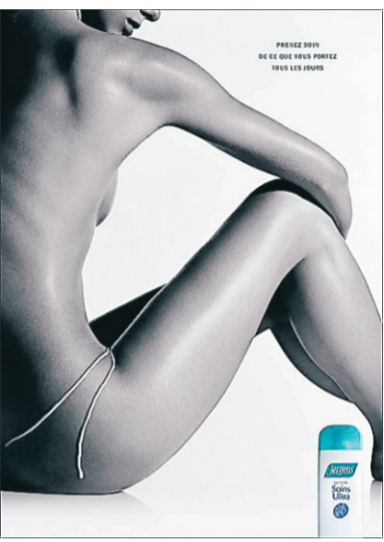


# À VOS AFFAIRES

MICHEL GIRARD > PLACEMENTS SANS RISQUE PAGE 7

PUBLICITÉ



Séduction

L'hiver... Dure saison! Le froid à l'extérieur, le chaud ultra sec à l'intérieur. Notre peau est donc soumise à tous les stress. Une solution: une bonne crème pour la peau. Allons voir ce qu'en dit notre collaboratrice Emmanuelle Garnaud.

PAGE 4

DANS LES LIVRES

Le roi

C'est un Montréalais d'adoption. Un grand Montréalais d'ailleurs. Son nom: Stephen A. Jarislowsky. C'est la conscience du milieu et un spécialiste incontesté du monde du placement. Notre collaborateur Jean-François St-Pierre nous le présente.

PAGE 4

CONSOMMATION

Au salon l'ordi!

L'ordinateur est partout présent. Personnel, s'entend. Mais voilà qu'il fait sa place au salon. L'envahisseur vous est décliné sous tous les angles par notre collaborateur Alain McKenna.

PAGE 5

LE CHIFFRE DU JOUR

28 %

Le total des dépôts des particuliers dans toutes les institutions financières du Québec atteignait 107,6 milliards de dollars en 2003. Le montant versé au chapitre des abris fiscaux se chiffrait à 30,1 milliards, ce qui représente 28 % de l'ensemble des dépôts des particuliers au Québec. Les dépôts à terme forment 68 % de tous les dépôts des particuliers.

Source : Institut de la statistique du Québec

Acqu<sup>z</sup>ition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise: www.acquization.biz

3264005A 3284386

CONTRATS D'OBSÈQUES

## Une question de vie ou de mort... pour les entreprises funéraires



ILLUSTRATION ANDRÉ RIVEST



MARC TISON

Était-ce l'âge — l'orée de la cinquantaine? La proximité géographique? Le hasard? Toujours est-il que ce résidant de l'ouest de l'île de Montréal a reçu à domicile deux appels téléphoniques d'une représentante des Jardins commémoratifs Lakeview, qui voulait lui proposer une rencontre d'information.

Rien à voir avec le jardinage. Jardin commémoratif, parc du souvenir, ou «repos» sont des périphrases poétiques pour désigner cet endroit où on dépose les corps ou les cendres des défunts. Ce que certains appellent encore un cimetière.

La visite qui a suivi l'appel s'est passée fort civilement. «La dame était courtoise, très consciente du genre de service qu'elle offrait», commente notre témoin.

Mais aussi courtoise soit-elle, la sollicitation téléphonique pour un contrat d'obsèques (appelé *pré-arrangements funéraires*) est illégale. En vertu du décret gouvernemental qui accompagne la Loi sur les arrangements préalables de services funéraires et de sépulture, «aucune

sollicitation ne doit être faite par téléphone», soutient le porte-parole de l'Office de protection du consommateur, Georges-André Levac. C'est vrai tant pour les services funéraires proprement dit que pour la vente de niches dans un mausolée ou de concessions dans un cimetière... un parc commémoratif.

Aux Jardins Lakeview, on explique que ces appels occasionnels n'ont pour objet que de proposer un carnet gratuit, dans lequel on pourra inscrire les informations essentielles et les volontés en cas de décès. Une fois sur place pour donner le carnet, le conseiller pourra «expliquer les avantages des *pré-arrangements*», nous a-t-on dit.

Selon notre citoyen de l'Ouest-

de-l'île, le discours qui accompagnait cette présentation était sans équivoque.

«Il y a de moins en moins de place pour de nouveaux cimetières: réservez au plus tôt, a-t-on dit. Il y avait ce message subtil mais présent. Si on achète tout cela de notre vivant, on paie à l'avance, mais, au décès, il n'y a plus rien à déboursier.» Un prix a été avancé pendant la visite à domicile.

Pratique subtile aux frontières de la légalité? Dérapage ponctuel?

Une bataille pour l'avenir

Tant pour les entreprises funéraires que pour les cimetières, les *pré-arrangements* constituent le nerf de la guerre.

> Voir **FUNÉRAIRES** en page 3

Pour obtenir des conseils, composez le 1 877 252-REER ou visitez le site www.malretraite.com

## Personne ne mérite d'être malretraité.

Pour obtenir des conseils, composez le 1 877 252-REER ou visitez le site www.malretraite.com



## L'AFFAIRE

## SERVICES DE SÉPULTURE TYPES

## Inhumation

Terrain de 3X10 pi (pour 2 cercueils et 3 urnes) avec fondation de béton pour monument et entretien pendant 99 ans: **1 500 \$**

Inhumation: **600 \$**

Monument: **1000 \$ et +**

## Incinération

Crémation: **350 \$**

Inhumation des cendres: **180 \$**

## Dans un mausolée

Niche dans un colombarium:

**600 à 2500 \$**

Enfeu (emplacement pour cercueil):

**5300 à 20 000 \$**

MARC TISON

Achetez maintenant et mourez plus tard ? L'argument fréquemment avancé en faveur des contrats prédécès d'arrangement funéraire veut qu'on achète au prix d'aujourd'hui un service qui vaudra beaucoup plus au moment où il sera effectivement rendu. Quel en est le principe ?

Il existe deux types d'arrangements préalables : les contrats pour les services funéraires et ceux pour la sépulture.

Dans le premier cas, le client signe un contrat qui doit contenir la description détaillée et le prix de chacun des services et des biens offerts, incluant les taxes applicables : transport du corps, cercueil, em-

baumement, utilisation d'une salle, corbillard, limousine, etc.

Le contrat de sépulture doit pour sa part préciser le prix et la sépulture — emplacement, dimensions... — et inclure la description, la durée et le prix des services d'entretien.

De la somme versée par le client, 90 % sera déposé dans un compte protégé (en fiducie), le 10 % restant étant conservé par l'entreprise au titre de frais d'administration.

Chaque année, la fiducie doit verser au compte une somme équivalente au taux d'inflation, de manière à disposer encore de la somme nécessaire au décès. Si l'entreprise récolte des revenus d'intérêt excé-

dant l'inflation, ils lui appartiennent.

Au décès, l'entreprise touchera la somme détenue en fidéicommiss et rendra les services décrits au contrat, quels qu'en soient alors les coûts.

La plupart des entreprises offre des paiements répartis sur cinq ans sans intérêts. « Si un décès survient avant les cinq ans, il faudra payer le solde dû », explique Louis Savard, vice-président canadien pour le réseau Dignité.

Le contrat pour les services funéraires est résiliable en tout temps. La loi oblige un remboursement d'un minimum de 90 % du prix d'achat, en plus d'une somme équivalente au taux d'inflation. Si le contrat est signé ailleurs que chez



Les rites funéraires ont changé. L'abord des communautés culturelles enrichit notre culture à tous les niveaux.

PHOTO PATRICK SANFAÇON, LA PRESSE

## Signes des temps...

## Faire ses propres arrangements

Les contrats prédécès d'arrangement funéraire répondent à deux objectifs : s'assurer que l'argent pour les services funéraires sera disponible le moment venu, et retirer des épaules des survivants le poids des décisions ultimes.

Il y a d'autres moyens d'y parvenir. Rien n'empêche de préciser dès maintenant quelles dispositions devront être prises, d'en faire évaluer le coût et de placer la somme équivalente dans des investissements peu risqués.

Les revenus de placement seront vraisemblablement plus élevés que l'inflation, et, par conséquent, le capital s'accroîtra davantage que les prix des services considérés.

Le respect des volontés ?

Les coopératives funéraires et plusieurs entreprises funéraires offrent gratuitement un document dans lequel on pourra les inscrire et les décrire par le menu — ce qu'on appelle un dépôt de volonté. Cependant, les survivants auront tout de même à faire des démarches de dernière minute.

MARC TISON

Le hall d'entrée écru et ocre du Centre funéraire Côte-des-Neiges, à Montréal, est vaste comme un hall d'hôtel. Derrière un comptoir de granit de six mètres de long, une réceptionniste renseigne un homme qui n'a pas trouvé la salle où était exposé le défunt qu'il était venu honorer.

Pas étonnant : l'immeuble de trois étages compte neuf salons, cinq salles de réception, deux chapelles dont une avec piano à queue, desservis par trois ascenseurs. On y trouve même une salle de jeu, où trois enfants construisent une tour en blocs LEGO. C'est le plus grand complexe funéraire en Amérique du Nord, assure l'assistante directrice Teresa Di-Palma Melchior. « C'est un concept qui permet de réunir en un seul lieu tout ce que les gens ont besoin », explique-t-elle.

Car les habitudes changent. De plus en plus de funérailles — simplifiées — se font en un même endroit. Hommage rendu dans un salon, cérémonie religieuse dans la chapelle attenante, buffet dans la salle de réception qui la jouxte. Le célébrant peut être fourni par l'entreprise : au Centre funéraire Côte-des-Neiges, par exemple, les services d'un prêtre coûtent 150 \$. Dans une église du diocèse de Montréal, le prix moyen d'une cérémonie funéraire avoisine 300 \$.

Cette tendance est généralisée. Ainsi, à Saguenay, on ajoute à une résidence funéraire réputée une chapelle et une salle de réception au coût d'un million de dollars. « Soixante pour cent des gens demandent la chapelle, dit Louis Savard, vice-président canadien pour le réseau Dignité. Notre marché a viré du tout au tout en très peu de temps. »

Autorisée par le Vatican en 1967, la crémation est maintenant le mode de sépulture choisi dans près de la moitié des cas au Québec. La tradition éclatant en mille formules personnalisées, les volontés du défunt prennent davantage d'importance que du temps où les procédures funéraires étaient immuablement réglées par la coutume.

C'est un des arguments qui préchent en faveur des arrangements funéraires préalables. Le défunt est certain que ses volontés seront respectées — il a lui-même payé pour s'en assurer.

## Pour les autres

L'autre avantage a trait au bien-être des personnes endeuillées. « Au moment du décès, ils n'ont qu'à donner le nom du défunt ou le numéro du contrat, assure Mme Di-Palma Melchio, du Centre funéraire Côte-des-Neiges. Le lendemain, ils n'auront qu'à se présenter avec les vêtements du défunt. »

Aucunes frictions familiales sur les détails et les coûts de la cérémonie. Aucune décision précipitée à prendre non plus par les proches dans une situation d'extrême vulnérabilité. (C'est dans une occasion semblable, nous a-t-on raconté, qu'un thanatologue a subtilement suggéré un cercueil en pin avec coussin pour l'incinération d'une mère défunte — elle y sera plus confortable !)

Avec les *pré-arrangements*, les démarches que les proches auraient dû entreprendre dans la précipitation auront été préalablement réglées dans une — relative — sérénité. « Les décisions ont été prises la tête froide et on a pris le temps de magasiner, relève Louis Savard. Car ça se magazine, ça aussi. On n'offre pas

les mêmes services partout et pas au même prix. »

La formule présente aussi des désavantages, notamment en ce qui regarde sa souplesse, dit Ghyslaine Beaulieu, coordonnatrice de l'ACEF de l'Estrie, qui avait été au coeur du débat sur les contrats d'obsèques au milieu des années 80.

Le signataire du contrat se trouve lié à une entreprise bien précise. Que se passe-t-il en cas de déménagement ? Si la nouvelle maison funéraire fait partie de la même chaîne, il ne devrait pas y avoir de difficulté à faire honorer son contrat. Même chose pour les coopératives funéraires, qui ont convenu d'une entente à cet effet. Sinon, il faudra obtenir un remboursement auprès de la première maison pour racheter des services équivalents chez la seconde. Aux prix d'aujourd'hui.

En outre, signale Mme Beaulieu, le marché funéraire et les rites évoluent rapidement. « Dans 10 ou 15 ans, le signataire voudra-t-il toujours être inhumé ? Peut-être préférera-t-il l'incinération ? »

Certaines valeurs demeurent, néanmoins. « Dans notre domaine, c'est beaucoup plus une question de bouche à oreille que de publicité *agressive*, et un service bien rendu attire la clientèle », affirme Nathalie Samson, secrétaire générale de la Corporation des thanatologues du Québec.

En Mauricie, relate-t-elle, un vendredi matin de l'automne dernier, un homme, qui venait de perdre sa femme, a refusé de quitter la résidence funéraire après la cérémonie pour ne pas se retrouver seul à la maison. On l'a convaincu de rentrer chez lui, mais avec la promesse qu'il pourrait revenir chaque semaine, tous les vendredis, pour simplement parler avec quelqu'un. Certains services échappent aux conventions obsèques.

# DE VOTRE VIE?

le commerçant (à domicile, par exemple) et qu'il est résilié dans un délai de 30 jours, l'ensemble des frais sont remboursés.

Par contre, les services de sépulture (inhumation) ne sont pas remboursables — sauf dans le cas où le contrat a été signé ailleurs que chez le commerçant, et que la résiliation est demandée dans les 30 jours suivant la signature, dans lequel cas tout est remboursé.

## Un avantage financier ?

Est-ce une bonne affaire ? « Au point de vue financier, on est ni gagnant ni perdant, estime Jean-François Parent, notaire et ancien président d'Urgel Bourgie. En plaçant soi-même judicieusement la

même somme d'argent, on pourrait s'acheter les mêmes funérailles à notre décès. »

C'est vrai dans la mesure où le rendement du placement est au moins équivalent à la hausse des prix des services funéraires, que M. Parent évalue à environ 4 % par année depuis une dizaine d'années. En 2004, le coût moyen des services funéraires a avoisiné les 4500 \$, selon le représentant d'une chaîne québécoise.

Même logique pour les services de sépulture. Au Repos Saint-François, un terrain de 3 pieds sur 10 pieds vaut présentement 1500 \$ — fondation de béton pour le monument et entretien de 99 ans compris. Une inhumation coûte 600 \$.

## COÛT MOYEN DES FUNÉRAILLES

	1972	1987	1993	2000
Canada	665 \$	2849 \$	4503 \$	5723 \$
Québec	794 \$	2593 \$	3920 \$	5252 \$
Coopératives funéraires québécoises	ND	1811 \$	2225 \$	3163 \$

SOURCE: FÉDÉRATION DES COOPÉRATIVES FUNÉRAIRES

Selon Kevin Maurice, registraire du Repos Saint-François, les prix des concessions et de l'inhumation ont augmenté depuis 15 ans en proportion de l'inflation. Nul besoin de se ruiner pour prévenir les hausses de prix du terrain, donc.

L'intérêt financier du contrat préalable d'arrangement funéraire est plus immédiat pour la personne âgée qui s'apprête à emménager dans un centre d'hébergement gouvernemental. Le loyer exigé est établi sur la base des actifs et revenus

de la personne. Si elle achète un contrat d'obsèques, la somme placée en fiducie sera déduite de ses actifs, ce qui pourra, pour les personnes aux actifs modestes, se traduire par une réduction du loyer exigé.

Même principe pour les HLM : comme le confirme Hubert De Nicolini, agent de recherche à la Société d'habitation du Québec, la valeur des *pré-arrangements* est exclue des actifs qui déterminent l'admissibilité aux logements à loyer modique.

En résumé, l'argument financier n'est généralement pas celui qui devrait faire pencher la balance en faveur des *pré-arrangements*. Les motivations purement humaines pèsent beaucoup plus lourd.

## Une question de vie ou de mort

### FUNÉRAIRES

suite de la page 1

La clientèle ne se résume plus aux décédés, elle s'étend à la population entière — du moins celle qui dépasse 40 ans.

Avec les contrats d'obsèques, une entreprise funéraire s'assure d'un chiffre d'affaires minimal pour l'avenir. Si elle néglige cette opportunité, c'est son marché potentiel qui se trouve amputé. Puisque 25 % des 55 000 décès qui surviennent chaque année au Québec font l'objet d'un contrat, il en reste seulement 41 000 à se disputer ensuite.

« L'entreprise qui ne prend pas ce train-là risque de manquer le coche », lance Alain Leclerc, directeur général de la Fédération des coopératives funéraires du Québec.

Durant les années 80, cette compétition acharnée avaient mené les entreprises funéraires à des pratiques fort discutables : sollicitations pressantes dans les résidences pour personnes âgées ou les hôpitaux, appels téléphoniques insistants aux familles endeuillées...

À la suite des dénonciations par les associations de consommateurs, le gouvernement québécois a promulgué la loi qui régit les contrats d'obsèques.

On ne peut désormais vous contacter à domicile que si vous en faites vous-même la demande, en remplissant par exemple un formulaire dans une résidence funéraire. Si on vous sollicite à la maison sans que vous ayez fait les premiers pas, vous pouvez porter plainte à l'Office de la protection des consommateurs.

## UN CONTRAT TYPE POUR UNE CRÉMATION

### Frais professionnels

Honoraires	895,00 \$
Documents juridiques	100,00 \$
Embaumement	400,00 \$
Soins hygiéniques	165,00 \$
Réfrigération	190,00 \$
Porteurs et directeurs de funérailles	440,00 \$
Salle	420,00 \$
Chapelle	inclus
Transport du lieu du décès à la résidence funéraire	350,00 \$
Corbillard	210,00 \$
Voiture du directeur	155,00 \$
Limousine	200,00 \$
Prêtre	150,00 \$

### Produits et services

Location d'un cercueil en bois franc	1195,00 \$
Contenant pour crémation	inclus
Urne	295,00 \$
Fleurs	275,00 \$
Crémation	375,00 \$
Salle de réception	100,00 \$

<b>Sous-total</b>	<b>5 915,00 \$</b>
TPS	414,05 \$
TVQ	474,68 \$

**MONTANT DU CONTRAT 6 803,73 \$**

## La prestation de décès de la RRQ

Lors du décès d'un cotisant, la Régie des rentes du Québec verse une prestation de 2500 \$ pour le paiement exclusif des frais funéraires. Dans les 60 premiers jours suivant le décès, la priorité est accordée à la personne qui a payé les frais funéraires. Il faut présenter des factures acquittées. Sinon, après 60 jours, la prestation sera versée à la succession, dans la mesure où elle en fait la demande. Si aucune demande n'est faite, la prestation demeure en caisse.

Cette prestation de 2500 \$ est non indexée et uniforme. Mais elle n'est pas universelle : il faut avoir suffisamment cotisé à la RRQ, selon les règles de Revenu Québec.

# Ne malretraitez pas votre avenir.

## Fonds communs de placement

Quand on sait que la répartition d'actifs peut compter pour plus de 90 % du rendement d'un portefeuille, les fonds communs de placement sont des produits financiers à considérer fortement lors de la planification de votre retraite.

Pour l'atteinte de vos objectifs financiers, les fonds R représentent des produits de choix dans la diversification de votre portefeuille. Peu importe votre profil d'investisseur, les fonds R vous offrent un potentiel de rendement optimal, comme en font foi les deux fonds suivants.

Le premier affiche un rendement des plus enviables tout en présentant un niveau de risque relativement faible. Le second, plus audacieux, offre d'excellentes possibilités de croissance à long terme.

### Rendement au 31 décembre 2004

	Date de création	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	Depuis sa création	Cote Morningstar*
Fonds R de dividendes	Mai 1994	15,9%	13,0%	14,5%	12,2%	12,1%	★★★★
Fonds R d'actions canadiennes de petite capitalisation	Juillet 1998	18,6%	20,7%	20,0%	—	21,4%	★★★★★

\*Morningstar® Canada a classé ces fonds parmi les plus performants au Canada dans leur classe d'actifs respective.



Pour obtenir des conseils, composez le 1 877 252-REER ou visitez le site [www.malretraite.com](http://www.malretraite.com)

BLC-EDMOND DE ROTHSCHILD  
GESTION D'ACTIFS INC.

REER



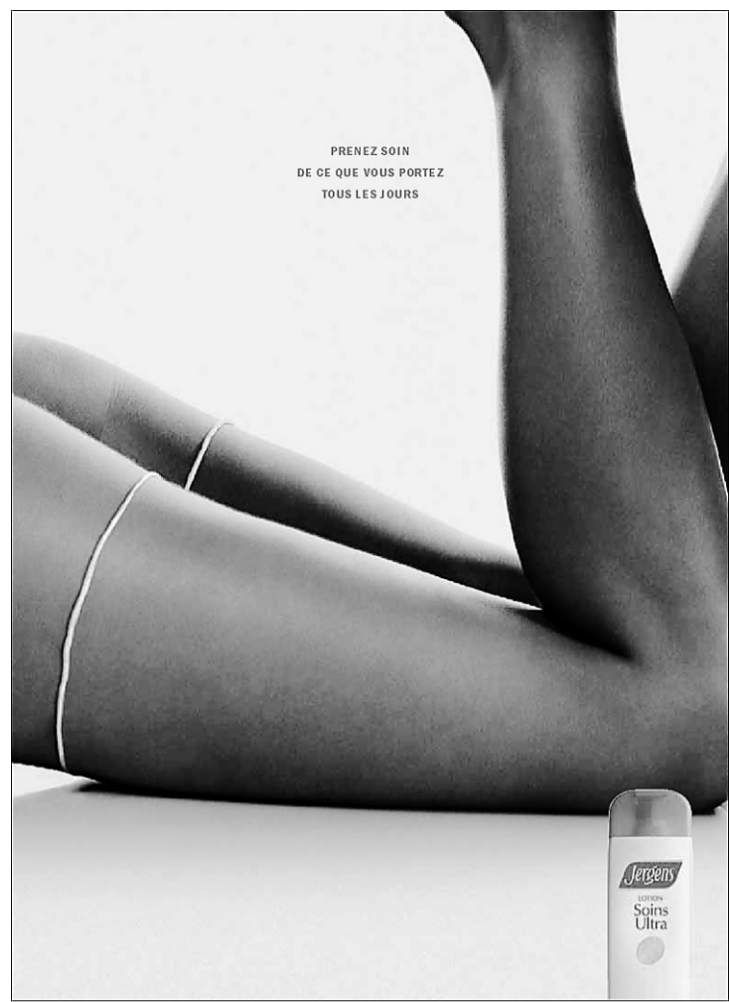
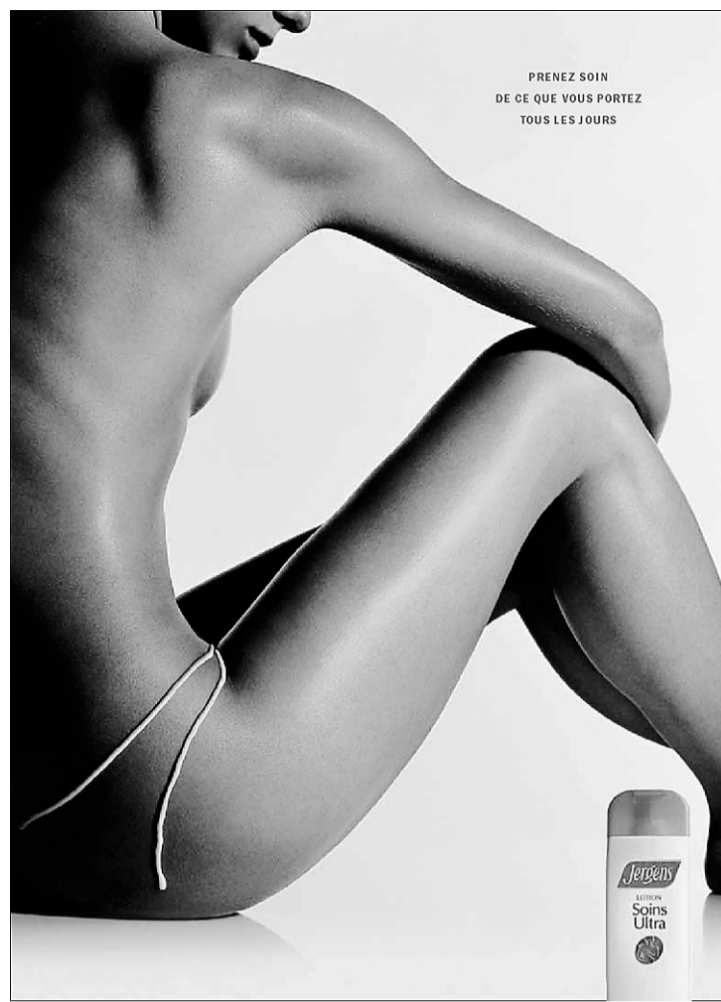
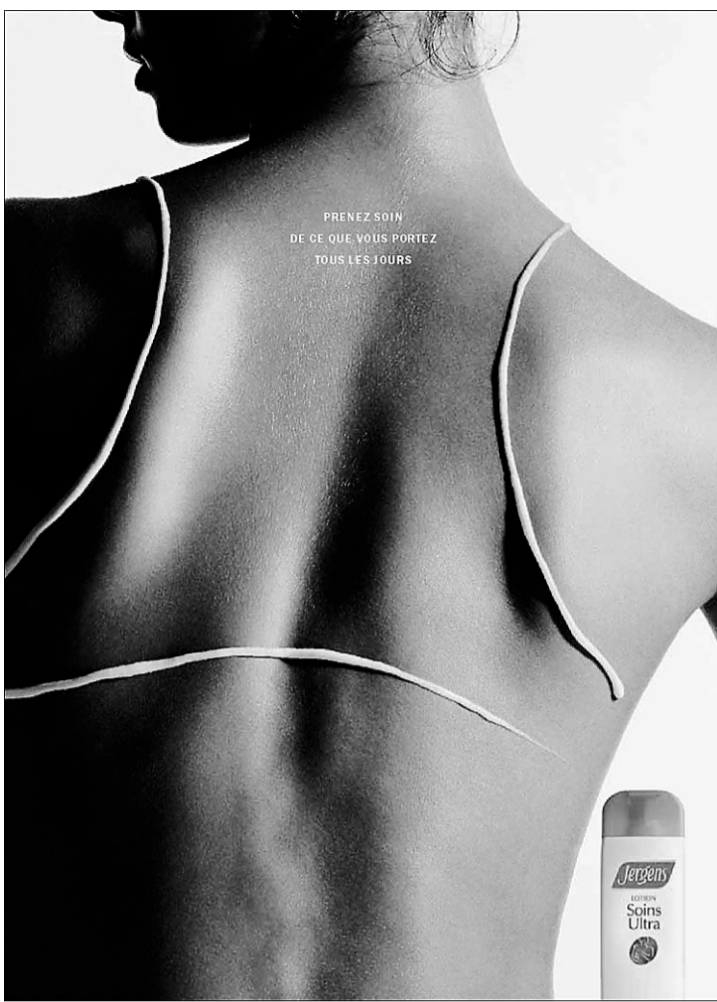
**BLC SERVICES FINANCIERS**  
UNE FILIALE DE LA BANQUE LAURENTIENNE

\*Classement des fonds basé sur le rendement et le niveau de risque de chacun des fonds préparé par Morningstar Research Inc., une société indépendante de recherche en fonds de placement.

Veuillez lire le prospectus simplifié avant d'investir, lequel contient des renseignements importants. Vous pouvez vous procurer le prospectus simplifié en communiquant avec un représentant de BLC Services Financiers («BLCSF») dans les succursales de la Banque Laurentienne du Canada («Banque Laurentienne») ou en composant le 1 800 BLC-1846. BLCSF est une personne morale distincte de la Banque Laurentienne et de BLC-Edmond de Rothschild. Un placement dans un fonds commun de placement peut donner lieu à des commissions de vente et de maintien, des frais de gestion et d'autres frais. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis. La valeur des fonds fluctue souvent, et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement futur. Les investisseurs pourraient réaliser un profit ou subir une perte. Les taux de rendement indiqués représentent les taux de rendement total composé annuel historique; ils comprennent les fluctuations de la valeur des parts et supposent le réinvestissement de tous les dividendes et les distributions. Les rendements et les données ne tiennent pas compte des commissions d'achat et de rachat, des frais de placement ni des frais optionnels ou de l'impôt sur le revenu payables par un porteur, qui auraient pour effet de réduire le rendement.

## À VOS AFFAIRES

## PUBLICITÉ



IMAGES AGENCE TAXI

# Une leçon de SÉDUCTION



EMMANUELLE GARNAUD

## L'ENVERS DE LA PUB

COLLABORATION SPÉCIALE

L'hiver est maintenant bien installé et dans un climat nordique comme le nôtre, cela signifie, littéralement et sans jeu de mots, sauver sa peau. Non seulement l'hiver québécois est-il une épreuve de survie en soi (on se demande encore comment les premiers colons ont bien pu y résister), mais notre style de vie moderne, tentant d'y échapper le plus possible, augmente parfois ses effets indésirables.

Ainsi, le chauffage électrique et les systèmes de ventilation nous préservent tout en nous causant gripes, allergies et... dessèchement extrême. Une expression comme « peau de lézard » a sans doute été inventée en Nouvelle-France ! Et à notre époque, obnubilée par l'apparence et la jeunesse, l'hydratation de sa peau prend chaque année, à partir de janvier, les allures d'une vraie bataille. D'où la prolifération de publicités pour laits hydratants, parmi lesquelles une nouvelle campagne parfaitement réussie et élégante, ce qui est plus rare, celle de Jergens.

Car malgré l'importance cruciale que revêt ce produit, et malgré ses atouts évidents, peu de publicités exploitent correctement la sensation d'urgence ressentie par la majorité des femmes devant la dés-

hydratation intensive de leur peau. Ou encore leur découragement devant cette bataille toujours à recommencer.

On veut bien être « craquante », mais « craqueler », c'est une autre histoire !

### La grande séduction

Le plus souvent donc, on nous abreuve d'image de jambes luisantes, presque huilées. On nous sert des arguments quasi scientifiques autour de « la formule extraordinaire » de la dite lotion. On nous explique que l'ingrédient magique (avoine, lait de chèvre, graines de tournesol ou autres molécules miracle) est celui qui va permettre une hydratation sans précédent, qui « pénètre en profondeur et sans laisser de résidus gras à la surface de la peau ». Bref, on applique souvent la recette du « plus, mieux, meilleur », qui rend le discours publicitaire si creux.

La publicité de Jergens, marque appartenant au groupe japonais Kao, est tout le contraire. D'abord, elle n'est pas bavarde. Le seul texte qu'on y trouve est le slogan, identique sur les trois exécutions : « Prenez soin de ce que vous portez tous les jours ».

Ce texte renvoie bien sûr à l'image, des photos de corps de femmes sur lesquels se dessinent les contours de vêtements (bas, bikini, camisole), contours tracés par des lignes de lait hydratant. Ce que nous portons tous les jours, c'est notre peau, bien sûr. La campagne est déclinée en magazine et en affichage, ainsi que sur Internet.

La subtilité et le plaisir de découvrir qu'elle suscite tient à la photographie parfaite, qui fait presque douter de la nature de ces lignes blanches : selon l'angle ou l'éclairage, on ne voit pas immédiatement

qu'il s'agit de lotion. On vient donc captiver l'oeil avec une photo superbe, puis, par le biais de l'accroche, on nous laisse deviner et nous imprégner du message : notre peau constitue notre première protection, mais, aussi, notre première beauté.

Le pouvoir de séduction de la peau féminine n'a pas besoin de grands discours, l'image parfaite, en noir et blanc, suffit à nous convaincre.

Ce faisant, Jergens se positionne, mieux que bien d'autres marques qui ne cessent pourtant de nous le rabâcher, comme la marque des femmes « bien dans leur peau », qui préfèrent le naturel d'une peau saine aux artifices et à la cosmétique. Tout ça sans avoir besoin de nous montrer des champs de blé ou de la verdure.

En somme, Jergens, par la grâce d'un concept sobre, mais, ô combien éloquent ! nous touche comme une évidence là où beaucoup s'épuisent dans les démonstrations. La preuve, encore une fois, que les publicités les plus simples sont souvent les plus brillantes et les plus efficaces.

### Made in Montréal

C'est l'agence Taxi, à Montréal, qui a

conçu cette campagne nationale. Détail intéressant : les directeurs artistiques ont fait appel à un photographe renommé, Bernard Matussièrre. Son nom ne vous dit peut-être pas grand-chose, mais si je vous dis « lingerie Aubade », vous comprendrez instantanément de qui il s'agit. La campagne d'Aubade et ses « leçons de séduction » numérotées font fantasmer les hommes et rêver bien des femmes depuis plus de dix ans. Un livre lui a même été consacré, tant le travail du photographe est ici indissociable de la réussite publicitaire. Bernard Matussièrre a une manière unique d'éclairer la peau des femmes.

On retrouve dans la campagne Jergens cette touche très sensuelle, presque animale. Et quoi de plus pertinent que ce côté animal justement : la peau est notre vêtement naturel, des siècles de civilisation n'y peuvent rien changer. Si Jergens nous aide à la préserver aussi bien qu'elle communique. Je cours en acheter.

La semaine prochaine : Quand Lavazza rencontre le Cirque du Soleil

Vous pouvez nous joindre à l'adresse de courriel suivante : [enverspub@lapresseaffaires.com](mailto:enverspub@lapresseaffaires.com)

## NOTRE ÉVALUATION

	Originalité/ créativité	Efficacité	Qualité d'exécution
Jergens	★★★	★★★★	★★★★1/2
Aides- Sida	★★★★	★★★	★★★

# Le roi de la jungle



JEAN-FRANÇOIS ST-PIERRE

## DANS LES LIVRES

COLLABORATION SPÉCIALE

Cofondateur en 1955 de la firme Jarislowsky Fraser (une société de placements qui gère aujourd'hui un actif de plus de 47 milliards), Stephen A. Jarislowsky est certainement l'un des administrateurs les plus réputés au Canada. Reconnu comme la conscience du milieu financier, il défend avec vigueur les intérêts des investisseurs, et fait pression pour que les entreprises canadiennes respectent les principes de la bonne gouvernance.

Aujourd'hui âgé de 79 ans, ce milliardaire raconte son histoire et livre sa vision des affaires dans un ouvrage autobiographique captivant, *Dans la jungle du placement*.

Le parcours de cet homme est passionnant. Né à Berlin en 1925 d'une famille issue de plusieurs générations d'entrepreneurs, Stephen A. Jarislowsky était déjà prédisposé à une carrière en affaires. Mais il précise que les valeurs qui guident toujours sa vie et son travail résultent surtout de ses expériences de jeunesse et ses études.

Forcé de vivre aux Pays-Bas et en France à la suite du décès de son père et de l'établissement de l'entreprise familiale par les nazis, il a été confronté très jeune à des contextes difficiles et à différentes cultu-

★★★★1/2

### DANS LA JUNGLE DU PLACEMENT : comment j'ai tiré mon épingle du jeu

Stephen A. Jarislowsky avec Craig Toomey, Éditions Transcontinental, Collection Affaires plus, 2005, 161 pages, prix suggéré 27,95 \$.

res. Pour survivre, il a dû trouver en lui les forces pour y faire face et s'y adapter.

Si ces événements l'ont marqué, il dit malgré tout qu'il ne les a pas vécus comme des épreuves, mais bien comme des défis à relever. « L'échec n'a jamais fait partie de mon vocabulaire. »

C'est notamment grâce à cette force de caractère que Jarislowsky a obtenu autant de succès. En 1944, il s'engage dans l'armée américaine. Au terme de son entraînement dans l'infanterie, il s'initie à la culture est-asiatique dans un programme offert par l'Université de Chicago. Appelé

véritable connaissance ne peut-être atteinte que par soi-même, et que la compréhension résulte d'une profonde réflexion qui doit forcément mener à l'action. Il décide alors de consacrer sa vie à devenir un modèle pour les autres. Un modèle de travail et d'intégrité.

En raison de son histoire familiale, il s'inscrit en 1947 à la Harvard Business School afin de comprendre le b.a.-ba des affaires et où il va découvrir l'univers du placement. Doué tant pour les études que pour les affaires, il sera nommé adjoint au directeur des finances chez Alcan, à peine

deux ans après son embauche. À 25 ans, il était à même de comprendre comment une société de taille mondiale mène ses affaires.

### Sa vision des affaires

Pour bâtir sa renommée et sa fortune, Jarislowsky dit n'avoir jamais suivi de plan précis en affaires. Par contre, il ne déroge pas à sa philosophie de placement qui repose sur les principes prudents et éprouvés de la recherche fondamentale.

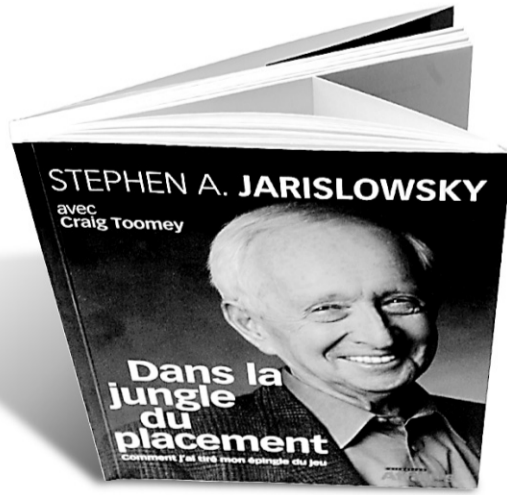
Lorsqu'il investit, il respecte trois critères de sélection de titres soit, un secteur non-cyclique en croissance rapide, la ou les meilleures sociétés dans son secteur, et une excellente équipe de direction. C'est ainsi qu'il a obtenu des rendements au-dessus de la moyenne même dans des périodes d'instabilité économique.

Son succès lui donne toute la crédibilité requise pour suggérer aux investisseurs de jouer de prudence :  *caveat emptor !*  Prenez garde « à l'avidité insatiable des dirigeants et à la paresse des administrateurs », affirme-t-il. Surtout que les lois sont inefficaces pour les scélérats comme Enron, TYCO, etc.

Pour contrer de tels abus de pouvoir et défendre les investisseurs, il crée, en 2002, la Coalition canadienne pour la bonne gouvernance. La coalition s'est donnée le mandat de voir à ce que les conseils d'administration et les dirigeants des plus grandes sociétés canadiennes cotées en Bourse se rendent responsables, auprès des actionnaires, de la valeur de l'entreprise à long terme. La coalition, qui regroupe des investisseurs institutionnels gérant des actifs totalisant plus de 600 milliards, jouit d'un pouvoir d'influence incroyable auprès des différentes commissions des valeurs mobilières.

Jarislowsky provoque non seulement par ses mots, mais aussi par ses actions. Et si le placement est une jungle, il en est l'un des rois.

L'auteur est directeur de la librairie Coop HEC Montréal.



# CONSOMMATION

# À VOS AFFAIRES

## LE QUIZ DE LA SEMAINE

### CUBA EXPORTE, MAIS PEU

LE TOURISME EST LA PRINCIPALE SOURCE DE REVENUS DE CUBA, FORMANT 42% DE SON PIB. MAIS LA MAJEURE PARTIE DU RESTE DE L'ÉCONOMIE PLANIFIÉE DU PAYS SE LANGUIT, ET NULLE EMBELLIE NE POINT À L'HORIZON. C'EST POURQUOI CUBA DÉPEND DE L'EXPORTATION DE QUELQUES PRODUITS POUR GAGNER DE VITALES DEVICES ÉTRANGÈRES. QUEL EST LE PRODUIT DE BASE QUE CUBA EXPORTE LE PLUS?

- A) Sucre B) Nickel C) Cigares D) Pétrole

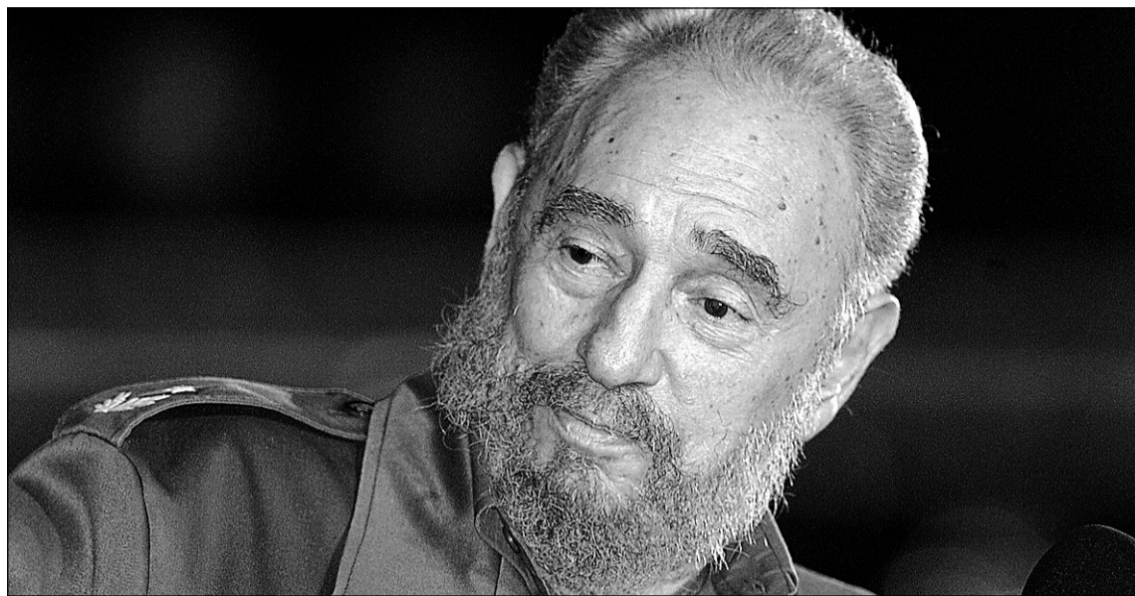


PHOTO CLAUDIA DAUT, REUTERS©

#### A. SUCRE — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Jusqu'en 1993, le sucre comptait encore pour 66% de toutes les exportations cubaines. Mais en 2002, les exportations de sucre, d'une valeur totale de 1,7 milliard de dollars américains, ne représentaient plus que 30% des exportations totales de Cuba.

#### B. NICKEL — EST LA BONNE RÉPONSE

En 2002, Cuba a exporté pour 600 millions de dollars américains de nickel et de cobalt, qui formaient 35% des exportations totales. Ainsi, les exportations de nickel représentaient le plus fort pourcentage des exportations totales, soit environ cinq points de pourcentage de plus que les 30% détenus par le sucre, qui vient au 2<sup>e</sup> rang.

À l'heure actuelle, Cuba est le sixième producteur mondial de nickel, métal utilisé dans la fabrication de l'acier inoxydable et d'autres alliages. Cuba dispose également d'environ 30% des réserves mondiales de nickel.

Toutefois, si l'on considère le service du tourisme comme une exportation, sa contribution de 10,5 milliards de dollars américains au PIB total de Cuba (25 milliards de dollars américains), est six fois plus importante que la valeur de toutes les exportations combinées du pays.

#### C. CIGARES — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

En 2002, Cuba n'avait recueilli que 240 millions de dollars américains de ses exportations de cigares, ce qui représentait 14% de ses exportations totales. Malgré un accroissement de la demande mondiale de cigares cubains depuis la fin des années 90, les exportations cubaines n'ont pas crû en raison de l'activité d'un grand nombre de producteurs de faux cigares « cubains ».

#### D. PÉTROLE — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Cuba ne dispose que de 532 millions de barils de pétrole en réserve prouvée et il était un importateur net de 100 000 barils par jour en 2002. Les sanctions américaines sont en partie à blâmer pour le manque d'exploration et d'exploitation des prometteuses réserves de pétrole marin de Cuba. Mais il n'y a pas eu de mesure incitative à exploiter davantage les champs pétrolifères en mer étant donné que Cuba peut importer du pétrole très bon marché du Venezuela en échange du soutien continu de Castro envers le gouvernement du président Hugo Chavez.

COMPILATION EFFECTUÉE PAR THEBLOBALIST (theglobalist.com)

# L'ordinateur personnel entre au... SALON!



ALAIN MCKENNA

### TECHNO

COLLABORATION SPÉCIALE

La mode du numérique est bien entamée. Mais c'est seulement lorsqu'une majorité d'entre nous se portera acquéreur d'un appareil de divertissement numérique complet, où seront concentrées toutes les formes imaginables de contenu numérique que l'on puisse imaginer — banque musicale en MP3, photos numériques, vidéos numérisées en format Mpeg-4, connexion Internet, radio, télé — que nous pourrions véritablement affirmer avoir atteint le cœur de l'ère numérique.

L'un des précurseurs de cette tendance, avec la multinationale Sony, est sans contredit Steve Jobs, l'actuel PDG d'Apple. Sans contredit, l'expression qui résume les années à venir est tirée de ses plus récentes allocutions et pourrait se traduire par « style de vie numérique » (*digital lifestyle*).

L'ordinateur personnel devient un « concentrateur numérique » (*digital hub*), en ce sens qu'il constitue l'entrepôt-mémoire des appareils électroniques (photos, extraits musicaux, films, etc.).

Grâce à l'introduction de logiciels et de périphériques se complétant à

« Cet appareil demeure un accessoire qui vise un public assez pointu, mais la tendance est lancée. »

merveille, Apple est devenue l'une des entreprises les plus solides du secteur des technos et ce, en deux ans à peine.

De son côté, Microsoft a lancé, il y a environ deux ans, une édition de son système d'exploitation Windows exclusivement dédiée à cette nouvelle génération de PC. Windows XP Media Centre Edition vise à surclasser les produits Apple.

#### Divertissement télécommandé

C'est cependant le plus gros fabricant de PC au monde, HP, qui illustre davantage l'informatique du XXI<sup>e</sup> siècle : dans votre salon.

Lancé il y a deux ans au Canada, son HP Media Centre en est déjà à sa deuxième génération. Il s'agit ni plus ni moins d'un PC déguisé en système de divertissement à tout faire. Il permet de syntoniser des



chaînes de télévision, d'enregistrer des émissions, d'écouter des DVD ou de la musique de tout format en mode ambiophonique (surround) et d'accéder à Internet. Tout cela contrôlé avec une télécommande qui s'apparente évidemment à ce que l'on retrouve déjà dans à peu près tous les salons d'Amérique du Nord.

Reprenant les caractéristiques logicielles du système d'exploitation Windows XP Media Center Edition de Microsoft, la série z550 (c'est son nom) lui ajoute une caractéristique qui manquait jusqu'ici aux appareils du genre : une intégration parfaite dans l'environnement typique d'un salon.

Exit, les lecteurs DVD et les changeurs de disques compacts ! Adieu écrans cathodiques ! Le PC de demain sera à la fois une suite bureautique et un centre de divertissement. Ainsi qu'un appareil de communication audiovisuelle, que ce soit par téléphonie IP (via Internet), par messagerie instantanée, ou par vidéoconférence (*webchat*).

Leur popularité n'est peut-être pas encore remarquable, mais ce n'est qu'une question de temps, selon HP. « Cet appareil demeure un accessoire qui vise un public assez pointu, admet John Kelly, responsable de la mise en marché pour HP Canada, mais la tendance est lancée. »

Car il faut bien se rendre à l'évidence, écouter un DVD sur son ordinateur personnel, ce n'est pas l'idéal. C'est pourquoi HP, qui travaille étroitement avec Microsoft pour essayer de se tailler une place dans le salon des consommateurs nord-américains, a dessiné une nouvelle gamme de produits qui ressemblent davantage à un magnétoscope qu'à un PC.

On peut stocker toute forme de contenu audiovisuel numérique sur cet appareil et il est aussi capable de capter plus d'un signal télé, histoire de permettre au téléspectateur d'écouter une émission et d'en enregistrer une autre. Pour changer de mode — par exemple accéder à

ses courriels —, on peut aussi s'équiper d'un clavier sans fil. Sans se lever de son fauteuil. « On peut aussi connecter une manette de jeu vidéo sans fil pour PC et jouer à des jeux directement sur son écran de salon », ajoute M. Kelly.

#### Compatibilité maximale

En plus des accessoires sans fil qui le commandent, le centre de divertissement numérique est équipé d'à peu près tous les ports utiles : lecteur DVD, carte-mémoire d'appareils photo numériques, connexion USB 2.0 et FireWire (IEEE 1394) pour télécharger les extraits vidéo faits maison, entrées et sorties audiovisuelles régulières, S-Video et ambiophonique. Bref, tout le bataclan.

De plus, pour contrer le piratage de musique ou de vidéos, HP a créé un portail Web entièrement dédié à ces appareils (puisqu'il se branche à Internet haute vitesse via un port Ethernet standard). HP compte y présenter des films ou de la musique sur demande, téléchargeables instantanément après achat.

Avec les appareils de la série z550, l'information est contenue dans la mémoire interne de l'appareil, d'une capacité au moins équivalente à près de 20 DVD, ou sur une cartouche externe (qui est en réalité un disque dur de 160 gigaoctets). Cette cartouche est l'un des éléments qui manquaient jusque-là à ces centres de divertissement : une unité de mémoire qu'on peut remplacer ou échanger à volonté. Elle est aussi compatible avec n'importe quel PC muni d'un port USB.

Elle est encore loin, l'ère numérique ? Pas tant que ça. Avec la popularité des appareils photo, de la musique en fichiers informatiques et, de plus en plus, de la vidéo sur demande, ce n'est qu'une question de temps. Et d'argent, certainement...

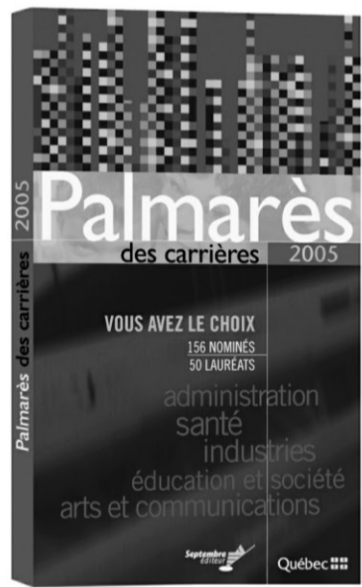
#### COURRIEL

Pour joindre notre journaliste alain.mckenna@lapresse.ca

Septembre éditeur

toutpouressir.com Québec

Découvrez un lauréat du *Palmarès des carrières 2005* tous les mercredis et samedis dans *La Presse*



Offert chez Renaud-Bray et dans toute librairie.

Participez au concours et courez la chance de gagner plus de 5 000 \$ en prix.

(du 19 janvier au 28 février 2005)

#### DE NOMBREUX PRIX À GAGNER :

- une bourse d'études de 1 000 \$;
- deux lecteurs DVD portatif (Toshiba);
- un lecteur audionumérique MP3 (Panasonic);
- un lecteur audionumérique IPOD (Apple, 4GB);
- une caméra numérique (Canon, 4,0 mega pixels);
- dix chèques-cadeaux de 100 \$ (Renaud-Bray);
- 100 exemplaires du *Palmarès des carrières 2005*.

#### COMMENT PARTICIPER :

- Remplissez le coupon de participation ci-dessous ou celui fourni à la page 6 du *Palmarès des carrières 2005* et repérez l'indice dans cette annonce.
- Postez à : Concours Palmarès des carrières 2005, C.P. 9425, Sainte-Foy (Québec) G1V 4B8.
- Vous pouvez également vous inscrire au concours sur : [www.1ermars.monemploi.com](http://www.1ermars.monemploi.com)

Indice : toutpouressir.com

#### COUPON DE PARTICIPATION

Nom : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 Ville : \_\_\_\_\_ Code postal : \_\_\_\_\_  
 Tél. : \_\_\_\_\_ Âge : \_\_\_\_\_  
 Courriel : \_\_\_\_\_  
 Indice : \_\_\_\_\_

Oui, j'accepte de recevoir des offres promotionnelles de Septembre éditeur.  
 Votre coupon doit être posté au plus tard le 28 février 2005 (les fac-similes ne sont pas acceptés).  
 Le tirage aura lieu le 4 mars 2005. Règlements disponibles chez Septembre éditeur (1 800 361-7755).  
 Un concours organisé par Septembre éditeur avec la contribution financière de :

Desjardins LA PRESSE Librairie Renaud-Bray

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 28 janvier 2005

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. NET	VAR. SEM. DERNIÈRE %	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	52 SEMAINES BAS
▼ Abitibi-Consolidated (A)	✓	6,94	-0,24	-3,34	-15,98	3 055	10,97	6,25
▼ ACE Aviation (ACE/RV)		34,50	-0,67	-1,91	-2,95	3 064	36,50	21,00
▲ Addenda Capital (ADV)		<b>28,95</b>	<b>2,15</b>	<b>8,02</b>	<b>17,44</b>	<b>341</b>	<b>29,25</b>	<b>17,00</b>
▼ Aeterna (AEZ)		6,65	-0,40	-5,67	-11,33	304	11,50	4,91
▲ Alcan (AL)	✓	48,77	1,30	2,74	-7,13	17 995	59,01	45,29
Alimentation Couche-Tard (ATD/SV/B)	✓	<b>38,60</b>	<b>-0,10</b>	<b>-0,26</b>	<b>8,73</b>	<b>3 896</b>	<b>39,25</b>	<b>21,95</b>
▲ Astral Media (ACM/NV/A)		32,49	0,54	1,69	-0,28	1 822	33,10	26,80
▼ Axcan Pharma (AXP)		22,76	-0,34	-1,47	-2,23	1 037	28,95	18,15
Banque de Montréal (BMO)	✓	55,30	0,17	0,31	-4,26	27 739	59,63	49,50
Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	23,54	-0,20	-0,84	-2,20	553	28,97	22,51
▲ Banque Nationale du Canada (NA)	✓	49,06	0,81	1,68	-1,01	8 243	49,97	42,21
Banque Royale du Canada (RY)	✓	62,82	-0,55	-0,87	-2,23	40 466	65,64	58,04
▼ BCE (BCE)	✓	29,41	-0,37	-1,24	1,69	27 219	30,28	25,64
▲ Bombardier (BBD/SV/B)	✓	2,50	0,27	12,11	5,04	4 452	7,13	1,87
▼ Cambior (CBI)	✓	3,15	-0,06	-1,87	-1,87	863	4,30	2,80
▼ Cascades (CAS)	✓	12,75	-0,25	-1,92	-4,85	1 039	14,80	11,21
▲ CN (CNR)	✓	72,45	4,28	6,28	-0,85	20 511	76,09	49,67
▲ Cogeco (CGO/SV)		24,10	0,45	1,90	7,54	395	24,15	16,01
▼ Conjuchem (CJC)		4,87	-0,23	-4,51	15,95	208	15,10	2,30
▲ Corporation Financière Power (PWF)	✓	31,37	0,79	2,58	-1,94	22 110	32,16	25,88
▼ Domtar (DTC)	✓	<b>12,17</b>	<b>-0,64</b>	<b>-5,00</b>	<b>-16,07</b>	<b>2 802</b>	<b>17,95</b>	<b>11,34</b>
Emergis (EME)		3,42	-0,02	-0,58	-6,04	354	6,62	2,93
▼ Garda (GW)		7,35	-0,28	-3,67	-12,08	179	8,45	2,35
▲ Groupe CGI (GIB/SV/A)	✓	7,83	0,12	1,56	-2,13	3 481	9,29	7,28
▲ Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	<b>60,85</b>	<b>3,09</b>	<b>5,35</b>	<b>4,91</b>	<b>3 074</b>	<b>61,00</b>	<b>42,50</b>

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. NET	VAR. SEM. DERNIÈRE %	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	52 SEMAINES BAS
▼ Groupe TVA (TVA/NV/B)	✓	20,70	0,35	1,72	1,77	647	25,24	17,90
▲ Labopharm (DDS)		3,60	-0,38	-9,55	-11,11	153	7,90	2,28
▲ Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/SV/A)	✓	17,24	0,85	5,19	0,82	4 505	19,79	14,66
Les Industries Dorel (DII/SV)	✓	42,90	-0,29	-0,67	3,80	1 409	47,50	32,25
▲ Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A)	✓	44,50	0,80	1,83	9,07	1 322	44,90	33,85
▲ L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	<b>57,24</b>	<b>2,13</b>	<b>3,87</b>	<b>4,09</b>	<b>2 281</b>	<b>58,00</b>	<b>42,01</b>
▼ Mega Bloks (MB)		17,65	-0,19	-1,07	-7,35	481	22,85	17,30
▲ Metro (MRU/SV/A)	✓	<b>24,86</b>	<b>0,91</b>	<b>3,80</b>	<b>3,07</b>	<b>2 397</b>	<b>25,00</b>	<b>17,22</b>
▲ Molson (MOL/A)	✓	<b>37,72</b>	<b>0,07</b>	<b>0,19</b>	<b>6,31</b>	<b>4 821</b>	<b>39,40</b>	<b>29,56</b>
▲ Neurochem (NRM)	✓	22,39	1,00	4,68	5,46	679	36,55	15,55
Nortel (NT)		3,88	0,03	0,78	-6,73	16 561	11,94	3,49
▼ Novelis Inc. (NVL)		27,55	-0,70	-2,48	n.d.	2 038	34,00	26,62
▲ Power Corp. du Canada (POW/SV)	✓	30,21	0,91	3,11	-2,55	11 964	31,25	25,03
Quebecor (QBR/SV/B)	✓	28,75	-0,04	-0,14	11,05	1 861	28,95	22,40
Quebecor World (IQW/SV)	✓	25,61	-0,14	-0,54	-0,74	3 393	31,05	23,01
▲ Reitmans (RET/NV/A)		27,50	0,60	2,23	-3,85	954	29,99	12,12
▲ Rona (RON)		<b>44,46</b>	<b>2,51</b>	<b>5,98</b>	<b>8,97</b>	<b>2 530</b>	<b>44,87</b>	<b>25,50</b>
▲ Saputo (SAP)	✓	35,80	0,40	1,13	-1,30	3 736	36,95	28,90
▲ Shermag (SMG)		<b>7,80</b>	<b>0,10</b>	<b>1,30</b>	<b>-5,46</b>	<b>104</b>	<b>13,95</b>	<b>7,52</b>
▲ Téléystème Mobiles Int. (TIW)	✓	16,95	1,23	7,82	26,02	2 857	20,65	10,82
▼ Tembec Inc. (TBC)		<b>6,74</b>	<b>-0,19</b>	<b>-2,74</b>	<b>-6,52</b>	<b>579</b>	<b>11,25</b>	<b>6,65</b>
▲ Transat AT (TRZ)		25,65	1,15	4,69	6,43	859	26,31	14,15
▼ Transcontinental (TCL/SV/A)	✓	22,98	-0,41	-1,75	-1,42	2 040	28,35	20,25
▼ Uni-Select (UNS)		28,70	-0,29	-1,00	1,06	556	29,89	21,80
Van Houtte (VH/SV)		21,58	0,21	0,98	5,01	465	22,03	12,85

▲ 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 désigne 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.

# « Ai-je les moyens d'une résidence pour personnes âgées? »



MARC TISON  
SOUS LA LOUPE

« Est-ce qu'une personne âgée de 79 ans, veuve sans enfants, peut se permettre de vous écrire? »

Bien sûr.  
« Je vois venir le temps — et mes deux frères me le conseillent — de déménager dans un centre de personnes âgées », écrit-elle encore.

Madame Lucienne est inquiète. Elle vit seule dans un appartement en copropriété, libre d'hypothèque, qu'elle a acheté en 1994, après le décès de son mari. Elle aime son cadre de vie, mais craint les défaillances physiques. Elle commence à avoir de la difficulté à marcher et elle a chuté récemment dans son appartement alors que personne n'était présent pour l'aider.

« J'ai commencé à regarder les maisons de personnes âgées pour faire prendre soin de moi, confie-t-elle, et les prix sont épouvanta-

bles. Certains demandent jusqu'à 3000 \$ par mois, si je prends les repas et les soins. Si je ne les prends pas, le loyer est de 1200 à 1500 \$, juste pour avoir un endroit agréable et savoir qu'il y a des infirmières en bas. »

Pas pour un palace : un simple appartement d'une pièce et demie.  
« Avec ce que je possède, demande-t-elle, quel prix pourrais-je payer pour un appartement? »

**Toute la vie devant soi**

Madame Lucienne a-t-elle suffisamment de revenus et d'actifs pour s'offrir la sérénité d'un cadre de vie sécuritaire?

Pour le déterminer, la planificatrice financière Pearl Guertin, du Groupe Option Retraite, a d'abord estimé son coût de vie actuel. Ses dépenses courantes totalisent 8000 \$ par année. Les dépenses de logement (frais de copropriété, entretien, taxes foncières, chauffage) s'élèvent à 7000 \$, pour un total de 15 000 \$ par année.

La résidence que madame Lucienne considère coûterait 13 200 \$ par année si les repas et les soins ne sont pas inclus. Le coût de vie actuel de 8000 \$ demeurerait inchangé, pour des dépenses annuelles totales de 21 200 \$.

Si elle choisit un logement où repas et soins sont inclus, le loyer grimpe à 36 000 \$ par année, mais le coût de vie diminue à 3000 \$. Les dépenses annuelles atteindraient alors 39 000 \$.

Respectant les paramètres dictés par madame Lucienne, Pearl Guertin a posé l'hypothèse qu'elle maintiendrait un état de santé raisonnable pendant encore cinq ans. Jusqu'à 85 ans, elle pourrait donc se contenter du logement simple à raison de 21 200 \$ par année. Elle accéderait ensuite au logement avec services complets, pour des dépenses annuelles de 39 000 \$.

Sur quels revenus et actifs madame Lucienne peut-elle compter pour assumer ces dépenses?

Elle reçoit 5600 \$ en prestations de sécurité de la vieillesse, et 5340 \$ de la Régie des rentes du Québec. Son FERR (fonds enregistré de revenu de retraite) contient encore quelque 35 000 \$, desquels elle retire présentement 6700 \$ par année.

Elle possède encore 83 500 \$ en placements variés. De la vente de sa copropriété, elle pourrait tirer 200 000 \$, dont il faudrait soustraire 14 000 \$ en commission d'agent immobilier et 3500 \$ en frais de déménagement. Ces actifs hors FERR totaliseraient 266 000 \$.

En supposant une inflation de 2 % et un rendement de 5 % sur les placements, notre planificatrice financière en conclut que madame Lucienne « vivra sans préoccupation financière jusqu'à 94 ans dans la résidence de son choix ».

« Pour y arriver elle devra cependant réduire la somme qu'elle retire annuellement de son FERR à son minimum, précise-t-elle. Elle retire présentement 6700 \$ par année et elle paie des impôts inutilement. » Elle suggère un retrait annuel d'environ 3000 \$ — le minimum permis dans son cas —, ce qui lui épargnerait les impôts payés sur 3700 \$.

Pour madame Lucienne, reste encore à faire le pas.

« C'est le changement qui est difficile, observe Pearl Guertin. Elle se questionne constamment. Il est préférable qu'elle prenne la décision aujourd'hui, plutôt qu'attendre trop longtemps. Elle aura une plus grande tranquillité d'esprit, et probablement qu'en s'inquiétant moins, elle va se sentir mieux. »

Qu'advient-il si elle vit plus que 94 ans? En fait, la démonstration de notre planificatrice a surtout pour objectif de lui démontrer qu'elle peut dès maintenant aborder ce grand changement qui l'attire et l'inquiète à la fois.

Rien ne dit que madame Lucienne aura besoin d'un logement avec soins particuliers dès 85 ans. Et si c'est le cas, et qu'elle craint l'échéance de 94 ans, « elle pourra considérer une résidence à coût moindre, suggère M<sup>me</sup> Guertin. Car 36 000 \$ par année, c'est beaucoup d'argent pour se loger. »

**LA SITUATION**

À 79 ans, vivant seule dans un appartement en copropriété, Madame Lucienne se découvre une plus grande vulnérabilité. Elle songe à déménager dans une résidence pour personnes âgées.

**SES ACTIFS**

- 200 000 \$ pour un condo
- 35 000 \$ en FERR (Fond enregistré de revenu de retraite)
- 4 000 \$ hors FERR (en prévision des frais funéraires)
- 83 500 \$ Hors FERR
- 5 000 \$ dans le compte chèques

**SES REVENUS ANNUELS**

- 5 600 \$ pour sa pension sécurité de la vieillesse
- 5 340 \$ pour la régie des rentes
- 4 800 \$ en revenu de placements
- 6 700 \$ en FERR
- 22 440 \$ en revenus imposables

**L' HYPOTHÈSE**

	Situation	Dépenses de logement	Autres dépenses	Total
Présentement	Copropriété libre d'hypothèque	7 000 \$	8 000 \$	15 000 \$
De 80 à 85 ans	Résidence sans services	13 200 \$	8 000 \$	21 200 \$
À partir de 85 ans	Résidence avec repas et soins	36 000 \$	3 000 \$	39 000 \$

PHOTO PIERRE McCANN, LA PRESSE

**Ameublement de bureau réusiné**  
Mêmes finis, produits et qualité!  
La différence?  
**Le coût**

Neuf ~~3855 \$~~  
**\* 993 \$**  
\* Exemple de prix par poste, groupe de 4 postes

**Teknion • Steelcase • Artopex • Boulevard • Etc.**  
**4700 Saint-Ambroise Montréal** 514 **937-1117**  
[www.reseaub.com](http://www.reseaub.com)



Dans l'hypothèse où elle passerait les cinq premières années dans un appartement sans services particuliers, pour ensuite accéder à 85 ans aux services de repas et soins, Madame Lucienne pourrait vivre sans inquiétude dans la résidence de son choix jusqu'à 94 ans.

Pearl Guertin, planificatrice financière au Groupe Option Retraite

Gérez un portefeuille virtuel de **100 000 \$** pendant huit semaines et gagnez sur tous les plans!

Participez à **BOURSTAD**  
**20 000 \$** en prix!



**Simulation d'investissements financiers**

Du 9 février au 8 avril 2005

Frais d'inscription **Grand public : 15 \$**

Inscrivez-vous avant le 28 janvier à [www.cyberpresse.ca/bourstad](http://www.cyberpresse.ca/bourstad) (514) 864-4782 ou 1 800 665-6400 poste 44782

# FINANCES PERSONNELLES

# À VOS AFFAIRES

# Doit-on encaisser son FERR d'un seul coup?



**MICHEL GIRARD**  
**LE COURRIER**

**Q** J'ai 72 ans. Je suis veuf. J'ai un modeste FERR (Fonds enregistré de revenu de retraite), duquel je retire environ 400 \$ par mois. Comme autres revenus, je reçois la pension de vieillesse et également le supplément de revenu garanti. À cause des revenus que je reçois de mon FEER, je constate que le gouvernement fédéral coupe dans mon supplément de revenu garanti. Je trouve que ça n'a pas de bon sens. Mon FEER est de 20 000 \$. Je me demande s'il ne serait pas plus payant pour moi d'encaisser mon FERR en totalité? Je sais que je devrai payer un gros montant d'impôt... Mais par la suite, le gouvernement ne touchera plus à mon supplément de revenu garanti. Pourriez-vous me dire si l'encaissement en totalité de mon FERR est une bonne stratégie dans mon cas? Monsieur L.

**R** Je trouve votre question fort pertinente. Je suis persuadé qu'un grand nombre de retraités à faible revenu se posent la même question lorsqu'ils sont obligés (dans l'année où ils atteignent 69 ans) de transférer leur modeste REER dans un FERR. Le transfert est obligatoire si vous n'optez pas pour une rente viagère, et on doit alors effectuer des retraits minimum chaque année de son FERR.

Est-il pertinent pour un retraité à faible revenus de liquider son FERR dans le but de maximiser sa prestation du supplément de revenu garanti (SRG)?

J'ai demandé à un spécialiste d'une grande firme de gestion-conseil en retraite et avantages sociaux d'évaluer les tenants et les aboutissants d'une telle stratégie.

Dans son évaluation, notre expert a tenu compte des revenus annuels suivants :

- > pension de vieillesse : 5661 \$ ;
- > Rentes du Québec (RRQ) : 5000 \$ ;
- > supplément de revenu garanti maximum : 6728 \$

> retrait du FEER : 4800 \$ par année, sur un FERR de 20 000 \$.

Fait à noter : le supplément de revenu garanti (SRG) est versé aux gens à faible revenu qui reçoivent la pension de la sécurité de la vieillesse (PSV). Le montant du supplément est établi sur la base des revenus annuels. Certains revenus sont toutefois exclus du calcul. N'entrent pas le revenu tiré de la pension de la sécurité de la vieillesse et la valeur des avoirs accumulés.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier, le montant mensuel maximum du supplément s'élève à 560,69 \$ pour une personne seule, soit 6728,28 \$ pour l'année. C'est le même montant dans le cas d'un couple où une seule personne reçoit la pension de la sé-

curité de la vieillesse.

Dans le cas d'un couple où les deux personnes reçoivent la pension de la sécurité de la vieillesse, le montant mensuel du supplément de revenu garanti atteint les 365,21 \$ par mois par personne, soit 4382,52 \$ pour l'année.

La prestation du supplément de revenu garanti n'est pas un revenu imposable. Elle est par contre réduite lorsque la personne encaisse d'autres revenus annuels, autres que la pension de la sécurité de la vieillesse.

Dans le cas d'une personne seule (célibataire, veuve, divorcée ou séparée), la prestation mensuelle maximale sera réduite de 1 \$ pour chaque tranche de revenu mensuel de 2 \$.

Lorsqu'il s'agit d'un couple dont les deux reçoivent la pension de la sécurité de la vieillesse, la prestation mensuelle maximale de 365,21 \$ par personne est réduite de 1 \$ pour chaque tranche de 4 \$ de revenu mensuel du couple.

Si un seul conjoint du couple reçoit la pension de la sécurité de la vieillesse, la prestation mensuelle maximale de 560,69 \$ est diminuée de 1 \$ par tranche de 4 \$ de revenu mensuel du couple. Dans ce cas-ci, la réduction ne s'applique toutefois qu'à compter d'un certain seuil de revenus mensuels.

Dans les tableaux, vous trouverez les résultats de deux simulations : une simulation est axée sur le scénario (A) d'un retrait total du FERR de 20 000 \$. L'autre présente le scénario (B) d'un FERR de 20 000 \$ dont l'encaissement s'échelonne sur une période de cinq ans. Point important : si, dans l'exemple, l'encaissement du FERR est échelonné sur cinq ans seulement, c'est en raison du capital peu élevé, soit à peine 20 000 \$.

Dans le scénario B, lequel échelonne le retrait du FERR sur cinq ans, on constate que le montant net reçu en cinq ans totalise 84 585 \$. Cette somme tient compte de l'impôt à être payé pour chacune des cinq années sur le revenu imposable ; celui-ci est composé de la pension de la sécurité de la vieillesse, de la prestation des rentes du Québec et du retrait annuel du FERR. Plus, bien sûr, le montant du supplément de revenu garanti auquel a droit monsieur, en tenant compte de ses revenus de FERR et de rentes du Québec.

Regardons maintenant le scénario A, lequel porte sur le retrait total des 20 000 \$ du FERR.

En additionnant les montants nets qu'il retirera à chaque année, on arrive à un en-

## AVEC RETRAIT TOTAL DU FERR EN UNE ANNÉE

Scénario A

REVENUS	72 ANS	73 ANS	74 ANS	75 ANS	76 ANS
Retrait FERR	20 000 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$
Pension de vieillesse	5 661 \$	5 774 \$	5 890 \$	6 008 \$	6 128 \$
Rentes Québec	5 000 \$	5 100 \$	5 202 \$	5 306 \$	5 412 \$
<b>Montant imposable</b>	<b>30 661 \$</b>	<b>10 874 \$</b>	<b>11 092 \$</b>	<b>11 314 \$</b>	<b>11 540 \$</b>
- Impôts	5 612 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$
+ Supplément revenu garanti	0 \$	4 313 \$	4 399 \$	4 486 \$	4 576 \$
<b>MONTANT NET</b>	<b>25 049 \$</b>	<b>15 187 \$</b>	<b>15 491 \$</b>	<b>15 800 \$</b>	<b>16 116 \$</b>

- MONTANT NET accumulé sur 5 ans : 87 643 \$.
- De 73 à 76 ans, les montants sont indexés à raison de 2 % l'an.
- Le montant net annuel tient compte du supplément de revenu garanti (non imposable) et de l'impôt sur le montant imposable.

## AVEC RETRAIT DU FERR ÉCHELONNÉ SUR 5 ANS

Scénario B

REVENUS	72 ANS	73 ANS	74 ANS	75 ANS	76 ANS
Retrait du FERR	4 800 \$	4 896 \$	4 994 \$	5 094 \$	1 954 \$
Pension de vieillesse	5 661 \$	5 774 \$	5 890 \$	6 008 \$	6 128 \$
Rentes Québec	5 000 \$	5 100 \$	5 202 \$	5 306 \$	5 412 \$
<b>Montant imposable</b>	<b>15 461 \$</b>	<b>15 770 \$</b>	<b>16 086 \$</b>	<b>16 407 \$</b>	<b>13 494 \$</b>
- Impôts	753 \$	768 \$	1 030 \$	1 050 \$	167 \$
+ Supplément revenu garanti	1 828 \$	1 865 \$	1 902 \$	1 940 \$	3 600 \$
<b>MONTANT NET</b>	<b>16 536 \$</b>	<b>16 867 \$</b>	<b>16 958 \$</b>	<b>17 297 \$</b>	<b>16 927 \$</b>

- MONTANT NET accumulé sur 5 ans : 84 585 \$.
- De 73 à 76 ans, les montants sont indexés à raison de 2 % l'an.
- Le montant net annuel tient compte du supplément de revenu garanti (non imposable) et de l'impôt sur le montant imposable.

caissement net de 87 643 \$. On constate que monsieur perdra la totalité de son supplément de revenu garanti pendant l'année du retrait. Mais par la suite, le montant de son supplément de revenu garanti sera nettement plus élevé que dans le scénario B.

Pour monsieur, il sera donc plus rentable d'encaisser la totalité du FERR en une seule année. Cela procurera un gain net de 3058 \$ sur cinq ans. Vous allez me dire que c'est une somme modeste. Oui, elle est modeste, mais quand on a si peu de revenus, mieux vaut avoir ces 3058 \$ dans ses poches.

Un conseil : monsieur L. aura grandement intérêt à réinvestir autant que possible le capital restant de son FERR dans des placements sans risques.

Selon l'expert consulté, il appert que dans le cas d'un couple à revenu faible, on arriverait à une conclusion similaire, à savoir qu'il est plus payant de liquider le FERR de 20 000 \$ en une seule année. Mais si le capital accumulé dans le FEER avait dépassé les 35 000 \$, l'impact de l'impôt sur le retrait total aurait probablement renversé la conclusion. Comme quoi les stratégies de retrait d'un FERR doivent être évaluées cas par cas.

## DES TITRES DANS LA MIRE

# Multinationales pour placement sans risque

En raison de l'effondrement des marchés boursiers de 2000 à 2002, les fonds d'actions internationales et mondiales présentent une fiche minable pour les périodes de trois ans et plus.

Voici la médiane du rendement annuel composé des fonds d'actions internationales pour diverses périodes :

- > 1 an : +8,6 %
- > 3 ans : -1,3 %
- > 5 ans : -6,2 %
- > 10 ans : +2,7 %

L'indice de référence, qui sert d'outil de comparaison dans les fonds d'actions internationales, est le MSCI E.A.E.O. Cet indice regroupe des actions de compagnies qui ont leur siège social en Europe, en Australasie et en Extrême-Orient. Cet indice a enregistré (en dollars canadiens) des pertes successives en 2000 (-10,9 %), en 2001 (-16,6 %) et en 2002 (-17,0 %).

Dans la catégorie fonds d'actions mondiales, la médiane évolue comme suit :

- > 1 an : +5,0 %
- > 3 ans : -2,8 %
- > 5 ans : -5,5 %
- > 10 ans : +4,8 %

L'indice de référence est l'indice MSCI World, lequel indice regroupe quelque 12 indices internationaux, touchant ainsi l'Amérique, l'Europe, l'Asie. En dollars canadiens, cet indice a présenté des reculs successifs en 2000 (-9,9 %), en 2001 (-11,7 %) et en 2002 (-20,9 %).

Heureusement pour les investisseurs, les deux dernières années ont donné des rendements positifs.

Quoi qu'il en soit, si l'investissement à l'échelle international vous intéresse, il y a moyen de miser sur diverses multinationa-

les, tout en ne courant aucun risque.

Pour ce faire, il suffit d'investir dans le Billet Blue Chip Mondial que vient de lancer sur le marché la Banque Nationale et sa filiale Placements Banque Nationale.

Comme tous les billets boursiers, le Billet Blue Chip Mondial protège entièrement le capital investi. La garantie est assumée par la Banque Nationale.

Le terme du billet est de huit ans. Mais la Banque Nationale peut, à son gré, racheter le billet lorsqu'il arrive à la moitié du terme. Si tel est le cas, la Banque Nationale offrira, pour chaque unité de 100 \$, un prix de 146,41 \$. Ce qui procurera à l'investisseur un rendement annuel composé d'environ 10 %.

Si la Banque n'exerce pas son option de rachat dans quatre ans, le Billet Blue Mondial poursuivra sa chevauchée jusqu'à son échéance le 1<sup>er</sup> mars 2013. Dans une telle hypothèse, le rendement ne sera plus assujéti à un plafond.

Comme tous les billets boursiers, le Billet Blue Chip Mondial bénéficiera d'un marché secondaire, permettant ainsi aux investisseurs de revendre avant échéance leurs billets. Lorsque les épargnants revendent avant échéance les billets boursiers, la garantie de capital ne tient plus.

Voici les 30 grandes compagnies internationales dans lesquelles le capital du Billet Blue Chip Mondial sera investi :

> Le tiers du capital recueilli sera investi dans dix Blue Chips canadiens : Thomson, Magna, Banque T-D, Banque Royale, Financière Manuvie, Banque de Nouvelle-Écosse, Alcan, Barrick Gold, BCE.

> Un autre tiers sera injecté dans 10 Blue Chips américains : Wal-Mart, Procter and

Gamble, Pepsico, Exxon, CitiGroup, Pfizer, Johnson & Johnson, General Electric, Microsoft, Bank of America.

> Le dernier tiers du capital sera réparti parmi 10 multinationales hors Amérique du Nord : Total SA, ENI Spa, BNP Paribas, Siemens AG, RWE AG, Nestlé SA, Novartis AG, Honda Motor, Canon et Kyocera Corp.

Comme diversification de portefeuille, on peut dire que le Billet Blue Chip Mondial a réussi son coup.

Autre atout. De par les compagnies qui composent le portefeuille du billet mondial, on peut également dire que c'est un portefeuille bénéficiant d'une grande diversification sectorielle.

Le placement minimum requis est 500 \$. Comme tous les billets boursiers, ce billet est admissible dans tous les régimes enregistrés, tels les REER, les FERR, les REÉÉ (régimes d'épargne-études).

Le Billet Blue Chip Mondial est disponible dans toutes les filiales de la Banque Nationale : Financière Banque Nationale, le service de Courtage à escompte Banque Nationale et du Service-conseil Placement Banque Nationale, le service TelNat.

De plus, les épargnants qui ne sont pas clients de la Banque Nationale ou de ses filiales peuvent se procurer ledit billet par l'entremise des diverses maisons de courtage.

Michel Girard

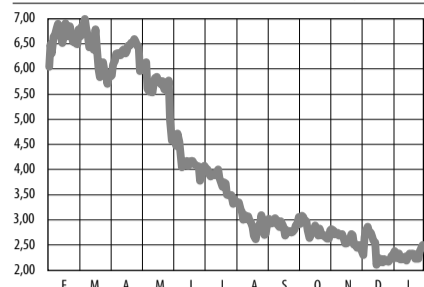
**AVERTISSEMENT : Cette chronique hebdomadaire présente une sélection de titres à surveiller. Il ne s'agit toutefois pas de recommandations de La Presse**

## LA SEMAINE EN BOURSE

### TITRES GAGNANTS

**BOMBARDIER**  
(BBD/SV/B)

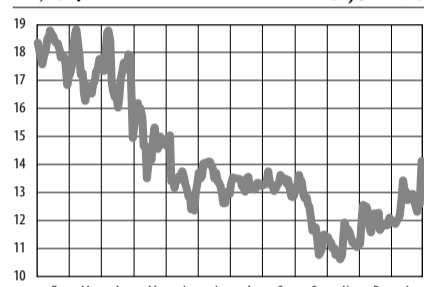
2,50 \$ **+12,11 %**



La société montréalaise a combiné ses services d'aviation d'Europe et d'Asie pour assurer son essor au Proche-Orient.

**WESTJET AIRLINES**  
(WJA)

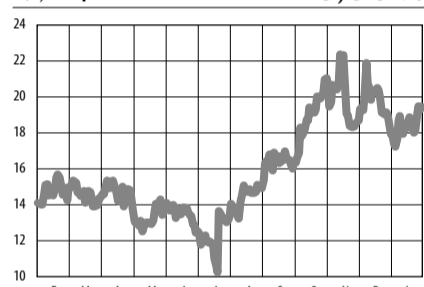
14,13 \$ **+10,91 %**



Ce transporteur pourrait profiter de la faiblesse du concurrent Jetsgo, a souligné Raymond James dans un rapport.

**ID BIOMEDICAL CORP.**  
(IDB)

19,44 \$ **+8,00 %**

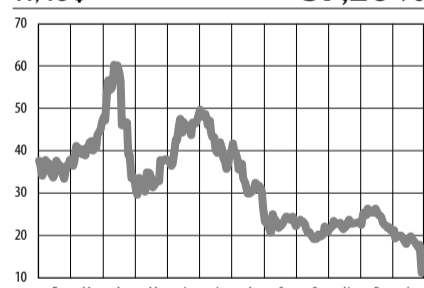


Cette société pharmaceutique a fait savoir que les résultats de la Phase II des essais d'un vaccin contre des maladies streptococciques ont démontré une augmentation marquée des anticorps.

### TITRES PERDANTS

**SIERRA WIRELESS**  
(SW)

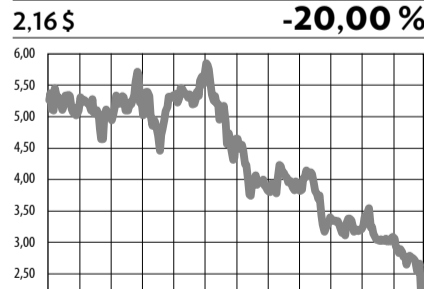
11,48 \$ **-37,20 %**



Le fabricant de modems sans fil pour les ordinateurs portables a indiqué qu'il s'attendait à une perte de 35 à 38 cents par action au premier trimestre.

**ZARLINK SEMICONDUCTOR CORP.**  
(ZL)

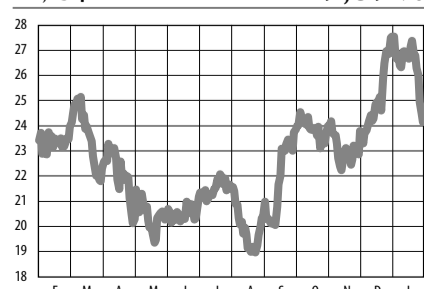
2,16 \$ **-20,00 %**



Le fabricant de semiconducteurs a annoncé la démission de Patrick Brockett, président et chef de la direction. La compagnie a aussi fait savoir qu'elle avait subi une perte nette de 7,6 millions de dollars américains, ou 6 cents par action, au troisième trimestre.

**INTRAWEST CORP.**  
(ITW)

24,15 \$ **-9,89 %**



Michael Van Aelst, analyste de CIBC World Markets, a revu à la baisse sa recommandation touchant le titre de cet exploitant de villégiatures.











# Véhicules automobiles

**550 AUTOMOBILES**

**LEXUS GS 300, 98,** 105 000km, équipée, cuir beige 19 995\$ nég. 514-637-5964

**MAZDA 626 LX 01,** aut., a/c, 41 000 km, garantie, 11 999 \$, S.D. Auto 514-952-9908

**MAZDA** Millennia 00, équipée, a/c, cuir, toit, 8 pneus, gr élect., A1, 16 500\$. 450-444-4392

**MAZDA** Protégé ES 01, noir, aut., 58 000 km, tout équipé, propre. 13 700 \$. 514-943-0413

**MAZDA** Protégé LX 01, 9900 \$, man., 5 vit., 34 000 km, femme proprio, Laval. 450-688-2313.

**MAZDA** Protégé 2000, gar., bas km, 7995 \$ ou 129 \$/mois. Procar 514-645-0015

**MAZDA** Protégé LX 02, 5 vit., a/c, aileron, 31 000km, 11 999 \$, S.D. Auto 514-952-9908

**MERCEDES, JAGUAR VOLVO AUDI ET SAAB** C240 (4) à partir de 23 900 \$ 01 C320 équipé 24 900 \$ 00 ML320 7 pass. 23 900 \$ 00 E320 bijou 95km 24 900 \$ 00 430 4x4 noire 25 900 \$ 99 2300K 85 000 km Aubaine 99 C230 Kompressor 13 500 \$ 97 E320 bas km 16 900 \$ 96 C220 état neuf 9 500 \$ 94 C280 135 km, spécial 8500 \$ 92 190E super spécial 5900 \$ 90 190E 2.6 bijou 6900 \$ 85 190E 5 vit. propre 1900 \$ www.autoselectmobilier.com Financement. 450-433-2002

**MERCEDES 300D 87** impecl 207 000km, dame, 10 750 \$ 514-389-9115, 514-949-3924

**MERCEDES 430 4Matic 2001,** 79000 km, noire, lutex.ca ☎514-336-3000

**MERCEDES CLK 320 Coupe** 99, 61000 km, aut., toit, noire. lutex.ca ☎514-336-3000

**MERCEDES E300, 99,** diesel, 205 000km, noir/noir, cuir, 22 500\$ nég 514-591-9479

**MERCEDEZ C230, 03,** 4ptes, 27 000km, tout équipé, argent 450-445-4555 514-875-4415

**NISSAN Altima 05,** aut., équipé, 20 000 km, gris foncé, gar. 6 ans 160 000 km, 24 500 \$, 514-444-4865, 450-437-4036

**NISSAN Altima 2.5 S '04,** aut., air, 19 000 km, mags, 20 500 \$, S.D. Auto 514-952-9908

**NISSAN Altima 2002 à 2005** Plusieurs en stock **BROSSARD NISSAN** 450-445-9811 514-831-5784

**NISSAN Maxima 96,** vra! bijou, mét. A1, 8 pneus neufs. 7 000\$, 514-213-3009.

**NISSAN Maxima GXE 2000** aut., impeccable. Pneus neufs. 10 995 \$. 514-945-2224 cfr.

**NISSAN Maxima GLE 02,** aut., cuir, toit, 42 000 km, 20 500 \$, S.D. Auto 514-952-9908

**NISSAN Maxima ES 99 5 vit.,** 130 000 km, nouveaux freins. 10 995 \$ 514-489-5926

**NISSAN Sentra 2001,** inspectée, 8495 \$ ou 139 \$/mois. Procar 514-645-0015

**NISSAN Sentra XE 01,** aut., air, 34 000 km, CD, gar., 10 600 \$, S.D. Auto 514-952-9908

**NISSAN Sentra GXE 02,** 5 vit., air, 34 000km, équipée, 11 500 \$, S.D. Auto 514-952-9908

**500 Petites annonces**

**www.capresse.ca**

**550 AUTOMOBILES**

**PORSCHE** Boxter 1999, 5 vit. bleu, 62 000km, 23 800 \$, Volvo Pointe Claire (514) 630-3666 www.volvoointeclair.com

**PORSCHE** Carrera décapotable 2003, 12 000 km, bien équipé, 89 900 \$. 514-730-4257

**SAAB** 9-3 Turbo 01, 100% équipé, 108 000km. Option gar. proi., 15 000\$. 514-975-0995

**SAAB** 9-5 Linear 2002, 73 000 km, aut., cuir, balance de garantie, 23 000\$. 514-710-3268

**SAAB** 9-3 SE Cabrio 99, 5 vit., Bleu/tan, 116 000 km., Proprié! Swedish Auto 514-484-3200.

**SATURN ION-2 2003** cession de bail, tout équipé. Durée 24 mois; 315 \$/mois. 13 000 km. 514-388-4267

**SATURN VUE 02,** 5 vitesses, 39 000km, 8 pneus, très très beaux, VUS 15 500 \$ Volvo Pointe Claire (514) 630-3666 www.volvoointeclair.com

**SUBARU Location Achat 0% disponible Modèles 04 et 05 Plus bas prix au Québec! C'est garanti! 514-891-9950 SUBARU Repaintigny**

**SUBARU** Outback 2002, tout équipée, 46 000 km, transfert bail, 496 \$/mois, 514-766-0049.

**TOYOTA** Camry 99, inspectée, aut., 7995 \$ ou 148 \$/mois. Procar 514-645-0015

**TOYOTA** Camry CE 00, 6 cyl., impeccable, M. Vidicaire Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Camry LE 97, équipée, bas km, 7400 \$, Gar. 450-433-2002 Autos Sélect

**TOYOTA** Camry LE 02, tout équipé, 63 345 km, A-1 Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Camry LE 98, aut., impecc. 9300 \$. Mécanique A-1. A voir. 514-945-2224 cfr

**TOYOTA** Célida GT 03, man., 29 285 km. M. Vidicaire Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Corolla 2004, man., bleue, en parfait état, a/c, gr. élect., 18 000 \$. 450-442-0460.

**TOYOTA** Corolla LE 03, aut., a/c, ABS, mags, aileron. Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Corolla 02, man./aut., 4 en inventaire, M. Vidicaire Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Corolla 01, man./aut., (5) à partir 7995 \$. M. Vidicaire Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Corolla LE 00, aut., air, tout équipé, M. Vidicaire Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Corolla 2001, gar., bas km, 7995 \$ ou 129 \$/mois. Procar 514-645-0015

**TOYOTA** Corolla 99, aut., a/c, 130 000 km, A-1, pas de rouille, 6500 \$ nég. 514-768-7235.

**TOYOTA** Corolla CE 98 man., a/c, 180 000km, A1, 6000\$. 514-943-6253, 450-655-3285

**TOYOTA** Corolla 2000-2004, aut. et man., a/c, prix réduit! Chamly Toyota 450-658-4334

**TOYOTA** Echo 01, 2 ou 4 ptes, man/aut. M. Vidicaire Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Echo 03, man/aut., bas km, (2), M. Vidicaire. Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Echo 03, 29 900 km, aut., garantie Toyota, bijou, 12 600 \$, 514-231-8797.

**TOYOTA** Echo 2003, 4 ptes, aut., a/c, tout équipé, 32 000km, noire, 12 500\$. 514-253-2840

**TOYOTA** Echo 2000, gar., bas km, 6995 \$ ou 109 \$/mois. Procar 514-645-0015

**TOYOTA** Echo hatchback 04, man/aut., (3), M. Vidicaire Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Prius 01, aut., air, vitres & portes élect., aileron. Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Solara 00 impéc tout équipé échange accepté gar 12/20, 514-388-3456 739-1328

**TOYOTA** Solara SLE convertible 01, noir, aut., air, cuir, mags. Houle Toyota 514-640-5010

**TOYOTA** Solara SE 00, 6 cyl., aut., air, M. Vidicaire Houle Toyota 514-640-5010

**VOLKS**, Porsche, Audi, spécialiste. Achat/vente autos et pièces. Kraft Auto 514-944-9292 www.kraftauto.qc.ca

**VOLKS** Beetle TDI 99, GLS, équipée, cuir, aubaine 8900 \$. 450-433-2002 Autos Sélect

**VOLKS** Golf GLS 2003, aut., 26 000km., 13 900\$ ou loc. 392\$/mois. 514-765-9266

**VOLKS** Golf TDI 2000, tout équipé, noir, 11 995 \$ Courtiers d'auto MG Inc. 514-852-3440

**VOLKS** GTI 2002 1.8T 63 000 km, noir **BROSSARD NISSAN** 450-445-9811 514-831-5784

**VOLKS** Jetta 03, 1.8 T, noir/ int. cuir beige, 23 000 km, équipée, 23 800\$. 514-871-1286

**VOLKS** Jetta 2002, 4 ptes, noir, cuir beige, toit, vitres élect., 65 000km, 17 800\$. 450-624-0879

**VOLKS** Jetta GLS 99, nouveau modèle, aut., a/c, mags, 125 000 km., 7995 \$. 514-726-5268

**VOLKS** New Beetle GLS 1998, rouge, 54 000 km, femme proprio., 10 500 \$, 514-917-9313.

**VOLKS** Passat GLS 2000, tout équipé, silver, 9900 \$. Courtiers d'auto MG Inc. 514-852-3440

**VOLKS** Passat V6, 99, tout équipée, 100 000km, tiptronic, 12 960 \$, 514-425-0108

**700 Affaires**

**OCCASIONS D'AFFAIRES**

**714 FRANCHISES**

**Quiznos Sub**

**LE GOÛT DE DEVENIR ENTREPRENEUR?**

Vous voulez plus d'information? Venez assister à notre atelier sur l'occasion d'affaires Quiznos Sub.

**Mardi le 8 février @ 19 h**

**Hôtel Crowne Plaza, Montréal**

**RSVP 1 877 481-7827**

**www.quiznosfranchises.com**

**ÉTÉS-VOUS OBSERVEUR?**

**RÉPONSES**

1) Chevelure du peintre incomplète.  
2) Pantalon plus haut à la ceinture.  
3) Queue du pinceau du peintre plus courte.  
4) Pied droit du meuble déplacé.  
5) Manivelle du chevalat déplacée.  
6) Motif différent sur le coin supérieur gauche du tableau.  
7) Plinthe incomplète sur le coin du mur.  
8) Épaisseur du cadre sur le mur de droite.

**GÉNIES EN HERBE #129**

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

**A- TÉLÉVISION: RENTRÉE 2004**

- Occupation double.
- Hommes en quarantaine.
- Temps dur.
- La grosse minute.
- Les Francs-tireurs.

**B- ACTUALITÉ**

- Ivan.
- Roger Federer.
- Canada et Finlande.
- Safir-Simpson.
- Patrice Demers.

**C- HISTOIRE DE LA PHILOSOPHIE**

- George Berkeley.
- David Hume.
- Denis Diderot.
- Emmanuel Kant.
- Arthur Schopenhauer.

**D- ASSOCIATIONS**

- d
- b
- e
- c
- a

**E- IDENTIFICATION PAR INDICES**

Téléphone

**F- CHARADE**

San Francisco

**G- RWANDA**

- Tutsis et Hutus.
- Corneille
- Roméo Dallaire
- Gacacas
- Burundi

**H- GRENOUILLE**

- Le crapaud à la peau verruqueuse, tandis que la grenouille à la peau lisse.
- Elle coasse (coassement).
- Amphibiens.
- Têtard.
- Cuisses.

**VOLVO D'OCCASION CERTIFIÉE**

**VOLVO**

04, XC90-T6, argent, 15 000km  
04, V70 ASR, arg. 36 900\$  
04, S80 AWD argent 25 200km  
04, S80 ASR, choix de 7  
04, C70 argent, 46 900 \$  
03, XC90 - T6, argent, 38 800km  
03, XC90 - T6 vert, 48 900 \$  
03, XC90, 2.5T, 43 900 \$  
02, S80 AWD, choix de 3  
02, V70 XC 105 800km 28 900\$  
01, V70-XC 58 700km 32 900\$  
01, V70 XC 68 700km 31 900\$  
01, S80, 5 vit. argent 22 900\$  
01, S80, 2.9, choix de 3  
01, S40, toit mags cuir (2)  
00, V70R - AWD, 22 900\$  
00, V70 XC, noir, 23 900 \$  
98, S70, 5 vit, noir, 10 900 \$

**FINANCEMENT À PARTIR**  
De 2.8% sur modèles  
Certifiés 2001 à 2005 et  
gar. jusqu'à 160 000km

**UPTOWN VOLVO**  
(514) 737-4321  
www.uptownvolvo.com

**568 PIÈCES ET ACCESSOIRES**

**GROS INVENTAIRE D'HIVER**  
Pneus, mags, jantes, neufs/ usagés. Réparer et polir mags. Mécanique. (450) 435-3561.

**569 FERRAILLE**

**ACHETONS**  
autos et camions pour pièces ou route. 514-715-8013.

**600 Loisirs et véhicules récréatifs**

**667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS**

**ROULOTTE** Prowlér Lynx 25 pi. 2002, lit 3 étages + lit queen. 19 000 \$. 450-477-1019

**Les Auberges du cœur du Québec**

**Organismes communautaires**

**d'hébergement pour jeunes**

en difficulté et sans abri

**LES JEUNES QUI Y ENTRENT, S'EN SORTENT!**

Info : 514.523.8559

**Choisir ses armes**

**MARTINE LACROIX LE BRIDGE**

collaboration spéciale  
martine.lacroix@lapresse.ca

**Donneur : Nord**

**Vulnérabilité : Nord/Sud**

NORD	
▲ 10 754 2	
♥ RD 7	
♦ V 5	
♣ AV 3	
OUEST	
▲ V 3	
♥ V 9 8 3	
♦ D 8 3	
♣ 9 6 4 2	
EST	
▲ RD 9 8	
♥ 6 5 2	
♦ A 10 7 4	
♣ 7 5	
SUD	
▲ A 6	
♥ A 10 4	
♦ R 9 6 2	
♣ RD 10 8	

**Les enchères:**

OUEST	NORD	EST	SUD
—	Passé	Passé	1 SA
Passé	2 ♥*	Passé	2 ▲
Passé	3 SA	Tous passent	

\* Transfert à pique

**Entame : Le 2 de trèfle.**

Vous avez 8 levées sûres : 1 pique, 3 coeurs et 4 trèfles. Vous pouvez développer la neuvième levée à pique ou à carreau. À pique, même si la couleur est répartie 4-2, vous avez suffisamment d'entrées au mort pour affranchir le cinquième. La probabilité de réussir à trouver la levée manquante dans l'une ou l'autre couleur est à peu près la même. Laquelle choisissez-vous ?

Je vous conseille de miser sur les carreaux. Prenez l'entame au mort et appelez le Valet de carreau, que vous laissez courir si Est fournit un petit. Gagnez le retour trèfle au mort et continuez carreau, pour votre 9.

Si vous tentez d'affranchir les piques, vous devrez défausser deux carreaux sur le troisième et le quatrième pique. Lorsqu'Est prendra la main avec le dernier pique, il reviendra avec un petit carreau et vous serez soumis à une devinette. Vous ne pouvez vous permettre de perdre plus d'un carreau et si vous passez la mauvaise carte, vous chuterez.

**AVIS**

La Presse se réserve le droit de refuser l'insertion de toute annonce contraire aux normes et traditions établies dans notre société.

**LA GRILLE THÉMATIQUE**

de Michel Hannequart/www.hannequart.com

**AMOUR ET SÉDUCTION**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1															
2															
3															
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															

30 janvier 2005 T1075

**HORIZONTALLEMENT**

- Il a écrit *On ne badine pas avec l'amour* - Amour-en-cage.
- Un gage d'amour royal - Personne unie à une autre - Quelqu'un qu'on aime bien.
- Plissée - Coule en Angleterre - Époux. Son épouse l'a attendu pendant de longues années - Révoque.
- Moyen employé pour atteindre un but - Sans compagnie - En matière de.
- Le nous est indispensable - Gendre de Mahomet - Adresse d'une ressource internet - Arme d'Eros.
- Élimées - Indécent.
- Sept plus quatre - Établissement industriel - Adam et Eve s'y sont aimés.
- Déesse de l'Amour et de la Beauté - Centilivre - Unité de mesure de volume.

**VERTICALEMENT**

- Sert à appeler - Divinité grecque de l'amour - Ensemble des pouvoirs publics.
- Félines - Célèbre amoureux.
- Exprime la totalité - Ce qu'il y a de plus distingué - Est indissociable du yin.
- Obstacles - Qui manifeste de la sottise - Tour.
- Marque la surprise - Luths utilisés en Afrique du nord - Ville de Sicile.
- Fait d'interrompre des relations - Elles peuvent être d'amour.

**SOLUTION DIMANCHE PROCHAIN**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	P	A	L	M	I	E	R	E	P	T	I	C	E	A	S
2	O	S	I	E	R	O	R	M	E	H	U	I	T		
3	M	I	L	A	U	B	E	P	I	N	E				
4	M	E	A	T	P	E	S	O	N	N	I	E	R		
5	I	S	I	D	A	I	R	E	N	E	E				
6	E	S	G	I	S	A	N	T	E	L	C	R			
7	R	A	M	E	E	T	E	S	I	P	O				
8	P	A	T	H	E	R	A	M	E	A	U	X			
9	T	I	L	L	E	U	L	S	G	A	G	N	E		
10	A	N	T	I	R	E	U	S	L	E	S	T			
11	M	E	N	T	E	M	O	K	A		E	T	C		
12	A	A	G	A	L	H	A	L	O	A	M	E	R		
13	R	U	S	E	S	I	C	A	L	O	U	E			
14	I	N	V	A	S	I	T	E	S	A	I	G	N	E	
15	S	E	C	F	O	R	E	T	T	E	T	U	S		

T1074

**SOLUTION DE DIMANCHE DERNIER**

**MOT MYSTÈRE**

**MOUVEMENT - Un mot de 10 lettres**

P C G E N T R E R E L I F E D  
L O R E U G N A T A T I O N O  
A U L R S J D O O S V T I A G  
G P J A A A R S U E E O N G R  
I E P M G S C R R I A R O E A  
T R B I I I V E N S S T P R L  
E E O O L O L I E M S M P S B  
E M N L L L R D R E A O S R V  
C A E E A E E E R R U R I I O  
R R R E N A L P T S T O S D L  
A I U R C V U X S I E S U N A  
S P L E E M O E M E R S I O N  
E E L L R T R L R I N E V B T  
R R A P I D E E R E D O R E I  
N N T E D A U R E P L I E R C

**ADAGIO**      **ESSOR**      **PRESTO**      **SUIVRE**  
**AGITEE**      **EXPEDIER**      **RAMER**      **SURVOLER**  
**ALLER**      **GALOP**      **RAMPER**      **TANGUER**  
**ALLURE**      **JET**      **RAPIDE**      **TIC**  
**ARRETER**      **LANCER**      **REBONDIR**      **TORSION**  
**ASSAUT**      **LARGO**      **REPLIER**      **TOURNER**  
**BRIO**      **LENT**      **RETIRER**      **TROT**  
**COUP**      **MAREE**      **REVIF**      **VENIR**  
**DEFILER**      **NAGER**      **RIPER**      **VOLANT**  
**ECRASER**      **NATATION**      **RODER**        
**ELAN**      **OSCILLER**      **ROULER**        
**EMERSION**      **PAS**      **RUADE**        
**ENJAMBEE**      **PLANER**      **RUER**        
**ENTRER**      **POUSSER**      **SAUTER**        
**ENVOL**      **PRESTE**      **SEISME**     

**Solution du dernier problème : CHEMINEAU**

30/01/2005 11923



## Décès, prières, remerciements

900 Petites annonces  
cyberpresse.ca/necrologie

### INDEX DES DÉCÈS

**HOULE, Henri**  
Drummondville  
**LACASSE (Langlois), Clément**  
Montréal  
**LAVOIE, Thomas**  
Laval  
**RICHARD, Roger**  
St-Michel-des-Saints  
**SAMSON-DUBOIS, Rita**  
Saint-Hilaire  
**ST-AUBIN, Jean**  
Dollard-des-Ormeaux

N'oubliez pas de commander votre signal. Laissez vos coordonnées au 514-285-6816 (Un signal par annonce)

cyberpresse.ca/necrologie

### DÉCÈS



**HOULE, Henri**  
1921 - 2005

À Drummondville, le vendredi 28 janvier 2005, à l'âge de 84 ans, est décédé Monsieur Henri Houle, époux de feu Victoire Manseau, domicilié à Drummondville. M. Henri Houle sera exposé au funérarium Daniel Vachon inc.

211, rue Lindsay, Drummondville  
819-478-1448, 1-800-567-3878  
Télécopieur: 819-477-8823

Courriel:

funerarium\_vachon@hotmail.com

Visites au funérarium le lundi 31 janvier 2005 de 19 h à 21 h, mardi jour des funérailles, ouverture à compter de 9 h 30. Départ du salon à 10 h 40. Funérailles le mardi 1er février à 11 heures en l'église St-Frédéric, suivies de l'inhumation au cimetière St-Pierre. M. Henri Houle laisse dans le deuil ses enfants Yvon (Gisèle Lemieux) de Katevale, Carmen de Québec, Nicole de Longueuil, Michel de Drummondville, Lucie de Laprairie, Guy (Jacinthe Lussier) de Boisbriand, Louise de Montréal, Jacinthe de Gatineau, Marie (Robert Lauzière) de Drummondville, Patrice (Chantal Cloutier) de Katevale, Brigitte (Jean Côté) de Drummondville, Christian (Josée D'Amour) d'Aylmer, ses petits-enfants Marie-Andrée, Hugo, Isabelle, Cédric, Jean-Sébastien, Marc, Julie, Geneviève, Guillaume, Olivier, Simon, Jeanie, Jonathan, Stéphane, Jean-François, Josiane, Benjamin, Mathieu, Stéphanie et Camille, son arrière-petit-fils Sami, ses frères et sœurs, Ferdinand, Paul, Albert, Berthe, Lidia, Emma, Bernadette et Jeannette, ainsi que les membres de la famille Manseau, ses neveux et nièces, cousins, cousines, autres parents et amis. Des dons à l'organisme de votre choix seraient appréciés.



**LACASSE (Langlois), Clément**  
1916 - 2005

À Montréal, à la résidence Birmans-Triest, le jeudi 27 janvier 2005, est décédée à l'âge de 88 ans, Mme Clément Langlois-Lacasse. Elle laisse dans le deuil son frère Richard (Cécile) et sa sœur Georgette, ses enfants Lise (Lauréat), Claude (Nicole), Jeannine (Raymond), ses petits-enfants Chantal (Eric), Stéphane (Cathy), Karine (Hammouda), Annie et Eric, ses arrière-petits-enfants Camille, William, Justine et Vincent ainsi que plusieurs parents et amis. Sincères remerciements aux intervenants de la Résidence Birmans-Triest pour leur dévouement et leur compassion. La famille accueillera parents et ami(es) dimanche de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h au

Complexe funéraire Magny Poirier Inc.  
6520, rue St-Denis, Montréal

Les funérailles auront lieu le lundi 31 janvier à 11 h en l'église St-Édouard.



**LAVOIE, Thomas**  
1913 - 2005

Nous avons le regret de vous annoncer le décès de monsieur Thomas Lavoie, survenu à son domicile de Laval, le 28 janvier 2005, à l'âge de 91 ans. Il laisse dans le deuil ses enfants Georges, Odette, Corine et Rita (Michel Allard), ses dix-sept petits-enfants ainsi que trente-deux arrière-petits-enfants. L'ont précédé dans la mort son fils Joseph (1991) et sa fille Eliane (2003). Il laisse également ses frères et sœurs, ses beaux-frères et belles-sœurs et de nombreux neveux et nièces. Il sera exposé au complexe funéraire

Alfred Dallaire  
**MEMORIA**

2159, boul. Saint-Martin Est, Laval  
www.memoria.ca 514 277-7778

le lundi 31 janvier de 14 à 17 heures et de 19 à 22 heures. Le service religieux aura lieu le mardi 1er février à 11 heures en l'église St-Sylvain, 750 boul. St-Sylvain, Laval. Mardi, salon ouvert dès 9 heures.

Tous les employés de  
**Canaropa (1954) Inc.**  
Montréal, Toronto, Calgary, Vancouver

souhaitent témoigner leurs vives et sincères sympathies à

**Concetta Iacono,  
Joe, Pina, Connie,  
à leurs familles  
ainsi qu'à leurs proches**

suite au décès de

**Giuseppe Iacono**

Puisse la famille être épargnée une plus grande souffrance



**RICHARD, Roger**  
1924 - 2005

À St-Michel-des-Saints, le 29 janvier 2005, à l'âge de 80 ans, est décédé monsieur Roger Richard, époux de Adrienne Ducharme. Outre son épouse, il laisse ses enfants Raymond Champoux (Danièle Andujar), Diane Champoux, Danièle Richard (Patrick Jamison), ses quatre petits-enfants, ses frères, sœurs, beaux-frères, belles-sœurs et autres parents. Exposé le lundi 31 janvier 2005 à 14 heures au salon

F. Thériault inc.

231, rue St-Jacques, St-Michel-des-Saints  
Funérailles le mardi 1er février 2005 à 11 heures en l'église paroissiale de St-Michel-des-Saints, et de là, au crématorium F. Thériault inc.

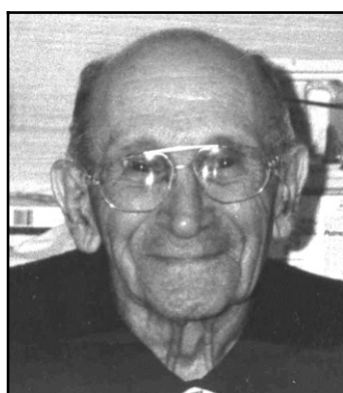
**SAMSON-DUBOIS, Rita**  
1923 - 2005

À Saint-Hilaire, le 28 janvier, est décédée paisiblement, entourée de ses enfants, Madame Rita Samson-Dubois, épouse de Roger Dubois. Elle laisse dans le deuil son frère Raymond (Monique), sa sœur Gemma, ses enfants Yves (Lucie Bergeron), Carole, Alain (Ghislaine Alarie), Luc (Jacelyne Thibault) et ses petits-enfants Louis-Philippe (Karine Southière), Eric (France Potvin), Martin (Mélanie Tremblay), Caroline, Julie (Martin Labrosse), Amélie, Anabelle et Chloé ainsi que plusieurs arrière-petits-enfants. La famille recevra les condoléances au

Salon Funéraire Demers

231, boul. Laurier, Beloeil

Les heures de visites auront lieu lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et mardi de 8 h 30 à 10 h 30. Les funérailles seront célébrées mardi à 10 h 30 à l'église de Saint-Hilaire, chemin des Patriotes Nord. Un merci tout particulier au personnel de l'Hotel-Dieu de Saint-Hyacinthe pour leurs soins et leur délicatesse.



**ST-AUBIN, Jean**  
1920 - 2005

À Dollard-des-Ormeaux, le 28 janvier 2005, à l'âge de 84 ans, est décédé Jean St-Aubin, Président de Pétroles St-Aubin inc. Il laisse dans le deuil son épouse Yvette Lavigne, sa fille Lise, son gendre Jean Reid, ses petites-filles Andréanne, Geneviève et Marie-Elaine, son frère et ses sœurs, Hortense, Hélène et Antoine (Jeanne D'Arc), ses beaux-frères et belles-sœurs, neveux et nièces, cousins, cousines et ami(es). La famille accueillera parents et amis au complexe funéraire

**URGEL BOURGIE**

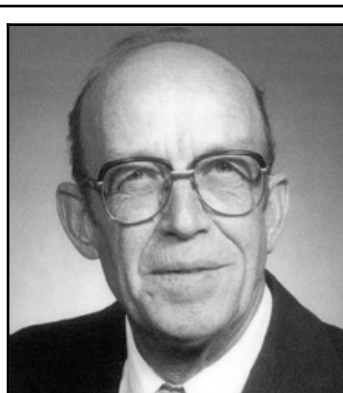
16 114, boul. Gouin Ouest

Ste-Geneviève

www.urgelbourgje.com

Les funérailles auront lieu le mardi 1er février 2005 à 14 heures en l'église de Ste-Geneviève et de là au cimetière du même endroit. Heures des visites dimanche de 19 à 22 heures, lundi de 14 à 17 heures et de 19 à 22 heures, mardi dès midi.

### 1er ANNIVERSAIRE



**ALBERT DESJARDINS**

Cher papa, un an déjà et il y a toujours un moment où ton souvenir nous revient. Ton sourire et ton infinie tendresse restent gravés dans nos vies. Que tous ceux qui t'ont connu et aimé aient une pensée spéciale pour toi aujourd'hui. Une messe anniversaire sera célébrée le 12 février à 19h30 en l'église St-Marcellin de Rimouski.

"Il ne faut pas pleurer parce que cela n'est plus, il faut sourire parce que cela a été." Marguerite Yourcenar.

Tes enfants, petits-enfants et arrière-petits-enfants.

## À VOS AFFAIRES

# Le réchauffement climatique ouvre de nouveaux horizons maritimes

MICHEL COMTE  
AGENCE FRANCE-PRESSE

VANCOUVER – Grave menace à l'environnement pour beaucoup, le réchauffement climatique constitue pour d'autres une occasion de faire des affaires : ainsi des promoteurs misent sur la fonte des glaces dans l'Arctique pour inaugurer une nouvelle liaison maritime entre la Russie et le Canada.

Ils comptent notamment convaincre la Russie d'utiliser cette route entre le port de Mourmansk (Mer de Barents) et celui de Churchill (Baie d'Hudson) pour exporter son pétrole sur le marché du Midwest américain.

Relié par rail au reste du continent américain, ce port de 1000 habitants n'est accessible aux navires que pendant quelques mois à partir de juillet, quand les glaces relâchent enfin leur emprise sur la baie d'Hudson. Mais, avec le réchauffement en cours dans le grand Nord, la saison de navigation s'étire un peu plus chaque année.

L'an dernier, le port est demeuré ouvert de juillet à novembre, et cette saison de navigation devrait considérablement s'allonger d'ici 50 ans, prédisent les experts.

L'intérêt de ce trajet est de réduire de plus de 2000 km la distance entre le nord de la Russie et le centre du continent américain en épargnant aux navires la remontée de la voie maritime du Saint-Laurent jusqu'aux lacs Supérieur ou Michigan.

Une délégation du port de Churchill, qui appartient à la société américaine Omnitrax, se trouve actuellement en Russie pour discuter de l'augmentation du commerce sur cette route maritime avec des représentants des secteurs public et privé.

« Le potentiel d'accroissement du commerce entre l'Amérique du Nord et la Russie est immen-

se », a déclaré Mike Ogborn, l'un des promoteurs de Churchill, port qui ne sert pour l'instant qu'à l'exportation de céréales.

L'essentiel de la récolte canadienne transite en effet par les ports de Vancouver, sur le Pacifique, ou de Montréal, ouverts toute l'année.

Omnitrax vient cependant de creuser le port de Churchill pour accueillir de plus gros navires et elle a aussi renforcé les assises de la voie ferrée menant à Winnipeg et, par-delà, aux États-Unis, à plus de 1000 km au sud.

La société espère prochainement doubler le volume des marchandises manutentionnées dans le port de Churchill et élargir les exportations à d'autres produits, notamment minéraux, phosphates, engrais et matériel agricole.

Le plan de développement du port bénéficie du soutien du gouvernement du Canada, de la province du Manitoba ainsi que du nouvel ambassadeur de Russie à Ottawa, Georgui Mamedov.

Ce dernier a proposé que des brise-glaces russes et des cargos à coque renforcée soient immédiatement utilisés dans la baie d'Hudson, ce qui permettrait d'ajouter un mois de plus à la saison de navigation.

Il envisage même de faire reprendre du service à des sous-marins nucléaires russes qui ont été désarmés. « Certains d'entre eux, très gros, transportaient des missiles. Au lieu de les envoyer à la ferraille, on pourrait les utiliser pour le transport de nickel et d'autres marchandises », a-t-il déclaré à l'AFP.

Pour Churchill, le réchauffement climatique n'offre cependant pas que des avantages. Il risque même à terme de lui coûter son titre de « capitale mondiale de l'ours polaire », animal qui pourrait disparaître avec la fonte des glaces et, avec lui, les touristes qui font la fortune de cette ville depuis plusieurs années.

# Le 787 de Boeing et l'A350 d'Airbus sont « trop petits »...

AGENCE FRANCE-PRESSE

DUBAÏ – Le président d'Emirates a estimé hier que les deux futurs appareils commerciaux de l'américain Boeing et de l'européen Airbus, respectivement le 787 et l'A350, étaient « trop petits » pour satisfaire les besoins de la compagnie aérienne de Dubaï, devant plusieurs journalistes.

« Nous étudions le 7E7, aujourd'hui appelé 787 », a déclaré Tim Clark, au lendemain de l'annonce de la future dénomination du dernier projet de Boeing.

« Nous examinons également l'Airbus A350 », a-t-il dit.

Mais, « nous avons le sentiment que ces deux avions sont un petit peu trop petits pour nous », a-t-il ajouté, au cours d'une rencontre organisée par l'Association des journalistes professionnels de l'aéronautique et de l'espace (AJPAE).

La flotte d'Emirates, en forte expansion, compte aujourd'hui 71 appareils dont six avions cargo. La compagnie émiratie est la plus grosse cliente du futur avion géant d'Airbus, l'A380, avec 43 appareils en commande.

# Un front de mer de 81 kilomètres carrés

AGENCE FRANCE-PRESSE

DUBAÏ – L'émirat de Dubaï, gagné depuis quelques années par une frénésie de projets immobiliers marqués par le gigantisme, a annoncé hier le lancement d'un nouveau projet géant portant sur la construction de ce qu'il présente comme le futur plus grand front de mer au monde.

Cet ensemble baptisé « Dubai Waterfront », s'étendra sur 81 kilomètres carrés et sera donc plus grand que l'île de Manhattan à New York, a annoncé le conglomérat Nakheel qui réalisera cet ouvrage, précisant que celui-ci serait la première phase du projet « Arabian Canal ».

En forme de croissant, ce front de mer avancera dans les eaux du Golfe à hauteur de Palm Jebel Ali, l'une des trois îles artificielles en forme de palmier qui prennent rapidement forme au large de l'émirat.

Le « canal arabe » s'enfoncera lui sur 75 kilomètres dans les sables

du désert de la région de Jebel Ali, indique Nakheel dans un communiqué.

Pour mener le projet à son terme, « Nakheel a créé la société Dubai Waterfront Company, dont elle sera l'actionnaire majoritaire, et dont elle offrira 49 % du capital à des investisseurs triés sur le volet », ajoute le texte.

Membre de la fédération des Emirats arabes unis, Dubaï veut s'imposer comme un centre régional des affaires et du tourisme pour pallier le tarissement progressif de ses ressources pétrolières et ambitionne d'attirer 15 millions de visiteurs en l'an 2010 et 40 millions en 2015.

Pour cela, il ne cesse d'agrandir son aéroport et de multiplier les projets immobiliers les plus ébouriffants. En plus des îles palmiers, l'un de ces derniers projets, baptisé « The World », porte sur la création, de 300 îles artificielles en forme de planisphère.

Emirates-Dubaï-BTP-tourismeAFP

# La Lybie ouvre les vannes, au bénéfice des États-Unis

AGENCE FRANCE-PRESSE

TRIPOLI – La Libye a accordé, en conclusion de son premier appel d'offre pétrolier depuis 40 ans, 15 permis d'exploration à des sociétés étrangères, la plupart américaines, a annoncé hier le président de la compagnie pétrolière nationale libyenne.

Cent cinquante sociétés ont participé à cet appel d'offre. Les enveloppes de 60 sociétés ont été ouvertes hier.

Les 15 périmètres attribués hier représentent une surface d'exploration de 127 000 km<sup>2</sup>. C'est la première enchère organisée par la Libye depuis la découverte du pétrole en 1959.

Selon Abdallah Al Badri, président de la compagnie pétrolière nationale libyenne, « le choix a été fait en toute transparence ».

La part du gouvernement se situe entre 10,8 et 38,9 % de la production attendue de ces recherches. La compagnie américaine Occidental Petroleum Corp. s'est adjugé la part du lion, avec cinq permis d'exploration.

Elle a obtenu par ailleurs un droit d'exploration dans quatre autres périmètres en coopération avec la société australienne Woodside Petroleum Ltd.

Interrogé sur le succès écrasant de la société américaine, M. Badri a répondu qu'elle « connaissait les périmètres qu'il y avait travaillé précédemment ». Il a précisé que la

Libye obtiendrait 81 % du pétrole produit par ces sociétés.

ChevronTexaco a obtenu pour sa part un permis dans le bassin de Marzouk, au sud de Tripoli, ainsi que la compagnie américaine Amerada Hess, dont le siège est à New York.

Parmi les autres compagnies gagnantes figurent les indiennes India Ltd et India Corp, avec un permis dans la région de Syrte, l'algérienne Sonatrach, Verence Energy Inc (Canada), avec un permis à la frontière tunisienne, Medco Energie International (Indonésie).

Le Premier ministre libyen Choukri Ghanem, qui a ouvert la séance, a indiqué avoir « opté pour une politique de communication ouverte dont l'objectif est la transparence totale. Il en sera ainsi dans tous les autres domaines ».

« Nous souhaitons en contrepartie autant de transparence de la part des compagnies », a-t-il ajouté.

Les compagnies bénéficiaires doivent investir 750 millions de dollars dans l'exploration, qui seront suivis de plusieurs milliards de dollars dans la mise en place des infrastructures et des canalisations.

La Libye va lancer dans un mois un nouvel appel d'offre pour quarante autres périmètres à explorer, a annoncé M. Badri.

Ce pays, qui abrite les premières réserves en Afrique, compte investir 30 milliards de dollars dans la décennie en cours pour augmenter sa production pétrolière.