.77
3.57	1.75	1.77
3.59	1.75	1.77
3.61	1.75	1.77
3.63	1.75	1.77
3.65	1.75	1.77
3.67	1.75	1.77
3.69	1.75	1.77
3.71	1.75	1.77
3.73	1.75	1.77
3.75	1.75	1.77
3.77	1.75	1.77
3.79	1.75	1.77
3.81	1.75	1.77
3.83	1.75	1.77
3.85	1.75	1.77
3.87	1.75	1.77
3.89	1.75	1.77
3.91	1.75	1.

À VENDRE

100 VISITES LIBRES **100 VISITES LIBRES** **100 VISITES LIBRES** **117 CHALETES À VENDRE** **131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL** **131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL** **131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL** **131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL** **131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL** **136 À LOUER RIVE-SUD**

PROFIL 0 **CONDOMINIUMS DE PRESTIGE** **2380, Pierre-Dupuy (chemin du casino)**

PORTE OUVERTE DIMANCHE 13 H 30 À 16 H

Le luxe à votre portée!

- À partir de 275 000\$ taxes incluses
- Vue panoramique sur la ville et le fleuve
- Plancher de bois franc
- Plafonds 9 à 11 pi.
- Grand balcon
- Centre de conditionnement physique, piscine intérieure



GazMétro
la vie en bleu

UNITÉS ACTUELLEMENT DISPONIBLES
• 1, 2 et 3 chambres • 1 000 à 3 500 pi. car.

RÉGENT SAMUEL Agent immobilier affilié

RE/MAX REMAX PERFORMANCE INC. Courtier immobilier agréé

rsamuel@remax-quebec.com

1 Place du Commerce, Île des Soeurs

(514) 766-1002

(514) 248-1454

ANGUS, Jardins St-Joseph, condo de luxe, 4½, stat., foyer, latines de chêne, 1085 pi. car, 195 000\$, 4784 de Chamblay #1, Visite libre, sam. dim. 14-16h. 514-238-3035

ANJOU, 7340 Impasse St-Zotique, suite 203, dim. 14-16h. 1261 pi. 2 ch., 02, béton, 2e, 195 000\$, Hugo Laplante, 514-995-4609, Accessimc.riv.

À VIMONT, Cité de la santé, 1567 Montée Monette, dim. 14h à 16h. Très beau coté jumelé, 3 + 1 ch. Grand terrain, piscine creusée. Réno. 514-945-8514

CENTRE-VILLE, Lots St-James, 1449 St-Alexandre #300, dim. 14-16h. 2 ch., 2 s/bains, unité transversale, 1645pi², terr. privée, cheminée, 12 pi. plafond, 675 000\$, Re/Mac Signature-Cyril Girard. 514-524-5566

CENTRE VILLE, O. Fort de la Montagne, 3577 Atwater, dim. 14-16h, 141403: 2 ch., 2 s/bains, 1600pi², jol. vue, occ. imm. 53 000\$, #1408: 3 ch., 3 b./bains, 2150pi², côté ouest Westminster, occ. imm., 860 000\$, Re/Mac-Cyril Girard. 514-522-2810

N.D.G., 2109 Girouard, triplex réno, 2 loyers, lav/séc, boiseries, 259 900\$ 1-877-229-7597

PLATEAU, 3639 av. Colonnade, dim. 13h30 à 16h, condo 3 ch., 2 s/bains, 1400pi², 1000\$, 514-995-4609, W.G. Lafontaine, Royal Lepage-cre. 450-687-1840.

ROSEMONT, Condo style maison de ville sur deux étages, 2 ch. + s/sol et garage, 2197 pi². Plafond cathédrale, planchers de bois, thermopompe, Impéccable. Visite libre dimanche 4 avril 2004 de 14h-16h au 3974, Claude Lampron (près de 21e Ave. N. 514-945-8514)

STE-DOROTHÉE, Condo style maison de ville sur deux étages, 2 ch. + s/sol et garage, 2197 pi². Plafond cathédrale, planchers de bois, thermopompe, Impéccable. Visite libre dimanche 4 avril 2004 de 14h-16h au 3974, Claude Lampron (près de 21e Ave. N. 514-945-8514)

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

STE-DOROTHÉE, Nouveau Visite libre dim. 14 h à 16 h. 1465 Marlene Lalonde. Cottage jumelé 92, pi. latto, 5 m. marche train de banlieue. Très propre. 147 000\$, Century 21, J.F. Fredette 450-969-2896.

La course à l'échalote

MARTINE LACROIX

LE BRIDGE

collaboration spéciale

martine.lacroix@lapresse.ca

Donneur : Ouest

Vulnérabilité : N/S

NORD

♠ D 7 4

♥ D

♦ R D 9 6 5 3

♣ V 5 3

OUEST

♠ V 10 5 3

♥ R 9 6 5 2

♦ 8 7

♣ D 7

EST

♠ 9 2

♥ V 4 3

♦ A V 2

♣ 10 9 8 6 2

SUD

♠ A R 8 6

♥ A 10 8 7

♦ 10 4

♣ A R 4

Les enchères:

OUEST

NORD

EST

SUD

Passe

Passe

Passe

1 ♣

Passe

1 ♦

Passe

2 SA

Passe

3 SA

Tous passent

Entame : Le 5 de coeur.

Vous jouez forcément la Dame de cœur à la levée numéro un. Vous avez 7 levées sûres : 3 piques, 2 coeurs et 2 trèfles. Les carreaux représentent une belle possibilité de trouver les levées manquantes et peut-être même quelques levées additionnelles. Comment continuez-vous ?

Ne gaspillez pas votre temps à rentrer dans votre main pour partir les carreaux. Est va duquer le premier et, lorsque le Roi tiendra, vous serez tenté de revenir en main à pique pour rejouer carreau vers la Dame. Cette fois, Est prendra de l'As et rejouera coeur. Avec une seule entrée au mort, l'affranchissement des carreaux est devenu impossible et vous devrez trouver votre neuvième levée ailleurs.

Appelez un petit carreau à la deuxième levée. Est prend du Valet et rejoue le Valet de coeur que vous laissez filer. Vous prenez le second coeur et poursuivez avec un carreau vers le Roi. Même si Est laisse passer, la main est au mort et vous pourrez rejouer carreau. La Dame de pique vous servira d'entrée.

Vente de garage

2 jours consécutifs

pour seulement

26⁰⁰ \$*

pour 5 lignes

2,60 \$ * par ligne additionnelle par jour Taxes en sus

La parution sur capresse.ca est incluse dans le prix.

AVIS LÉGAUX
APPELS D'OFFRES
SOUMISSIONS - ENCANS

Desjardins

Caisse des fonctionnaires du Québec

AVIS DE CONVOCATION

Aux membres de la Caisse Desjardins des fonctionnaires du Québec

Vous êtes, par la présente, convoqués à l'assemblée générale annuelle de votre Caisse qui aura lieu le **mardi 27 avril 2004 à 19 heures** simultanément aux deux endroits suivants : **en direct de Québec à l'amphithéâtre Daniel-Johnson** de l'édifice Marie-Guyart, 1035, rue De La Chevrotière et au même moment, **par visioconférence à Montréal au Holiday Inn Select, 99, Avenue Viger Ouest, salon Dahlia**

Les membres pourront prendre connaissance du rapport annuel et du rapport des activités du conseil de vérification et de déontologie, statuer sur la répartition des excédents annuels, élire les membres du conseil d'administration et du conseil de vérification et de déontologie, déterminer l'intérêt payable sur les parts permanentes, le cas échéant et prendre toute autre décision réservée à l'assemblée générale. Deux périodes de questions sont également prévues, l'une pour les membres du conseil d'administration et l'autre pour les membres du conseil de vérification et de déontologie.

Veuillez noter que, lors des élections, une candidature ne pourra être proposée à l'assemblée générale que si un préavis, signé par un membre et contresigné par la personne candidate, et respectant les autres modalités prévues au règlement de régie interne de la Caisse, a été remis avant 14 h le 23 avril 2004.

Un goûter sera servi sur place à compter de 17 h 30.

Les frais de stationnement seront remboursés aux membres présents selon la procédure établie aux deux endroits prévus pour la tenue de l'assemblée.

Tous les membres de la Caisse sont cordialement invités à participer à cette assemblée.

Le 4 avril 2004 / Roger Barrette, secrétaire

BIENVENUE À TOUS LES MEMBRES !

Roger Barrette

DÉCÈS, prières, remerciements

900 Petites annonces
cyberpresse.ca/necrologie

INDEX DES DÉCÈS

BOUMANSOUR (Rohana), Adline
Montréal
CAUMARTIN, Dr Armand
Boisbriand
CÔTÉ (BEAUDOIN), Claudette
St-Jérôme
DAGENAIS, Réal
Ste-Rose, Laval
GOUGEON, Raymond
Laval
GUIMOND LEFEBVRE, Denise
Laval
LAFORTUNE, Jacques
L'Assomption
LAMER, Jean-Paul
Montréal
LAVALLÉE, Pierre
Beloeil
LAVOIE (Clermont), Gertrude
Labelle
LAYDEN, Maurice J. (Moe)

LONGPRÉ, Auguste
Buckingham
MERVIN, Malcolm (Mack)

ST-PIERRE-LOCKHEAD, Lucienne
Gatineau
THIVIERGE (Dalphond), Irène
Montréal
TOBIN, Therese

WILCHESKY, Dr Isaac L.

N'oubliez pas de commander votre signet
cyberpresse.ca/necrologie

DÉCÈS

BOUMANSOUR (née Rohana), Adline
À Montréal, le 1er avril 2004, à l'âge de 96 ans, est décédée Adline Rohana Boumansour, épouse de feu Joseph Boumansour et mère de feu Elie Boumansour. Elle laisse dans le deuil ses enfants Diana Boumansour Murdock et Raymond Boumansour (Ghislaine Néron), sa nièce Rosette Rohana, ses petits-enfants Tania Murdock (Tony Mendes), Steve Boumansour (Louise Chaput) et Nancy Boumansour (Normand Clermont), Jacqueline Trudel, épouse de feu Guy Boumansour et leurs enfants, Guy junior, Didier et Christian; ses arrière-petits-enfants Caroline, Julie et Maxime. Des remerciements au personnel du C.H.S.L.D. Villa Mont-Royal.
La famille vous recevra le dimanche 4 avril 2004, de 14 à 17 h au
Complexe funéraire St-François d'Assise
6700, rue Beaubien Est
Montréal H1M 3E3

CAUMARTIN, Dr Armand
1927 - 2004
À Boisbriand, le 3 avril 2004, à l'âge de 77 ans, est décédé le Dr Armand Caumartin, chirurgien, époux de Mme Gisèle Desautels. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Jean et François ainsi que leurs conjointes, son petit-fils Maxime, les enfants de son épouse Alain, Diane, Nicole, Yolande, Denise, Carmen, Marie, Evelynne, Charles, Georges, Michel et Philippe, leurs conjoints (es) et leurs enfants, ses frères et ses sœurs, beaux-frères et belles-sœurs, ainsi que plusieurs autres parents et amis. Il sera exposé au
Complexe funéraire régional Guay inc.
418, boul. Labelle, angle autoroute 640
Rosemère
Les funérailles auront lieu à l'église Notre-Dame-de-Fatima de Boisbriand le mardi 6 avril à 11 h, suivies de l'inhumation au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Heures de visites: dimanche de 19 h à 21 h 30, lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h 30, mardi dès 9 h.

CÔTÉ (BEAUDOIN), Claudette
1926 - 2004
À St-Jérôme, Centre hospitalier Youville, le 3 avril 2004, est décédée Mme Claudette Beaudoin, 78 ans, épouse de feu Léo Côté. Elle laisse dans le deuil ses enfants Pierre-Paul (Louise Lavallée), Sylvie (Denis Guillemette), Daniel et Michèle (Jean-Luc Chartrand), ses neuf petits-enfants, sa sœur Lucille (Raymond Caron), et autres parents et amis. Exposée le dimanche 4 avril 2004 de 14 à 17 heures et de 19 à 22 heures, à la résidence funéraire:
Desrosiers & Fils inc.
10, de Martigny Est, St-Jérôme
Les funérailles auront lieu le lundi 5 avril à 14 heures en l'église cathédrale St-Jérôme et de là au crématorium de St-Jérôme. Ouverture lundi à 10 heures. Au lieu de fleurs, des dons pour la maison Alois Alzheimer des Laurentides seraient appréciés.

REMERCIEMENTS

REMERCIEMENTS au Sacré-Coeur pour faveur obtenue. P. et C.
REMERCIEMENTS au Sacré-Coeur pour faveur obtenue. J.R.

GÉNIES EN HERBE #1087

En collaboration avec Génies en herbe Pantologie Inc., ghpanto@videotron.ca

A-KENYA

- 1 Kilimandjaro
- 2 Joseph Kessel
- 3 Nairobi
- 4 Swahili
- 5 Victoria

B-JOURNALISME

- 1 Prix Pulitzer
- 2 Éditorial
- 3 Reportage
- 4 Normand Lester
- 5 René Lévesque

C-ANNÉE 1949

- 1 Terre-Neuve
- 2 Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
- 3 Mao Tsé-Toung
- 4 1984
- 5 Fausto Coppi

D-COMÉDIES MUSICALES

- 1 Don Juan
- 2 Cats
- 3 Mélodie du bonheur
- 4 Moulin Rouge
- 5 Notre-Dame-de-Paris

DAGENAIS, Réal
1932 - 2004
À Ste-Rose, Laval, le 2 avril 2004, à l'âge de 71 ans, est décédé M. Réal Dagenais, époux de Mme Réjane Landry. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Jean-Pierre, Josée (Luc) et Andrée (Jean), ses petites-filles Marie-Pier, Catherine, Émilie et Alissa, ses sœurs, ses beaux-frères, ses belles-sœurs, neveux et nièces, ainsi qu'autres parents et amis. Il sera exposé au
Complexe funéraire régional Guay inc.
418, boul. Labelle, angle autoroute 640
Rosemère
Les funérailles auront lieu en l'église Ste-Rose de Lima le lundi 5 avril à 11 heures, suivies de l'inhumation au cimetière de Ste-Rose. Heures des visites: dimanche de 14 à 17 heures et de 19 à 22 heures, lundi dès 9 heures. Des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés.

GOUGEON, Raymond
1927 - 2004
À Laval, le 2 avril 2004, à l'âge de 76 ans, est décédé M. Raymond Gougeon. Il laisse dans le deuil ses frères Fernand, Jean-Paul, sa sœur Fernande, son beau-frère, ses belles-sœurs, neveux et nièces, autres parents et amis. La famille recevra les condoléances le lundi 5 avril de 14 h à 22 h et mardi dès 10 h au salon
Alfred Dallaire | MEMORIA
1120, Jean-Talon Est
(angle Christophe-Colomb), Mtl
Tél. 514-277-7778
Les funérailles seront célébrées le mardi 6 avril à 11 h en l'église St-Arsène, 1015 Bélanger Est, Montréal. Au lieu de fleurs, des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés.

GUIMOND-LEFEBVRE (Tourigny), Denise
1914 - 2004
À la Résidence Ste-Dorothée, le 1er avril 2004, à l'âge de 90 ans, est décédée Denise Tourigny, épouse de feu Odilon Guimond et feu Arthur Lefebvre. Elle laisse dans le deuil ses filles Gisèle (René Séguin), Suzanne (Jean-Pierre Beauquier) et Louise (Guy Charbonneau); ses petits-enfants Jean-François, Bernard, Marie-Eve et Mélanie; son arrière-petit-fils Alexandre; son frère Edgar Tourigny ainsi que parents et amis. La famille recevra les condoléances au
Centre funéraire Côte-des-Neiges inc.
Réseau Dignité
4525, chemin de la Côte-des-Neiges
Montréal, Québec
Tél.: (514) 342-8000
le dimanche 4 avril 2004, de 14 à 17 h et de 19 à 22 h, lundi dès 9 h 30. Les funérailles auront lieu le lundi 5 avril 2004, à 11 h, en l'église St-Joseph-de-Bordeaux, 1650 Viel (Montréal) et de là au cimetière St-Martin, 4080 boul. St-Martin (Laval), lieu de la sépulture.

LAFORTUNE, Jacques
1919 - 2004
À L'Assomption, le 2 avril 2004, à l'âge de 85 ans, est décédé M. Jacques Lafortune, époux de feu dame Rita Venne. Il laisse dans le deuil ses enfants Marjolaine (Ronald Redmond), Lucie (Claude Laurent), Marie (Yves Cormier), Michel (Julie Beaudoin), Daniel et Brigitte (Kenneth Cook), ses neuf petits-enfants, trois arrière-petits-enfants, neveux et nièces, ainsi qu'autres parents et amis. Exposé au
Complexe funéraire Guilbault
371, boul. l'Ange-Gardien, L'Assomption
dimanche et lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Les funérailles auront lieu le mardi 6 avril à 11 h en l'église de L'Assomption, suivies de l'inhumation au cimetière de même endroit. Ouverture du salon mardi dès 10 h.

E-SEL

- 1 Chlore et sodium (NaCl)
- 2 Saline
- 3 Mer Morte
- 4 Utah
- 5 Marais salant

F-IDENTIFICATION
PAR INDICES

Henry Kissinger

G-ÉCONOMIE

- 1 Balance des paiements
- 2 Fonds monétaire international
- 3 Stagflation
- 4 Banque du Canada
- 5 Déficit

H-ASSOCIATIONS

Associez le ministre du gouvernement
Charest à son ministère.

- 1 E
- 2 C
- 3 A
- 4 D
- 5 B

LAMER, Jean-Paul
1930 - 2004
À l'hôpital St-Luc, le 3 avril 2004, à l'âge de 73 ans, est décédé M. Jean-Paul Lamer, époux de Thérèse St-Onge. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Serge (Linda), Alain (Anne) et Johane (Benoit), ses petits-enfants Marie-Hélène, Marie-Eve, Jean-Philippe, Marie-Christine, Pier-Olivier, Kym et Vicky, ses sœurs et frères, Georgette, Cécile, Jacqueline, André et Bernard, beaux-frères, belles-sœurs, neveux et nièces, ainsi qu'autres parents et amis. Il sera exposé chez
Alfred Dallaire
GROUPE VYVES LÉCANÉ INC.
7200, boul. Newman, LaSalle
(514) 595-1500
le lundi 5 avril de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et le mardi 6 avril dès 9 h. Une réunion de prières sera célébrée en sa mémoire le mardi 6 avril à 11 h en la chapelle du complexe.

LAVALLÉE, Pierre
1947 - 2004
À Beloeil, le 3 avril 2004, à l'âge de 57 ans, est décédé M. Pierre Lavallée, époux de Mme Francine De Lierre. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Robert (Natacha Ashby), Patricia (Rik-Yan Martel) et Mélissa (Patrick Jodoin), ses petits-enfants Maxime, Vincent, Frédérique et Maud, sa mère Dolorès Boucher, ses frères et sœurs Francine, François, Pauline et Jean, autres parents et amis. Exposé au
Salon funéraire Maurice Demers inc.
231, boul. Laurier, Beloeil
Tél. 450-467-4780 Téléc. 450-467-9468
Courriel: salon.demers@sympatico.ca
le lundi 5 avril de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Les funérailles auront lieu le mardi 6 avril à 12 h en l'église Ste-Maria-Goretti de Beloeil. Mardi ouverture du salon dès 10 h. Des dons à la Fondation canadienne des maladies du rein seraient appréciés.

LAVOIE (née Clermont), Gertrude
1921 - 2004
À Labelle, le 2 avril 2004, à l'âge de 83 ans, est décédée Mme Gertrude Clermont, épouse de feu Paul Emile Lavoie. Elle laisse dans le deuil ses enfants Francine (J. F. Martin et son fils Alexandre), Brigitte (B. de Valcourt et leurs enfants Ian, Anais et Justine), Normand, Jean Daniel (Sylvie Miron), Stéphane (Carole Lajeunesse et leurs enfants Patrick et Valérie), ses sœurs Thérèse (feu A. Marceau), Anne-Marie (feu P. Roelandts), Marie-Paule (feu P. Claude), ses frères feu Gérard (H. Lecavallier), Louis (J. Duplessis), ses belles-sœurs et beaux-frères Thérèse Lavoie (feu J. Dambremont), Cécile (A. Chaloux), Jean-Louis (T. Picard) et plusieurs autres parents et amis. Exposée au salon funéraire
Guay inc.
974, rue Vanchesteigne
Mont-Tremblant (St-Jovite)
Les funérailles auront lieu en l'église St-Jovite le lundi 5 avril à 14 h. Visites: dimanche 4 avril de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, lundi 5 avril dès 11 h. Des dons à la Fondation médicale des Laurentides seraient appréciés.

LAYDEN, Maurice J. (Moe)
1935 - 2004
Fils de feu Margaret (Doherty) et Walter, est décédé suite à une douloureuse maladie, entouré de sa famille aimante, le 1er avril 2004. Époux bien-aimé depuis 39 ans de Pauline (Jasmin) et père aimant de Karen (Marcel Lamoureux), Diane (Roland Legler) et Frances (Andrew Hawke) et grand-père chéri de Julia et Thomas. Maurice laisse dans le deuil son frère et ses sœurs, Frank (Nancy Duncan), Jeanne (feu Charles Carney) et Katherine (Gordon Frail) qui lui ont offert amour et support, ainsi que plusieurs parents et amis. Visites au salon funéraire
Collins Clarke
Réseau Dignité
222, autoroute 20, sortie 49 av. Cartier
Pointe-Claire
Tél. 514-483-1870
samedi de 19 h à 21 h, dimanche de 14 h à 16 h et de 19 h à 21 h. Les funérailles auront lieu le lundi 5 avril à 11 h en la paroisse St. Edmund of Canterbury, 105 boul. Beaconsfield. Au lieu de fleurs, des dons au Service des soins palliatifs de l'hôpital Général de Montréal, 1650 av. Cedar, Montréal, H3G 1A4, seraient appréciés. Un merci spécial au Dr Tom Hutchinson et aux dévoués professionnels de la santé à l'hôpital Général de Montréal, service des soins palliatifs et à l'équipe des services pastoraux de l'hôpital Général de Montréal.

LONGPRÉ, Auguste
1921 - 2004
À Buckingham, le 1er avril 2004, à l'âge de 82 ans, est décédé M. Auguste Longpré, policier retraité de la Ville de Montréal et ancien chef de police et des pompiers de la municipalité du Lac Simon, époux de feu Mme Paule Duchaine. Il laisse dans le deuil ses enfants Louise (André Forcier), Michel (Thérèse), Andrée (Serge Bruneau) et Claude (Nathalie), ses petits-enfants Christine, Geneviève, Marie-Josée, Véronique, Amélie, Philippe et Frédérique, ainsi que deux arrière-petits-enfants. Il laisse également sa sœur Françoise Simoneau, ses beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces, parents et de nombreux amis. La famille vous accueillera au complexe funéraire
Alfred Dallaire | MEMORIA
2159, boul. St-Martin Est, Duvernay, Laval
Tél. 514-277-7778
le lundi 5 avril de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Une liturgie de la Parole sera célébrée à 20 h 30. Au lieu de fleurs, des dons à l'Association du diabète Québec seraient appréciés.

MERVIN, Malcolm (Mack)
Subitement, le 25 mars 2004, à son domicile, après une longue et courageuse lutte contre la maladie et ayant continué de s'occuper de son entreprise, Quebec Chalkboard and Dir. Il laisse dans le deuil sa famille, son frère Jack (feu Peggy), sa sœur Darzée (Phil), ses nièces Diane (Bill), Debbie (feu Nick Prestia), son neveu Phil jr (Mary). Il laisse également dans le deuil ses amis et ses voisins. Pas de visites. Funérailles privées. La direction des funérailles a été confiée à la
Maison funéraire Kane & Fetterly

PRIÈRES

MERCI MON DIEU
Dites 9 fois *Je vous salue Marie* par jour durant 9 jours. Faites trois souhaits, le premier concernant les affaires, les deux autres pour l'impossible. Publiez cet article le 9e jour, vos souhaits se réaliseront même si vous n'y croyez pas. Merci mon Dieu. C'est incroyable mais vrai. I.D.

ST-PIERRE-LOCKHEAD, Lucienne
1917 - 2004
Est décédée le 2 avril 2004, à Gatineau, à l'âge de 86 ans. Elle était l'épouse de feu Paul-Émile Lockhead et la fille de feu Joseph St-Pierre et de feu Yvonne Watelle. Elle laisse dans le deuil 3 fils: Ronald (Louise), Patrick (Lucie) et Vincent (Dominique), 7 petits-enfants: Mathieu, Yannick (Wanda), Paul-Charles, Audrey-Lou, Marc-Alexandre, Nicholas et Alexis, 1 sœur: Denyse (Roger), 1 frère: Jean-Louis (Colette) ainsi que plusieurs beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces et ami(e)s. La prédécédée: 1 sœur: Jeanne (feu Marc). Elle sera exposée à la
Coopérative funéraire de l'Outaouais
1369, boul. La Vérendrye Ouest, Gatineau
le lundi 5 avril de 18 h à 22 h et le mardi à compter de 9 h. La cérémonie aura lieu en la salle cérémoniale de la Coopérative le mardi 6 avril à 11 h. Des dons à la Société canadienne du cancer et à la Fondation du C.H.V.O. de Gatineau seraient appréciés. La famille tient à remercier le Dr Geneviève Guay du C.H.V.O. de Gatineau pour les bons soins prodigués.
Pour renseignements:
Tél: 819-568-2425, Téléc: 819-568-2426
Courriel: cfam@cfo.coop

THIVIERGE (née Dalphond), Irène
1912 - 2004
À Montréal, le 2 avril 2004, à l'âge de 91 ans, est décédée paisiblement Mme Irène Thivierge, épouse de feu Gérard Thivierge. Elle laisse dans le deuil sa fille Diane (Michael Gilbey), sa petite-fille Olivia et son frère Isidore, ainsi que plusieurs parents et amis. La famille recevra les condoléances au
Complexe funéraire Mont-Royal
1297, chemin de la Forêt, Outremont
(514) 279-6540
le mardi 6 avril de 15 h à 17 h et de 19 h à 21 h et le mercredi 7 avril de 10 h à 11 h. Les funérailles auront lieu en la chapelle Mont-Royal du Complexe à 11 h. Des dons à l'Association des bénévoles du CHSLD Vigi Reine Elizabeth (2055 Northcliffe, Mtl, H4A 3K6) seraient appréciés.

TOBIN, Thérèse (née Gareau)
Est décédée subitement le 2 avril 2004. Épouse de Arthur Tobin, mère de Kathy (Paul), Patricia (Mike) et Dan. Elle laisse également dans le deuil quatre sœurs. Elle manquera beaucoup à ses petits-enfants Laura, Justine et Dylan. Exposée au salon
Collins, Clarke, MacGillivray, White
5610, Sherbrooke Ouest, Montréal
le dimanche 4 avril de 14 à 18 h. Le service aura lieu le lundi 5 avril à 11 h en l'église St. Ignacius of Loyola, 4455, Broadway Ouest et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges.

WILCHESKY, Dr Isaac L.
Est décédé après une courte maladie le 1er avril 2004. Époux et meilleur ami pendant 44 ans de Marilyn Amias. Père et beau-père dévoué de Machelle Wilchesky et Lorne Nathan. Cher frère de Nachum (Chuck), Pauline (Pessie) Sohmer et beau-frère de Bernice (Bronie), feu Evelyn et feu Anchel. Il laisse également dans le deuil ses nièces, neveux, parents et amis. Il sera regretté par plusieurs collègues et une génération de patients. Un service aura lieu le dimanche 4 avril à 13 h au salon
Paperman et fils
3888 Jean-Talon Ouest, Montréal
Inhumation au cimetière Beth El Congregation Section, Eternal Gardens, Beaconsfield. Shiva au 529 av. Kenaston, jusqu'à lundi matin 5 avril. Des dons en sa mémoire peuvent être faits au Dr Isaac L. Wilchesky Memorial Fund, C/O Jewish National Fund of Canada, 934-0313 ou au Dr Isaac L. Wilchesky Memorial Fund, C/O Jewish General Hospital Foundation, 340-8251.

Monique Ruhlmann-Duval
4 avril 1997
Déjà sept ans, Monique, que tu nous a quittés subitement et ton souvenir est plus ardent que jamais. Il ne se passe pas une semaine sans que tu alimentes nos conversations. Que ce soit par ton humour, ton entregent, ta chaleur humaine ou ta grande générosité, tu auras exercé sur nous une influence bénéfique. C'est pour tout cela que nous voulons te dire merci d'être passée dans nos vies. Nous aurions tellement souhaité que ce soit pour plus longtemps.
Jacques et Brigitte

Remerciements au Sacré-Coeur pour faveur obtenue. Que le Sacré-Coeur de Jésus soit loué, adoré et glorifié, à travers le monde pour les siècles. Amen. Dites cette prière 6 fois par jour pendant 9 jours et vos prières seront exaucées même si cela semble impossible. N'oubliez pas de remercier le Sacré-Coeur avec promesse de publication, quand la faveur sera obtenue. V.M.