

AFFAIRES

La Presse

CAHIER C | LA PRESSE | MONTRÉAL | DIMANCHE 20 OCTOBRE 2002

La Banque Laurentienne n'est pas à vendre



RUDY LE COURS

Autant faire taire d'emblée la rumeur, la Banque Laurentienne n'est pas à vendre.

« Je n'aurais pas accepté le mandat de la présider, si c'était pour la vendre », répond sans ambages en entrevue Raymond McManus, son nouveau président et chef de la direction.

Il rappelle avoir vendu tous ses intérêts dans CAFA, la banque d'affaires qu'il avait cofondée pour accéder à ses nouvelles fonctions. « Mon mandat consiste à gérer la banque et à la faire croître. C'est impossible, si on met une pancarte à vendre sur la porte. »

L'hypothèse de la vente de la banque a refait surface dès l'annonce de la nomination de M. McManus le 6 juin, en raison de ses antécédents de banquier d'affaires. Il s'est illustré dans les montages financiers et l'intermédiation entre acheteur et vendeur. Il a ainsi été un des architectes de la vente par la société Donohue (aujourd'hui absorbée par la papetière Abitibi-Consol) de l'usine de pâte de Matane à Tembec. La Laurentienne s'est retrouvée sans actionnaire principal en 1997 quand Desjardins a disséminé sa participation sur le marché boursier, faute d'avoir pu trouver un seul preneur.

M. McManus avait été approché par M. Pierre Michaud, président du comité de ressources humaines et de régie d'entreprises du conseil d'administration de la Banque, pour succéder à Henri-Paul Rousseau quand le bruit de son arrivée prochaine à la tête de la Caisse de dépôt et placement du Québec s'est fait persistant.

« J'ai posé une condition préalable pour envisager d'occuper ces fonctions, c'est l'appui de tout le conseil. Pierre Michaud l'a obtenu. J'ai alors demandé un délai de quelques jours avant de rendre publique ma nomination afin d'avoir le temps de prévenir mes clients de CAFA. »

M. McManus a pris les commandes de la banque le premier août, après un mois de passation des pouvoirs. Depuis, son mandat de cinq ans a été confirmé par le conseil.

Il s'est déjà fixé un plan en trois points pour le remplir : assurer une croissance constante et rentable, élever le niveau de satisfaction de la clientèle et doter le personnel d'un sentiment d'appartenance (*ownership*) à la banque en les amenant à avoir le réflexe de dire « ma » banque, « mon » client.

Voir LA LAURENTIENNE en C2



Photo PC

Raymond McManus: « Mon mandat consiste à gérer la banque et à la faire croître. C'est impossible, si on met une pancarte à vendre sur la porte. »



BAKER

Illustration ANTHONY BAKER, collaboration spéciale

Trop serrés pour partir à la retraite?



STÉPHANIE GRAMMOND
FINANCES PERSONNELLES

sgrammon@lapresse.ca

La cohorte des baby-boomers est en marche vers la retraite. Mais le rendement qu'ils peuvent espérer de leurs placements a rétréci, en même temps que leur espérance de vie s'est étirée. Les boomers seront-ils plus pauvres qu'ils le croyaient à la retraite ? Ou devront-ils bosser un peu plus longtemps ? Bye bye Liberté 55 !

« De plus en plus, les gens qui perdent leur emploi vers 57 ou 58 ans ont le réflexe de ne pas se retirer. Leur REER est en chute libre. Ils doivent continuer », raconte Martin Dupras, qui est planificateur financier et conseiller principal au Groupe-conseil Aon, et qui rencontre régulièrement de futurs retraités.

C'est dire que le vent a vraiment tourné depuis trois ou quatre ans ! On se souvient qu'au plus fort de l'euphorie boursière, beaucoup de travailleurs à qui on donnait un forfait de départ, voyaient cette offre comme une belle occasion de se consacrer à la gestion de leur petit magot.

Désormais, un bon nombre de retraités retournent sur le marché du travail, comme on peut le constater à la lecture d'une récente étude de Statistique Canada. Quarante pour cent des travailleurs dans la cinquantaine ou la soixantaine dont l'emploi de carrière a pris fin entre 1993 et 1997, ont recommencé à travailler au cours des deux années ayant suivi leur cessation d'emploi, les trois quarts d'entre eux à temps plein.

Chez les plus jeunes (50 à 54 ans), 58 % ont retrouvé un emploi, tandis que dans le groupe de 55 à 59 ans, moins du tiers est retourné au travail. Dans l'ensemble, la plupart (61 %) des gens qui avaient quitté involontairement leur emploi, a retravaillé. On constate aussi qu'une plus grande proportion de femmes ayant quitté leur poste, ont ensuite remis l'épaule à la roue.

Patienter ou économiser

Il y a principalement deux grandes avenues que peuvent emprunter les travailleurs qui sont trop serrés pour prendre leur retraite : travailler plus longtemps ou économiser davantage ! À défaut de choisir l'une ou des deux options (ou les deux !), il faudra penser à comprimer ses dépenses... ce qui n'est guère plus agréable.

« L'espérance de vie a été prolongée. Une personne qui a 60 ans aujourd'hui peut espérer vivre encore 25 ans. 25 ans, c'est long ! Mais il n'y a pas une nouvelle étape dans la vie. C'est plutôt chaque étape qui devrait être un peu plus longue », affirme Jacques Daoust, président du conseil et chef de la direction de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs.

Examinons donc ce que peuvent vous rapporter quelques années de plus de labeur, en revenus supplémentaires à la retraite.

Prenons l'exemple d'un homme de 50 ans dont le salaire s'élève à 50 000 \$ et qui a déjà accumulé 300 000 \$ dans son REER (voir notre tableau en page C3). S'il décidait de prendre sa retraite immédiatement, le montant de son REER lui permettrait d'obtenir une rente viagère qui lui apporterait des revenus de 18 308 \$ par an (352 \$ par semaine) compte tenu de son espérance de vie de 28,9 ans. Ses revenus de retraite ne remplaceraient donc que 36 % de son salaire.

Et si cet homme décidait de patienter une année de plus avant de quitter son emploi ? L'effet serait double : d'une part, son REER

aurait le temps de croître un peu plus, disons de 6 %, et d'autre part son espérance de vie aurait un peu diminué. Au total, la rente que l'homme pourrait obtenir à 51 ans remplacerait 38,7 % de son salaire (la rente et le salaire sont indexés à 2 %).

« Sur le plan strictement financier, il est toujours avantageux de travailler une année de plus. Mais la décision de prendre sa retraite est un compromis entre le volet humain et le volet financier », nuance M. Dupras.

Cela dit, notre exemple démontre qu'à partir de 61 ans, le même travailleur qui partirait à la retraite serait en mesure de remplacer 70 % de son salaire. On avance généralement qu'à ce niveau, un retraité arrive à conserver le même niveau de vie, car plusieurs dépenses reliées au travail disparaissent.

Il est vrai, affirme M. Dupras, que les retraités n'ont plus à payer pour la Régie des rentes du Québec (1675 \$ maximum), pour l'Assurance emploi (900 \$ maximum), pour leur caisse de retraite (jusqu'à 5 % du salaire) ou pour leur cotisation syndicale. Par contre, la règle du 70 % ne tiendra pas la route pour les retraités dont l'agenda déborde... et qui dépensent beaucoup plus que lorsqu'ils étaient au travail !

Les travailleurs qui ne veulent pas attendre si tard pour tirer leur révérence disposent d'un autre outil : l'épargne accélérée. « Par exemple, lorsque les enfants quittent la maison, on peut augmenter les épargnes plutôt que dépenser davantage », suggère M. Daoust.

Reprenons le même exemple d'un homme de 50 ans gagnant 50 000 \$ par année.

Voir SERRÉS en C3

LE RAFFINEMENT...

XG350

À UN PRIX INFINIMENT ACCESSIBLE!

FINANCEMENT

1,8%

DISPONIBLE
JUSQU'À 36 MOIS

PDSF 32 295\$

LOUEZ

à partir de

365\$*

par mois/48 mois



HYUNDAI

UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

LES PARTENAIRES HYUNDAI

Photo à titre indicatif seulement. *Paiement de location basé sur un contrat de 48 mois pour la XG350 2002 à partir de 365 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 17 500 \$ à 19 495 \$ comprenant, d'après le contrat, le transport, la préparation, l'assurance et l'immobilisation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 1,8 % jusqu'à 36 mois. En sus, frais administratifs de 350 \$ reliés au contrat de location pour les modèles 2002. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 \$ par kilomètre additionnel. Option d'achat au terme de la location. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sujet à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 31 octobre 2002.

Washington met en oeuvre deux mesures destinées à mieux protéger les caisses de retraite

Agence France-Presse

WASHINGTON – Le président George W. Bush a annoncé hier la mise en oeuvre à partir de demain de deux mesures destinées à mieux protéger les caisses de retraite gérées par les entreprises pour leurs salariés.

La première mesure annoncée par M. Bush dans son allocution radiodiffusée hebdomadaire prévoit que les salariés soient informés 30 jours à l'avance des gels temporaires de

ces caisses de retraite baptisées 401K, durant lesquels toute cession de titres est interdite. Les 401K sont souvent essentiellement constituées de titres de l'entreprise.

La seconde mesure placera sur un pied d'égalité les salariés et les responsables d'entreprises qui ne pourront plus vendre leurs actions de l'entreprise pendant ces périodes de gel provisoire.

Le Congrès s'était prononcé en faveur de ces mesures au cours de l'été à la suite des nombreux scandales financiers et notamment celui de la faillite du courtier en énergie Enron.

La faillite d'Enron a anéanti les caisses de retraite de ses milliers d'employés. Durant

les semaines précédant sa déconfiture soudaine, des responsables du groupe avaient pu empocher des millions de dollars en se débarrassant de leurs actions Enron, alors que les 401K des employés de cette firme étaient frappés d'un gel temporaire.

Le président américain n'a par contre soufflé mot de son intention, selon le *New York Times*, de réduire nettement la forte augmentation du budget affecté au gendarme de Wall Street, la Commission des opérations boursières (SEC), pour mieux traquer les patrons véreux.

Il y a quelques mois, sous les pressions du Congrès, la Maison-Blanche avait accepté de muscler sérieusement la SEC à la suite de la série de scandales financiers.

La SEC s'était alors vu promettre un budget annuel de 776 millions de dollars (+77 %) que l'administration Bush veut maintenant ramener à 568 millions (+30 %).

Selon le *New York Times*, les services de la SEC ont confirmé que le nouveau budget prévu obligerait le gendarme de la Bourse à surseoir à certaines de ses initiatives.

Les scandales et leurs répercussions sur l'économie restent une préoccupation importante des Américains à trois semaines des élections partielles du 5 novembre pour le renouvellement des 435 sièges de la Chambre des représentants, du tiers des 100 sièges du Sénat, de 36 postes de gouverneurs d'États et de celui de milliers d'élus locaux.

Raymond McManus: un homme de contact

RUDY LE COURS



PHOTO MARTIN CHAMBERLAND, La Presse ©
Raymond McManus

DANS L'UNIVERS feutré des banquiers, les personnages flamboyants brillent davantage que dans le merveilleux monde du show-biz. Voilà pourquoi des personnages comme André Bérard ou Henri-Paul Rousseau attirent davantage l'attention que leurs successeurs Réal Raymond et Raymond McManus.

Cela n'en fait pas des personnages moins compétents ou moins efficaces pour autant.

Raymond McManus paraît aussi à l'aise parmi les banquiers qu'un poisson dans l'eau. C'est dans les tête-à-tête qu'il excelle pour rapprocher les parties, car il sait créer un climat de confiance. Le regard est chaleureux, la poignée de main ferme, décidée.

« C'est une personnalité capable de faire en sorte que des transactions se produisent », affirme George Bunze, vice-président du conseil et chef de la direction financière de la société papetière Kruger. M. Bunze connaît M. McMa-

nus depuis 25 ans, alors qu'il travaillait dans une succursale de la Banque Royale. Kruger a commencé à faire affaire avec M. McManus quand il était à la Banque Mercantile, un grand prêteur de l'entreprise à l'époque. Quand il a formé sa banque d'affaires, Kruger a eu recours à ses services à plusieurs reprises pour des acquisitions ou des restructurations.

« Il est très direct, il ne pète pas de broue, renchérit Phil O'Brien, le président de Devencore, une société immobilière dont M. McManus a été membre du conseil une quinzaine d'années. Il a une capacité de voir les choses très clairement. »

« C'est un homme d'affaires accompli, affirme pour sa part Dominic D'Alessandro, président de Manuvie et ancien numéro un de la Laurentienne de 1988 à 1994 où il a eu l'occasion de côtoyer M. McManus.

Il rappelle qu'à l'époque on spéculait sur l'avenir de la Banque, déjà jugée trop petite. Elle était alors détenue par la Corporation La Laurentienne qui devait la céder plus tard au

Mouvement Desjardins qui l'a lui-même revendue sur le marché secondaire en Bourse.

M. D'Alessandro fait remarquer qu'il n'y a pas si longtemps, des experts prévoyaient que seule IBM allait survivre comme société informatique. On sait aujourd'hui qu'il y a de la place pour plusieurs joueurs de niche.

Voilà pourquoi il tend à croire que M. McManus paraît l'homme de la situation à la Banque Laurentienne.

Natif de Grand-Sault, M. McManus est bilingue comme bien des Néo-Brunswickois. Il vit à Montréal depuis 35 ans où il a exercé des fonctions aux banques Royale et Mercantile avant de lancer CAFA en 1986. Approché par Claude Castonguay, il était membre du conseil de la Banque Laurentienne depuis 14 ans au moment de sa nomination comme pdg de l'institution créée en 1846 par Mgr Ignace Bourget et une quinzaine de notables montréalais. Elle s'appelait alors Banque d'Épargne de la cité et du district de Montréal.

Avec un actif de 15 milliards, elle est la septième banque à charte en importance au pays.

LAURENTIENNE

Suite de la page C 1

Bref un plan qui se résume à trois mots : actionnaires, clients, employés.

« J'ai l'intention de gérer la banque de façon très conservatrice, dit-il pour qualifier son style qui a été un bon gage de ses succès en affaires.

Cela passe par l'acceptation de ce qu'est l'institution : une banque régionale solidement implantée au Québec et dans le sud de l'Ontario, axée sur la clientèle de détail et les prêts hypothécaires tout particulièrement.

Une banque capable aussi de jouer avec efficacité dans des niches comme le marché secondaire d'obligations gouvernementales auprès de la clientèle institutionnelle ou pouvant créer des contreparties rentables comme celle avec la Compagnie financière Edmond de Rothchild Gestion d'actifs pour la mise en marché d'une famille de fonds d'investissement à caractère international.

La concurrence est toutefois forte dans la « région » du Québec : à elle seule la Banque Nationale compte 544 succursales dont 403 au Québec contre 217 et 160 pour la Laurentienne. Quant au Mouvement Desjardins, il domine largement avec 726 caisses et 801 centres de service.

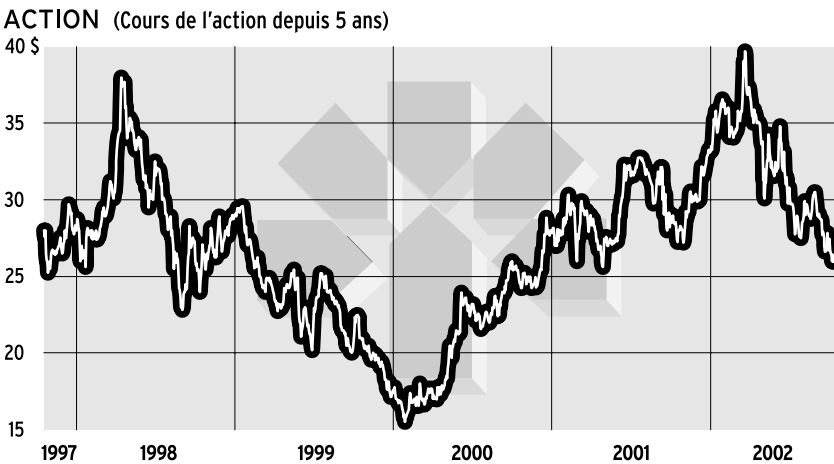
« La seule façon de nous démarquer, c'est de traiter nos clients comme s'ils étaient nos invités. Nous en avons un million, nous devons les choyer. Pour y arriver, la clé, c'est nos employés et nous devons leur montrer que nous apprécions leur travail. »

En guise d'exemple, M. MacManus raconte qu'une cliente d'une succursale rencontrée dans un cadre récréatif lui avait confié sa satisfaction des services obtenus. Il s'est empressé de faire parvenir une note aux employés concernés. Au passage, il loue le travail de son prédécesseur qui, dit-il, a su former une bonne équipe. Être petit dans ces circonstances et avec de tels objectifs, ce peut être un avantage, car c'est peut-être plus facile de transmettre le sentiment d'appartenance.

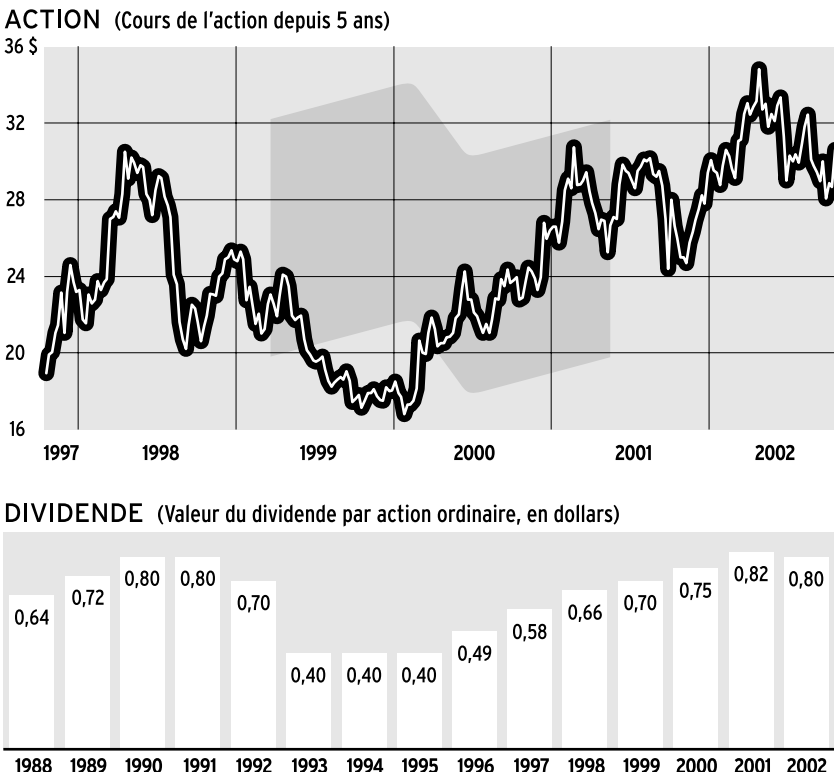
M. McManus s'appuie sur des études récentes qui montrent que

Deux banques, deux comportements

Banque Laurentienne



Banque Nationale



85 % des gens qui contractent un prêt hypothécaire désirent un service personnalisé plutôt qu'une négociation par téléphone ou sur Internet.

Joindre la clientèle directement, c'est aussi avoir pignon sur rue là où elle vit ou là où elle migrera. M. McManus songe à ouvrir des succursales dans les banlieues nord et sud de Montréal en forte progression démographique. Même s'il n'a pas encore fixé des chiffres, il compte avoir arrêté un plan de développement d'ici la fin de l'année à ce chapitre.

Il est aussi toujours intéressé à acquérir des succursales si l'occasion se présente comme cela avait le cas il y a quelques années quand la Scotia avait opté pour se départir d'une partie de son réseau en province.

Pour la Laurentienne, estime-t-il,

cela s'est avéré une excellente transaction qui aura notamment permis de réduire les frais d'exploitation du réseau. Plus grande est la masse critique et plus il devient facile d'amortir des frais reliés au marketing par exemple.

La taille de la Banque nuit à sa rentabilité, estiment quelques observateurs financiers avertis. À terme, cela rend la progression de son action plus lente que ses concurrentes. Depuis le début de l'année, la banque ne fait guère pire que les autres banques canadiennes à l'exception notoire des banques Royale et Nationale, peu touchées par de mauvais prêts corporatifs aux entreprises des télécoms. Une comparaison sur cinq ans montre par contre que l'action de la Nationale a progressé de 61 % de 18,95 \$ à 30,51 \$ alors que celle de la Laurentienne est revenue à son

cours initial de 28,00 \$ après un parcours sinusoïde.

En revanche, la Laurentienne juge que son action doit être perçue comme un titre à dividende élevé. Il n'a jamais été coupé en 15 ans. Il est même passé de 54 cents à 1,06 \$. Celui de la nationale valait 80 cents par action en 1991, il a baissé à 40 cents en 1993 et c'est seulement en 2001 et il aura fallu 10 ans pour qu'il retrouve son niveau d'antan. Cette année, il pourrait cependant grimper à 93 cents s'il se maintient au quatrième trimestre ce qui est tout probable.

Cette année, la Banque a dû radier 70 millions pour mauvaises créances, le gros de la somme étant une grosse bouchée d'obligations de Teleglobe acculée à la faillite après que son actionnaire principal, BCE, l'eut largué. Cette mauvaise créance a plombé le cours de son action.

Depuis, la banque a décidé de limiter à 20 millions la hauteur d'un prêt corporatif. M. McManus assure que la Banque ne détient plus de telles créances dans des sociétés de télécommunications.

Dans le cas de Teleglobe, il insiste pour qualifier l'affaire « d'accident ». La banque avait quand même fait preuve de prudence. L'émission d'obligations avait reçu une cote la plaçant dans les titres de catégorie qualité d'investissement avant qu'elle soit décotée au rang de titre à risque élevé (junk), rappelle-t-il.

Pas question néanmoins de revenir sur la limite des 20 millions même si des émissions d'obligations corporatives pourraient s'avérer alléchantes comme celle que prévoit lancer BCE d'ici la fin de l'année pour financer le rachat des 20 % de Bell qui étaient détenus par SBC.

CETTE SEMAINE

Douche écossaise

QUAND ON PORTE un regard un brin attentif sur les données des économies canadienne et américaine, on a quelque peu l'impression de se retrouver sous une douche écossaise où l'eau froide succède à la chaude et la chaude à la froide sans le moindre avertissement, pour le plus grand bonheur des marchands de gélules et de sirops contre le rhume.

L'eau est chaude au point presque de brûler quand on regarde la poussée boursière mais on se remet vite à claquer des dents quand on regarde le taux d'utilisation de la capacité industrielle de l'économie américaine, à peine plus élevé à 75 % qu'en temps de récession, ce qui suggère que la reprise

des investissements des sociétés n'est pas pour demain.

Il sera fort intéressant d'écouter mercredi le président de la Réserve fédérale Alan Greenspan s'exprimer sur la productivité américaine. D'aucuns prévoient déjà que, malgré les signes multiples de croissance de l'économie, il n'osera majorer son taux directeur avant le printemps, tant on assiste davantage à une reprise en forme de U plutôt qu'au modèle en forme de V longtemps souhaité. On pourra se consoler en se disant que le scénario en forme de L paraît bel et bien écarté.

Entre-temps, les entreprises américaines

continueront de dévoiler leurs résultats du troisième trimestre, mais il est peu probable que les marchés boursiers puissent de nouveau grimper au rythme des derniers jours. Après tout, les économistes s'entendent pour dire que l'économie américaine ralentit au quatrième trimestre et la Bourse est sensée refléter l'avenir et non le passé.

La poussée boursière aura eu pour contrepartie la montée des taux obligataires et son corollaire celle des taux hypothécaires. C'est vrai aux États-Unis, mais aussi au Canada dans une certaine mesure même si de ce côté du 45^e parallèle, le marché obligataire était moins tendu. Déjà la semaine dernière, la CIBC a initié une majoration de ses taux des-

tinés aux acheteurs de maison qui pourrait se généraliser cette semaine. Les pressions inflationnistes sont beaucoup plus élevées dans le plus beau des pays.

On pourra en juger une nouvelle fois mercredi avec la publication des données sur l'indice des prix à la consommation pour septembre. On s'attend à ce qu'il grimpe de 0,3 % par rapport à août, mais reste stable à 2,6 % sur une base annuelle. Les prix de l'énergie poussent l'IPC à la hausse : l'essence, le gaz, mais aussi l'électricité, surtout en Ontario où la houille blanche est essentiellement générée au charbon et à l'uranium.

Rudy Le Cours

MICHEL GIRARD > FINANCES PERSONNELLES

mgirard@lapresse.ca

Un abri fiscal à dessein

Q Que pensez-vous de notre programme de stratégie fiscale CLI (Canadian Literacy Initiatives), qui consiste à faire des dons de livres et de périodiques aux enfants défavorisés à travers le monde ? Nous sommes persuadés qu'il sera apprécié de bien des Québécois qui cherchent un moyen d'économiser de l'impôt. Les investisseurs n'ont pas à s'inquiéter. Nous avons un fonds de 500 000 \$ pour les défendre si jamais Revenu Canada contestait la déduction.

Richard Walker

R J'ai vu toutes sortes d'abris fiscaux dans ma vie de chroniqueur financier. Mais cette fois, j'avoue que la stratégie fiscale de la *Canadian Literacy Initiatives* (CLI) remporte sans doute le prix de la créativité. Si j'ai bien compris la stratégie en question, le contribuable achète à prix d'escompte des livres, qu'il redonne à un organisme de charité, lequel lui émet par la suite un reçu pour dons à la pleine valeur des livres ! Si j'ai bien saisi, les livres proposés dans le programme de la *Canadian Literacy Initiatives* consistent en des collections de bandes dessinées et de cartes de collection acquises à faibles prix dans le cadre d'une faillite d'une société spécialisée dans les livres. Et ces mêmes collections retrouvent leur juste valeur marchande lorsque les contribuables les cèdent comme dons de charité. Je reprends le tout en y accolant des chiffres. J'investis, supposons, une somme de 1000 \$ dans l'achat de bandes dessinées et en retour d'un don à l'organisme de charité avec qui la CLI fait affaire (Eglise All Saints Greek Orthodox), je pourrai déduire la somme de 5652 \$ à titre de don de charité ! La somme

de 5652 \$ représenterait la valeur marchande desdites bandes dessinées.

Et une fois le traitement fiscal complété, je pourrai récupérer environ 1600 \$ en crédits d'impôt. Ce qui me laisserait un profit net de 600 \$. Sur papier, nul doute que

la stratégie fiscale de CLI semble grandement rentable.

Mais encore faudra-t-il que Revenu Canada ne conteste pas l'écart entre le prix réellement payé pour les livres et la valeur marchande (si plus élevée) que les experts de CLI accordent aux bandes dessinées et cartes de collection cédées aux fins de dons de charité. Cet écart de prix est traité comme un gain en capital.

Aux yeux des fiscalistes consultés par CLI, les contribuables ne devraient pas avoir de problèmes avec ces déductions pour dons de charité.

Ce que j'en pense ? Il ne faut vraiment pas avoir peur d'être contesté par Revenu Canada pour adhérer à la stratégie fiscale de CLI !

Obligations d'épargne

Q Je ne veux plus rien savoir des fonds mutuels et de la Bourse. Ça m'énerve. Je cherche un placement qui rapporte mais avec lequel je n'aurai pas de trouble. Puis-je trouver mieux que les nouvelles obligations d'épargne du Canada ?

Janine P., Montréal



POUR RETROUVER
LES TEXTES DES CHRONIQUEURS
www.cyberpresse.ca/chroniqueurs

R Quand on parle de placements conservateurs qui rapportent tout en n'étant absolument pas risqués, la liste est pas mal courte.

Pour une rare fois, les obligations d'épargne et à prime du Canada sont aussi généreuses cette

année que les obligations semblables émises par Placements Québec.

L'obligation d'épargne du Canada rapportera 2,0 %. Vous allez me dire que ce n'est pas beaucoup. Vous avez totalement raison. Mais c'est plus généreux que ce que les banques et les caisses offrent pour un placement encaissable en tout temps.

Le placement présentement « intéressant » est l'obligation à prime du Canada. Le rendement de cette obligation progresse chaque année, tout en étant encaissable une fois l'an à la date d'anniversaire.

An 1 : 2,50 %

An 2 : 3,0 %

An 3 : 4,0 %

An 4 : 4,85 %

An 5 : 6,0 %

La personne qui conservera le placement pendant les cinq années récoltera un rendement annuel composé de 4,06 %.

Vous allez me dire que ce n'est pas mieux que les certificats de placement garanti des banques. Faux ! Les banques offrent autour 4,0 % pour un terme fixe de cinq ans et non pour un placement encaissable chaque année

comme c'est le cas avec l'obligation à prime du gouvernement fédéral.

Les épargnants peuvent obtenir avec les obligations à taux progressifs de Placements Québec un rendement similaire à l'obligation à primes du Canada.

Coupons et commissions

Q Mon courtier m'achète de temps à autre des coupons détachés. Est-ce normal que dans les jours qui suivent mes achats la valeur de mon placement baisse toujours de façon importante ? Est-ce parce que le courtier prend une grosse commission ou si je suis carrément malchanceux ?

Benoît, Rive-Sud

R Vous savez comme moi que les coupons détachés s'achètent à prix d'escompte. Le 26 février dernier, vous avez acheté un coupon de l'Ontario échéant le 12 février 2019, rapportant 6,29 % d'intérêt. Vous avez payé 33,27 \$ par tranche de 100 \$.

Dans votre relevé du 28 février, soit deux jours plus tard, la valeur de votre coupon était tombée à 31,59 \$. Vous vous demandez comment expliquer une telle chute de 1,68 \$ (5,0 %) en deux jours.

Réponse : la plupart des courtiers chargent une commission d'un dollar par coupon à l'achat et un dollar à la vente. Comme vous pouvez voir, c'est le dollar de commission qui explique le « gros » de la chute en deux jours.

Quand il devient moins payant de continuer à travailler...

STÉPHANIE GRAMMOND

POUR LES TRAVAILLEURS qui financeront eux-mêmes leur retraite, grâce à leurs épargnes, chaque année de travail additionnelle ajoute à leur pécule et à leur qualité de vie à la retraite. Mais la logique peut être très différente pour des employés qui ont une caisse de retraite. Avec le temps, certains se trouvent à travailler presque juste pour le plaisir !

Martin Dupras donne l'exemple d'un employé qui a 30 ans de service et un salaire de 40 000 \$. Disons que cette personne pourrait prendre sa retraite avec une rente équivalente à 60 % de son salaire (nombre d'année de service multiplié par 2 %). Elle obtiendrait donc une rente de 24 000 \$.

Et si cette personne choisissait plutôt d'attendre l'année suivante ? D'une part elle recevrait 16 000 \$ de plus durant son année de travail (40 000 \$ moins 24 000 \$). Et d'autre part, elle aurait droit à une rente légèrement supérieure, soit 24 800 \$ (62 % de son salaire), ce qui représente une valeur de 12 800 \$. Au total, la personne irait chercher 28 800 \$ de plus, soit 17 280 \$ après impôt... ou environ 8,60 \$ de l'heure si on considère qu'elle aura dû travailler 2000 heures.

« Dans certains cas, il y a des personnes qui continuent à travailler pour presque rien, parfois 3 \$ de l'heure », raconte M. Dupras.

Le planificateur financier note, par ailleurs, que les employés ont tout intérêt à patienter le plus possible jusqu'à l'âge auquel ils auront le droit à une rente sans pénalité.

Bien des régimes donnent droit à la retraite à partir du moment où vos années de service et votre âge cumulent un certain nombre de points, 90 par exemple (ex : 55 ans plus 35 ans de service). Mais si vous quittez avant, votre rente est réduite de 4, 5, 6 ou 7 % par année. « Chaque année de travail avant ce point pivot, vaut donc extrêmement cher », dit M. Dupras.

EN VOYAGE AVEC NOUS

Les mercredi et samedi dans

La Presse

VACANCES VOYAGE

Ce qu'on gagne en revenus à la retraite à travailler plus longtemps... et à cotiser à son REER au maximum								
Chaque année que vous patientez avant de prendre votre retraite, fait augmenter la rente viagère que vous pourrez obtenir, en raison de l'augmentation du montant dans votre REER et de la diminution de votre espérance de vie. Si vous cotisez en plus à votre REER au maximum, votre REER augmentera encore plus vite.								
			EN LAISSANT CROÎTRE VOTRE REER			EN AJOUTANT 9000\$ PAR ANNÉE À VOTRE REER		
Âge	Salaire*	Espérance de vie	Montant REER	Rente	Rempl. du revenu	REER avec cotisation maximum	Rente	Rempl. du revenu
50	50 000,00 \$	28,9	300 000,00 \$	18 308,65 \$	36,6%	300 000,00 \$	18 308,65 \$	36,6%
51	51 000,00 \$	28,0	318 000,00 \$	19 746,74 \$	38,7%	327 000,00 \$	20 305,61 \$	39,8%
52	52 020,00 \$	27,2	337 080,00 \$	21 308,73 \$	41,0%	355 800,00 \$	22 492,13 \$	43,2%
53	53 060,40 \$	26,4	357 304,80 \$	23 006,60 \$	43,4%	386 511,60 \$	24 887,21 \$	46,9%
54	54 121,61 \$	25,6	378 743,09 \$	24 853,70 \$	45,9%	419 253,17 \$	27 512,03 \$	50,8%
55	55 204,04 \$	24,7	401 467,67 \$	26 865,26 \$	48,7%	454 150,25 \$	30 390,65 \$	55,1%
56	56 308,12 \$	24,0	425 555,73 \$	29 058,12 \$	51,6%	491 335,99 \$	33 549,78 \$	59,6%
57	57 434,28 \$	23,2	451 089,08 \$	31 451,63 \$	54,8%	530 951,61 \$	37 019,94 \$	64,5%
58	58 582,97 \$	22,4	478 154,42 \$	34 067,37 \$	58,2%	573 146,88 \$	40 835,35 \$	69,7%
59	59 754,63 \$	21,6	506 843,69 \$	36 929,89 \$	61,8%	618 080,63 \$	45 034,89 \$	75,4%
60	60 949,72 \$	20,9	537 254,31 \$	40 066,81 \$	65,7%	665 921,30 \$	49 662,41 \$	81,5%
61	62 168,72 \$	20,1	569 489,57 \$	43 509,71 \$	70,0%	716 847,52 \$	54 768,04 \$	88,1%
62	63 412,09 \$	19,4	603 658,94 \$	47 294,91 \$	74,6%	771 048,74 \$	60 409,41 \$	95,3%
63	64 680,33 \$	18,7	639 878,48 \$	51 463,30 \$	79,6%	828 725,84 \$	66 651,66 \$	103,0%
64	65 973,94 \$	17,9	678 271,19 \$	56 061,59 \$	85,0%	890 091,86 \$	73 569,34 \$	111,5%
65	67 293,42 \$	17,2	718 967,46 \$	61 142,02 \$	90,9%	955 372,68 \$	81 246,26 \$	120,7%
70	74 297,37 \$	13,8	962 140,64 \$	96 154,33 \$	129,4%	1 349 407,96 \$	134 857,02 \$	181,5%

*Hypothèses : Rendement annuel du REER de 6%. Salaire et rente indexés à 2%. Cotisation annuelle au REER maximum de 9000\$ (18% du salaire).

Source : Groupe-conseil Aon

SERRÉS

Suite de la page C1

S'il décidait de verser le maximum permis dans son REER à chaque année (18 % de son salaire, soit 9000 \$), la valeur de son REER grimperait plus vite, ce qui lui permettrait d'obtenir une rente équivalente à 70 % de son salaire dès l'âge de 58 ans (au lieu de 61 ans).

Vous trouvez que cet homme devra mettre bien des efforts pour assurer sa retraite ? Ce n'est rien ! Une femme dans la même situation aurait beaucoup plus de pain sur la planche. « Le défi est encore plus grand pour une femme qui finance

elle-même sa retraite, étant donné que son espérance de vie est plus longue », souligne M. Dupras.

Toujours en utilisant le même exemple, on constate qu'une femme qui attendrait à 60 ans pour prendre sa retraite et qui aurait le même salaire et le même montant dans son REER qu'un homme du même âge, obtiendrait une rente de seulement 35 900 \$, au lieu de 40 066 \$ pour l'homme, parce que son espérance de vie serait de 24,3 ans au lieu de 20,9 ans. La femme aurait donc 10 % de moins dans

ses poches, ou plus précisément 4166 \$.

Les loisirs rémunérateurs

M. Daoust lance une dernière suggestion aux travailleurs trop serrés pour prendre leur retraite, mais qu'aucune des solutions proposées n'intéresse : « La notion de loisir mériterait d'être élargie. Ça changerait les perspectives et les revenus. Les gens auraient moins de temps pour dépenser et plus de revenus ». Si vous êtes amateur de pêche, pourquoi ne pas devenir

guide, deux ou trois jours par semaine ? Si vous aimez bricoler des chaises de jardin, pourquoi ne pas publiciser un peu vos talents afin de vendre vos produits ?

Les exemples de ce genre de loisir rémunérateur ne manquent pas. « Mais souvent les gens sont trop optimistes par rapport aux revenus d'appoint qu'ils pourront toucher après avoir quitté leur emploi, dit M. Dupras. Et ils oublient qu'ils devront courir pour avoir des contrats. »

2003! NISSAN

LOUEZ UNE PATHFINDER POUR AUSSI PEU QUE 399\$ PAR MOIS*

*Sur approbation de crédit. Détails en magasin. Avec acompte. Les images sont à titre d'illustration seulement.

Cité Nissan

Au Super Centre NISSAN de Montréal

3500 Jean Talon Ouest (Près de Côte-des-Neiges) Métro Namur

(514) 739-3175

www.citenissan.com

L'IMMOBILIER

TECHNIQUES ET STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT ACCESSIBLES À TOUS

DURANT CES 6 HEURES DE FORMATION VOUS APPRENDREZ COMMENT :

- Vous construire un plan et une stratégie d'investissement
- Vous établir un crédit impeccable
- Utiliser les techniques créatives de recherche d'immeuble
- Choisir les bons immeubles
- Déterminer la valeur d'un immeuble
- Identifier des immeubles jusqu'à 50 % de leur valeur marchande
- Faire son profit à l'achat
- Acheter avec un minimum de comptant
- Acquérir des reprises bancaires

- Faire du profit avec les propriétés en détresse
- Négocier les acquisitions
- Identifier les sources d'argent
- Comprendre le financement immobilier
- Maîtriser différentes techniques de profit
- Gérer ses immeubles
- Se construire une fortune avec l'immobilier
- Etc.

SÉMINAIRE DISPONIBLE SUR CASSETTE AUDIO

LE SAMEDI 26 OCT. 2002 de 9 h à 16 h

HÔTEL HILTON MONTRÉAL AÉROPORT

12 505, CÔTE DE LIESSE

DORVAL

PRIX : 250 \$ + TAXES (MATÉRIEL INCLUS)

Réservez immédiatement : (450) 679-0261

Conférenciers : Jacques Lépine M.B.A.

Ginette Méroz, Avocate

GRUPE FORSYTHE INTERNATIONAL INC.

www.forsythegroup.com

NOUVEAUTÉS

2003

Un cahier spécial à ne pas manquer

mercredi dans La Presse

3085225

30859188

LES PETITES ANNONCES 987-VELOS

DÈS 8 HEURES!

COMMENT NOUS JOINDRE

Heures d'ouverture: lundi au vendredi, de 8 h à 17 h 30

› Par téléphone:

(514) 987-8363

› Par télécopieur:

(514) 848-6287

› Adresse postale:

Les petites annonces
7, rue Saint-Jacques
Montréal, Québec H2Y 1K9

› petitesannonces@lapresse.ca

› Sans frais:

1-866 987-8363

› Au comptoir:

Lundi au vendredi,
de 8 h 30 à 17 h 30

› Heures de tombée:

› Les petites annonces régulières
Mardi au samedi: 17 h 30 la veille de la parution
Dimanche et lundi: 17 h 30 le vendredi précédent

› Annonces encadrées

48 h avant la parution

› Communiquez les renseignements suivants lors de votre réservation par télécopieur, courriel ou par la poste:

- › Nom complet, adresse et numéro de téléphone pour la facturation
- › Rubrique, texte et dates de parution
- › Personne à joindre pour vérification
- › Numéro de téléphone pour vous joindre en semaine entre 8 h et 17 h 30, si différent de celui de la facturation

› Avis

Nos annonceurs sont priés de vérifier la teneur de leurs annonces lors de leur première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit en aviser aussitôt *La Presse* qui convient de publier dans la prochaine édition du journal, une version corrigée de celle-ci. Toute erreur ou plainte visant la teneur d'une annonce doit être signalée le jour de sa parution avant 17 h, pour fins de correction lors de la prochaine édition du journal. De même, en cas d'annulation d'une annonce, l'avis à cette fin doit être donné avant 17 h, du lundi au vendredi, le jour qui précède sa parution.

Les annonces sont sujettes à l'approbation de leur contenu de même qu'à l'approbation du crédit de l'expéditeur.

La Presse se réserve le droit de publier, d'annuler ou de classer correctement toute annonce sous la rubrique appropriée.

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

Soumettez votre annonce pour le lendemain entre 8 h et 17 h 00, du lundi au vendredi.

24 heures sur 24, communiquez votre annonce par courriel à petitesannonces@lapresse.ca ou sur capresse.ca nous confirmerons votre réservation durant nos heures d'ouverture.



IMMOBILIER

• RÉSIDENTIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Visites libres	100
Île de Montréal	101
Centre-ville	102
Vieux-Montréal	103
Maisons de prestige	104
Laval, Rive-Nord	105
Rive-Sud	106
Banlieue ouest	107
Banlieue est	108
Laurentides, Lanaudière	109
Estrie, Cantons de l'Est	110
Extérieur de Montréal	111
Bord de l'eau	112
États-Unis, hors frontières	113
Temps partagé, échange	114
Condominiums, copropriétés	115
Maisons de campagne, domaines	116
Chalets	117
Maisons mobiles	118
Propriétés à échanger	119
Propriétés demandées	120
Fermes, terres	121
Terrains résidentiels	122
Prêts hyp. / résidentiel	123
Divers	129

• LOCATION •

Île de Montréal	131
Centre-ville	132
Vieux-Montréal	133
Logements à échanger	134
Laval, Rive-Nord	135
Rive-Sud	136
Banlieue ouest	137
Banlieue est	138
Laurentides, Lanaudière	139
Estrie, Cantons de l'Est	140
Extérieur de Montréal	141
États-Unis, hors frontières	143
Condominiums, copropriétés à louer	145
Maisons de campagne	146
Chalets à louer	147
Chambres, pensions	148

Propriétés à louer	149
Résidences pour aînés	150
Garages	152
On demande à louer	153
On demande à partager	154
Sous-location	155
Appartements meublés	156

• INDUSTRIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Propriétés à revenus	160
Propriétés comm. / industrielles	162
Fermes, terres	168
Commerces	170
Copropriétés, espaces comm. / industriels	172
Terrains comm. / industriels	173

• LOCATION •

Espaces comm. / industriels à louer	180
Commerces à louer	182
Entrepôts à louer	184
Bureaux à louer	186
Magasins à louer	188
Divers	192



MARCHANDISES ET SERVICES

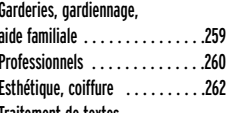
La place du marché	201
Audiovisuel, photographie	203
Instruments de musique	205
Meubles, électroménagers	206
Équipements, articles maison	207
Chauffage, climatisation	209
Vêtements, fourrure	210
Collections	211
Antiquités, œuvres d'art, bijoux	212
Livres	214
Informatique	217
Animaux	220
Perdu	221
Trouvé	222
Piscines	224
Bois de foyer	225
Bureau, téléphonie	228

Imprimerie	229
Machinerie, outils	231
Équipements commerciaux	232
Construction, rénovation, décoration	233
Marchandises diverses	235
On demande à acheter	236
Encans	237
Vente de garage, de charité	238
Marché aux puces	240
Entretien	250
Paysagistes, déneigement	256
Transport, déménagement	257
Gardiennes, gardiennage, aide familiale	259
Professionnels	260
Esthétique, coiffure	262
Traitement de textes, rédaction et traduction	264
Préparation de C.V.	265
Services divers	268
Soins thérapeutiques, massothérapie, produits naturels	270

• COURS •

Souhaits, événements

Avis de recherche	402
Compagnes, compagnons	403
Agences de rencontres	404
Clubs de rencontres	405
Lignes de rencontres	406
Astrologie, occultisme	410
Billets de sport / spectacles	419
Activités sociales	420
Escortes, rencontres, etc.	440
Studios de massage	445
Divers	450



SERVICES PERSONNELS

Cours	350
Souhaits, événements	401
Avis de recherche	402
Compagnes, compagnons	403
Agences de rencontres	404
Clubs de rencontres	405
Lignes de rencontres	406
Astrologie, occultisme	410
Billets de sport / spectacles	419
Activités sociales	420
Escortes, rencontres, etc.	440
Studios de massage	445
Divers	450



OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	303
Postes cadres et professionnels	304
Santé, services communautaires	306
Éducation, enseignement	307
Gardiennes	308
Bureaux	310
Informatique	313
Assurance	316
Secteur automobile	317
Vente, commerce	319
Immobilier	320
Transport, camionnage	321
Hôtellerie, restauration, alimentation	322
Impression, infographie	324
Technique, métiers, sous-traitance	325
Coiffure, esthétique	327
Industrie du vêtement	328

Industriel, manufacturier	329
Entretien, sécurité, conciergerie	331
Services domestiques	334
Musiciens, artistes	337
Mannequins, modèles	339
Emplois divers	340
Emplois divers à temps partiel	342
Emplois demandés	343
Méthodes de recherche	348
d'emplois	348
Bénévolat	349

• LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Motorcycles	655
Bateaux, sports nautiques	658
Motoneiges, véhicules tout terrain	661
Véhicules récréatifs	667
Remorques	668



AFFAIRES

Site Internet	704
Occasions d'affaires	710
Franchises	714
Services spécialisés, financement	715
Tenue de livres, impôt	725



VÉHICULES AUTOMOBILES

Machinerie diverse, véhicules lourds	501
Camions, 4 x 4, fourgonnettes	511
Véhicules 5000 \$ et moins	548
Automobiles	550
Autos, camions antiques et de collection	555
Autos - camions à louer	557
Services divers	560
Pièces et accessoires	568
Ferraille	569
Entreposage de véhicules	575



LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS

Sports, plein air	605
Séjours, excursions	610

• ÉQUIPEMENTS RÉCRÉATIFS •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Motorcycles	655
Bateaux, sports nautiques	658
Motoneiges, véhicules tout terrain	661
Véhicules récréatifs	667
Remorques	668



AFFAIRES

Site Internet	704
Occasions d'affaires	710
Franchises	714
Services spécialisés, financement	715
Tenue de livres, impôt	725



VÉHICULES AUTOMOBILES

Machinerie diverse, véhicules lourds	501
Camions, 4 x 4, fourgonnettes	511
Véhicules 5000 \$ et moins	548
Automobiles	550
Autos, camions antiques et de collection	555
Autos - camions à louer	557
Services divers	560
Pièces et accessoires	568
Ferraille	569
Entreposage de véhicules	575



AVIS

Avis légaux	801
Avis divers, communiqués	805
Avis de dissolution, changements de nom	850



DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS

Remerciements	901
Condoléances	902
Prières	903
Décès	904

Temps Libre...

CR5678 7

TECHNIQUE NADEAU YOGA

EXERCICES DOUTS ET AGRÉABLES SOUPLESSE ET RESPIRATION

Nos cours débutent

Ven. 25 oct., 13 h
Ven. 25 oct., 20 h

Mer. 23 oct., 20 h
Lun. 11 nov., 13 h
Mar. 12 nov., 18 h 15

Centre Colette Maher
9660, rue Lajeunesse (514) 387-7221

SAUVÉ

Le LIBRE artiste
Faites EXPLOSER les limites de VOTRE CRÉATIVITÉ !

Les ateliers **Le LIBRE** artiste s'adressent aux personnes qui se sentent attirées par le dessin, la peinture, mais qui n'ont jamais osé tenter l'expérience. **AUCUN TALENT REQUIS.** Ils s'adressent aussi à ceux qui pratiquent déjà un art et qui désirent approfondir davantage leur source intuitive.

Ateliers de jour et de soir

Les participants acceptent de vivre les ateliers comme un processus de croissance personnelle.

CLÉMENT BOILY 514-337-9825

Annoncez dans **"Temps libre"** et offrez vos services aux milliers de lecteurs qui retrouvent, après plusieurs années bien remplies, un agenda qui respire!

Contactez-nous au (514) 987-8363, par télécopieur au (514) 848-6287 ou par courriel sur petitesannonces@lapresse.ca



IMMOBILIER

100 VISITES LIBRES AHUNTSIC, 9180 L'Esplanade, semi dét. duplex 2x5½, s/sol, garage, près parc, école, Sam. 19 dim. 20 de 11h à 19h. ARIANNE, (RUE), ST-FRANÇOIS, LAVAL, cottage complètement réno, thermopompe, garage, foyer, bois franc, tourbillon, Libre. Poss. financement. 117 000\$. 514-777-1503, 514-704-3660 MONTREAL dim. 14h à 16h au 3615 Sherbrooke est. Joli triplex + 3 ch., revenu 29 280 \$, Prix 279 000 \$ nég. Vendeur motivé. M. Delino (514) 212-5393 La Capitale Prestige ST-LEONARD , Très beau duplex, secteur de choix. Peut être libre au complet pour proprio. Garage, foyer, Visite libre dim. 20 octobre de 14h à 16h au 7175 de Notre, Carole Baillargeon, agent imm. affilié, 514-12-5343, Century 21 Max Inc. Immo crr.	101 ÎLE DE MONTRÉAL NOUVEAU-ROSEMONT Bung. semi-dét. tout rénové avec cachet, incl. plomberie et élect., idéal bureau, aspirateur central, alarme, gar. Paysage et clôture. Faut voir 269 000\$. Par proprio: 514-229-7028. TETREAULTVILLE , maison de ville, pl. bois, luminosité abondante, garage, secteur paisible, 3 ch., cour privée, arbres matures, 169 000 \$, 514-355-5639. VERDUN, TRIPLEX , s/sol, secteur tranquille, 3x6½, grande cour, 159 000 \$, 450-447-7272. VILLERAY , grand condo 6½ ouvert Bois Terrasse, 125 000 \$, 514-772-8351. 103 VIEUX-MONTREAL CONDO - 1 McGill Grand 4½, 2 ch., + loggia, garage, 265 000\$, 514-842-5788 105 LAVAL, RIVE-NORD A ROSEMERIE NORD Croissant, près 640, 15, 13, poss. occ. rapide, 198 800 \$ villagerosemerie.tripoi.com/riindex Tel.: 450-621-6272 CHOMEDEY joli cottage victorien, 3 ch., foyer, beau secteur, boisé à l'arrière, 199 000 \$. Faites voir Jacqueline Beaudry, Re/Max 2001, 450-625-2001 L.D.R. , cott. 3+1 ch. Solarium, S-sol fini, foyer, 2½ s/bain, 149 500 \$. 450-669-8775 STE-ROSE , beau 890, P.V.C, 2 s/bain, 2 foyers, rénové, s/sol fini, idéal travailler à domicile, 159 900 \$, 450-628-6636.	106 RIVE-SUD A BROSSARD Splendide condo de luxe, bord fleuve, de 1500 pi car., 3 ch., 2 s/bains, a/c, garage, piscine, sauna, bain, tourbillon, 2 terr. Grand duplex (rue Albanie), 3 log., quartier tranquille, briques, propre, foyer, paysager, piscine, toit neuf, tout rénové, 5 stat., bons rev. 23 760 \$/an. Pas d'agent, 450-466-3795 BOUCHERVILLE , cott., 5 ch., garage, 7030 pi, 450-641-1946 LAPRAIRIE , cott. 4 ch., garage, terrain 100x120, 20 min. Mtl. 95 000 \$, 450-460-8844 MARIEVILLE , bung. 3 ch., 2 s/bains, terrain 100x120, 20 min. Mtl. 95 000 \$, 450-460-8844 ST-HUBERT , triplex semi-dét., 2 x 5½, 1 x 3½, prix à discuter, 450-678-8185 107 STE-ANNE-DE-BELLEVUE 28 Maple, cott. 1905, int. à réno., terrain 8000 pi car., près bord de l'eau, éval. 90 000 \$. 514-899-3066, 450-477-5211 109 LAURIDTES LANAUDIÈRE A PIEDMONT , condo rénové, 2 ch., sidher, cuisine, salon avec foyer, 1 s/bain, Visites libres: 19 et 20 oct., 11h à 16h: Particulier, 275, chemin des Bois Blancs, 74 500 \$ ferme 514-951-8718 BORD LAC , Gore, 26x34 neuve, de luxe, 56 000 pi car., boisé, vue, 3 ch., bois franc, gazebo, 260, 250 000 \$, 450-562-2362 110 CANTONS DE L'EST BROMONT , grande maison, terrain boisé 168x300 163 000\$, pas d'agent, 450-794-5185	110 ESTRIE, CANTONS DE L'EST RÉSIDENCE 2 c. à c., rénovée en 92, terrain 24 000 pi car. Tél.: 514-389-5705 112 BORD DE L'EAU BANLIEUE OUEST condo, 3,5 acres clôturés, tennis, quoi béton, 450-269-3343 OUTREMONT , condo 6½ neuf 1380pi car., 2 ch., bur. 2 s/bains garage, terrasse, foyer, alc. pl. bois, 264 500\$, 514-343-0503 P.A.T. , mezzanine, toit cathédrale, 3 ch., très éclairé, très propre, Yvon Boutin, Century 21 Max Immo: 514-484-6338, 514-917-1003 PLATEAU "Nouveau Espace Loft" 4530 Clark, unité com, 2 ch. 1330 car. 6e, cuisine équipée, lav.-sec. superbe vue montagne, 255 000\$ 514-927-6927 EAU cristalline, chapelle, Lac la Montagne, St-Adolphe d'Howard, maison exceptionnelle, 2 ch., foyer, beaucoup plus, 157 500\$ 514-236-8135 LACHENAIE , maison centenaire bord de l'eau, 12 pices, garage double, 450-471-6866 LAURENTIDES , 300' bord de l'eau sur le lac Lamarche, boisé mature, Site paisible de 6 acres à 20 min. de Lachute. 450-562-0558, 569-2423 MORIN-HEIGHTS , 275 pi., sur lac, terrain plat de 6 acres et +, territoire protégé de 1000 acres 450-602-0591, 514-951-7755 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS ANSE ST-JEAN, B & B , site enchanteur, clientèle européenne bien établie, 418-272-4444 FERMETTE 3.24 acres, rive-sud Montérégie, cottage ensoleillé, muré, 3 boxes, enclos, 112 500 \$. Royal LePage, H. R., Marie G. Lefebvre, 514-349-5883 poste 228 PRÉS de Sorel, cottage centenaire 4 ch., terrain 200x200, hangar, garage, 450-464-1736 117 CHALET À VENDRE MORIN HEIGHTS , sur la montagne dans la nature accès au monte-pente, 3 ch., foyer, 72 000\$ ou à louer, 514-212-1036 ST-MICHEL-DES-SAINTS , chalets 4 saisons, s-meublés, lac Taureau, 450-833-6811.	115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS DEVENEZ proprio. d'un condo 3½, totalement rénové. A côté parc, près Canal Lachine, marché Atwater et métro. 85 000 \$ à 90 000 \$. 514-934-2282. LACHINE , superbe condo en-sol, 1000 pi car., 2 ch., belle vue, 126 500 \$, 514-865-4474 OUTREMONT , condo 6½ neuf 1380pi car., 2 ch., bur. 2 s/bains garage, terrasse, foyer, alc. pl. bois, 264 500\$,
--	---	--	--	--

Véhicules automobiles

550

AUTOMOBILES



DÉMONSTRATEURS

2002 Lexus LS430
15 000 km
Rabais 7857 \$

2002 Lexus GS300
12 000 km
Rabais 5 100 \$

2002 Lexus IS300
Sport cross 10 000 km
Rabais 4 200 \$

Occasion certifiée or :

1999 Lexus RX300
38 000 km **37 995 \$**

1999 Lexus RX300
60 000 km **36 995 \$**

1999 Lexus ES300
87 000 km **26 995 \$**

1998 Lexus ES300
77 000 km **25 995 \$**

SPINELLI LEXUS

561, Saint-Joseph, Lachine
(514) 634-7171
1 800 352-6111
SPINELLIauto.com
3089976

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km. ★ lutex.ca 514-336-3000 *

TOYOTA Tercel DX 96, man., 207 000 km, état neuf, dame proprio, 5800 \$, 514-251-8662

TOYOTA Tercel CE 98, 4 ptes, aut., a/c 42 000km, gar., 9600 \$, S.D. Autos 514-952-9908

VOLKS Beetle 1998, 65 000 km, Car. 160 000 km 2005, 13 995 \$, 514-946-5977.

VOLKS Beetle DIESEL, 98, noire, élect., mags, rack, hitch, gar. complète 2 ans, 0 \$ franc chise, 16 500\$, 514-495-8290

VOLKS Beetle GLS 2000, man. verte, 42 000km, 18 000\$. mags. Dame 514-368-2285

VOLKS Cabrio 2001, 14 000km, verte, tout équipée, 24 900\$ nég. 514-276-0916

VOLKS cabriolet 95, vert int.cuir, 130 000 km. Tout équipé. 10 900 \$ 514-928-7161.

VOLKS Golf 98, 4 ptes, 5 vit., rouge, CD, gar. 9995 \$

NORDEST VOLKS 325-3422

VOLKS Golf 99, 68 000km, bon état, manuelle, 5 vit., air, CD, 4 portes, rouge, 450-655-0076.

550

AUTOMOBILES

VOLKS Golf 99, 88 000 km, noir, 4 portes, man. Système anti-vol. 12 900 \$ nég. 450-419-4944

VOLKS Golf CL 94, man. 2 ptes noire, 135 000 km, comme neuve, 5800 \$, 514-893-4554

VOLKS Golf CL 94, aut., 110 000km, 4 ptes, noire, 5750\$, crt, 514-917-7710

VOLKS Jetta GLS 95, une proprio, man. 4 ptes, mag. 119 000 km, alarme 7800\$ 514-956-0480

VOLKS Golf GLS 2000, man., argent, 75 000 km. Tout équipé. Parfaite condition. 16 895 \$ 514-721-2134, 514-524-1333

VOLKS Golf GTI 96, excellente condition, 154 000km, tout équipée, 8 pneus, 450-297-0834.

VOLKS Jetta 1994 turbo diesel, 275 000km, bon état, 5000 \$, 450-625-9292, 514-232-7337

VOLKS Jetta 93, turbo diesel, A/C, tout ouvrant, 245 000 km, 4 pneus hiver, 450-585-9675.

VOLKS Jetta 94, rouge, propre, 136 000 km, bon état, 5900 \$ 514-259-3580, 514-843-3123

VOLKS Jetta 97 et 2001 (VR6) Echange bienvenue

VOLVO S80 T6, 1999, 52 000 km, 463 \$ en loc. de 24 mois. aucun comptant. Echange bienvenue

Ctrr, 514-817-2886

VOLKS Jetta 97, aut., noire, 60 000 km seulement, 6 CD, a/c, dame proprio, très propre. 10 900 \$ 450-466-5862

VOLKS Jetta, 99, GLS, 92 000 km, bleu indigo, int. noir, man., 4 cyl., 6 CD, gr. élect., antivol, ABS, a/c, excellente condition, 15 600 \$, 450-458-7739

VOLKS Jetta GL 95, aut., a/c, couleur suède, 134 000 km, exc. état. 450-400-8996

550

AUTOMOBILES

VOLKS Jetta 99, GLS, 92 000 km, bleu indigo, int. noir, man., 4 cyl., 6 CD, gr. élect., antivol, ABS, a/c, excellente condition, 15 600 \$, 450-458-7739

VOLKS Jetta GL 95, aut., a/c, couleur suède, 134 000 km, exc. état. 450-400-8996

VOLKS Jetta GL 95, 120 000 km, 4 ptes, man. A/C, très bon état, 8500 \$, 514-721-9272

VOLKS Jetta GLS 2000, man. 42 000 km, argent, int. noir, 19 200 \$. 450-969-9468

VOLKS Jetta GLS 2001, noir, aut., 23 000 km. CD. Mags. Totl. 18 900 \$. 514-236-1681.

VOLKS Jetta GLS 2000, man., tout équipée, 72 000 km, noire.

BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-821-8504

VOLKS Jetta GLS 2000, 5 vit., 31 000 km, bleue, 18 800\$. Soir 514-683-9945, jr 514-956-4092

VOLKS Jetta GLS 2000, aut., 38 500 km, a/c, gar. 17 995 \$ **NORDEST VOLKS 325-3422**

VOLKS Jetta GLS 2000, diesel, 46 000 km, totl. mags, 19 995\$ **NORDEST VOLKS 325-3422**

VOLKS Jetta GLX 2001, V6, aut., 29 000 km, argent, cuir, noire, 23 900\$. 514-779-0919

VOLKS Jetta TDI 1999\$, man., argent, Mags. CD. Pneu hiver. Pièces neuves. 14 900 \$. 140 000 km. 514-735-2401.

VOLKS JETTA TDI '99 carré, 112 000 km, 15 500 \$, 819-847-2358

550

AUTOMOBILES

VOLKS Jetta TDI 2002, man., 49 000 km, totl. mags, noir int. beige, 22 900 \$. 450-359-9868

VOLKS Jetta TDI 2000, 4 ptes, 5 vit., tout équipée, 14 900\$. Auto M. Gagnon 514-951-0262

VOLKS Jetta VR6 2000, bleue, 50 000 km, 5 vit., tout équipée incl. toit, cuir, CD Monsoon + 8 pneus, 23 000 \$. 514-931-3953

VOLKS New Beetle 98 TDI, mags, tout équipée, 131 000km, 12 995 \$. 450-653-5212.

VOLKS New Beetle 98 TDI, tout équipé, 12 495\$. Auto M. Gagnon 514-951-0262

VOLKS New Beetle 2001, aut., tout équipé, argent, 18 995 \$ **NORDEST VOLKS 325-3422**

VOLKS New Golf 2001, 1.8T, tout équipé argent, gar. 19 995\$ **NORDEST VOLKS 325-3422**

VOLKS New Jetta GLS 2000, bleu, 5 vit, a/c, garantie 15 495\$ **NORDEST VOLKS 325-3422**

VOLKS New Passat 2002, aut., cuir, toit ouvrant, etc., 23000 km, bal, gar., poss. bal. loc., 1000\$ comptant, 95, a/c, 475\$/mois, ou achat 29900\$, nég., 514-242-8199.

VOLKS Passat 99, VR6, aut., iptronique, cuir, toit, tout équipé, 53 000km, pneusneufs, neufs, 19 975\$. CL inc. 450-627-6342

550

AUTOMOBILES



Volkswagen Certifiée pur Garantie 2ans 40 000 km

00, Dodge Caravan 19 000km

00, Euro Van, aut., 7 pass.

00, Euro Van aut., a/c, gr. élect., 00, New Beetle aut., vert, a/c + 00, New Beetle GLS 5 vit., a/c + 01, Jetta TDI GLS aut. gr. élect., 03, Passat V6 GLX mags et a/c 01, Jetta GLS Cabrio 5 vit., a/c + 01, Jetta TDI GLS aut. gr. élect., 00, Acura TL gris, a/c, mags, A1 98, Jeep TJ Sahara a/c, 5 vit., 99, Golf Cabrio aut., Faut voir!

01, Passat V6, 5 vit. cuir équipé 00, Toyota Echo, aut., bas km

99, Jetta GLI, 5 vit., 25 000 km

00, Honda Civic aut., a/c, ABS

99, Jeep Cherokee TLD V8, 00, Chev. Metro aut., 45 000 km

00, Jeep Sahara 6 cyl., bas km.

Plus de 70 véhicules en inventaire

Étes-vous fait pour Volkswagen?

450-681-8110 LAVAL

550

AUTOMOBILES

VOLKSWAGEN GARANTIE 3 ANS-60 000 KM

01 Jetta GLS TDI 2100 km, 23495\$

01 Jetta GLS 2100 km, a/c, 19995\$

01 Passat GLX 4 motions, 15151km, 34 995 \$

00 Jetta CL TDI 32460 km a/c 18995\$

00 New Beetle GLS aut.cuir 17995\$

99 Jetta GLS 070km, a/c, 16995\$

Ville Marie Auto 598-7555

VOLKS Wagon 2001, 29 000 km, Man.Totl. Carrefour Subaru 450 625-1114

550

AUTOMOBILES

VOLKS ST-EUSTACHE 514-990-8977

550

AUTOMOBILES

CABRIO

1997 Cabrio 5 vit, bleu

1998 Cabrio 5 vit. noir

1999 Cabrio aut. vert

1999 Cabrio aut. rouge

2001 Cabrio aut. vert

2002 Cabrio aut. gris

GOLF

1999 New Golf GLS

2000 Golf GLS 1.8 T

2000 Golf GL bleu

2001 Golf GL TDI

2001 Golf GL aut.

NEW BEETLE

1998 Beetle 5 vit. bleu

1999 Beetle 5 vit. vert

2001 Beetle aut. gris

2001 Beetle 1.8 T gris

2001 Beetle GLX noir

550

AUTOMOBILES

JETTA

1999 Jetta CL 5 vit. (2)

2000 Jetta GLS 5 vit.

2001 Jetta GLS aut. (2)

2001 Jetta GLS VR6

2001 Jetta TDI

2002 Jetta VR6 (2)

2002 Jetta TDI (3)

PASSAT

2001 Passat V6 aut.

2002 Passat 1.8 T aut.

2002 Passat 1.8 T 5 vit.

TOUS NOS VÉHICULES SONT GARANTIS ET INSPECTÉS

550

AUTOMOBILES

VOLKS ST-EUSTACHE 514-990-8977

550

AUTOMOBILES

VOLVO 850 1996, 190 000 km, verte, pneus d'été et d'hiver, 7200 \$ + taxes, 450-622-9753

VOLVO 91, 940 GLE, toit ouvrant, cuir, mags, 228 000 km, blanche, 6500\$. 450-466-7822

VOLVO A LIQUIDER

99 S70 GLT noir 70 000 km

99 S70 GLT silver 21 995 \$

98 V70 aut. cuir, 16 995\$

C.T. Auto 450-433-8190

VOLVO C70, 98, aut., décapotable, 49 800 km, 35 900 \$ inclus gar. 3 ans ou 60 000 km

UPTOWN VOLVO (514) 737-4321

VOLVO Cross Country 2000, grise, 122 000 km, bal. de gar. 30 500 \$ 450-676-9141 # 118

VOLVO 850 GLE 96, bleu acier, alleron + toit, 160 000km, propre, 10 500\$. 450-379-9320

VOLVO 850 GT 94, aut., mags, toit, pneus neufs, mec., A-1, 8400 \$. 514-947-8258

VOLVO 850 GTL fam 1994 rouge, man., 202 000 km, pneus d'hiver, 10 000\$. 514-993-7633

VOLVO S80, 2.9, 2000, excellente condition, 29 500 \$, 514-353-5068

500



Décès, prières, remerciements

INDEX DES DÉCÈS

BEAUCAGE-DUVAL, Yvette
Laval
BOURBONNAIS, Jean-Marc
St-Jérôme
CARRIÉ, Eugène

CÔTÉ PAQUETTE, Alice
St-Jérôme
D'ONOFRIO, Yolande
Montréal
GIGUÈRE, Léo
Montréal
L'ARCHEVÊQUE, Jeannette
Longueuil
MASSOUH, Gawdat
Montréal
MERCIER, Gaston
L'Annonciation
PHANEUF, S. Béatrice c.s.c.
Montréal
POIRIER, Claire
Lachine
POULIN, Gérard
St-Lambert

500



Véhicules automobiles

550

AUTOMOBILES

VOLVO AUTOTECH
NOUVEAU: ouvert 6 jours + Lun., mar. jusqu'à 21 h et les samedis 10h à 14h

Autos vérifiées et garanties

Financement sur place

25 Volvos à liquider

VENEZ VOIR!

01 à 98, V70, XC, TS, R, AWD

01 S40, 1.9 T, 40 000 km

00 à 98, S70, TS, SE, GLT, à partir de: 15 900 \$

98 S80, T6, 2.9, 2 en stock

98 C70, comme neuve.

97 850, TS, fam. Faut voir!

95 960, A-1

94 - 93 850, 6 en stock

Besoin d'une Volvo? Appelez maintenant!

PIÈCES - SERVICE 36 \$ / H

SPECIALTÉS : VOLVO SAAB - MERCEDES - BMW

cell 450-460-3411

www.autotechvolvo.com

550

AUTOMOBILES

VOLVO LAVAL FINANCEMENT À PARTIR DE 2.9%

02, V40, cuir, 22 000km

02, S60, aut., toit, cuir

01, S40, 24 995 \$

01, V70 argent 19 000 km

99, V70 aut., 54 000 km

99, S70 50 000 km, 23 995\$

99, S70, GLT, 53 000 km

99, S70, TS, aut, 57 000km

98, S70, aut, 98 000 km

D'OCCASION CERTIFIÉE

(450) 667-4960

volvalaval.com

VOLVO D'OCCASION CERTIFIÉE

VOLVO

02, S60 aut, argent, 2500km

02, S60 ASR aut, choix de 4

02, S60, 2.47 choix de 2

99, V70-XC, 24 000km

01, V40, choix de 2

01, S40, choix de 4

99, S70 GLT 5 vit, gris 19 114km

01, S60 TS, 5 vit, gris 56 274km

01, V70, 2.4T, 27 000km

00, S70, 5 vit, mags, cuir

00, V70 moonroof, 49 000km

00, V70 XC noir 41 000milles

99, S80 T6 bleu 46 144km

99, V70A cuir mags 23 900 \$

99, V70 GLT, 25 900 \$

99, V70 AWD, 24 900 \$

98, S70 GLT 4 choix de 4

99, S70 AWD argent, 24 900 \$

98, C70 décapotable 49 803km

Spécial financement à partir de 2.9% sur modèles 2000, 2001 et 2002

UPTOWN VOLVO (514) 737-4321

www.uptownvolvo.com

VOLVO V70 99, rouge, 7 pass., 145 000 km. Car. VIP

60 000 km, 39 900 \$ nég., crt

514-881-7772, 1-866-271-7772

VOLVO V70 99, argent, 89 500 km, aut., tout équipée, comme neuve, 25 800 \$, 450-444-5114

VOLVO V70-TS 2001, 15 000 km, toit, tout équipé, gar. 3 ans / 60 000 km, 39 900 \$ nég., crt

514-881-7772, 1-866-271-7772

VOLVO DE QUALITÉ

très bien entretenues, GARANTIES

S70 1999-1998

PLUSIEURS 1... TRÈS BAS KM.

Garage Blainville

450-434-1169

Service après vente

Financement 6%

www.servicevolvo.com

VOLVO

POINTE-CLAIRE

(514) 630-3666

Volvo d'occasion certifié

Vendeur #1 au Canada

02, S80, 2.9 bleu

43 500 \$

02, S60 ASR bleu

36 500 \$

02, V40 ASR argent

30 900 \$

02, S40 asr 25 000 km

30 500\$

01, V70 XC, AWD, or

42 900\$

01, V70 2.4T argent

25 900 \$

01, S40 A choix de 2

25 500\$+

01, S60 TS or, 5 vit.

38 500\$

01, S60 asr, arg. (2)

33 900 \$

01, V40 asr bleu

26 900 \$

01, C70, 5 vit. arg.

19 000 km

00, S70 5 vit.

26 900 \$

99, S80 TS, bleu

29 900\$

99, V70 A vert

29 900 \$

99, S70 TS (2)

5 vit. & aut.

99, S70 ASR GLT (2)

22 500 \$

98, S90 SE argent

BIJOU

98, S70 A rouge

46 000km

98, V70 SR TS 5 vit.

22 900 \$

92, 965 ASR, gris

10 500\$

www.volvopointeclair.com

99 S70 TS choix

25 995 \$

Ville Marie Auto 514-598-7555

VOLVO S70 99, bien entretenue, alleron, bleu, 94 000 km.

18 500 \$. Privé. 514-217-4658.

VOLVO S70 SE 2000, aut., 59 000 km, garantie, 28 900 \$, particulier, 450-656-0749.

VOLVO S80, T6 99, Dolby, mags 17", roues + pneus hiver

★ lutex.ca 514-336-3000 ★

VOLVO V70 2000, noire, cuir tan, aut., 30 000 km, tout équipée, 25500\$, 514-909-7500.

VOLVO V70 98, 5 vit., 45 000 km, 8 pneus, noir, 22 500\$. 514-768-4612 message

VOLVO V70 98, fam., freins/pneus neufs, A-1, 119 000 km, 17 900 \$ nég. 514-928-4679

600



Loisirs et véhicules créatifs

605

SPORTS, PLEIN AIR

BROWNING 308 semi-aut., avec étui. 1200 \$ 514-257-9219

658

BATEAU, SPORTS NAUTIQUES

"HOUSEBOAT" → à vendre, pour info: 1-888-458-0997

demandez Gilles ou visitez www.usairemarketing.com/boathm

TANZER 22, cond. A1, 78, 3 voiles, moteur 10 HP + extra. 7100\$. 514-697-7761

667

VÉHICULES RÉCRÉATIFS

BONAIR roulotte 25' 2001, presque neuve, 6 places, auto-vent, frigo, micro-ondes, "4 jacks", batterie, poids 3500 lbs. 23 500 \$. 514-943-1968

FIFTHWHEEL 1999 Sportsman, 28.5, parfait état, extension double, 450-974-2249.

MOTORISÉ 94 Scénic Cruiser, classe A, 32 pi, tout équipé, bas km, très rare. Poss. kit pour cloné. Demande 4 200 \$ nég. 450-635-6996, 514-703-9656.

ROULOTTE Glan 96, légère 16', propre + frigo, chauffage, freins, 9300 \$ 514-493-9204

TENTE-ROULOTTE, 2001, 8 pl., auvent, cuisinière, freins élect., 8000 \$ 450-463-9990

WINNEBAGO Lesharo 88, baign., génératrice, kit, auvent, 19 800 \$. 514-984-6911

700



Affaires

715

SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

PRÊTEUR PRIVÉ

1E-2E HYPOTHÈQUE., 448-5652

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

RÉPONSES

- 1) Bras droit de l'homme abaissé.
- 2) Arrière de la serviette de cuir.
- 3) Pied du lampadaire plus long.
- 4) Flèche plus grande.
- 5) Dallage complété, derrière la tête de l'homme.
- 6) Couvercle de la boîte de droite plus grand.
- 7) La bande noire du support, sous la boîte de gauche.
- 8) Briquetage complété à la basse du mur.

900

Petites annonces

www.capresse.ca

DÉCÈS

BEAUCAGE-DUVAL, Yvette
1949 - 2002

À Laval, le 18 octobre 2002, à l'âge de 53 ans, est décédée Mme Yvette Beaucage, employée de l'Université de Montréal, épouse de M. Réjean Duval. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants Nancy et Steve (Anne), ses parents Lilliane Ouellette et Marcel Beaucage, sa belle-mère Mme Fleurette Brisbois, son frère Richard, ses sœurs Claudette et Line (André Lamarche), ses beaux-frères et belles-sœurs René Duval (Suzanne Lachance), Michel Duval et Lorraine Duval (Bernard Rockay), neveux et nièces ainsi que plusieurs autres parents et amis. Elle sera exposée au

Complexe Ste-Dorothée
Alfred Dallaire Inc.

1350 Autoroute 13 (angle rue Principale) Ste-Dorothée, Laval

le mardi 22 octobre de 14 à 17 h et de 19 à 22 h, mercredi dès 9 h 30, suivi des funérailles à 11 h en l'église St-Léonard, 3827 boul. Ste-Rose, Laval.

Au lieu de fleurs, des dons à la Société canadienne du cancer seraient grandement appréciés.

500

550

AUTOMOBILES

500

550

AUTOMOBILES

BOURBONNAIS, Jean-Marc

1926 - 2002

À l'hôpital Hôtel-Dieu de St-Jérôme, le 18 octobre 2002, à l'âge de 76 ans, est décédé monsieur Jean-Marc Bourbonnais, époux de madame Denise Laroche. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Ghislaine, Lucie (Pierre Grothé), Michel (Johanne Bilodeau), ses petits-enfants, Claudia, Eve, Thierry, Charles-Hugo, ses arrière-petits-enfants Frédérique et Marie-Mai, ses sœurs Monique, Doris et Madeleine ainsi que plusieurs beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces, parents et amis. La famille recevra les condoléances au Mausolée St-Martin (édifice situé en arrière) du

Complexe funéraire Alfred Dallaire inc.

2159 est boul. St-Martin Duvernay, Ville de Laval

le mercredi 23 octobre à compter de 14 h suivi d'une cérémonie religieuse à 19 h en chapelle du Mausolée St-Martin. Inhumation à une date ultérieure au cimetière St-Vincent de Paul de Laval.

Au lieu de fleurs, la famille apprécierait des dons à la Fondation de l'hôpital Hôtel-Dieu de St-Jérôme, 290 Montigny, St-Jérôme J7Z 3T3.

500

550

AUTOMOBILES

500

550

AUTOMOBILES

VOLVO AUTOTECH

NOUVEAU: ouvert 6 jours + Lun., mar. jusqu'à 21 h et les samedis 10h à 14h

Autos vérifiées et garanties

Financement sur place

25 Volvos à liquider

VENEZ VOIR!

01 à 98, V70, XC, TS, R, AWD

01 S40, 1.9 T, 40 000 km

00 à 98, S70, TS, SE, GLT, à partir de: 15 900 \$

98 S80, T6, 2.9, 2 en stock

98 C70, comme neuve.

97 850, TS, fam. Faut voir!

95 960, A-1

94 - 93 850, 6 en stock

Besoin d'une Volvo? Appelez maintenant!

PIÈCES - SERVICE 36 \$ / H

SPECIALTÉS : VOLVO SAAB - MERCEDES - BMW

cell 450-460-3411

www.autotechvolvo.com

VOLVO DE QUALITÉ

très bien entretenues, GARANTIES

S70 1999-1998

PLUSIEURS 1... TRÈS BAS KM.

Garage Blainville

450-434-1169

Service après vente

Financement 6%

www.servicevolvo.com

VOLVO

POINTE-CLAIRE

(514) 630-3666

Volvo d'occasion certifié

Vendeur #1 au Canada

02, S80, 2.9 bleu

43 500 \$

02, S60 ASR bleu

36 500 \$

02, V40 ASR argent

30 900 \$

02, S40 asr 25 000 km

30 500\$

01, V70 XC, AWD, or

42 900\$

01, V70 2.4T argent

25 900 \$

01, S40 A choix de 2

25 500\$+

01, S60 TS or, 5 vit.

38 500\$

01, S60 asr, arg. (2)

33 900 \$

01, V40 asr bleu

26 900 \$

01, C70, 5 vit. arg.

19 000 km

00, S70 5 vit.

26 900 \$

99, S80 TS, bleu