

LA PRESSE lapresseaffaires.com

AFFAIRES

LES LUNDIS DE L'ENTREPRISE

La cigarette bientôt bannie des restos

L'industrie de la restauration s'ajusterait sans livrer bataille

LAURIER CLOUTIER

Le ministre de la Santé, Philippe Couillard, devrait proposer bientôt de bannir le tabac dans tous les restaurants du Québec, de façon progressive, selon plusieurs sources. Nullement surprise, l'Association des restaurateurs du Québec (ARQ) croit elle-même qu'il y a « un consensus social suffisant. L'industrie de la restauration s'ajusterait, sans livrer aucune bataille », a dit à *La Presse Affaires* François Meunier, vice-président et porte-parole de l'ARQ.

« C'est sûr qu'il y aura un impact

sur les revenus des restaurateurs, mais à court terme », selon François Meunier. « L'impact devient de moins en moins significatif, en raison du vieillissement de la population et des changements importants dans les habitudes de consommation ». Environ 30 % des gens fument encore.

Déjà des restaurateurs dans plusieurs régions ont décidé de bannir le tabac, pendant que d'autres renouvellent et aménagent des sections fermées pour respecter la loi actuelle.

Cette loi de décembre 1999 prévoit une révision au plus tard le 1^{er}

octobre 2005 « et le ministre Couillard va sûrement la respecter », dit François Meunier. Il s'attend au dépôt du projet de loi « le printemps prochain ».

Philippe Couillard était à Vancouver, vendredi dernier, mais le ministère de la Santé « s'apprête à entamer le processus de révision de la loi sur le tabac en janvier prochain, par des consultations publiques », a confirmé la porte-parole, Dominique Breton. Et le projet pourrait être déposé possiblement le printemps prochain, selon cette dernière.

Dans le cadre de sa participation

au dernier congrès de la Fédération des chambres de commerce du Québec, à Gatineau, le ministre des Affaires intergouvernementales canadiennes, Benoît Pelletier, a déclaré que le gouvernement allait annoncer ses couleurs « sous peu », laissant entendre que la politique proposée sur le tabac allait être avantgardiste. Benoît Pelletier représente la circonscription de Chapleau, dans l'Outaouais, où de l'impatience se manifeste parce qu'Ottawa, en face, a banni le tabac jusque dans les bars, mais le ministre préfère laisser son collègue Couillard dévoiler son projet de loi. Pour l'instant, « ça va

bien et le ministère a décidé de procéder à une révision en profondeur de la loi sur le tabac, pour l'ensemble du Québec » et non pas seulement pour certaines villes, maintient Dominique Breton. Elle n'écartera pas que le ministre décide de bannir le tabac. « Tout est possible, après les consultations publiques », selon elle.

« Le ministre Couillard s'en va dans cette direction depuis mars dernier, et son calendrier n'a pas changé depuis », selon François Meunier.

» Voir RESTOS en page 2

AUJOURD'HUI

Nouveaux symboles boursiers

La Bourse de Toronto a entrepris une réforme de ses symboles boursiers. L'objectif est d'informer les investisseurs quant aux divers droits que peuvent détenir leurs actions. Nous vous présentons les changements qui seront apportés cette semaine.

PAGE 2

Imavison en expansion

Imavison, de Montréal, est aujourd'hui l'un des plus importants distributeurs indépendants de DVD et de vidéocassettes francophones en Amérique du Nord et se s'étend désormais en Europe.

PAGE 3

Clients et employés demandé

Les détaillants de meubles, d'électroménagers et d'appareils électroniques s'arrachent les clients et les employés au Québec comme jamais auparavant, selon des dirigeants de ce secteur et la dernière étude du Conference Board.

PAGE 4

L'étude du cas Cambior

L'utilisation des produits dérivés, comme outils de gestion du risque, est de plus en plus fréquente dans la gestion financière des entreprises. Ils permettent, par exemple, aux entreprises de s'assurer un prix de vente fixé à l'avance pour leurs produits. L'emploi de ces outils n'est cependant pas sans risque.

PAGE 5

Pour un Spitzer canadien

Pour Michèle Boisvert, les consommateurs de produits financiers au pays auraient grand besoin d'un Eliot Spitzer canadien. Plus personne à Wall Street ne doute des capacités de M. Spitzer, le procureur général de l'État de New York.

PAGE 6

LE CHIFFRE DU JOUR

30 000

Les ambitions planétaires de la chaîne américaine Starbucks se confirment : la société de Seattle prévoit ouvrir 1500 nouveaux cafés-bistros l'an prochain pour porter son réseau à plus de 10 000. À long terme, Starbucks espère en compter 30 000.

Source: AFP

Acquition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise.

3262477A 3263985

L'art... de se refaire



Daniel Brisson devant *Les Oies*, une peinture de Claude Picher.

Daniel Brisson vend les peintres québécois à Bay Street



STÉPHANE PAQUET

TORONTO — « Un p'tit gars de chaussures avec une galerie d'art... mais il ne connaît rien là-dessus ! »

Daniel Brisson se rappelle trop bien des commentaires quand il a ouvert sa première galerie d'art à Québec, au début des années 80. Ne lui demandez pas la date exacte, il ne s'en rappelle pas. « C'est des bouts qu'on essaie d'oublier », dit-il simplement. « Le p'tit gars de chaussures », comme l'appelaient ses détracteurs, est aujourd'hui propriétaire de trois galeries en plein centre-ville de Toronto. « La plus grosse galerie de Toronto en pieds carrés », finit-il par dire,

quand on lui demande quelle place il occupe dans le lucratif marché local. Caractéristique particulière, les Galeries Christin sont toutes situées dans le riche cœur des affaires torontois : la première au coin des rues Yonge et King, le deuxième dans la Place BCE et l'autre, dans le chic hôtel King Edward.

Au King Edward, ses tableaux ornent les murs du hall d'entrée et ceux de quelques étages supérieurs de même que les vitrines qui donnent sur la rue. « Pas pire, hein ? » demande-t-il fièrement, en faisant faire le tour du proprio.

Le « p'tit gars de chaussures » a effectivement fait un bout de chemin depuis ses six magasins de chaussures de Québec.

Chaussures Daniel Brisson, pour ceux qui viennent de Québec et qui ont la mémoire longue. En plus de ses magasins, il avait trois immeubles à logements, « où les locataires payaient avec des chèques sans fond ». La hausse mirobolante des

taux d'intérêt a fini de l'achever. « Toutes mes hypothèques sont venues à échéance quand les taux étaient à 26 %, 27 %, 28 %. »

Sa première galerie d'art de Québec ne restera pas ouverte bien longtemps. Avec des ventes anémiques, il décide de tout déménager dans son autre galerie, à Toronto, où il prospère maintenant depuis 20 ans. « Ma recette est simple. J'ai travaillé huit jours par semaine pendant 15 ans ! »

Dans le cœur des affaires de la métropole canadienne, ses tableaux illustrant le Plateau Mont-Royal et les paysages de Charlevoix ont de quoi surprendre. À l'intérieur et on se rend bien vite compte que les noms québécois pullulent : Claude Picher, Suzanne Bergeron, Raymond Caouette, Pierre Bédard, Pierre Lessard, Jean-Paul Lemieux, Paule Lagacé, Claude Théberge et j'en passe.

» Voir PEINTRES en page 2

Tintin au boulot

Renée Rivest vient de lancer aux éditions Septembre *Êtes-vous Tintin, Milou, Haddock... l'aventure humaine au travail par la méthode ReGain*, une méthode qui s'appuie sur les personnages d'Hergé pour dynamiser les équipes de travail et améliorer leur rendement. Quand Tintin, Milou et Cie se mêlent d'améliorer les relations au travail.

LISE FOURNIER

VIE AU TRAVAIL

LE SOLEIL

Qui de Tintin, Haddock, Milou, Tournesol ou Dupont(d) vous ressemble le plus ? La réponse à cette question se trouve dans l'approche ReGain. Une méthode basée sur les personnages d'Hergé qui vise à faciliter les relations interpersonnelles et le travail en équipe.

Fondé il y a 10 ans par la psychopédagogue Renée Rivest, le Groupe conseil en mobilisation d'équipe compte aujourd'hui une vingtaine de consultants accrédités au Québec, en France, en Suisse et un premier livre intitulé : *Êtes-vous Tintin, Milou, Haddock...*

C'est en donnant ses ateliers en entreprise que Renée Rivest constate qu'il faut plus que des mots pour dynamiser les participants, leur donner le goût de se connaître, de relever des défis ensemble. Elle part donc à la recherche d'images fortes. Les personnages de bandes dessinées s'imposent aussitôt. Et ceux d'Hergé en particulier, qu'elle va transposer dans l'univers des relations interpersonnelles. Tintin et ses amis deviendront des outils de communication et des modèles pour ses aventures en entreprise. Avant d'aller plus loin, elle obtiendra toutefois le consentement de la succession de Hergé, qui lui accorde des droits d'auteur sur la méthodologie « Tintin au travail » offerte depuis 1997 en multimédia.

» Voir TINTIN en page 2

Obtenir le contrat d'EXPORTATION a été laborieux. Obtenir l'ARGENT pour l'exécuter ne devrait pas l'être.

Assurance-comptes clients

Crédit acheteur

Solutions de fonds de roulement

Services de cautionnement de contrats

Assurance-risques politiques

EDC offre toute une gamme de solutions qui peuvent vous aider à obtenir un fonds de roulement supplémentaire. Nous travaillons avec les institutions financières pour libérer le capital nécessaire à la croissance de votre entreprise et à la réalisation de vos contrats d'exportation.

Découvrez comment EDC peut être la clé de vos succès à l'exportation. Communiquez avec nous.

allez.edc.ca | 1 888 969-6903

Un monde d'opportunités à saisir

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

79,83¢ US

VARIATION

64,01¢€

SOMME REQUISE
POUR ACHETER

UN DOLLAR US:

1,2526\$

UN EURO:

1,5627\$

TAUX PRÉFÉRENTIEL

4,00%

TAUX DE LA BANQUE
DU CANADA

2,25%

OR (NY gold)

418,70\$ US

PÉTROLE (North sea brent)

51,17\$ US

DILBERT



Hausse des taux en vue

SANDRA CORDON
PRESSE CANADIENNE

OTTAWA — Les marchés financiers s'attendent à une nouvelle hausse des taux d'intérêt de la part de la Banque du Canada cette semaine, mais la possibilité d'autres escalades cette année demeure incertaine.

Les analystes prévoient en grande majorité un gain d'un quart de point de pourcentage du taux directeur de la Banque centrale, qui passerait ainsi de 2,25 à 2,5 %.

Les coûts d'emprunt des consommateurs s'en ressentiront évidemment, particulièrement au chapitre des taux d'hypothèque variables ainsi que des taux préférentiels que les grandes banques accordent à leurs meilleurs clients.

Le suspense persiste toutefois à savoir si la Banque du Canada recommencera à la prochaine et dernière occasion cette année d'ajuster ses taux, le 7 décembre.

« Il n'y a rien qui justifierait actuel-

lement le maintien (du taux actuel), a dit le conseiller principal marché des valeurs à revenus fixes de la TD Securities, Marc Lévesque. La vraie question demeure en suspens : la Banque poursuivra-t-elle dans le même sens en décembre ? »

Lorsque l'institution a fait grimper son taux directeur le 8 septembre, elle suggérait que la croissance économique soutenue la forcerait vraisemblablement à continuer à resserrer l'étau afin de limiter l'inflation.

Le signal était clair : les autorités étaient déterminées à contrôler strictement le coût de la vie au moment où l'économie montre toujours des manifestations de vigueur.

Signe plus récent de cet entrain, Statistiques Canada indiquait vendredi que les livraisons manufacturières avaient gagné 0,8 % en août, en embellie pour un huitième mois consécutif. Dès septembre, la Banque surveillait déjà des indices de pressions inflationnistes dans la bonne santé de l'économie.

« La croissance économique au cours du premier semestre a été plus

forte que ce que la Banque avait prévu », en grande partie grâce à la demande plutôt insistante en faveur des produits canadiens à l'étranger, avaient noté les analystes de la Banque du Canada.

Le plus récent bond des taux symbolise toutefois un coup de barre radical des autorités bancaires. En effet, en avril, on tentait plutôt de réduire les coûts d'emprunt afin de stimuler la croissance économique.

Aussi, le geste démontre la perplexité de la Banque face à des variables inconnues : la flambée des cours du pétrole, de même que la situation du principal consommateur des exportations canadiennes, les États-Unis. Enfin, la tenue énergique du dollar canadien pourrait tempérer la volonté de la Banque de délester davantage ses taux. Car la hausse du huard amortit l'élan économique en augmentant le coût des exportations canadiennes. « Si notre devise continue sur sa lancée, la Banque pourrait décider de prendre une pause » après la hausse de mardi, a souligné Marc Lévesque.

La cigarette bientôt bannie des restos

RESTOS

suite de la page 1

« C'est clair qu'il y aura un resserrement de la loi, sinon un bannissement du tabac. Pour les restaurants, il y aura sans aucun doute un bannissement. »

L'ARQ souhaite une application intelligente, en souplesse, afin de permettre les ajustements.

« Il serait irresponsable de bannir le tabac à partir de minuit, ce soir, a expliqué François Meunier. Les

inquiétudes s'amenuisent de semaine en semaine, en raison du consensus social. Les gens fument de moins en moins, même à la maison. Il faut toutefois une loi claire, facile à appliquer. Bannir totalement le tabac aurait l'avantage d'éliminer les interprétations divergentes, dans des villes ou pour des bars. Si des bars qui servent aussi des repas sont soumis à une autre disposition, ça posera des problèmes. Il reste à s'entendre sur les terrasses, les bars. Il faut éviter les

enclaves. L'ARQ préfère une application sur l'ensemble du Québec, plutôt que dans quelques municipalités. »

La loi actuelle prévoit que les restaurateurs doivent consacrer 60 % de l'espace aux non-fumeurs et qu'ils doivent aménager une section fermée pour les fumeurs quand ils rénovent leurs locaux, a expliqué la porte-parole du ministère de la Santé.

Dans le cas des bars, Dominique Breton reste prudente, car « tous ne sont pas d'accord, les discussions se poursuivent ».

Il y a déjà de nombreux restaurants qui ont banni le tabac, dont Cora Déjeuners et le Cochon Dingue, à Québec. Les Tim Hortons fonctionnent sans fumée ou avec un salon vitré, a souligné Dominique Breton.

Ventes records des pétrolières prévues

PRESSE CANADIENNE

CALGARY — Les grandes sociétés pétrolières du pays devraient faire état de ventes records cette semaine et la semaine prochaine en publiant leurs résultats du troisième trimestre.

Mais s'il ne fait pas de doute que les revenus vont grimper, en raison de la hausse des prix du pétrole, il reste à voir si les profits suivront

au niveau de la pompe. Les pétrolières Impérial, Shell Canada et Husky Energy vont publier cette semaine leurs résultats pour la période se terminant le 30 septembre, et nombre d'experts s'attendent à des résultats spectaculaires.

« On s'attend à des ventes très fortes », a résumé Amir Arif, analyste en énergie à la firme Friedman Billings Ramsey d'Arlington, en Virginie. Au troisième trimestre, le pétro-

le a atteint un prix moyen de 43,79 \$ US le baril, en hausse de près de 45 % pour cent sur le prix moyen à pareille date l'année dernière.

Pendant cette même période, le prix du gaz naturel a augmenté de 14 %. C'est donc dire que les sociétés qui oeuvrent dans le secteur du pétrole devraient afficher les meilleurs résultats, ce qui est le cas de Petro-Canada, de préciser M. Arif.

Daniel Brisson vend les peintres québécois à Bay Street

PEINTRES

suite de la page 1

Ils sont tous là, à côté de leurs contemporains canadiens. « Là, je n'en prendrais plus à moins qu'ils soient vraiment excellents. Je n'ai plus de place. »

Sans s'annoncer, alors que *La Presse Affaires* est encore présente, une comédienne québécoise débarque, vantant les mérites artistiques de sa mère. Il lui dit de revenir avec des tableaux, qu'il est prêt à les regarder.

Alors, quelles sont les chances que vous en achetiez ? « Les chances sont bonnes. Elle dit que sa mère est folle ! » lance-t-il simplement.

Oui, Daniel Brisson parle crûment. « Ils sont tous malades. C'est pour ça qu'ils font de la peinture. Je ne suis pas capable de te conter une belle histoire, il n'y en a pas. »

Avec lui, on oublie vite les clichés sur les directeurs de galerie d'Art avec un A majuscule, qui perlent à

la française et qui vous regardent de haut. Lui fume comme une cheminée, sacre comme un charretier et boit... sa part de vin !

Entre deux verres de vin, donc, et deux coups de téléphone, qui n'arrête pas de sonner, Daniel Brisson parle de ses peintres favoris sur le ton que d'autres empruntent pour parler de *chairs* : il vante les talents de Suzanne Bergeron, par exemple, qu'il qualifie de « Picasso canadienne », allant jusqu'à sortir des coupures de journaux parisiens qui l'ont encensée. « Il faut que tu sois capable d'aimer un tableau pour pouvoir le vendre. »

Pour l'acheter aussi. « Acheter un tableau, c'est comme adopter un enfant. Tu peux adopter un avocat, un chauffeur de taxi ou un *bum*. Tu ne le sais pas quand tu l'adoptes. »

Ce qui l'a amené à l'art ? Le goût des belles choses, tout simplement. « Toute ma vie, j'ai préféré attendre et acheter des choses de qualité », dit celui qui est né à Saint-Jean-Chrysostome, près de

Québec et qui a été élevé dans le nord de l'Ontario, dans une famille de 15 enfants, dont 13 ont survécu. Une famille pas riche, dont le père travaillait dans les chemins de fer, ce qui a permis aux jeunes de voyager. « Une année, papa partait avec six enfants. L'autre année, il partait avec les sept autres. J'ai vu l'Empire State Building à 6 ou 7 ans... »

Quelques décennies plus tard, il a monté une collection de pianos, une autre de montres — dont une Philip Patek qu'il portait lors de l'entrevue. Il organise des *partys* où il invite ses clients millionnaires. Et il ne sait plus combien de tableaux il a sur ses murs ni dans ses chambres fortes.

Combien en vend-il ? « Une galerie, c'est comme un salon mortuaire. Il y en a six qui meurent la même journée puis après ça, il ne se passe plus rien pendant trois semaines ! »

Mais sur une base annuelle, il doit bien avoir une vague idée, non ? Bof... entre 700 et 800 tableaux, finit-il par avancer, puisque le journaliste semble tenir à avoir un chiffre. Et là-dessus, il y a de plus en plus d'oeuvres de peintres hors Québec. « Maintenant, ces sont les artistes de l'Ontario qui sont après moi. »

NOUVEAUX SYMBOLES BOURSISERS À TORONTO

La Bourse de Toronto a entrepris au début octobre une réforme de ses symboles boursiers. L'objectif est d'informer les investisseurs quant aux divers droits que peuvent détenir leurs actions. Les cinq suffixes ajoutés aux symboles ont les significations suivantes :

- SV** Vote subalterne (droit de vote inférieur à celui d'autres actions de la même société)
- NV** Sans droit de vote (droit de vote inexistant sinon dans des cas exceptionnels)
- MV** Vote multiple (droit de vote supérieur à celui d'autres actions de la même société)
- LV** Vote limité (droit de vote que sur certaines questions tel que prévu au prospectus)
- RV** Vote restreint (droit de vote soumis à des restrictions quant au nombre ou le pourcentage de votes qui peuvent être exercés par une personne)

Chaque lundi, *La Presse Affaires* présente les titres qui seront modifiés au cours de la semaine.

LES CHANGEMENTS SUIVANTS ONT DÉJÀ ÉTÉ RÉALISÉS			
	ANCIEN SYMB.	NOUVEAU SYMB.	DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR
Quebecor World inc. SV	<i>IQW</i>	<i>IQW.SV</i>	4 octobre
ADF Group inc SV	<i>DRX</i>	<i>DRX.SV</i>	12 octobre
Agricare United LV	<i>AU</i>	<i>AU.LV</i>	12 octobre
Canada Southern Petroleum Ltd. LV	<i>CSW</i>	<i>CSW.LV</i>	12 octobre
Cogeco Cable inc SV	<i>CCA</i>	<i>CCA.SV</i>	12 octobre
Cogeco inc SV	<i>CGO</i>	<i>CGO.SV</i>	12 octobre
Power Corporation of Canada SV	<i>POW</i>	<i>POW.SV</i>	12 octobre
Cossette Communication Group inc SV	<i>KOS</i>	<i>KOS.SV</i>	14 octobre
Danier Leather inc SV	<i>DL</i>	<i>DL.SV</i>	14 octobre
EXFO Electro-Optical Engineering Inc. SV	<i>EXF</i>	<i>EXF.SV</i>	14 octobre
Fairfax Financial Holdings Ltd. SV	<i>FFH</i>	<i>FFH.SV</i>	14 octobre
FirstService Corporation SV	<i>FSV</i>	<i>FSV.SV</i>	14 octobre
Four Seasons Hotels Inc. SV	<i>FSH</i>	<i>FSH.SV</i>	14 octobre
Headline Media Group Inc. CI A SV J	<i>HMG</i>	<i>HMG.SV</i>	14 octobre
Inscape Corporation CI B SV	<i>INQ</i>	<i>INQ.SV</i>	14 octobre
La Senza Corporation SV	<i>LSZ</i>	<i>LSZ.SV</i>	14 octobre

LES CHANGEMENTS SUIVANTS SERONT APPORTÉS CETTE SEMAINE			
SOCIÉTÉS INSCRITES À LA BOURSE DE TORONTO			
Lindsey Morden Group Inc. SV	<i>LM</i>	<i>LM.SV</i>	18 octobre
Medisys Health Group Inc. SV J	<i>MHG</i>	<i>MHG.SV</i>	18 octobre
Onex Corporation SV	<i>OCX</i>	<i>OCX.SV</i>	18 octobre
Oppenheimer Holdings Inc. CI A NV	<i>OPY</i>	<i>OPY.NV</i>	18 octobre
Prometic Life Sciences Inc. SV J	<i>PLI</i>	<i>PLI.SV</i>	18 octobre
Royal Group Technologies Limited SV	<i>RYG</i>	<i>RYG.SV</i>	18 octobre
Spectra Premium Industries inc SV	<i>SPD</i>	<i>SPD.SV</i>	18 octobre
Teknion Corporation SV	<i>TKN</i>	<i>TKN.SV</i>	18 octobre
Trizec Canada inc SV	<i>TZC</i>	<i>TZC.SV</i>	20 octobre
Van Houtte inc. SV	<i>VH</i>	<i>VH.SV</i>	20 octobre
Velan inc SV	<i>VLN</i>	<i>VLN.SV</i>	20 octobre
SOCIÉTÉS INSCRITES À LA BOURSE DE CROISSANCE TSX			
MediaNet Communications Corp. cl B nv	<i>MNE</i>	<i>MNE.NV</i>	20 octobre
Prolab Technologies inc sv cl A	<i>PLT</i>	<i>PLT.SV</i>	20 octobre
A&E Capital Funding Inc. mv	<i>AEF.A</i>	<i>AEF.MV.A</i>	22 octobre
A&E Capital Funding Inc. sv	<i>AEF.B</i>	<i>AEF.SV.B</i>	22 octobre
ArtQuest International Alliances inc cl B sv	<i>AQ.B</i>	<i>AQ.SV.B</i>	22 octobre
B. C. Pacific Capital Corp. cl A sv	<i>BPQ.A</i>	<i>BPQ.SV.A</i>	22 octobre
Genterra inc cl A sv	<i>GIC.A</i>	<i>GIC.SV.A</i>	22 octobre
Global (GMPC) Holdings Inc. mv	<i>GGH.A</i>	<i>GGH.MV.A</i>	22 octobre
Global (GMPC) Holdings Inc. sv	<i>GGH.B</i>	<i>GGH.SV.B</i>	22 octobre
Mont Saint-Sauveur International Inc.cl A sv	<i>MSX.A</i>	<i>MSX.SV.A</i>	22 octobre

Tintin au boulot

TINTIN

suite de la page 1

Mais pourquoi avoir choisi les aventures d'Hergé ? « Parce que les personnages de Milou, Tintin, Haddock, Tournesol et Dupond(t) sont bien campés, précise M^{me} Rivest. Et il y en a peu dans l'univers de la BD qui tout en ayant de fortes personnalités arrivent à faire équipe. On se reconnaît tous un peu dans ces personnages, ajoute-t-elle. Mais attention, vous ne serez jamais l'un d'eux à 100 %. Par exemple, vous pouvez être Tintin ascendant Milou, Haddock ascendant Tournesol, Dupond(t) ascendant Tintin, etc. Mais rarement voit-on des types purs. »

C'est en remplissant un test que chaque participant découvre qui il est. Ainsi peut-on lire dans le livre de Renée Rivest que les Tintins cherchent à vivre en harmonie avec leurs valeurs ; qu'ils disent souvent « pourquoi » et apprécient être entourés d'alliés.

Les Haddock sont colorés, francs, spontanés, exigeants pour eux-mêmes et les autres. Les Tournesol ont une écoute sélective, un grand besoin de liberté, un esprit de recherche poussé et n'aiment pas qu'on touche à leurs choses. Les Dupond(t) sont souriants, confiants, sensibles et ennemis des conflits. Quant à Milou, c'est le plus rationnel de tous.

Depuis 10 ans, 80 000 personnes ont goûté à la thérapie de Tintin. Une thérapie douce que Renée Rivest décrit en trois mots : devenir son Hergé personnel. « Une façon imagée, dit-elle de se rappeler que nous sommes

maîtres de nos aventures. Tintin et Cie n'en sont que les complices. »

La psychopédagogue applique le principe universel « connais-toi toi-même afin de mieux comprendre et respecter ton prochain ». « Chacun de nous a plein de ressources mal utilisées, note-t-elle, d'où les difficultés rencontrés au travail, dans le couple, en famille. »

Mais qu'en pensent ceux et celles qui ont plongé dans l'aventure de « Deviens ton Hergé » ?

Des représentants aux ventes de la Fédération des caisses populaires Desjardins se sont dits enchantés. « C'est beaucoup plus clair avec des personnages de BD, le message passe facilement, déclare Origène D'Amours. On ne se sent pas agressé, étiqueté ou jugé quand notre personnalité correspond à un mélange de Tintin/Milou, Haddock/Tournesol ou autres. »

« Dans la vente, il y a toujours des gens avec qui ça clique, d'autres moins. Comment se l'expliquer ? Avec *Tintin au travail*, on comprend mieux. On accepte les différences. Et la méthode ReGain a des effets positifs jusque dans notre vie personnelle », ajoute Nicole Amyot-Saint-Laurent.

« C'est une pratique de gestion fort intéressante. Et ça l'est encore plus quand les patrons la suivent également. Comme ça, tout le monde est sur la même longueur d'onde », ajoutent les autres participants.

Jusqu'à maintenant, ReGain s'est beaucoup donné en milieu de travail mais Renée Rivest veut l'étendre aux couples, à la famille et même aux communautés multiculturelles.

Déjà reconnue en France et en Suisse, la méthode pourrait trouver d'autres terrains d'application, selon elle.

PME

LA PRESSE AFFAIRES



PHOTO IVANOH DEMERS, LA PRESSE ©

Pierre Paquet, président d'Imavision, l'un des plus importants distributeurs indépendants de DVD et de vidéocassettes francophones en Amérique du Nord.

Imavision, un filon nostalgique

ÉVELYNE FIORENZA
COLLABORATION SPÉCIALE

Regard et sourire rayonnants, Pierre Paquet reflète à la perfection la santé de son entreprise.

Président d'Imavision, il a créé cette entreprise en 1991 avec son complice de longue date, Gabor Kertesz, malheureusement décédé depuis peu. L'un était issu du monde du marketing, s'étant exercé dans les plus grandes agences du pays, dont Cossette à titre d'associé, et l'autre, homme d'affaires à succès, sévissait déjà dans le secteur de la vidéo.

L'ENTREPRISE

Imavision Distribution

Date de création :	1991
Noms des créateurs :	Pierre Paquet (président actuel) et Gabor Kertesz
Secteur d'activité :	Distribution de cassettes vidéo et DVD
Chiffre d'affaires :	environ 15 millions \$
Marché :	Canada (anglais et français), États-Unis, Europe francophone
Nombre d'employés :	15
Siège social :	Montréal, bureaux à Paris (France)
Produits :	Environ 300 titres disponibles
Site Internet :	imavision.com

Leur association a été heureuse. Imavision est aujourd'hui l'un des plus gros distributeurs indépendants de DVD et de vidéocassettes francophones en Amérique du Nord et se s'étend désormais en Europe.

Cette affaire est née d'une intuition qui s'est très vite révélée juste : Pierre Paquet et Gabor Kertesz ont misé sur les produits « nostalgie » québécois plutôt qu'exclusivement sur les nouveautés.

C'est ainsi que, parmi bien d'autres émissions, *La Famille Plouffe*, *Les Belles Histoires des Pays d'en haut*, *Le Survenant*, *Bobino*, *Les Couches-tard*, *Radisson*, se sont retrouvés, sous forme de vidéocassettes et de DVD, dans les foyers québécois.

« C'est un marché qui nous tient à coeur, commente Pierre Paquet, un lien affectif nous rattache aux émissions de notre enfance, aux personnages de séries qui nous ont accompagnés un bout de vie ! »

Ces premiers succès, réalisés au Québec, ont renforcé les fondations de l'entreprise. Ils ont été des tremplins pour Imavision, qui a, depuis, progressivement élargi son champ d'action, avec notamment des émissions étrangères comme *Pokémon*, dessin animé nippon, véritable phénomène mondial dont Imavision a eu les droits de distribution pour le Québec à la fin des années 90.

Fait à signaler, l'entreprise n'a obtenu ces droits que grâce à la curiosité de ses dirigeants qui ont vu leurs soupçons se confirmer : le Québec n'était pas compris dans le contrat de distribution supposé couvrir toute l'Amérique du Nord... pour cause d'exception linguistique !

Mais l'émission qui a propulsé Imavision et lui a permis, après le Québec, de pénétrer le marché du Canada anglais, des États-Unis et celui de l'Europe francophone, n'est autre que *La Petite Maison dans la prairie*. Le distributeur obtient les droits de l'émission en 2001 et en quelques années vend 15 fois plus d'exemplaires que le distributeur américain... en 11 ans !

Autres points forts

Chez Imavision, on n'hésite pas à expliquer ces prouesses commerciales par la qualité et le savoir-faire des hommes et des femmes de la firme. « On ne réussit pas seul », dira Pierre Paquet, pour qui le facteur humain est primordial. Il parle avec fierté de cette équipe et souligne la minutie avec laquelle lui et Gabor Kertesz l'ont constituée au fil des ans.

Dans le secteur de la distribution, qui doit miser beaucoup sur la qualité de la mise en marché, la créativité occupe une grande place. C'est vrai dans l'acquisition des droits (l'exemple *Pokémon*), dans le conditionnement des vidéocassettes et des DVD (le coffret du 40^e anniversaire de *Belles Histoires des Pays d'en haut* en est un bon exemple), mais aussi dans la distribution des produits.

« Nous exploitons déjà tous les réseaux traditionnels et quand il le faut, nous en créons d'autres ! » lance Pierre Paquet. Par exemple, Imavision a été probablement la première entreprise à placer des vidéocassettes en librairie au Québec, il y a de cela une dizaine d'années.

Aujourd'hui, Imavision offre quelque 300 titres. Plus de 15 000 commerces de détail dans le mon-

de, dont les plus grandes chaînes de magasins et boutiques spécialisées, des entreprises de vente par correspondance, un site Internet et les chaînes de télévision les offrent au grand public. Le publipostage et la publicité directe aux consommateurs sont également utilisés.

Depuis sa création, l'entreprise, leader dans son créneau, enregistre une croissance constante de son chiffre d'affaires (de 25 à 30 % par an) qui a même doublé dans les 18 derniers mois. Et il semble bien que cela doive continuer.

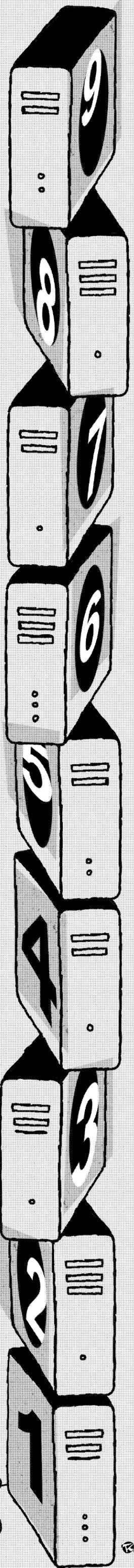
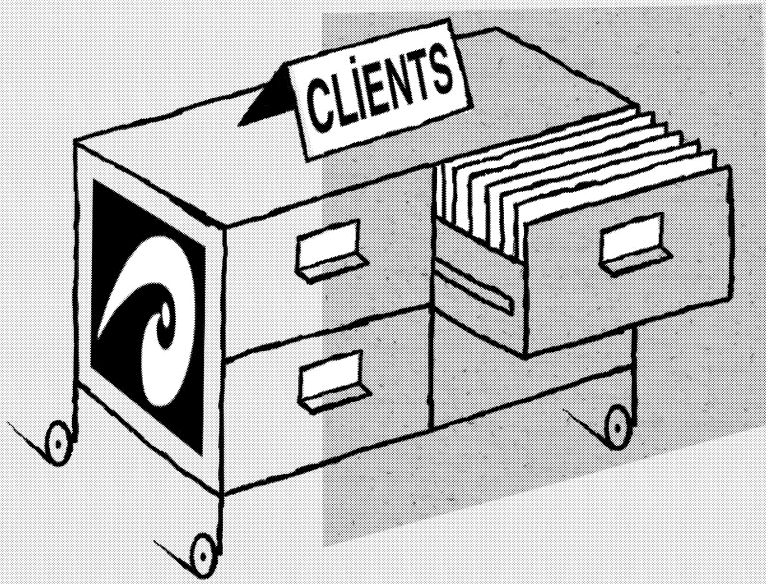
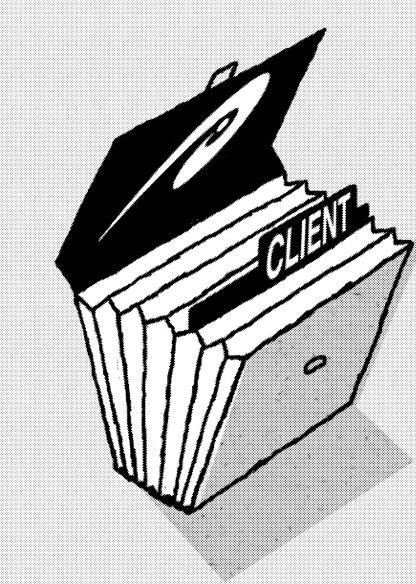
En pleine expansion

La popularité du cinéma-maison et des DVD, la baisse continue de leur prix, sont autant de facteurs laissant présager de beaux lendemains pour une entreprise comme Imavision.

Sans oublier le succès grandissant que remporte le système de la vidéo sur demande et une tendance de plus en plus forte à enregistrer sur DVD les émissions de télé. (En 2003, environ 6 % des nouveautés en DVD étaient des émissions de télé, comparé à 3,9 % en 2002.)

Pour les six premiers mois de 2004, le marché des DVD au Canada a pesé plus de 4,5 milliards de dollars, dont 720 millions au Québec. Et une étude menée par la firme de recherche Informa Media Group, de Londres, estime que 46 % des foyers de par le monde posséderont un lecteur DVD d'ici 2010, comparé à 3 % en 2002.

Imavision s'active aussi sur un autre front : elle négocie des droits télé partout dans le monde pour les revendre aux diffuseurs locaux et nationaux.



VOTRE CROISSANCE À L'ÉCHELLE DE RICHTER

Il fut un temps où vous avez porté votre PME à bout de bras. Et littéralement. Puis vous avez savouré votre victoire quand votre classeur portatif n'a plus suffi à la tâche. Voici venu le temps de croître, à plus grande échelle.

RSM Richter, c'est plus de soixante associés qui consacrent temps, énergie et savoir-faire à la croissance de leurs clients, et ce depuis 1926. Affilié au 6^e plus grand réseau mondial de cabinets indépendants d'experts-comptables, RSM Richter prodigue à ses clients des services de pointe qui reposent sur un sens aigu des affaires et une grande expérience pratique. Un seul but anime toute cette équipe d'élite de plus de trois cent cinquante membres professionnels : votre succès, à la hauteur de vos ambitions.

Montréal (514) 934.3400 • Toronto • Calgary • www.rsmrichter.com

RSM! Richter

Expertise comptable, conseil, croissance.

FISCALITÉ • CERTIFICATION • RÉORGANISATION D'ENTREPRISES • JURICOMPTABILITÉ • FINANCEMENT ET ÉVALUATION D'ENTREPRISES • CONSULTATION EN GESTION • GESTION DU PATRIMOINE

Clients et employés en demande dans le secteur fébrile du meuble

LAURIER CLOUTIER

Les détaillants de meubles, d'électroménagers et d'appareils électroniques s'arrachent les clients et les employés au Québec comme jamais auparavant, selon des dirigeants de ce secteur et la dernière étude du Conference Board du Canada.

Et les consommateurs en profitent car les prix de vente plafonnent, cette année, et ne bougeront pas non plus l'an prochain en raison de la concurrence et des meubles importés.

« Le marché du meuble change. Les chaînes de magasins provenant des États-Unis et d'ailleurs au Canada se multiplient, alléchées par la vigueur du marché de l'habitation », a déclaré à *La Presse Affaires* Paul Vaillancourt, président du Conseil national du meuble du Québec et du groupe Vaillancourt Meubles et accessoires.

« Et il n'y a plus d'employés. Brick a embauché 750 personnes », selon Paul Vaillancourt. Les nouveaux venus comprennent HomeSense, une compagnie soeur de Winners, qui ouvre ce mois-ci quatre grandes surfaces d'accessoires pour la maison dans la région de Montréal. Brick a de son côté lancé ses sept premiers magasins au Québec cette année, dont six le 15 avril dernier, et veut en compter jusqu'à 20 d'ici deux ans, selon Richard Byers, vice-président au marketing. La plus importante chaîne de meubles au Canada, qui a son siège social à Edmonton, doit notamment s'installer l'an prochain au Marché central métropolitain, à Montréal, de même qu'à Sherbrooke, Gatineau et Québec.

Brick « va substantiellement dépasser son objectif de ventes pour la première année au Québec », a ajouté Richard Byers, sans donner de chiffres. Selon deux sources, Brick voulait atteindre une cible de 300 millions de ventes ! Des concurrents vont devoir se défendre, même si l'habitation est en croissance, grâce aux bas taux d'intérêt et à la création d'emplois. Brick réalise 60 % de ses affaires dans les électroménagers et l'électronique, selon Paul Vaillancourt.

« Il y a au Québec de grands concurrents qu'on respecte, mais Brick va tout faire, au chapitre des prix et du service, pour attirer la clientèle », a assuré Richard Byers.

« Au cours des six premiers mois de l'année, les ventes de Brault & Martineau sont en hausse de



PHOTO PIERRE CÔTÉ, LA PRESSE

Paul Vaillancourt, président du Conseil national du meuble du Québec et de Vaillancourt Meubles et accessoires : « Le marché du meuble change. Les chaînes de magasins provenant des États-Unis et d'ailleurs au Canada se multiplient, alléchées par la vigueur du marché de l'habitation. »

3 % », comparativement à 6,5 % l'an dernier au cours de la même période et à 26 % pour l'année 2002, a déclaré Guy Desgroseillers, président du conseil et chef de la direction.

Le nombre d'ouvertures prévues ? « Vous verrez. » Très *cool*, Guy Desgroseillers a rappelé qu'il n'accorde jamais d'entrevues aux analystes financiers et aux médias, même s'il aime bien *La Presse Affaires*. « Je ne prétends pas être un expert et je gère la compagnie de mon mieux ».

Aussi membre du groupe BMTC, « Ameublements Tanguay a réalisé jusqu'ici des ventes égales à celles de l'an dernier, comparativement à une légère baisse durant la même période en 2003 », a de son côté déclaré le vice-président aux fi-

nances, André Jolicoeur. « Pour l'ensemble de l'année, les ventes devraient monter de 2 % ou 3 % ».

« Les affaires vont très bien à Trois-Rivières, malgré l'arrivée de Brick. Il n'y a pas que les rabais, il y a aussi le service. Il y a des clients qui sont allés voir et ont acheté chez Brick, mais ils sont revenus chez Tanguay, à cause du service », selon André Jolicoeur.

« La concurrence féroce et les importations moins coûteuses, de la Chine en particulier, vont stabiliser les prix dans le meuble, en 2004 et 2005 », selon le Conference Board.

« Il n'y a pas de crise en vue, car les baby-boomers vont constituer une bonne clientèle, pendant encore plusieurs années », selon Paul Vaillancourt.

« Plusieurs grandes surfaces continuent de prendre de l'expansion. Les grandes bannières incluent, selon le Conference Board, Brick, Brault & Martineau, IKEA, Léon, HomeSense et Sears Décor, de même que Future Shop et son propriétaire, Best Buy », qui ouvrira son premier magasin à Montréal, au Marché central, au début de l'an prochain.

« Brick semble vouloir occuper tous les créneaux du marché, avec plus de 160 magasins au pays. Léon en compte de son côté plus de 50, comparativement à un total de 25 au Québec pour le groupe BMTC. »

Outre les 25 HomeSense au Canada, l'étude mentionne Fly Meubles & Décoration, qui de quatre magasins au Québec, doit passer à 20 au pays au cours des prochaines années. Il ne faudrait pas oublier les détaillants

Mobilia, JC Perreault, Maison Éthier et Domon, de même que le rayon des électroménagers de Home Depot et celui des appareils électroniques, de Costco.

Paul Vaillancourt termine une vente de fermeture à son magasin du boulevard des Sources, à Dollard-des-Ormeaux, mais ça n'a rien à voir avec la concurrence, a-t-il assuré. Le bail se termine et le propriétaire est trop gourmand, a-t-il dit.

Le détaillant vient par contre de rajouter et de repositionner son magasin de Laval, à cause de la concurrence. Paul Vaillancourt y met fin à la vente d'électroménagers et d'appareils électroniques et ajoute des conseils en décoration intérieure.

« Tout sous le même toit. » Le magasin de Saint-Léonard emboîtera le pas cette année.

LE DOLLAR PEUT AUGMENTER

Les PME redoutent les hausses effrénées des prix de l'énergie

PRESSE CANADIENNE

Les PME québécoises ne sont pas inquiètes outre-mesure face à la hausse du dollar canadien, redoutant beaucoup plus les augmentations effrénées des prix de l'énergie.

C'est ce que soutient le président québécois de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Richard Fahey.

Selon M. Fahey, les augmentations des tarifs d'électricité, ainsi que du coût de l'essence et du gaz

naturel préoccupent sérieusement les dirigeants de PME.

Déjà, plusieurs d'entre eux ont décidé d'investir avec succès pour assurer une meilleure efficacité énergétique de leur entreprise.

Quant au dollar canadien qui a pris beaucoup de valeur ces derniers mois, Richard Fahey admet que la situation a été dramatique au tout début ; mais il ajoute que les PME se sont ajustées rapidement, allant même jusqu'à augmenter leurs exportations vers les États-Unis.

700
Affaires

710OCCASIONS D'AFFAIRES

MARGE de crédit, affacturation, crédit bail, équipement, prêt à terme, subventions. C.F.O. Conseil. 514-499-5252

PRÊTS et subventions des gouvernements pour votre petite entreprise existante ou nouvelle. Appelez 1-800-417-2927.

AMNISTIE INTERNATIONALE
(514) 766-9766
1 800 565-9766
AMNISTIA

800
Avis

850AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

AVIS DE DISSOLUTION
PRENEZ AVIS que la compagnie 2625-4904 QUÉBEC INC. demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.
Malouin Phaneuf
Me Richard Phaneuf
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie SÉCURITÉ LTD INC., demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.
Montréal, le 15 octobre 2004
Les procureurs de la compagnie
DAVIES WARD PHILLIPS & WINEBERG,
S.E.N.C.R.L. s.r.l.
R 850

DÉCOUVREZ LA FAÇON HUMAINE DE VOYAGER



Utilisez votre cellulaire et votre portable à bord sans restriction, et gardez contact tout au long de votre voyage.

OFFRES EXCLUSIVES* disponibles en ligne à www.lafaconhumainedevoyager.ca

* Offres disponibles à compter du 10 octobre 2004. Visitez le site Web pour de plus amples renseignements.

™ Marque de commerce propriété de VIA Rail Canada inc.

3256708A

VIA Rail Canada

3256780

CAMBIOR

Le risque...de la gestion des risques

L'utilisation des produits dérivés, comme outils de gestion du risque, est de plus en plus fréquente dans la gestion financière des entreprises. Ils permettent, par exemple, aux entreprises de s'assurer un prix de vente fixé à l'avance pour leurs produits. L'emploi de ces outils n'est cependant pas sans risque. Le cas de Cambior illustre bien les dangers d'une mauvaise utilisation des contrats à terme.

MARTIN BOYER
et MARIE-HÉLÈNE ALLARD
COLLABORATION SPÉCIALE

À la fin de 1998, Cambior avait des ententes lui permettant de vendre toute sa production d'or de 1999 (650 000 onces) à un prix moyen de 358 \$ l'once. Étant donné ses coûts de production anticipés d'environ 218 \$ l'once, Cambior espérait ainsi toucher un bénéfice brut garanti de plus de 91 millions de dollars.

Comment l'entreprise a-t-elle alors pu se retrouver dans une situation financière précaire à la fin de 1999 ? La réponse réside dans le type d'outil financier que Cambior utilisait alors pour vendre sa production d'or à terme.

Le monde de la production aurifère est particulier. En effet, bien que la production soit parfaitement homogène d'un producteur à l'autre — de l'or, c'est de l'or ! — un débat a cours dans cette industrie entre l'intérêt de vendre d'avance sa production anticipée (ventes à terme) et celui de vendre sur le marché au comptant (le marché spot). Cambior choisissait pour la première option.

Jusqu'en 1999, la société s'engageait à vendre à court terme une quantité d'or qui dépassait largement sa production. Par exemple, en 1999, la production prévue était d'environ 600 000 onces alors que l'entreprise avait des engagements de vendre plus de 3,5 millions d'onces. Arrivé à l'échéance des contrats, les promesses de vente que Cambior ne pouvait rencontrer étaient renouvelées à l'aide de contrats de court terme additionnels. Cette pratique usuelle dans l'industrie, connue comme « une stratégie de rotation des positions de court terme », est relativement simple à mettre en place et demeure assurément profitable tant que le marché à terme ne devient pas trop volatil.

Cette stratégie a permis à Cambior de générer des revenus de 310 millions de 1987 à 1998. Mais voilà qu'en octobre 1999, le marché de l'or devint très volatil et le prix grimpa brusquement de 260 \$ à 325 \$ l'once.

Les différents partenaires de Cambior sur les marchés à terme ont alors refusé de renouveler leurs ententes avec l'entreprise. Cambior se trouva alors dans une situation où elle était obligée de livrer des quantités d'or qui dépassaient grandement sa production. Devant l'impossibilité de remplir ses engagements, l'entreprise était dans une situation de faillite technique.

Les impacts

Quels ont été les impacts de cette mauvaise utilisation des titres dérivés ? Nous en comptons six.

D'abord, Cambior se retrouvait avec une obligation de rembourser environ 225 millions entre décembre 1999 et décembre 2000

ÉTUDE DE CAS
HEC MONTRÉAL

Chaque année, l'école HEC Montréal réalise une série d'études de cas sur des entreprises et leurs dirigeants.

Ces études servent ensuite à l'enseignement de la gestion.

Pendant 15 semaines, nous publierons chaque lundi la synthèse d'un cas, en collaboration avec HEC Montréal.

Vous pouvez généralement accéder à l'étude intégrale sur le site Internet de HEC Montréal www.hec.ca/centredecas/fr



PHOTO SUSUMU TAKAHASHI, REUTERS

Pendant plus de 10 ans, Cambior a systématiquement parié sur une chute du prix de l'or pour remplir ses coffres. Tant que c'était le cas, aucun problème ne se posait. Lorsque la tendance s'est soudainement renversée en octobre 1999, Cambior s'est retrouvée en sérieuse difficulté. Notre photo : un courtier en valeurs aurifères de la société japonaise Ace Commodity dispose quelques lingots d'or dans son bureau de Tokyo.

à la suite d'un arrangement avec ses contreparties. Elle a donc dû vendre une partie importante de ses actifs, dont la totalité de son secteur non aurifère, notamment ses mines de zinc au Québec, sa filiale mexicaine et sa mine de

Nous pouvons nous demander si le risque auquel l'entreprise s'est exposée a dépassé celui que les actionnaires étaient prêts à courir.

cuivre au Pérou.

Ensuite, Cambior a ralenti son programme d'investissement dans une proportion de 65 % en 2000 et a retardé son programme d'exploration primaire jusqu'en 2002. En troisième lieu, à la suite d'un arrangement avec ses créanciers, Cambior a accepté de majorer le taux d'intérêt sur sa dette, le faisant passer de 0,75 % à 4,00 % au-dessus du taux de base, ce qui reflétait le risque de faillite qu'elle représentait.

Quatrièmement, alors que la direction de l'entreprise était aux prises avec la restructuration de ses activités, Cambior a fait face à une offre publique d'achat de ses actions de la part de Ressources Aur. Aux yeux des dirigeants de Cambior, le prix proposé était nettement insuffisant et les conditions trop restrictives. La lutte de la direction contre l'offre non sollicitée a exigé des ressources qui auraient pu être mieux investies. Cinquièmement, la chute du

prix du titre en Bourse a incité plusieurs administrateurs chevronnés et le directeur financier à quitter l'entreprise en 2000.

Finalement, un placement privé de la part de Jipangu a entraîné un chamboulement important dans l'actionnariat de Cambior. Avec 26 % des actions votantes de Cambior en mars 2003, Jipangu obtint le droit de faire nommer trois des dix membres du conseil d'administration.

En conséquence, le titre de Cambior ne valait plus que 0,47 \$ à la fin décembre 2000, comparativement à 7,50 \$ deux ans plus tôt, alors que le prix de l'or n'a diminué que de 10 % sur la même période.

Les leçons à tirer

Quelle conclusion pouvons-nous en tirer ? La détresse financière de Cambior n'est pas due à sa gestion des risques. La nature même de la gestion des risques est de réduire le risque de faillite et de détresse financière. Cette situation a été causée par une mauvaise utilisation de titres dérivés disponibles à l'entreprise. Les opérations de couverture de Cambior étaient, en réalité, des opérations de spéculation.

L'utilisation de contrats de court terme pour gérer des engagements de long terme est extrêmement risquée. Pendant plus de 10 ans, Cambior a systématiquement parié sur une chute du prix de l'or pour remplir ses coffres. Tant que c'était le cas (et ce le fut pendant longtemps), aucun problème ne se posait. Lorsque la tendance s'est soudainement renversée en

CAMBIOR INC.

Année de création : 1986

Activité : **Producteur aurifère international — activités d'exploitation, de développement de projets et d'exploration**

Données financières	1999	2000	2003
Chiffre d'affaires (millions de \$ US)	331,8	210,6	195,7
Production aurifère (onces)	629 967	612 900	521 500
Engagements à terme sur la production aurifère future (onces)	3 506 000	2 000 000	746 000
Nombre d'actions en circulation au 31 décembre (millions)	70,6	75,6	240,8

octobre 1999, Cambior s'est retrouvée en sérieuses difficultés.

Notons que Cambior n'a pas été la seule à se retrouver dans une telle situation : Barrick Gold, Metallgesellschaft et Procter & Gamble ont connu des difficultés pour des raisons similaires.

Nous pouvons nous demander si le risque auquel l'entreprise s'est exposée a dépassé celui que les actionnaires étaient prêts à courir. Nous savons que le conseil d'administration a la responsabilité de défendre les intérêts des actionnaires.

Dans le cas de Cambior, deux explications sont possibles : ou bien le conseil a failli à sa tâche de bien informer les actionnaires des risques effectifs auxquels l'entreprise était exposée ; ou bien les actionnaires avaient une mauvaise compréhension des outils de couverture utilisés, en particulier de leurs impacts potentiels sur la santé financière de l'entreprise.

Certaines entreprises n'utilisent

pas de manière appropriée les outils de gestion des risques financiers et s'engagent en définitive dans des activités de spéculation plutôt que de couverture. Les récents scandales financiers en partie causés par cette antinomie ont incité des organismes réglementaires canadiens et internationaux à émettre deux suggestions importantes :

1. Les actionnaires doivent être tenus informés des activités de gestion des risques de l'entreprise, que ces activités soient de couverture ou de spéculation.

2. Les administrateurs de l'entreprise doivent être suffisamment compétents pour juger de la pertinence et de l'incidence des outils utilisés pour gérer les risques financiers.

Martin Boyer est professeur agrégé de finance à HEC Montréal et directeur de la revue *Assurances et gestion des risques* et Marie-Hélène Allard est chargée de formation en finance à HEC Montréal.

FORUM

ÉDITORIAL

Pour un Spitzer canadien!



MICHÈLE BOISVERT

Que l'industrie américaine de l'assurance se le tienne pour dit, Eliot Spitzer, le procureur général de l'État de New York, a décidé d'y mettre de l'ordre. Et quand ce procureur de 45 ans décide de s'attaquer à une industrie, c'est qu'il a les munitions pour le faire. Plus personne à Wall Street ne doute des capacités de M. Spitzer d'obtenir gain de cause lorsqu'il entreprend une enquête, peu importe son ampleur et l'importance des acteurs en cause. Ses faits d'armes sont connus de tous. C'est lui qui a levé le voile sur le scandale qui a ébranlé les firmes de courtage, des firmes comme Citigroup dont les rapports de recherche étaient parfois faussés pour faire grimper le prix des actions de certaines entreprises. Une fois ce dossier clos, Eliot Spitzer s'est ensuite attaqué à l'industrie des fonds communs de placement dont il soupçonnait les pra-

La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a identifié quatre firmes soupçonnées d'avoir permis à certains de ses clients de faire des transactions très rapides.

tiques. Son acharnement aura permis de découvrir que certains grands fonds permettaient à des clients privilégiés d'effectuer des transactions après la fermeture des marchés, une pratique illégale. Depuis le début de son enquête, en septembre 2003, plus d'une douzaine de sociétés américaines de fonds communs de placement ont accepté de verser 3 milliards de dollars américains en guise de règlement. On comprend maintenant pourquoi, jeudi dernier, lorsque Eliot Spitzer a déposé une première poursuite au civil contre Marsh & McLennan, le plus important courtier d'assurances au monde, c'est tout le secteur qui a tremblé. Fortement ébranlée, Marsh & McLennan a vu la valeur de son action fondre de près de la moitié en deux jours. C'est dire à quel point le procureur général est pris au sérieux. Ce qu'allègue M. Spitzer dans sa poursuite, c'est que le courtier

américain aurait délibérément guidé des clients vers des compagnies d'assurances bien précises, dans le seul but d'encaisser en retour de généreuses commissions. Le procédé était tellement bien rodé que Marsh & McLennan aurait créé de toutes pièces de faux processus de soumissions pour laisser croire à son client que la compagnie d'assurances qu'on lui suggérait était bel et bien la plus adéquate pour lui. Dans les faits, c'était celle qui payait la plus grosse commission, peu importe les besoins de l'assuré. Selon Eliot Spitzer, le courtier d'assurances aurait ainsi encaissé plus de 800 millions en commissions en 2003. La poursuite désigne un certain nombre de sociétés d'assurances qui auraient participé au stratagème mis au point par Marsh & McLennan. Parmi celles-ci figurent de grands noms comme American International Group, ACE Ltd., Hartford Financial Services Group et Munich-American Risk Partners. Déjà, deux dirigeants d'American International Group et un de ACE ont plaidé coupable à des accusations de fraude. Eliot Spitzer, qui a amorcé son enquête sur l'industrie de l'assurance en avril dernier, a précisé que la poursuite déposée contre Marsh & McLennan n'était que la première d'une série à venir, décrivant l'industrie de l'assurance comme profondément corrompue. Les experts qui suivent cette croisade estiment que si les allégations d'Eliot Spitzer s'avéraient, les résultats de son enquête pourraient bouleverser l'industrie américaine de l'assurance au même titre que les résultats de son enquête sur l'industrie des fonds communs de placement a transformé les pratiques des sociétés qui la composent et influencé les règles qui la régissent.

Au Canada, après avoir longtemps déclaré qu'il était peu probable que l'industrie des fonds communs de placement s'adonne aux pratiques décriées par Eliot Spitzer, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a récemment cité quatre firmes soupçonnées d'avoir permis à certains de ses clients de faire des transactions très rapides, ce qu'on appelle du *market timing*. On ne sait toujours pas cependant sur quoi va déboucher cette enquête. Il y a fort à parier qu'avant que l'on découvre si certains courtiers d'assurances usent de stratégies similaires à celles décriées actuellement aux États-Unis, beaucoup d'eau risque de couler sous les ponts. Et encore, peut-être ne le saurons-nous jamais. Décidément, les consommateurs de produits financiers au pays auraient grand besoin d'un Spitzer canadien.

LA BOÎTE AUX LETTRES

« Je ne suis pas inquiète »

S'il m'avait fallu tenir compte, pour prendre ma retraite, de l'avis des planificateurs financiers, d'articles de journaux ou d'exemples de reportages télévisés, je crois que j'aurais dû demeurer sur le marché du travail jusqu'à 80 ans ! Règle générale, ne recommande-t-on pas à ce cadre intermédiaire (105 000 \$) et sa conjointe (65 000 \$), avec des REER accumulés (100 000 \$), une propriété (250 000 \$) de tenir le cap au moins jusqu'à 65 ans, histoire de s'offrir une retraite sans stress ? Comme si la majorité des travailleurs avaient ce genre de revenus ! J'ai très bien vécu, pendant 38 ans, avec un salaire de secrétaire. Pourquoi serais-je maintenant inquiète de vivre d'une rente de retraite de secrétaire ? Je reçois donc une rente nette de 17 000 \$. À 60 ans, s'ajoutera la rente du Québec. À 65 ans, la pension fédérale. J'ai un peu de REER (25 000 \$). Pas de dettes. Voilà, c'est simple et c'est volontaire. En enlevant toutes les déductions de mon chèque de paye et en soustrayant les frais de transport, d'habillement et de repas reliés au travail, mon revenu de retraite n'est pas si différent de ce qu'était mon salaire. Je crois qu'il y a beaucoup d'inquiétés pour la retraite parmi ceux qui veulent maintenir le train de vie qu'ils ont toujours connu. Plus on a d'argent, plus on consomme. Et rembourser toutes les dettes prend du temps. Retraitée, je vis selon mes moyens, comme lorsque j'étais salariée. Et je ne suis pas inquiète. Avec ce revenu, je me sens même privilégiée.

Denise Langlois

Liberté 65 est plus réaliste

Liberté 55 — disons que Liberté 65 est plus réaliste. L'étude de la RRQ qui dit que notre système de retraite au Québec est très performant, c'est peut-être vrai pour 2004, mais qu'en sera-t-il en 2015 ou 2020 ? Pour répondre à votre question — oui j'ai des préoccupations au sujet de ma sécurité financière pour ma retraite. Dans mon cas ce sera dans 10 ans, et 10 ans c'est très court quand on pense à combien de \$ \$ \$ il faut accumuler pour pouvoir vivre avec environ 75 % des revenus d'aujourd'hui. Oui, j'ai des REER et un régime de retraite de mon employeur, mais il en faudra assez pour pouvoir vivre pendant 20 ou 25 années. Une chose est certaine, nous les baby-boomers qui aurons travaillé 30 ou 40 ans et qui aurons cotisé aux caisses de retraite du fédéral et provincial toutes ces années, vous pouvez être certain que nous comptons recevoir les pensions qui nous sont dues. Il faut prévenir et non pas guérir et ce sont les gouvernements qui doivent trouver des solutions, maintenant.

Célyne Seymour

LA PRESSE AFFAIRES



éric godin studio@ericgodin.com

DROITS RÉSERVÉS

LES AFFAIRES SONT LES AFFAIRES

Un difficile équilibre

Le cas de Wal-Mart illustre à merveille les qualités et les défauts de la mondialisation

PIERRE BRUNET



L'auteur a été président et chef de la direction de Lévesque Beau-bien et Financière Banque Nationale durant 25 ans et président du conseil de l'Institut canadien des comptables agréés.

Depuis quelques années, nous entendons beaucoup de critiques et nous assistons à de bruyantes manifestations contre la globalisation de l'économie. Tous les ans, environ 2000 publications universitaires et près de 200 nouveaux bouquins paraissent sur le sujet, chacun y allant de sa propre définition. Pour simplifier cette énorme documentation, nous pouvons résumer la définition de la globalisation en deux écoles de pensée : > La première, il s'agit d'un phénomène essentiellement économique où la croissance du commerce, des transactions et des investissements internationaux amènent les systèmes économiques des pays à l'interaction ou à l'intégration. La communauté européenne en est un bel exemple.

La « wal-martisation » du monde est en train de bouleverser le commerce du détail au niveau de la planète.

> La deuxième, il s'agit d'un mouvement mondial dominé par les grandes corporations commerciales et financières visant à globaliser les systèmes économiques des pays, évitant ainsi de répondre à un processus démocratique ou à un gouvernement national. Voilà des perceptions bien différentes. Le débat ne date pas d'hier. Le début de la globalisation se manifeste au 16^e siècle avec la naissance du capitalisme européen qui développe le commerce avec les Amériques et l'Asie. C'est à cette époque que nous verrons naître les premières compagnies multinationales. Ce fut le début d'une série de processus qui vont transformer les relations internationales tant commerciales que so-

ciales durant les siècles à venir. Il serait trop laborieux d'expliquer tous les courants de pensée qui ont été exprimés durant trois siècles mais disons que le grand sprint final nous arrive après la Deuxième Guerre mondiale. La rapidité du développement des communications internationales a grandement accéléré le processus. Aujourd'hui, nous sommes devant une situation où l'opinion de la population est divisée sur les conséquences de la globalisation. Pour certains, c'est le bien, pour d'autres, c'est le mal, mais nos gestes quotidiens comme consommateur ne sont pas toujours aussi clairement caractérisés.

Équilibre difficile

Pour démontrer que l'équilibre des forces en présence n'est pas toujours facile à réaliser, prenons comme exemple une des grandes corporations internationales : Wal-Mart. Tous la connaissent et disons d'entrée de jeu que c'est l'un des enfants prodiges de la globalisation. Nous pouvons même ajouter que la « wal-martisation » du monde est en train de bouleverser le commerce du détail au niveau de la planète. Regardons les résultats à ce jour : > 4910 magasins répartis dans une douzaine de pays. Wal-Mart prévoit ouvrir 1000 nouveaux magasins d'ici cinq ans. > 1 500 000 employés actuelle-

du plus bas prix sur toutes marchandises est un pôle d'attraction infaillible jusqu'à ce jour. De plus, ils multiplient la diversité des marchandises si bien que le consommateur moyen peut suffire à la grande majorité de ses besoins. Donc, bas prix, efficacité et rapidité, le consommateur est gagnant et satisfait.

L'envers de la médaille

Regardons maintenant ce que nous réserve l'envers de la médaille. Pour qu'une corporation multinationale adopte une politique du meilleur bas prix, il faut que la direction se fixe des objectifs en conséquence. C'est-à-dire qu'au niveau des coûts, il leur faut une discipline stricte et même quelquefois abusive dont certaines conséquences sont les suivantes : > L'importation de la majorité des marchandises provient de pays sous-développés où le coût de la main d'oeuvre est très bas. > La conséquence de l'importation à bon marché élimine des emplois en Amérique et souvent délocalise des emplois permanents vers l'étranger. > Une politique d'emploi qui réduit la croissance salariale régionale. Ces politiques provoquent des contestations de la part des manufacturiers locaux, des employés et même de certaines municipalités américaines qui refusent de modifier leur règlement de zonage pour permettre la construction de magasins à grandes surfaces excédant plus de 100 000 pieds carrés. Voilà en quelques mots, un résumé d'un cas typique de globalisation où l'on constate les qualités et les défauts. Le débat est amorcé. Peut-on prévoir réaliser l'équilibre. Si nous nous fions à la croissance actuelle et à la prévision de Wal-Mart d'ouvrir 1000 nouveaux magasins d'ici cinq ans, l'achalandage croîtra à une allure vertigineuse. Le dernier mot appartient au consommateur qui achète la pléiade de produits qui émanent du fruit de la globalisation. Son comportement actuel nous indique qu'il préfère la politique du bas prix. Est-il prêt à payer un peu plus pour corriger certaines forces négatives ? Je vous laisse le plaisir d'y répondre vous-même.

Une proposition inutile

La congestion routière aux abords de l'aéroport Trudeau ne nécessite pas une desserte ferroviaire entre le centre-ville et l'aéroport

ROBERT GAGNÉ
ET JACQUES ROY
Les auteurs enseignent à HEC Montréal.

Le nouveau ministre fédéral des Transports, M. Jean Lapierre, s'est récemment montré plutôt exaspéré face aux problèmes de congestion routière aux abords de l'aéroport Pierre-Elliott-Trudeau de Montréal (PET). Parmi les solutions envisagées par le ministre pour régler ces problèmes qu'il semble considérer comme majeurs, M. Lapierre mentionne le réaménagement du rond-point Dorval et la mise en service d'une desserte ferroviaire entre le centre-ville et l'aéroport. Or, ces deux propositions ont déjà été l'objet de plusieurs analyses.

En ce qui concerne la desserte ferroviaire, la dernière proposition en liste remonte à novembre 2001, alors que l'Agence métropolitaine de transport (AMT) et la Société aéroports de Montréal (ADM) proposaient conjointement un projet de desserte ferroviaire entre l'aéroport PET et le centre-ville. Parmi différents scénarios envisagés, le scénario retenu était celui d'un service intégré avec le réseau de trains de banlieue existant. Le tracé prévu était de 22,1 kilomètres avec huit gares : deux gares terminales (aéroport et la gare Centrale), cinq gares intermédiaires existantes et une nouvelle gare desservant le parc technologique. Le projet prévoyait un service aux 30 minutes entre 5 heures le matin et minuit avec un temps de

Si la congestion routière risque d'augmenter dans l'île de Montréal dans les années à venir, cela représente un défi qu'il faut relever de façon globale et non pas uniquement en tenant compte des besoins des usagers de l'aéroport.

parcours estimé de 24,6 minutes. Les coûts d'immobilisations du projet s'élevaient en 2001 à 153,73 millions de dollars. Les coûts annuels d'exploitation étaient alors estimés à 8,5 millions de dollars. Enfin, selon les données disponibles à l'époque, la part de marché prévue pour cette desserte ferroviaire s'élèverait à environ 5 %.

Technologie compatible

Ce projet propose une technologie tout à fait compatible avec la technologie actuellement utilisée pour le réseau de trains de banlieue. Par ailleurs, l'intégration du service au réseau existant de trains de banlieue permettrait une meilleure utilisation de l'infrastructure en plus de faciliter l'accès à l'aéroport pour plusieurs voyageurs qui seraient actuellement tentés de se rendre à l'aéroport par le

réseau de trains de banlieue mais qui ne le font pas faute d'un service adéquat. Cette nouvelle desserte vers le centre-ville profiterait également du fait qu'une proportion importante des passagers de l'aéroport (entre 35 % et 40 %) ont comme point d'origine ou de destination le centre-ville. Enfin, les coûts du projet sont relativement raisonnables compte tenu de l'ampleur du projet. À cet égard, le projet profiterait de l'existence d'une voie utilisée par le réseau de trains de banlieue passant à proximité de l'aéroport et reliée au centre-ville.

Ce projet possède plusieurs qualités intéressantes mais malheureusement il souffre aussi d'un grave défaut : il n'est pas nécessaire. L'accès à l'aéroport n'est pas actuellement un problème très important, exception faite de certaines journées de semaine aux heures de pointe. Par ailleurs, une desserte aéroportuaire dans les conditions actuelles de congestion subirait une concurrence très vive de la part de l'automobile et du taxi.

Le temps d'accès du centre-ville par ces modes de transport est actuellement d'environ 25 minutes (porte-à-porte) en moyenne alors que le projet AMT-ADM proposait un service avec un trajet à bord du train qui durerait également 25 minutes (en partie parce que les arrêts prévus seraient nombreux entre l'aéroport et le centre-ville). Par conséquent, si on ajoute à la durée du trajet le temps qu'il faut pour se rendre à la gare, la desserte ferroviaire n'est plus concurrentielle et risque l'échec.

Soulignons que dans toutes les villes où l'aéroport est desservi efficacement par un train, ce service représente une économie de temps pour les usagers par rapport à l'automobile et le taxi. À l'aéroport PET, exception faite peut-être des pointes du matin et de fin d'après-midi, la congestion n'est pas suffisante pour entraîner un déplacement de la clientèle vers le train. À la limite, ce train pourrait peut-être connaître un certain succès lors des périodes de pointe. Autrement, son niveau d'utilisation risque d'être plutôt faible.

La même analyse s'applique évidemment à tout autre projet de desserte ferroviaire, dédiée ou non dédiée, qu'elle soit rapide, très rapide ou à très grande vitesse. Dans le cas des dessertes ferroviaires dédiées (non reliées au réseau de trains de banlieue), ajoutons que selon plusieurs études, leur rentabilité économique est peu vraisemblable lorsque l'achalandage se situe en deçà de 10 millions de passagers annuellement. Une telle desserte dédiée est présentement à l'étude chez ADM et pourrait éventuellement emprunter le tracé sud qui mènerait les usagers directement de l'aéroport au centre-ville.

10 millions de passagers

Compte tenu qu'environ 10 millions de passagers fréquentent l'aéroport PET annuellement, une telle desserte ne pourrait se justifier qu'à condition qu'elle détienne une



PHOTO ARCHIVES LA PRESSE

Environ 10 millions de passagers transitent actuellement par l'aéroport Pierre-Elliott-Trudeau.

part de marché de 100 %. Autrement dit, il faudrait que cette desserte devienne le seul moyen d'accès à l'aéroport. Cela est évidemment invraisemblable quand on sait que dans les quelques aéroports américains qui sont desservis par le train, la part de marché de cette desserte varie de 2 % à 14 %. En Europe, c'est l'aéroport d'Oslo qui détient le record avec une part de marché du train qui s'élève à 43 %. L'aéroport d'Oslo est un bel exemple puisque la situation là-bas s'apparente à celle de Montréal. Oslo a inauguré un nouvel aéroport en 1998 qui est situé à 48 kilomètres au nord de la ville. La durée du trajet en voiture depuis le centre-ville est de 45 minutes (ce qui ressemble à la situation de Mirabel). Le volume annuel de passagers à l'aéroport d'Oslo se situe aux environs de 14 ou 15 millions de passagers (soit la capacité de l'aérogare de PET quand il sera complété).

La congestion routière aux abords de l'aéroport n'est pas un enjeu propre à celui-ci mais plutôt une question qui doit être examinée dans l'ensemble de la problématique des dé-

placements dans l'île de Montréal. Dans ces circonstances, nous nous demandons pourquoi des fonds publics seraient utilisés pour permettre à un passager de l'aéroport (qu'il soit ministre ou simple citoyen) de voyager plus rapidement en zone urbaine qu'un autre voyageur se rendant à son travail par exemple ? Malheureusement, la proposition de l'AMT et ADM ne fournit pas de réponse à cette question fondamentale. Toutefois, nous estimons que le ministre des Transports doit y répondre.

Par ailleurs, les problèmes de congestion routière aux environs de l'aéroport sont bien connus du ministère des Transports du Québec et un projet de réaménagement du rond-point Dorval fait déjà partie du plan de gestion des déplacements proposé par ce ministère en 2000. Bref, si la congestion routière risque d'augmenter dans l'île de Montréal dans les années à venir, cela représente un défi que le ministère des Transports doit relever de façon globale et non pas uniquement en tenant compte des besoins spécifiques des usagers de l'aéroport.

Une surcapacité nourrie par les gouvernements

Les difficultés de Bombardier ont été largement favorisées par des politiques de soutien public

VALENTIN PETKANTCHIN



L'auteur est directeur de la recherche à l'Institut économique de Montréal (www.iedm.org).

Les difficultés que connaît ces derniers temps

le secteur aéronautique obligent Bombardier à revoir ses cadences de production et à faire 2000 mises à pied, dont environ 1340 au Québec. Ces changements sont directement liés à la situation difficile des compagnies aériennes, notamment US Airways — un des gros clients pour les jets régionaux de Bombardier — qui vient de se placer pour la deuxième fois en deux ans sous la protection de la loi américaine sur les faillites. Et si Delta, un autre client majeur en difficultés, s'avérerait dans l'impossibilité d'honorer

ses commandes, l'entreprise québécoise pourrait procéder à 1200 mises à pied supplémentaires.

Certes, le secteur aérien mondial subit en partie les conséquences de 9/11 et de la flambée du prix du pétrole. Cependant, la situation actuelle de surcapacité d'avions par rapport aux capacités de payer des compagnies a été largement favorisée par des politiques de soutien public et de subventions, octroyés par les différents gouvernements, dont ceux du Canada et du Québec, à leurs constructeurs nationaux ou aux acheteurs de leurs appareils.

Par exemple, il y a eu pendant des années des « surenchères » de subventions entre le Brésil et le Canada — mais il en est de même entre les États-Unis avec Boeing et l'Union européenne avec Airbus — ayant pour conséquence directe de stimuler artificiellement toute l'industrie aéronautique. En conséquence, plus d'investissements, de capital et de main d'oeuvre ont été attirés dans le secteur aéronau-

tique (incluant les fournisseurs et les sous-traitants) que ce qui aurait été le cas en l'absence d'intervention publique.

En premier lieu, les pouvoirs publics subventionnent très souvent la R&D des nouveaux modèles d'avions. Rappelons-nous qu'en ce moment-même, Bombardier est

Il serait préférable que les gouvernements s'entendent pour cesser de gaspiller des fonds publics et laisser fonctionner un marché aéronautique libre.

en train de consulter plusieurs gouvernements dans le monde, dont ceux à Québec et à Ottawa, pour obtenir leur participation financière dans le développement de sa nouvelle série de jets régionaux. Ensuite, par des prêts, des garanties de prêt et autres soutiens financiers, les différents États ont également incité — en réduisant les risques liés au finan-

cement des achats d'avions — les compagnies aériennes à passer davantage de commandes pour de nouveaux appareils. Il ne fait pas de doute que des prêteurs privés n'auraient pas fourni de financements aux mêmes conditions favorables que les organismes publics. Ne subissant pas la totalité

des coûts de financement, les compagnies se sont donc plus facilement endettées. Les moindres chocs affectant le transport aérien peuvent ainsi s'avérer fort dommageables en obligeant certaines compagnies à faire face à des dettes insoutenables, puis d'autres à se déclarer en faillite. Et sans clients pour leurs produits, les constructeurs, les

fournisseurs et autres sous-traitants, n'ont pas d'autres choix que de ralentir à leur tour la production. (...)

Dans de telles circonstances, alors que les clients se font rares et, sous le poids des dettes, très réticents d'acheter de nouveaux appareils, la solution n'est pas d'augmenter encore plus les subventions, ni de mettre en place, comme les syndicats le souhaitent, une « véritable politique de soutien à l'industrie aéronautique ». Une telle politique ne ferait qu'aggraver les choses.

Tout au contraire, il serait préférable d'un point de vue économique que les gouvernements du Canada, du Brésil, mais aussi des États-Unis et de l'Union européenne, s'entendent pour cesser de gaspiller des fonds publics et laisser fonctionner un marché aéronautique libre où les constructeurs sont réellement rentables et les compagnies aériennes solvables.

UN OBJECTIF DE 45,3 M\$

Le cabinet de la campagne de souscription 2004 de Centraide du Grand Montréal

Les membres du cabinet sont la clé de la réussite des campagnes Centraide, le carrefour où se croisent des gens influents de tous les secteurs d'activité du Grand Montréal animés par la même volonté de bâtir un monde meilleur. Pour ce faire, ils ont choisi Centraide et les 325 organismes qu'il soutient.

Tout au long de la campagne, les membres du cabinet réalisent la sollicitation auprès des entreprises et favorisent la tenue de campagnes auprès des employés. Ils sont appuyés par près de 500 bénévoles formant les comités exécutifs, lesquels peuvent compter sur un réseau de 48 000 bénévoles en milieu de travail.

C'est ainsi que se tisse la toile de l'entraide et de la solidarité pour venir en aide à plus d'un demi million de personnes du Grand Montréal.

Secteur privé

Alimentation et produits de consommation



Louis L. Roquet
Président et chef de l'exploitation
Desjardins capital de risque

Transport et produits chimiques



Jean Y. Bernier
Président
Ultramar Ltée

Assurances générales



Jacques Valotaire
Premier vice-président de la direction
ING

Assurance-vie



Francine Cléroux
Vice-présidente adjointe,
Affaires publiques et communications
Financière Sun Life

Banques



Robert Garneau
Premier vice-président,
Région Québec et Est de l'Ontario
Banque Scotia

Commerce



Pierre Brodeur
Administrateur de sociétés

Industrie pharmaceutique



Pierre Lapointe
Directeur général
Institut national de la recherche scientifique (INRS)

Communications



Louis Audet
Président et chef de la direction
Cogeco inc.

Firmes de courtage et services financiers



Henri-Paul Rousseau
Président du conseil et directeur général
Caisse de dépôt et placement du Québec

Industrie



André Caillé
Président-directeur général
Hydro-Québec

Firmes professionnelles



Paule Doré
Vice-présidente exécutive et
chef de la direction corporative
Groupe CGI inc.

Chambres de commerce



Benoit Labonté
Président
Chambre de commerce
du Montréal métropolitain

Secteur support à la campagne

Événements et publicité



Sylvain Labarre
Président
Ig2

Syndicats



Henri Massé
Président
FTQ

Syndicats



Claudette Carboneau
Présidente
Confédération des syndicats nationaux (CSN)

Représentants délégués



Richard Côté
Associé
Conser Recruteurs
Conseils inc.

Gouvernement du Québec



Réjean Parent
Président
CSQ

Organismes sans but lucratif



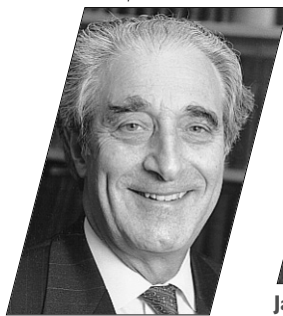
Jacques Baillargeon
Directeur général
Les Habitations l'Escalier
de Montréal

Municipalités et transport urbain



Christian Tremblay
Directeur principal – Gestion stratégique,
capital humain et diversité ethnoculturelle
Ville de Montréal

Universités et centres hospitaliers universitaires



Frederick H. Lowy
Recteur et vice-chancelier
Université Concordia

Coprésidents 2004



W. Brian Edwards

Alban D'Amours
Président et chef de la direction
Mouvement des caisses Desjardins

Secteur individus

Grand public



Andrea Martin
Présidente et chef de la direction
Sélection du Reader's Digest
(Canada) ltée

Cercle des Leaders



Christiane Germain
Présidente
Groupe Germain

Programme des dons planifiés



Guy Bisailon
Président
Fondation Centraide
du Grand Montréal
Retraité
Banque Scotia

Secteur public et parapublic

Éducation primaire, secondaire et collégiale



Diane De Courcy
Présidente
Commission scolaire
de Montréal

Gouvernement du Canada



Nicole Pagueot
Directrice générale
régionale
Transports
Canada

Gouvernement du Canada



Jérôme Turcq
Vice-président exécutif régional
– Québec
Alliance de la fonction
publique du Canada

Grands donateurs



Paul Desmarais jr
Président du conseil et co-chef de la direction
Power Corporation du Canada

Coprésidents :



Jacques Bougie
Administrateur de sociétés

Gouvernement du Québec



Raymonde Saint-Germain
Sous-ministre
Ministère des Relations avec les citoyens
et de l'Immigration



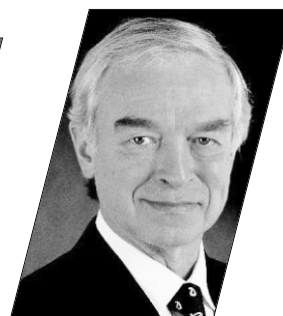
Pierre Bourgie
Président et chef de la direction
Société Financière Bourgie inc.



Brian M. Levitt
Coprésident
Osler, Hoskin & Harcourt



Jean C. Monty
Administrateur de sociétés



Raymond Royer
Président et chef de la direction
Domtar inc.



Charles Sirois
Président du conseil et chef de la direction
Téléystème ltée

Centraide remercie

chaleureusement ces bénévoles
et leur souhaite le plus grand des succès.



Centraide
du Grand Montréal
www.centraide-mtl.org

100

IMMOBILIER

RENSEIGNEZ-VOUS
sur nos escomptes aux particuliers

200

MARCHANDISES
ET SERVICES

Surveillez nos tarifs promotionnels:
Animaux, ventes de garage
et Marché aux puces

300

OFFRES D'EMPLOI

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

400

SERVICES
PERSONNELS

Souhaits, rencontres, activités.

500

VÉHICULES
AUTOMOBILES

Publication de votre annonce dans
le cahier AUTO du lundi et
sur www.capresse.ca

600

LOISIRS
ET VÉHICULES
RÉCRÉATIFS

700 et 800

AFFAIRES ET AVIS — Publiées dans le cahier La Presse Affaires, du lundi au samedi

900

DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS, ANNIVERSAIRES

HEURES DE TOMBÉE

MARDI AU SAMEDI
17H, LA VEILLE DE LA PARUTION

DI MANCHE ET LUNDI
17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT

ANNONCES ENCADRÉES
48H, AVANT LA PARUTION

COMMENT NOUS JOINDRE

PAR TÉLÉPHONE
(514) 987-8363

SANS FRAIS
1 866 987-8363

PAR TÉLÉCOPIEUR
(514) 848-6287

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

ADRESSE POSTALE

Les Petites annonces,
7, rue Saint-Jacques, Montréal, (Québec) H2Y 1K9

AU COMPTOIR

lundi au vendredi, de 8h30 à 17h

petitesannonces@lapresse.ca

100 VISITES LIBRES

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

136 À LOUER RIVE-SUD

147 CHALET À LOUER

150 RÉSIDENCES POUR AINÉS

156 APPARTEMENTS MEUBLES

QUARTIER LATIN, 301 Emery #506, dim. 17 oct. 14h-16h, su-péto, loft, puit lumière, ascen-seur, vue, luxueux, 239 000\$. Re/Max Action, 514-363-8528 Irene Amara

VIEUX-MTL, adj., condo 3 ch., garage, électros incl. inclus, beauc. puit lumière, ascen-seur, vue, luxueux, 239 000\$. Re/Max Action, 514-363-8528 Irene Amara

AHUNTSIC, rue Olympia, du-plex 2x7½, rev. 13 100 \$, pl. bois franc, boiseries chêne, chauff. gaz/eau chaude, libre, 395 000 \$, 514-388-3756.

ANJOU SUR LE LAC
Maison de ville 2002, 3 ch., bois franc, foyer, s/sol fini, piscine, terrasse, gar., occ. mi-juin 2005, agent, 225 000 \$, 514-355-0780

P.A.T., beau secteur 4 ch., 1 bur foyer, lattes, piscine, style cana-dien, 2005 000\$, 514-796-1031.

ST-LEONARD, cot. 72, 3 ch., terrain 4000 pi² coin rue. Gara-ge, 248 000\$. 514-326-4111

ROSEMÈRE, bung 891, 11 pces 2005, 2 s/bains, ascen-seur, r.ue, 259 000\$, 514-214-0831.

BOUCHERVILLE, bung sur 8000 pi² 3 + 1 ch., foyer, pyrite 00\$, 229 000\$. 514-277-2069

ST-BRUNO, bung, 3 ch., climati-sée, près centre-ville, beau ter-rain, 158 000\$. M Beaudoin, 514-924-2771, imm. Satisfaction

ST-LAMBERT cot., 3 ch., lat-tes, a/c, spa, foyer, plafond 9' car. 365 000\$. 514-992-1311 pages.videotron.com/lucmen

PIERREFONDS, maison de vil-le, ch., 2 s/bains, platonds 2005, 229 000 \$. Pas d'agent. 514-683-1211

GRAND LAC NOMINIQUE, Bung, terrain 3 acres, acte nota-ré, 229 000 \$. Pas d'agent. 514-924-2771, imm. Satisfaction

ST-LAMBERT cot., 3 ch., lat-tes, a/c, spa, foyer, plafond 9' car. 365 000\$. 514-992-1311 pages.videotron.com/lucmen

FRÉLIGHSBURG, 68 acres boisées en montagne vue Mont Sutton, Pinacle, zone ré-serve, 195 000\$. 450-295-2644

ORFORD, très jolie maison de campagne, 1 ch, foyer, ver-re, meublé, vue exceptionnelle sur le Mt Orford et accès au lac, quai, atelier, 2 remises, 148 000\$. 514-257-6709

NAPIERVILLE, petite maison de campagne, cot. 150 ans, li-bre maintenant. Poss. d'ani-maux/cheval etc...80 000\$. 450-245-0421, 514-891-3761.

LA MINERVE, Lac Castor, chalet d'été, 120 pi bord de lac, 75 000 \$, c/r 1-800-380-2836 www.immeubleslaurenti-des.com

FLORIDE, secteur Jupiter/WP beach, propriétés de 300 000 à 2 millions \$ US. Contact en fi-nancement, service personnalisé, Dominique ou Michel en Floride RP & MFML crr 514-448-2661

5153 Delorimer. WOW!
Rénové, 2e (triplex), 2 grandes ch., 1230 car., grande terrasse, 229 000 \$. Pas d'agent. Visite sur rendez-vous 450-652-2583

ANJOU, grand condo, 4 s/b, a/c, parquets bois, ascenseur, vue non obstruée, gar., balcon de coin, 219 000\$. Sutton Access Lili Daigle 514-727-7575

BORD DU FLEUVE, 1100 pi², 7e, 2 ch., sans agent, 238 500\$ 514-710-1997 www.paulmatte.com

Canal - Marché
Condos et lofts en béton sur le Canal, Marché Atwater, 500 à 3000 pi. car. 514-937-2100.

CHARLEMAGNE, bord de l'eau, penthouse, 3 ch., rénové champêtre, guai, tennis, pisci-ne, 285 000 \$. 450-585-5746

COEUR du vieux Ahuntsic (pro-ménades Fleury, piste cyclable, météo) bas duplex rénové, 6,5 pièces, grand car, environne-ment de qualité, 198 500 \$. Pas d'agents s/v. 514-529-1463

ILE PATON, Le Chanilly très beau 4½, 2 ch., pl. chêne vue rivière, sur rendez vous 235 000\$, (450) 973-3245

LAVAL, condo super propre, 4½, 2 ch., foyer, stat. privé, ca-baron à l'extérieur. Cause transfert. Occ. rapide 142 900 \$
Pierre Lefebvre
Capitale centre coop
450-682-2121

MERCIER, A pied métro Radis-son, au 6e étage, 4½, 2 s/bains, grand balcon accès pour handi-capés 175 000\$. Sutton Access Lili Daigle 514-727-7575

MÉTRO Joliette, 2304 Bour-moniéro, béton 98, face parc, 4½, 109 000\$, demi s/sol + terr. 514-574-3330, 514-594-0584

PLACE FORTIER 1500' car, 3 ch., 2 s/bains complètes, face parc, près centre achat, tout ré-nové, 300 000\$. 514-744-5761, 514-747-6424

PLATEAU, Boyer, 5½, calme, caché, réno éd. 238 000 \$ Visi-te libre dim. 17 et 24 oct. 14h-16h. 514-928-7284, www.home-page-mc.com/boyer4565

ST-JEROME, 1144 pi.ca. près de tout, 4½, très éclairé, en cent. Balcon 26 x 8, J. Laipie, Century 21, 514-971-5825.

SUD-OUEST, près canal Lachi-ne, condos neufs 2-3 ch., pl. bois, foyer, a/c, 5 modèles diffé-rents. En prévente à partir de 148 900\$. Taxes incl., livraison 2005. Info: 514-823-1631

TERRAINS RÉSIDENTIELS
À LAC LONG bord et vue lac. Lots privés, boisés, ruisseaux. Estrée, 1h Mtl. 450-297-3555.

CHERTREACS, 60 000 pi. (Entreprise), droit de construc-tion, 300 m. de lac, 9000 \$, 514-276-6724

PRÊTS HYPOTHÉCAIRES/ RÉSIDENTIELS
L'HOMME À CONNAÎTRE
1ère, 2e hyp. rénd. ind. comm. C. St - Onge chr. (514) 733-4214

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6½ rénové, r.-de-ch., chauff. a/c, accès jardin, 1200 \$, 514-270-0400 après 18h.

CLARK et St-Jolitte, 6-plex, 4½ rénové, entrées lav/sec., 550 \$, immédiat 514-832-0217.

CUVILLIER, Sherbrooke, près métro, 4½ réno, cachet, frais peint, 2 pces doubles, les en-trées, 685\$, 514-528-6227

FACE JARDIN BOTANIQUE
5½ - 2e étage - 1er déc.
Entreprises, 850\$, 514-287-9272

GRANDS, 6½, 3e, pl. bois, les en-trées balcon, météo Joliette, 865\$ 514-524-0046, 514-735-2353

HOCHELAGA, 3210 Sherbroo-ke, 4½, 6

Véhicules automobiles

550**AUTOMOBILES**

MAZDA Protégé SE 00, noir, très propre, 63 000km, 5 vit., **Volvo Pointe Claire (514) 630-3666**

MAZDA Protégé LX 02 aut., a/c, 2.0 i, seul, 37 000 km, 12 999 \$ S.D. Auto 514-952-9908.

MAZDA Protégé LX 01 aut 2.0 i seulement 27 000 km, 11 800 \$ S.D. Auto 514-952-9908.

MAZDA Protégé 1999, 4 ptes, 5 vit., lecteur CD, 5800 \$, 514-808-7441.citr.

MAZDA Protégé 5, 2002, aut., 63 000km, bleu, 20 000\$. poss. fin., gar. transf. 514-671-5750

MAZDA Protégé LX 97 mags aut., aileron, 77 000km, 6500\$. S.D. Auto 514-952-9908.

MAZDA Protégé 99, 95 000 km., poss. gar. 6495\$. ou 99 \$/mois. 514-645-0015.citr.

MAZDA Protégé SE 2001, CD, a/c + extra, 43 000km, man., 8 roues, gar. mars 2004, 14 500\$. Impeccable. 514-426-4390

MERCEDES, JAGUAR, BMW VOLVO AUDI ET SAAB 02 C230 wagon V6 28 500\$ 01 C320 état neuf Spécial 01 C320 état neuf bijou Spécial 00 E320 bijou 95km 24 900\$ 00 E320 4x4 équipée 27 900\$ 99 E320 wagon, rare, 20 900\$ 99 E320 bas km, bijou 19 900\$ 96 C220 état neuf 10 500\$ 95 E320 bas km noire 16 ??? 95 C230 noire V6 9900\$ 95 S420 limousine 16 777\$ 92 190E super spécial: 5900\$ www.autoselectmirabel.com financement, 450-433-2002

MERCEDES 190E, 2,6, '92 aut., 114 000 km certifié, état neuf, 9950 \$, cfr. 514-917-7710

MERCEDES 300SD 1985, turbo diesel 173 000 km, A1, super état, bijou, 9995 \$, Spirale Auto 514-725-3555

MERCEDES 320 CLK, 99, con-vertible, gris, toil. noir, 39 000\$ 514-953-6066

MERCEDES BENZ C320, 01, sport, argent int. noir, A-1, 75 800km, René Wagner 1-888-480-9075 commercant

550**AUTOMOBILES**

MERCEDES BENZ C320, 4-M, 03, argent int. noir, phares au zenon, toil. élect. A-1, 38 000km, René Wagner 1-888-480-9075 commercant

MERCEDES C230 Kompressor 99, 102 000km, A1, un proprio, argent/noir, équipé, 15 495\$ Faut voir, tout original, Automax Gabriel Anjou 514-952-2341

MERCEDES C240 01 6 cyl aut., 76000 km, gar., impec., 8 pneus, 28500\$. 514-768-7222.

MERCEDES Protégé LX 02, 38 500 km, verte, man., 4 roues hiver. 13 895 \$ nég. 450-679-4871

MERCEDES Protégé 1999, 4 ptes, 5 vit., lecteur CD, 5800 \$, 514-808-7441.citr.

MAZDA Protégé 5, 2002, aut., 63 000km, bleu, 20 000\$. poss. fin., gar. transf. 514-671-5750

MAZDA Protégé LX 97 mags aut., aileron, 77 000km, 6500\$. S.D. Auto 514-952-9908.

MAZDA Protégé 99, 95 000 km., poss. gar. 6495\$. ou 99 \$/mois. 514-645-0015.citr.

MAZDA Protégé SE 2001, CD, a/c + extra, 43 000km, man., 8 roues, gar. mars 2004, 14 500\$. Impeccable. 514-426-4390

MERCEDES, JAGUAR, BMW VOLVO AUDI ET SAAB 02 C230 wagon V6 28 500\$ 01 C320 état neuf Spécial 01 C320 état neuf bijou Spécial 00 E320 bijou 95km 24 900\$ 00 E320 4x4 équipée 27 900\$ 99 E320 wagon, rare, 20 900\$ 99 E320 bas km, bijou 19 900\$ 96 C220 état neuf 10 500\$ 95 E320 bas km noire 16 ??? 95 C230 noire V6 9900\$ 95 S420 limousine 16 777\$ 92 190E super spécial: 5900\$ www.autoselectmirabel.com financement, 450-433-2002

MERCEDES 190E, 2,6, '92 aut., 114 000 km certifié, état neuf, 9950 \$, cfr. 514-917-7710

MERCEDES 300SD 1985, turbo diesel 173 000 km, A1, super état, bijou, 9995 \$, Spirale Auto 514-725-3555

MERCEDES 320 CLK, 99, con-vertible, gris, toil. noir, 39 000\$ 514-953-6066

MERCEDES BENZ C320, 01, sport, argent int. noir, A-1, 75 800km, René Wagner 1-888-480-9075 commercant

550**AUTOMOBILES**

NISSAN Altima 2000, équipée, 5 vit., immo, 8000\$, 1855\$/mois, JAB Auto, 514-944-0444.

NISSAN Altima GXE 5 vit. tout équipé, gar., 9950\$ Gr. Auto-moblie 514-238-8708

NISSAN LIQUIDATION 00 Maxima GXE 73km 13 995\$ 01 Maxima SE GLE 19 995\$ 02 Altima 2.5S 64km 18 995\$ 02 Altima 3.5S 55km 22 995\$ 03 Altima 2.5S 42km 22 995\$ 03 Murano SL 50km 32 995\$ 03 Sentra XE 19km 13 995\$ 04 Maxima SE 32km 28 995\$

Metro NISSAN 514-366-8931 NISSAN Maxima 96, aut., im-peccable, 123 000 km, tout équipée, 6950 \$, 514-383-6552

NISSAN Maxima 93, aut., im-peccable, 140 500 km, condition exceptionnelle grâce à un entretien méticuleux par la proprio, 5750 \$, 514-695-3087.

NISSAN Maxima SE 96, noire int. cuir, aut., tout ouvrant, radio Bose, im-peccable, 600\$, 450-671-8935; 514-287-7277 poste 203.

NISSAN Maxima GXE 1998 V6, 88 000 km **BROSSARD NISSAN 450-445-9811 514-831-5784**

NISSAN Maxima GLE 2000, aut., cuir, toil. Aubaine 14 995\$ bal. gar.C.L. Inc. 450-430-3556

NISSAN Sentra XE 01 5 vit., seulement 24 000 km, 9500 \$ S.D. Auto 514-952-9908.

NISSAN Sentra XE 2002, 102 000km. Juste de la route, 4 pneus 4 saisons neufs, 4 pneus hiver. Bien entretenu. 450-447-1951, 514-781-2923.

NISSAN Sentra 1999 automatique, air, 84 000 km **BROSSARD NISSAN 450-445-9811 514-831-5784**

NISSAN Sentra GXE 2001 aut., équipée + CD, 64 000 km Tom. (450) 687-5522, cfr.

NISSAN Altima 3.5 SE 2002, 54 000 km., gris, int. cuir noir, A-1, 20 000 \$. 514-995-0103

550**AUTOMOBILES**

PORSCHE 944 1984, tout origi-nal, 8500\$, 1549\$/mois, 450-433-2002, cfr. www.autoselectmirabel.com

PORSCHE Carrera cabriolet 2003, 10 200 km, tout équipé; transfert de bal. 514-730-4257

PROTEGE 2000, aut., 4 ptes, 7999\$. 1335/mois, Sélection Direct 514-327-9494

SAAB 940V, MERCEDES JAGUAR, BMW, AUDI 01 9.5 Saab Aero T4, 16 900\$ 01 Saab 9.5 équipée, 17 400\$ 99 Saab 9.5, 5 vit. 9900\$ 97 Saab Cab 5 vit. 10 900\$ Garantie, échange, financem-ent à voir! Sélect 450-433-2002 www.autoselectmirabel.com

SAAB 9.3 01 argent 19000 km 9.3 SE 99 5 vit. 116000 km 9.3 SE cabrio 99 16000\$ 9000 Aero 97 14000 km 900 S 94 5 vit. 2 ptes **Swedish Auto 514-484-3200**

SAAB DE LAVAL 2800 Boul. Chomedey 450-681-0028 www.saturmlaval.com **Financement 7 partir de 3.9%** **SAAB 9-3 SE 02** tout équipée, aut., im-peccable. **SAAB 9-5 99** tout équipée, aut., im-peccable. **SAAB 9-5 01** tout équipée, aut., comme neuve! 350 \$/mois. **SAAB 900 SE conv., aut., im-**peccable, 15 595\$ **SAB 9-3 conv.** 04, démo, 7000\$ DE RABAIS **SATURN SC1 2001,** aut, gar, comme neuve, 8 roues + pneus 8800\$ nég. 450-651-5442 **SATURN SL1, 2001,** aut., a/c, 41 000 km, 99 \$ / mois. 995 \$ comptant **GRAVEL 1-800-608-5528** **SATURN SL2, 2001** a/c, toil ouvrant 119 \$ / mois. 995 \$ comptant **GRAVEL 1-800-608-5528** **SATURN SL2 98,** 100 000 km, 4 ptes, aut., a/c, démarr. 5850\$. Spirale Auto 514-725-3555 **SUBARU Forester AWD S 2002** tout équipée 16995\$ **Audi Lauzon 450-688-1120** **SUBARU Forester AWD S 2002** tout équipée 16995\$ **Audi Lauzon 450-688-1120**

SUBARU IMPREZA STI 2004 30 000 km, noir, 5 vit. 36 950 \$ Demandez JEFF ou ADEL 514-735-0555 **JOHN SCOTTI SUBARU SUBARU IMPREZA WRX 2002** 5 vit, bleu, aileron, jupes antidéfilé, st. 23 950 \$ Demandez JEFF ou ADEL 514-735-0555 **JOHN SCOTTI SUBARU SUBARU Impreza TS 2004,** man., bleue, 29 000 km, 19 500 \$, 514-795-2966 **SUBARU Legacy fam. 97,** 5 vit., pneus 4 saisons, 138 000 km., 5900 \$ nég. 450-666-9907 **SUBARU Legacy L 2001,** 76 000 km, a/c, reg. vit., élect. 16 000 \$. 514-945-2293 **SUBARU Outback AWD, 02,** aut., gr. élect., A1, 61 000km, 22 900\$ 450-681-7744 **SUBARU Outback 1999,** man., 134 000 km, 8 pneus + jantes, 11 999 \$, 514-935-4093. **SUBARU Outback 99,** cuir, 105 000km, tout équipé, cuir, toil., 11 995\$ 514-242-2146 **SUBARU Outback 1999,** man., 11 000 km, 4 pneus d'hiver avec jantes, démarr. A-1, factures disp. 514-389-7630. **SUBARU OUTBACK 2002,** 5 vit. 70 000 km, rouge, bal. de garantie. 20 950 \$ Demandez JEFF ou ADEL 514-735-0555 **JOHN SCOTTI SUBARU SUBARU SVX 94,** aut., équipé, 153 000km, 4 w.v., poss. gar. A1, 7995\$ 514-645-0015Cfr. **SUBARU WRX-STI, 05,** argent, 5 vit., 61000km, comme neuve **UPTOWN VOLVO (514) 737-4321** **SUZUKI AERIO SX 02,** aut., 28 000 km, a/c, CD, mags, 13 500\$ nég. cfr. 514-945-2224

550**AUTOMOBILES**

TOYOTA Echo 2001, air, aut., 4 ptes, démarr. distance, 76 800 km, argent, 450-922-7640

TOYOTA Echo 2000, silver, 4 ptes, aut., a/c, CD, 36 000 km, peu utilisée, démarr. Spirale Auto 514-725-3555

TOYOTA Echo 2004, 4 ptes, sédan, aut., 13 000km, CD, gar., MADR 450-922-9922

TOYOTA RAV4 2001-2003 automatique et manuel **BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-831-6585**

TOYOTA Solara 99, aut. équi-pée, impec, bal. gar. 9900 \$, JAB auto 514-944-0444

TOYOTA Tercel 98, 2 ptes, 5 vit., 123 000 km, CD, 5400 \$, 514-489-9153, 258-7961

VOLKS Beetle 1.8T, 99, 5 vit., a/c, toil, mags, 117 000 \$, cuir, presque neuve, 115 000 km., 514-344-1664

VOLKS Beetle 2003 GLS, aut., 34 000km, Argent. Etat A1, 15 995\$. 514-241-2293, cfr.

VOLKS Beetle '99 noire, 1.8T man., a/c, ABS, 25 000km, 8 pneus. 8500\$. 450-688-7329

VOLKS Golf 01, 4 ptes, bleu, man., 4 ptes, 33 000 km, A/C, toil, 14 500 \$. 514-915-3127.

VOLKS Golf 02 bleu, 4 ptes, CD, a/c, mags, 2 L, 2 rack à vélo + rack de base VW, pneus hiver. 14 500 \$ 514-915-1619

VOLKS Golf 97 noire man. très propre, 118000km verrouillage à dist., 5300 \$, 514-326-6793.

VOLKS Golf CL 1994, rouge, 4 portes, 5 vitesses Tom., (450) 687-5522, cfr

VOLKS Golf GL 99, rouge, 4 ptes, aut., lecteur CD Alpine, alarme, mags, 123 000 km, 7400\$, 514-830-9077.

VOLKS Jetta 2002 VF6, tout équipée, cuir, a/c, 24 000 km, 25 495 \$. 514-499-0767

VOLKS Jetta 2000 GLX V6, rouge/cuir, man., 84 000 km, A1, 14 900 \$, 450-349-6566

VOLKS Jetta GLS 97 noire, 169 000 km, TULE. Exc. état. 7500 \$ nég. 514-845-5819

VOLKS Jetta TDI 2002, 69 000 km, tout équipée, 19 000 km, 19 000 \$. 514-894-0980

VOLKS New Beetle décapota-ble 2003, 38 000 km, man., noi-re, 21 900\$. 450-438-8990

VOLKS Passat 1.8 T 2003, fam. man., tout équipée, 99 000 km, gris foncé, 514-925-9035.

550**AUTOMOBILES**

TOYOTA Echo 2001, air, aut., 4 ptes, démarr. distance, 76 800 km, argent, 450-922-7640

TOYOTA Echo 2000, silver, 4 ptes, aut., a/c, CD, 36 000 km, peu utilisée, démarr. Spirale Auto 514-725-3555

TOYOTA Echo 2004, 4 ptes, sédan, aut., 13 000km, CD, gar., MADR 450-922-9922

TOYOTA RAV4 2001-2003 automatique et manuel **BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-831-6585**

TOYOTA Solara 99, aut. équi-pée, impec, bal. gar. 9900 \$, JAB auto 514-944-0444

TOYOTA Tercel 98, 2 ptes, 5 vit., 123 000 km, CD, 5400 \$, 514-489-9153, 258-7961

VOLKS Beetle 1.8T, 99, 5 vit., a/c, toil, mags, 117 000 \$, cuir, presque neuve, 115 000 km., 514-344-1664

VOLKS Beetle 2003 GLS, aut., 34 000km, Argent. Etat A1, 15 995\$. 514-241-2293, cfr.

VOLKS Beetle '99 noire, 1.8T man., a/c, ABS, 25 000km, 8 pneus. 8500\$. 450-688-7329

VOLKS Golf 01, 4 ptes, bleu, man., 4 ptes, 33 000 km, A/C, toil, 14 500 \$. 514-915-3127.

VOLKS Golf 02 bleu, 4 ptes, CD, a/c, mags, 2 L, 2 rack à vélo + rack de base VW, pneus hiver. 14 500 \$ 514-915-1619

VOLKS Golf 97 noire man. très propre, 118000km verrouillage à dist., 5300 \$, 514-326-6793.

VOLKS Golf CL 1994, rouge, 4 portes, 5 vitesses Tom., (450) 687-5522, cfr

VOLKS Golf GL 99, rouge, 4 ptes, aut., lecteur CD Alpine, alarme, mags, 123 000 km, 7400\$, 514-830-9077.

VOLKS Jetta 2002 VF6, tout équipée, cuir, a/c, 24 000 km, 25 495 \$. 514-499-0767

VOLKS Jetta 2000 GLX V6, rouge/cuir, man., 84 000 km, A1, 14 900 \$, 450-349-6566

VOLKS Jetta GLS 97 noire, 169 000 km, TULE. Exc. état. 7500 \$ nég. 514-845-5819

VOLKS Jetta TDI 2002, 69 000 km, tout équipée, 19 000 km, 19 000 \$. 514-894-0980

VOLKS New Beetle décapota-ble 2003, 38 000 km, man., noi-re, 21 900\$. 450-438-8990

VOLKS Passat 1.8 T 2003, fam. man., tout équipée, 99 000 km, gris foncé, 514-925-9035.

550**AUTOMOBILES**

TOYOTA Echo 2001, air, aut., 4 ptes, démarr. distance, 76 800 km, argent, 450-922-7640

TOYOTA Echo 2000, silver, 4 ptes, aut., a/c, CD, 36 000 km, peu utilisée, démarr. Spirale Auto 514-725-3555

TOYOTA Echo 2004, 4 ptes, sédan, aut., 13 000km, CD, gar., MADR 450-922-9922

TOYOTA RAV4 2001-2003 automatique et manuel **BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-831-6585**

TOYOTA Solara 99, aut. équi-pée, impec, bal. gar. 9900 \$, JAB auto 514-944-0444

TOYOTA Tercel 98, 2 ptes, 5 vit., 123 000 km, CD, 5400 \$, 514-489-9153, 258-7961

VOLKS Beetle 1.8T, 99, 5 vit., a/c, toil, mags, 117 000 \$, cuir, presque neuve, 115 000 km., 514-344-1664

VOLKS Beetle 2003 GLS, aut., 34 000km, Argent. Etat A1, 15 995\$. 514-241-2293, cfr.

VOLKS Beetle '99 noire, 1.8T man., a/c, ABS, 25 000km, 8 pneus. 8500\$. 450-688-7329

VOLKS Golf 01, 4 ptes, bleu, man., 4 ptes, 33 000 km, A/C, toil, 14 500 \$. 514-915-3127.

VOLKS Golf 02 bleu, 4 ptes, CD, a/c, mags, 2 L, 2 rack à vélo + rack de base VW, pneus hiver. 14 500 \$ 514-915-1619

VOLKS Golf 97 noire man. très propre, 118000km verrouillage à dist., 5300 \$, 514-326-6793.

VOLKS Golf CL 1994, rouge, 4 portes, 5 vitesses Tom., (450) 687-5522, cfr

VOLKS Golf GL 99, rouge, 4 ptes, aut., lecteur CD Alpine, alarme, mags, 123 000 km, 7400\$, 514-830-9077.

VOLKS Jetta 2002 VF6, tout équipée, cuir, a/c, 24 000 km, 25 495 \$. 514-499-0767

VOLKS Jetta 2000 GLX V6, rouge/cuir, man., 84 000 km, A1, 14 900 \$, 450-349-6566

VOLKS Jetta GLS 97 noire, 169 000 km, TULE. Exc. état. 7500 \$ nég. 514-845-5819

VOLKS Jetta TDI 2002, 69 000 km, tout équipée, 19 000 km, 19 000 \$. 514-894-0980

VOLKS New Beetle décapota-ble 2003, 38 000 km, man., noi-re, 21 900\$. 450-438-8990

VOLKS Passat 1.8 T 2003, fam. man., tout équipée, 99 000 km, gris foncé, 514-925-9035.

550**AUTOMOBILES**

TOYOTA Echo 2001, air, aut., 4 ptes, démarr. distance, 76 800 km, argent, 450-922-7640

TOYOTA Echo 2000, silver, 4 ptes, aut., a/c, CD, 36 000 km, peu utilisée, démarr. Spirale Auto 514-725-3555

TOYOTA Echo 2004, 4 ptes, sédan, aut., 13 000km, CD, gar., MADR 450-922-9922

TOYOTA RAV4 2001-2003 automatique et manuel **BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-831-6585**

TOYOTA Solara 99, aut. équi-pée, impec, bal. gar. 9900 \$, JAB auto 514-944-0444

TOYOTA Tercel 98, 2 ptes, 5 vit., 123 000 km, CD, 5400 \$, 514-489-9153, 258-7961

VOLKS Beetle 1.8T, 99, 5 vit., a/c, toil, mags, 117 000 \$, cuir, presque neuve, 115 000 km., 514-344-1664

VOLKS Beetle 2003 GLS, aut., 34 000km, Argent. Etat A1, 15 995\$. 514-241-2293, cfr.

VOLKS Beetle '99 noire, 1.8T man., a/c, ABS, 25 000km, 8 pneus. 8500\$. 450-688-7329

VOLKS Golf 01, 4 ptes, bleu, man., 4 ptes, 33 000 km, A/C, toil, 14 500 \$. 514-915-3127.

VOLKS Golf 02 bleu, 4 ptes, CD, a/c, mags, 2 L, 2 rack à vélo + rack de base VW, pneus hiver. 14 500 \$ 514-915-1619

VOLKS Golf 97 noire man. très propre, 118000km verrouillage à dist., 5300 \$, 514-326-6793.

VOLKS Golf CL 1994, rouge, 4 portes, 5 vitesses Tom., (450) 687-5522, cfr

VOLKS Golf GL 99, rouge, 4 ptes, aut., lecteur CD Alpine, alarme, mags, 123 000 km, 7400\$, 514-830-9077.

VOLKS Jetta 2002 VF6, tout équipée, cuir, a/c, 24 000 km, 25 495 \$. 514-499-0767

VOLKS Jetta 2000 GLX V6, rouge/cuir, man., 84 000 km, A1, 14 900 \$, 450-349-6566

VOLKS Jetta GLS 97 noire, 169 000 km, TULE. Exc. état. 7500 \$ nég. 514-845-5819

VOLKS Jetta TDI 2002, 69 000 km, tout équipée, 19 000 km, 19 000 \$. 514-894-0980

VOLKS New Beetle décapota-ble 2003, 38 000 km, man., noi-re, 21 900\$. 450-438-8990

VOLKS Passat 1.8 T 2003, fam. man., tout équipée, 99 000 km, gris foncé, 514-925-9035.

550**AUTOMOBILES**

TOYOTA Echo 2001, air, aut., 4 ptes, démarr. distance, 76 800 km, argent, 450-922-7640

TOYOTA Echo 2000, silver, 4 ptes, aut., a/c, CD, 36 000 km, peu utilisée, démarr. Spirale Auto 514-725-3555

TOYOTA Echo 2004, 4 ptes, sédan, aut., 13 000km, CD, gar., MADR 450-922-9922

TOYOTA RAV4 2001-2003 automatique et manuel **BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-831-6585**

TOYOTA Solara 99, aut. équi-pée, impec, bal. gar. 9900 \$, JAB auto 514-944-0444

TOYOTA Tercel 98, 2 ptes, 5 vit., 123 000 km, CD, 5400 \$, 514-489-9153, 258-7961

VOLKS Beetle 1.8T, 99, 5 vit., a/c, toil, mags, 117 000 \$, cuir, presque neuve, 115 000 km., 514-344-1664

VOLKS Beetle 2003 GLS, aut., 34 000km, Argent. Etat A1, 15 995\$. 514-241-2293, cfr.

VOLKS Beetle '99 noire, 1.8T man., a/c, ABS, 25 000km, 8 pneus. 8500\$. 450-688-7329

VOLKS Golf 01, 4 ptes, bleu, man., 4 ptes, 33 000 km, A/C, toil, 14 500 \$. 514-915-3127.

VOLKS Golf 02 bleu, 4 ptes, CD, a/c, mags, 2 L, 2 rack à vélo + rack de base VW, pneus hiver. 14 500 \$ 514-915-1619

VOLKS Golf 97 noire man. très propre, 118000km verrouillage à dist., 5300 \$, 514-326-6793.

VOLKS Golf CL 1994, rouge, 4 portes, 5 vitesses Tom., (450) 687-5522, cfr

VOLKS Golf GL 99, rouge, 4 ptes, aut., lecteur CD Alpine, alarme, mags, 123 000 km, 7400\$, 514-830-9077.

VOLKS Jetta 2002 VF6, tout équipée, cuir, a/c, 24 000 km, 25 495 \$. 514-499-0767

VOLKS Jetta 2000 GLX V6, rouge/cuir, man., 84 000 km, A1, 14 900 \$, 450-349-6566

VOLKS Jetta GLS 97 noire, 169 000 km, TULE. Exc. état. 7500 \$ nég. 514-845-5819

VOLKS Jetta TDI 2002, 69 000 km, tout équipée, 19 000 km, 19 000 \$. 514-894-0980

VOLKS New Beetle décapota-ble 2003, 38 000 km, man., noi-re, 21 900\$. 450-438-8990

VOLKS Passat 1.8 T 2003, fam. man., tout équipée, 99 000 km, gris foncé, 514-925-9035.

550**AUTOMOBILES**

TOYOTA Echo 2001, air, aut., 4 ptes, démarr. distance, 76 800 km, argent, 450-922-7640

TOYOTA Echo 2000, silver, 4 ptes, aut., a/c, CD, 36 000 km, peu utilisée, démarr. Spirale Auto 514-725-3555

TOYOTA Echo 2004, 4 ptes, sédan, aut., 13 000km, CD, gar., MADR 450-922-9922

TOYOTA RAV4 2001-2003 automatique et manuel **BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-831-6585**

TOYOTA Solara 99, aut. équi-pée, impec, bal. gar. 9900 \$, JAB auto 514-944-0444

TOYOTA Tercel 98, 2 ptes, 5 vit., 123 000 km, CD, 5400 \$, 514-489-9153, 258-7961

VOLKS Beetle 1.8T, 99, 5 vit., a/c, toil, mags, 117 000 \$, cuir, presque neuve, 115 000 km., 514-344-1664

VOLKS Beetle 2003 GLS, aut., 34 000km, Argent. Etat A1, 15 995\$. 514-241-2293, cfr.

VOLKS Beetle '99 noire, 1.8T man., a/c, ABS, 25 000km, 8 pneus. 8500\$. 450-688-7329

VOLKS Golf 01, 4 ptes, bleu, man., 4 ptes, 33 000 km, A/C, toil, 14 500 \$. 514-915-3127.

VOLKS Golf 02 bleu, 4 ptes, CD, a/c, mags, 2 L, 2 rack à vélo + rack de base VW, pneus hiver. 14 500 \$ 514-915-1619

VOLKS Golf 97 noire man. très propre, 118000km verrouillage à dist., 5300 \$, 514-326-6793.

VOLKS Golf CL 1994, rouge, 4 portes, 5 vitesses Tom., (450) 687-5522, cfr

VOLKS Golf GL 99, rouge, 4 ptes, aut., lecteur CD Alpine, alarme, mags, 123 000 km, 7400\$, 514-830-9077.

VOLKS Jetta 2002 VF6, tout équipée, cuir, a/c, 24 000 km, 25 495 \$. 514-499-0767

VOLKS Jetta 2000 GLX V6, rouge/cuir, man., 84 000 km, A1, 14 900 \$, 450-349-6566

VOLKS Jetta GLS 97 noire, 169 000 km, TULE. Exc



Décès, prières, remerciements

900 Petites annonces
cyberpresse.ca/necrologie

INDEX DES DÉCÈS

- BOURGEOIS, Jean-Paul**
CARDINAL (SHEA), Gertrude Montréal
DALPHOND (née Monahan), Gabrielle Montréal
DESAUTELS, Lionel Montréal
MERCIER, Serge
MILLET, Marie
MOREAU (Phaneuf), Claudette Montréal
NEWBERRY, William Beloeil
SHOIRY, Adèle (Haddad)
SYLVESTRE, Sr Laurentienne Lachine
THÉRIEN, Yvette (née Nichols) Montréal
VENNE, Gisèle Montréal

N'oubliez pas de commander votre signet. Laissez vos coordonnées au 514-285-6816 (Un signet par annonce)
cyberpresse.ca/necrologie

DÉCÈS



BOURGEOIS, Jean-Paul
1925 - 2004

Subitement et sereinement, le 15 octobre 2004, est décédé dans sa demeure, Jean-Paul Bourgeois, à l'âge de 79 ans. Originaire de Ville Saint-Laurent, il habita à Sainte-Scholastique puis dans le quartier Ahuntsic, à Montréal. Retraité de la Continental Can, il vécut 25 ans à Deux-Montagnes. Son épouse Noëlla Danis, ses enfants Denise (Yves Lagacé), Louise (Robert Laframboise), Jacques (Monique Bélec), Monique (Gilles Dussault) et Maurice (Marie-Rose Lecompte), ses petits-enfants Marie-Josée (Paul Gaudreault), Carl (Anne-Marie Franc), Annie (Pascal Mailloux), Sophie (Martin Scarpino), Simon (Julie Lynn Tessier), Jean-Philippe (Caroline Proulx) et Anh-Li, ses arrière-petits-enfants Annika, Alexandrine et Anne-Sophie, Christophe et Sacha et Justin, ses sœurs Marcelle Doyon, Margot Trépanier et Jacqueline Tougas, ainsi que ses belles-sœurs et beaux-frères, accueillirent parents et amis pour partager les souvenirs que nous garderons de lui. Le lundi 18 octobre, la salle paroissiale de Sainte-Scholastique, Mirabel, sera ouverte de 19 heures à 22 heures, et le mardi 19 octobre dès 9 h 30. Les funérailles auront lieu au même endroit le mardi 19 octobre à 11 heures. Vu son grand amour pour les enfants, des dons à l'hôpital Sainte-Justine seraient appréciés. Pour informations:

Salon funéraire Vianney Danis enr.
Tél. 450-258-3596

CARDINAL (SHEA), Gertrude

1912 - 2004
À Montréal, le 12 octobre 2004, est décédée madame Gertrude Shea-Cardinal. Elle laisse ses enfants Pauline, Louis et Fernand, les conjoints Joël Andriet et Suzanne Lacerte, sa sœur Gabrielle Shea, sa cousine Germaine Lepage-Clément, sa belle-sœur et son beau-frère Julie et Luc Roy, ses neveux et ses nièces, d'autres parents, ses amis Yvonne Hébert et Yolande Bissonnette et d'autres amis. Les funérailles ont eu lieu à Montréal le samedi 16 octobre au complexe

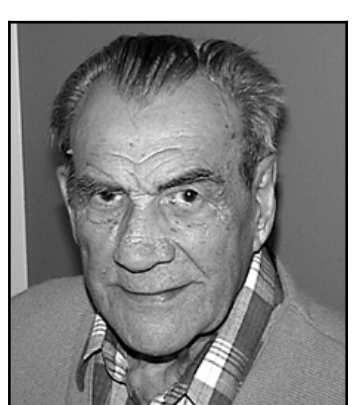
MAISONNEUVE
CHARLES E. RAJOTTE
3635 rue HOCHELAGA
(métro Joliette), Montréal
514-521-0055



DALPHOND (née Monahan), Gabrielle
1908 - 2004

À Montréal, le 15 octobre 2004, à l'âge de 96 ans, est décédée Madame Gabrielle Monahan, épouse de feu Roméo Dalphond, autefois de Joliette. Elle laisse dans le deuil ses enfants Pierre et Francine et ses petits-enfants Sébastien, Mathieu, Stéphanie et Jean-Olivier. Elle était également la belle-mère de Suzanne Dionne et de Monique Lavoie. Elle laisse aussi plusieurs neveux, nièces et amis. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire

URGEL BOURGIE
745, Crémazie Est, Montréal
Tél. 514-735-2025
www.urgelbourg.com
Les funérailles auront lieu le mardi 19 octobre en l'église St-Alphonse, au 560 Crémazie Est, Montréal, à 11 h. Heures de visites: lundi de 14 h à 17 h et 19 h à 21 h. Des dons à la Fondation de l'Institut Nazareth et Louis-Braille seraient appréciés.



DESAUTELS, Lionel
1913 - 2004

À Montréal, le 14 octobre 2004, à l'âge de 91 ans, est décédé Monsieur Lionel Desautels, époux de Madame Estelle Geoffroy. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses deux fils Jean (Johanne Larocque), Pierre (Micheline Richer), ses petits-enfants Chloé (Marc-Antoine Ross) et Geoffroy, ses frères Louis, Omer, Charles, Robert ainsi que sa sœur Fernande, ses beaux-frères, belles-sœurs, neveux et nièces, parents et amis. La famille vous accueillera le mardi 19 octobre 2004 à compter de 18 h au complexe funéraire

Alfred Dallaire
MEMORIA

2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778
Les funérailles auront lieu le mercredi 20 octobre 2004 à 11 h en l'église St-Martin, 4080 boul. St-Martin Ouest, Laval. Heures de visites: mardi de 18 h à 22 h et mercredi dès 9 h. Votre sympathie peut se témoigner par des dons à un organisme de votre choix.



MERCIER, Serge

À l'hôpital Charles-Lemoyne, le 15 octobre 2004, à l'âge de 45 ans, est décédé M. Serge Mercier, conjoint de France Rheault, domicilié à Candiac. Les funérailles auront lieu le mercredi 20 octobre à 11 h à l'église Sainte-Victoire de Victoriaville. La famille reçoit mardi en soirée de 19 h à 22 h et mercredi journées des funérailles à partir de 9 h au salon funéraire

Louis Bergeron inc.
620, boul. Bois-Francis Sud, Victoriaville
M. Serge Mercier laisse dans le deuil, outre sa conjointe France Rheault, sa fille Alexandra, ses parents Onil Mercier époux de Ghislaine Guay de Victoriaville, son frère François Mercier conjoint de Sonia Bergeron de Victoriaville, ses neveux et nièces Emanuelle, Frédéric et Louis-Philippe, ses beaux-parents Marcel Rheault époux de Judy Bolduc de Victoriaville, ses beaux-frères et belles-sœurs Sylvie Rheault conjointe de Rune Brattas de Bromont, Michel Rheault conjoint de Branda Loyenga de Toronto, Isabelle Rheault conjointe de Hugues Desrochers de Bromont, ses autres neveux et nièces Amélie, Pierre-Alexandre Desrochers. M. Serge Mercier laisse également dans le deuil plusieurs autres parents et amis. Pour souligner votre sympathie, la famille apprécierait des dons pour la Société canadienne du cancer dont les formulaires seront disponibles au bureau du salon funéraire. La direction des funérailles a été confiée au salon funéraire

Louis Bergeron inc.
620, boul. des Bois-Francis Sud Victoriaville, G6P 5X2
Tél. 819-357-2621 téléc. 819-357-4745
Courriel: salonbergeron@videotron.ca



MILLET, Marie
1929 - 2004

À la Maison Victor-Gadbois, le 15 octobre 2004, à l'âge de 75 ans, est décédée Madame Marie Millet. Elle laisse dans le deuil ses frères et sœurs Paul (Thérèse Maillé), Jean-Marie (Louisève Fontaine), Claire (Roger Maltais), Gisèle (feu René Masino), Jacques et Louise Tremblay, son beau-frère Paul Reeves (feu Agnès Millet), ses 15 neveux et nièces et leurs enfants ainsi que de nombreux parents et amis. La famille recevra les condoléances au

Complexe funéraire Jacques-Cartier
URGEL BOURGIE
1025, rue St-Laurent Ouest, Longueuil
www.urgelbourg.com

les dimanche et lundi 17 et 18 octobre de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, mardi à compter de 9 h 30. Les funérailles auront lieu le mardi 19 octobre à 11 h à la co-cathédrale St-Antoine-de-Padoue de Longueuil (angle St-Charles et chemin Chambly). Au lieu de fleurs, un don à la Maison Victor-Gadbois serait apprécié.

MOREAU (née Phaneuf), Claudette

1934 - 2004
À Montréal, le 16 octobre 2004, à l'âge de 70 ans, est décédée Claudette Phaneuf, épouse de feu Guy Moreau. Elle laisse dans le deuil sa sœur Yolande (Armand Boucher), ses beaux-frères et belles-sœurs, neveux et nièces ainsi que d'autres parents et amis. La famille recevra les condoléances au salon

Alfred Dallaire
MEMORIA

2645, Henri-Bourassa E., Montréal
www.memoria.ca 514 277.7778
le mardi 19 octobre de 14 h à 17 heures et de 19 h à 22 heures ainsi que le mercredi 20 octobre dès 9 heures. Les funérailles auront lieu le mercredi à 11 heures en l'église St-Antoine-Marie-Claret (10 660, avenue Laroze, angle Henri-Bourassa). Des dons à un organisme de votre choix seraient appréciés.

NEWBERRY, William

1906 - 2004
À l'hôpital Pierre-Boucher, le 16 octobre 2004, à l'âge de 98 ans et 6 mois, est décédé M. William Newberry, époux de feu Ida Lemaire. Il laisse dans le deuil ses enfants François (Agathe Bernier), Bill (Denise Boucher), Gilles, Suzanne (Richard Gauvin) et Anna Newberry, sa sœur Martha Watson, ses petits-enfants Christina, Normand, Benoît, Gary, Rock et Jeff Newberry et feu François, Richard, Nathalie et Karine Gauvin, huit arrière-petits-enfants et un arrière-arrière-petit-enfant, autres parents et amis. Il était retraité de Texaco Canada. La famille accueillera parents et amis au

Salon funéraire Demers
231, boul. Laurier, Beloeil
Tél. 450-467-4780, Téléc. 450-467-9468
Courriel: salon.demers@sympatico.ca
le lundi 18 octobre de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h ainsi que le mercredi 20 octobre de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h au

Salon Ringrose Bros.
Campbell's Bay

Les funérailles auront lieu en l'église Ste-Anne à l'île de Grand-Calumet le jeudi 21 octobre à 14 h.



SHOIRY, Adèle (Haddad)
1913 - 2004

À l'Hôpital le CHUL, le 15 octobre 2004, à l'âge de 90 ans, est décédée dans la sérénité, madame Adèle Haddad, fille de feu Charles Haddad et de feu dame Lilly Haddad, épouse de feu Edouard Said Shoiry. Elle demeurerait à Sillery. La famille recevra les condoléances au funérarium

Lépine Cloutier Itée
975, Marguerite-Bourgeois, Québec

lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, mardi de 13 h à 15 h. Le service religieux sera célébré le mardi 19 octobre 2004, à 15 h 30, en l'église St-Michel, angle rue du Cardinal Persico et Côte de l'Eglise, à Sillery. L'inhumation se fera au cimetière St-Michel à Trois-Rivières le mercredi 20 octobre à 14 h. Elle laisse dans le deuil, son fils Edward Said Shoiry jr (Suzanne Arseneau), son petit-fils James-Edward Shoiry, son beau-fils Paul Shoiry sr (Jeannette Karam) et leurs enfants, également ses frères et sœurs: feu Harold Haddad (Helen Haddad), feu Aberdeen Haddad (feu Léger Gaudet), feu Edwin Haddad (Nadia Beyrouthy), feu Georges Haddad (Evangeline Painchaud), Alfred Haddad (Clémence Tessier), Isabelle Haddad, Florence Haddad, Robert Haddad (Josephine Waken) ainsi que plusieurs neveux, nièces, cousins, cousines, parents et ami(e)s. Un remerciement spécial à tout le personnel du département de gériatrie du CHUL, et une reconnaissance tout particulière à madame Hélène Raymond, infirmière, pour son professionnalisme, son dévouement et sa générosité et au personnel du service à domicile Humatec. Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don à la Fondation des maladies du cœur du Québec, 4715, av. Des Replats, bureau 261, Québec, Qc, G2J 1B8, téléphone: (418) 682-6387.

Renseignements: 418-529-3371
Télécopieur: 418-529-9506
Courriel: lc@lepinecloutier.com
Site web: www.lepinecloutier.com
Entreprise affiliée à la Corporation des
Thanatologues du Québec

SYLVESTRE, Laurentienne

S. M.-Laurentienne, S.S.A.
À la Maison mère des Sœurs de Sainte-Anne, à Lachine, le 15 octobre 2004, à l'âge de 90 ans, est décédée S. Laurentienne Sylvestre, originaire de Saint-Barthélemy. Elle était la fille de feu François Sylvestre et de feu Clara Perreault. Elle laisse dans le deuil, outre sa famille religieuse, sa sœur Mme Cécile Sylvestre-Marion, son beau-frère M. Jacques Marion, son frère Jean-Paul Sylvestre, ses deux belles-sœurs Mme Cécile Dumaine-Sylvestre et Mme Jacqueline Beaudry-Sylvestre, neveux et nièces, cousins et cousines. Elle sera exposée à la

Maison mère des Sœurs de Sainte-Anne
Pavillon Sainte-Anne
745, Av. Esther-Blondin (18e Av.), Lachine

le dimanche 17 octobre 2004 de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h. Il y aura célébration de la Parole à 19 h 30. Les funérailles auront lieu le lundi 18 octobre à 10 h 15 en la chapelle de la Maison mère. Prière de ne pas envoyer de fleurs.

Direction
YVES LÉGARÉ inc.
Alfred Dallaire
(514) 595-1500

THÉRIEN, Yvette (née Nichols)

1915 - 2004
À Montréal, le 17 octobre 2004, à l'âge de 89 ans, est décédée Yvette Nichols, épouse de feu Victor Thérien. Elle laisse dans le deuil ses enfants Estelle, René, Pierrette, Lise, Yvon, Rita, Gilles, Charles, Suzanne, les conjoints(es) respectifs, plusieurs petits-enfants et arrière-petits-enfants, ainsi que plusieurs autres parents et amis. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire

St-François d'Assise
URGEL BOURGIE
6700, rue Beaubien Est, Montréal
www.urgelbourg.com

La liturgie aura lieu en la chapelle du complexe le lundi 18 octobre 2004 à 19 h. Parents et amis sont priés d'assister sans autre invitation. Des dons à l'organisme de votre choix seraient appréciés. Heures des visites: lundi dès 13 h.

PRIÈRES

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



VENNE, Gisèle
1922 - 2004

À Montréal, le 14 octobre 2004, à l'âge de 82 ans, est décédée Mme Gisèle Venne, infirmière retraitée de l'hôpital Ste-Justine. Elle laisse dans le deuil ses sœurs Jacqueline (Maurice Beaudin), Micheline (feu Fernand Cloutier) et Monique (Gurth Shier), son frère Raymond (Louise Ménard). Elle laisse également ses neveux et nièces, d'autres parents et amis. La famille vous accueillera chez

Alfred Dallaire
MEMORIA

Le Mausolée Saint-Martin
2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778
le mercredi 20 octobre dès 10 h. Une liturgie de la Parole sera célébrée à 11 h, suivie de l'inhumation en après-midi au cimetière St-Vincent-de-Paul, 3503 boul. Lévesque, St-Vincent-de-Paul, Laval. Des dons à la Fondation de l'hôpital Ste-Justine seraient appréciés.

Les fonds de revenu ne veulent pas d'un plafond à la propriété étrangère

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — Les fonds de revenu canadiens se mobilisent une fois de plus contre le gouvernement fédéral, qui s'apprête cette fois à leur imposer un plafond de 50 % sur la propriété étrangère.

L'Association canadienne des fonds de revenu (ACFR) est parvenue une première fois, au printemps, à contraindre le gouvernement à renoncer à son projet de limiter l'investissement par les fonds de retraite dans les fonds de revenu.

Le ministre des Finances, Ralph Goodale, avait d'abord annoncé cette mesure dans son budget du mois de mars, mais il en avait ensuite suspendu l'application, en mai, sous la pression des grands fonds de retraite et de Bay Street.

Cette fois, le gouvernement procède à des modifications de la loi fiscale qui imposeront un plafond sur la propriété étrangère des fonds à revenu fixe.

Ce projet d'un plafond sur l'investissement étranger était inclus dans le dernier budget fédéral, même s'il était largement passé inaperçu.

L'ACFR se dit « ébranlée » par ces modifications législatives qui représentent à son avis « un changement majeur ».

« Ces modifications législatives (...) posent de sérieux problèmes aux fonds à revenu fixe qui ont besoin d'avoir accès aux marchés étrangers pour attirer les capitaux nécessaires afin de développer et de mettre en oeuvre de nouveaux projets », a précisé le président du conseil de l'ACFR, Stephen Probyn.



Tout communiqué d'avis de décès publié dans La Presse sera plastifié et remis gratuitement à la famille éprouvée.

514.285.6816 LA PRESSE

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE LA SCHIZOPHRÉNIE
La schizophrénie
Ça se dit, ça se vit!
(514) 251-4000 # 3400
1 866 888-2323
www.schizophrenie.qc.ca
21

L'association fait valoir que cette mesure pénalisera tout particulièrement les fonds de revenu du secteur de l'énergie, qui ont besoin d'un financement accru pour le développement de projets pétroliers et gaziers, notamment dans les sables bitumineux du nord de l'Alberta.

Margaret Lefebvre, directrice administrative de l'ACFR, estime que la restriction à la propriété étrangère est inutile, parce que le gouvernement fédéral a déjà mis en place une retenue à la source de 15 % sur les répartitions de fonds à des non-résidents.

« Les préoccupations du gouvernement semblent être centrées sur la fuite de recettes fiscales, a dit Mme Lefebvre. Cependant, cet enjeu a été neutralisé à la base étant donné que toutes les répartitions versées à des non-résidents sont soumises à une retenue d'impôt à la source. » Elle estime que cette retenue à la source devrait rapporter au gouvernement fédéral au moins 83 millions.

Devant la popularité sans cesse grandissante des fonds de revenu, dont la capitalisation boursière atteignait en juin dernier près de 125 milliards, le gouvernement fédéral cherche à limiter la fuite des recettes fiscales.

Ce type d'investissement a pour particularité de transférer le fardeau fiscal aux détenteurs de parts à qui sont distribués les bénéfices d'exploitation. Le gouvernement est ainsi privé des recettes fiscales de la part des entreprises qui se sont constituées en fonds de revenu, alors que les détenteurs de parts peuvent protéger leur épargne en la plaçant dans des REER, par exemple.

LE SOLEIL

QUÉBEC — La caisse d'économie des travailleurs de Québec a de nouvelles visées. Après être devenue le banquier des entreprises collectives et des organismes communautaires au fil des 20 dernières années, la caisse qui était considérée comme le mouton noir du Mouvement Desjardins veut devenir la référence en matière de placements éthiques au Québec.

« Déjà de déposer ses économies à notre caisse est un placement éthique en soi. Nous voulons faire plus et offrir aux individus qui partagent les mêmes valeurs que nous de faire des placements socialement responsables », a indiqué, au cours d'une entrevue, le coordonnateur général de l'institution financière, Clément Guimond.

Bien sur, la caisse qui est peu connue du grand public offre les fonds éthiques et toute la gamme des autres fonds de placements du Mouvement Desjardins. On veut aussi offrir

d'autres fonds et surtout bien conseiller les membres pour gérer leurs avoirs sans pour autant devoir renoncer à un taux de rendement satisfaisant.

De cette façon, la caisse qui loge sur le boulevard Charest à Québec — et qui a des centres de services à Montréal et à Joliette — espère plus que doubler le nombre de membres individuels et attirer 10 000 nouveaux adhérents d'ici quelques années.

Le projet avance. L'an dernier, la caisse a signé une entente d'échange d'expertise de cinq ans avec une institution italienne, Banca Etica, spécialisée dans les placements éthiques.

Les deux institutions ont convenu de réaliser ensemble 14 projets dont un échange de participation de 20 000 \$ au capital de chacune d'elles.

Elles se sont engagées à cofinancer trois projets chacune au Québec et en Italie pour soutenir l'action solidaire et collective.