

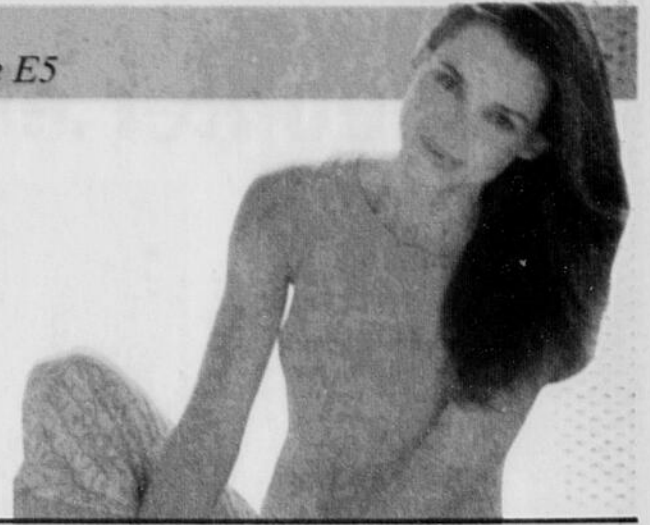
QUAND LES FILLES FONT UNE SCÈNE / Page E5

Styles

• HORTICULTURE • SORTIES • DÉCORATIONS •

Oiselier et aviculteur
Le plus beau métier
du monde / Page E7

Mode
Les bienfaits des huiles
essentiels / Page E3



Vivement les ventes-débarras!



lmartin@latribune.qc.ca
SHERBROOKE

Si une hirondelle ne fait pas le printemps, les ventes-débarras, elles, le font de plus en plus. À peine les bourgeons sont-ils éclos que déjà elles envahissent, de leurs tables bondées et de leurs bric-à-brac épars, les coins de rues et les cours privées. S'inscrivant dans la foulée des grands ménages annuels, elles attirent chaque fois des centaines de chasseurs d'aubaines, d'antiquaires, de collectionneurs et de simples badauds en quête d'une bonne affaire. De LA bonne affaire!

Véritables phénomènes, les ventes-débarras connaissent une fulgurante ascension dans la région depuis les dernières années, tant en ville qu'en campagne. Une bonne dizaine de municipalités orchestrent d'ailleurs leur propre braderie collective, une fois les feuilles apparues et la neige fondue. Et ça marche fort!

De fait, faussement baptisées *ventes de garage*, les brocantes maison permettent aux uns de se débarrasser des vieilleries qui traînent dans leurs penderies et leurs hangars, alors qu'elles offrent aux autres l'occasion d'acquérir, à prix dérisoire, de surprenants articles.

De l'extracteur à jus aux poupées bout de chou défraîchies, du barbecue noirci aux jupes de jeans maintes fois lavées, tout peut trouver preneur sur un bout d'asphalte ou un carré de gazon. Des broches à dents (emballées, bien sûr!) aux animaux en peluche trop souvent trimballés, des bouteilles de sirop d'érable aux romans Harlequin jaunies par le temps, tout peut être soldé afin de libérer garde-robes et placards. De la vaisselle en porcelaine aux plantes à demi mortes, des vieilles télévisions aux bijoux démodés, tout peut être acheté pour une poignée de dollars... ou de sous noirs. Suffit d'être chanceux... ou patient!

Dehors, les vieilleries!

Pour ses adeptes, tantôt amateurs tantôt chevronnés, la vente-débarras répond toujours à un désir de se défaire d'un trop-plein d'objets devenus inutiles. Cependant, si pour certains elle est un rituel qui revient, année après année, pour d'autres, elle n'est qu'un moyen efficace et rapide d'offrir une nouvelle vie à des articles empoussiérés dans les tiroirs. «Il faut bien faire du ménage dans nos vieilles affaires pour mieux s'en racheter d'autres!», soutient Bertrande Blouin, dont la propriété de la rue Merry Nord, à Magog, a été envahie par les curieux en fin de semaine dernière.

Bien souvent, le déménagement est à l'origine de telles braderies, tout comme la mort d'un proche dont le legs est devenu quelque peu encombrant. Sa-



Ça négociait fort, en fin de semaine dernière, sur la rue Goupil à Sherbrooke! Monique Dupré (à gauche) avait organisé avec sa fille sa propre braderie, par laquelle elle souhaitait notamment écouler de nombreux bibelots et morceaux de vaisselle.

Imacom, Jocelyn Riendeau

medi dernier, Aline Gaudette, de Roxton Pond, tentait pour une cinquième fois de se départir de ses surplus, à la suite de la mort de son conjoint. «Il a fallu que je loue ma maison et que je prenne un loyer. J'ai déjà éliminé beaucoup de choses. L'an dernier, j'avais un camion et une remorque pleins de vieilles affaires. Maintenant, il ne reste plus que quelques tables.»

Sur ces tables et partout autour se côtoient antiquités, ustensiles de cuisine et jouets. Beaucoup de jouets. «Ça me rappelle tant de souvenirs!», indique la dame qui, à l'époque, s'occupait d'une garderie. Il faut l'avouer: se départir de certains biens peut souvent revêtir un caractère sentimental. Même si le vieux chandail en laine qu'on aimait tant est quelque peu défraîchi, il peut s'avérer fort difficile de le laisser partir aux bras d'un inconnu.

Accueillant les gens dans sa cour arrière de la rue Jacques-Cartier, à Sherbrooke, Madame Fortin se disait notamment très attachée à la dizaine de *toutous* qu'elle avait choisis de sacrifier sur l'autel du débarras: «Ils évoquent tant de souvenirs par rapport à mes petits-enfants. J'espère seulement que personne ne va les vouloir!»

Plus de plaisir que de profits

Outre l'occasion de gagner du rangement, la vente-débarras représente d'abord un moment agréable pour rencontrer amis et inconnus, tout en profitant d'heures passées à l'extérieur. D'ailleurs, nombreuses sont les brocantes qui réunissent les biens de tous les membres d'une même famille ou les résidents d'une même rue.

Dans le nord de Sherbrooke, samedi et dimanche derniers, près d'une dizaine de voisins s'étaient donné le mot pour liquider vêtements avachis et boudoirs fatigués. L'instant d'une journée, leur pâté de maisons s'est transformé en grand marché aux puces, et même en véritable *party*. «Quand on a fini, on vide les tables et on s'installe pour manger tous ensemble», affirme Madame Fortin, une habituée.

Dans les ventes-débarras, le plaisir est donc généralement la norme. Au détriment du profit. Bien que de rarissimes propriétaires réussissent à empocher quelque mille dollars, en vendant meubles, antiquités et électroménagers par exemple, la plupart ne remplissent leurs poches que de trois ou quatre centaines de dollars par jour. La température influant grandement sur l'achalandage, les revenus sont aussi bien moindres quand le ciel se fait menaçant. Mais qu'importe, quand le seul souhait est de vider sa maison!

En ce sens, les prix baissent souvent au fil des heures qui s'écoulent, certains objets étant même carrément donnés aux visiteurs les plus sympathiques ou les moins fortunés.

Voir **VENTE** en page E2

Quand les rues fourmillent d'aubaines

Laura Martin
lmartin@latribune.qc.ca
SHERBROOKE

Synonyme de grand ménage printanier, les ventes-débarras suscitent un engouement indéniable. Conscientes de cette popularité grandissante, les municipalités des quatre coins de la région, et du Québec tout entier, ont entrepris depuis quelques années d'organiser des braderies collectives, lors desquelles les rues deviennent le lieu de véritable kermesse.

La Ville de Sherbrooke tient, aujourd'hui et demain, la deuxième édition de sa Grande tournée des ventes-débarras. Initiée par le Comité de développement durable, cette brocante municipale vise à favoriser le réemploi des objets et à limiter l'enfouissement sanitaire.

En tout, pour cette deuxième édition, 535 citoyens ont payé les dix dol-

lars de l'inscription afin d'avoir la chance d'épuiser leur amoncellement d'objets usagés. Le reste de l'année, c'est plutôt vingt-cinq dollars que le résident doit déboursier pour avoir le droit d'installer tables remplies et ballons colorés dans les limites de sa propriété.

«Le permis est moins cher pendant la Grande tournée qu'en temps normal. En plus, la Ville s'occupe de la promotion. Les coûts sont donc moins élevés pour le citoyen», explique Carole Lafort, agente de communication pour la Ville de Sherbrooke. L'an dernier, cent inscriptions de moins avaient été comptabilisées, alors que la ville n'était pas encore unifiée. De fait, 434 propriétaires avaient acheté un permis, ce qui représentait près des 3/5 des ventes-débarras recensées tout au cours de l'année.

Sherbrooke n'est bien sûr pas la seule à orchestrer une grande vente-débarras à la grandeur de son territoire.

Richmond en était déjà à sa cinquième édition en fin de semaine dernière, alors que Black Lake, Thetford Mines et Saint-Nicéphore lui emboîteront le pas très bientôt. Saint-Nazaire-d'Acton, Warwick et East Angus s'inscrivent aussi dans cette vague qui déferle tout l'été durant.

Magog, Richmond et les autres

Tradition amorcée l'année dernière, deux brocantes municipales sont organisées annuellement à Magog, l'une en mai, l'autre en septembre. Vendredi, samedi et dimanche derniers, une cinquantaine de citoyens y ont laissé les badauds visiter leur cour. «Pendant ces journées, il n'y a aucun permis à acheter. Donc, ça donne un grand coup. Il reste que beaucoup de gens préfèrent payer vingt dollars, n'importe quand ailleurs dans l'année, pour s'assurer une clientèle juste pour eux», assure Normand Audet, inspecteur des bâti-

ments et chargé de la surveillance des *ventes de garage*.

La quatrième édition de la braderie plessisvilloise s'est tenue, quant à elle, le 11 mai dernier. Bien qu'il en coûtait dix dollars pour s'y inscrire, alors que les permis sont gratuits tout le reste de l'année, près de trois cents sites de solerie y avaient été aménagés. Il y a quatre ans, on en avait compté moins de deux cents.

«L'objectif principal est de faire une activité familiale, ouverte à tous. Les gens viennent souvent de très loin pour courir les rabais. On voit même des collectionneurs qui couchent dans les terrains de stationnement du centre commercial, affirme Paul Yargeau, du Service d'urbanisme de cette municipalité des Bois-Francis. Comme le hockey est de moins en moins populaire, les ventes de garage sont en train de devenir le nouveau sport national!»

Pour les brocanteurs en herbe, la liste des ventes-débarras paraît, chaque

semaine, dans la section des annonces classées de *La Tribune*. Si juin et juillet sont, selon les statistiques du quotidien, les mois qui semblent les plus populaires pour l'organisation de telles braderies, la période d'effervescence s'étend d'avril à octobre.

«Dès que le beau temps s'installe, il commence à y avoir des ventes-débarras. Puis, ça dure tant que la température est propice», remarque Christian Malo, directeur adjoint au Service de la publicité. Déjà, du début mai jusqu'à aujourd'hui, le nombre d'adresses de braderies publiées a presque doublé.

Trucs et conseils E2

Calendrier spécial

DRUMMONDVILLE
et sa région
à lire mercredi prochain dans

44 pages

La Tribune

Meubler et décorer une maison à pas cher

Richard Biron
Le Nouvelliste
TROIS-RIVIÈRES

La demeure de René Marchand et de Bernadette Michel est probablement celle qui a coûté le moins cher à meubler et à décorer en ville. Détrompez-vous, ses pièces ne présentent pas une allure vide et terne. Meublées adéquatement, elles sont décorées à souhait. Mais les bibelots qui garnissent l'étagère, l'horloge qui orne le mur, les fauteuils disposés dans le salon ont été achetés pour des miettes... dans des ventes-débarras.

«À peu près 80 % de ce qu'il y a dans cette maison provient d'une vente de garage», affirme fièrement René Marchand, dont le loisir consiste à vagabonder de bric-à-brac en braderies avec son épouse. Son horaire du samedi, particulièrement au début de l'été, est régulier. D'abord, tôt le matin, l'homme consulte les petites annonces des journaux et prépare un tracé des diverses ventes-débarras.

Puis, le couple se lance sur la piste des aubaines cachées, dans la jungle des ventes en plein air. «On part vers 7 h ou 7 h 30 et on arrive souvent avant même que les gens aient fini d'installer leurs affaires, laisse entendre M. Marchand. Parfois, on les aide à le faire.»

C'est alors que débute le marchandage, un art dans lequel M. Marchand semble passé maître. «Je n'offre jamais plus que 50 % du prix qui est demandé au début», confie-t-il, prenant plaisir à raconter comment il a fait diminuer les prix des objets qui garnissent sa mai-



Photo Le Nouvelliste
Pour René Marchand et Bernadette Michel, les ventes-débarras sont un véritable rituel. Elles leur permettent de meubler non seulement leur maison, mais aussi beaucoup de leurs fins de semaine!

son. «Si les gens ne veulent pas nous vendre au prix demandé, on repasse plus tard dans la journée, explique son épouse. Ils sont écoeurés à ce moment-là et laissent beaucoup plus facilement partir leurs affaires.»

Bien souvent, les sorties du couple ne se bornent pas aux rues trifluviennes. Les aventuriers partent sur la route

138 et se dirigent vers Québec ou Montréal, en faisant escale dans toutes les ventes-débarras se trouvant sur leur chemin. Ils dénichent ces ventes sur Internet ou ajustent leur périple au gré des affiches rencontrées.

Les deux conjoints présentent fièrement leurs trouvailles, des plus utiles

aux bizarroïdes: lampes, rideaux, souliers, pinces destinées à extirper les poches du thé, annuaire téléphonique de 1969 énumérant l'occupation de chacun des citoyens.

Une grande part de leur avoir vient d'une vente organisée en plein air. Sauf le chien! Dotés d'une mémoire surprenante, les époux peuvent même nom-

mer un à un les noms des rues où les articles ont été acquis.

Voilà une vingtaine d'années que le couple traque les foires domestiques. «D'année en année, c'est presque toujours les mêmes gens qui tiennent des ventes de garage», remarque René Marchand. «C'est un vrai rituel», ajoute Bernadette Michel.

Bien plus qu'une occasion d'acquérir des objets, les ventes-débarras représentent pour eux un bon moyen de faire la connaissance de nouvelles personnes. «Ça devient un party», dit Mme Michel, évoquant au passage la liquidation éclair qu'elle a dû faire lorsqu'elle a déménagé. Un gigantesque bazar avait été installé sur son terrain.

Beaucoup de vendeurs d'un jour avaient alors été embauchés, à commencer par les filles de Mme Michel. Celles-ci ont parfois effectué des ventes inattendues... allant même jusqu'à liquider des boîtes destinées directement au dépotoir ou encore un ensemble de chaises de parterre toutes neuves, fraîchement confectionnées à la main.

«Quand je travaillais à l'usine, tous les gens me donnaient leurs commandes, affirme le retraité de la SKW de Bécancour. C'était incroyable le nombre de choses que je vendais. Les gens étaient trop orgueilleux pour aller eux-mêmes dans les ventes de garage.»

S'ils gardent une grande part des choses achetées, les collectionneurs en réservent certaines pour leur propre vente de garage. Question de vivre toutes les facettes des ventes-débarras, en se mettant non seulement dans la peau de l'acheteur, mais aussi dans celle du vendeur.

Étiquette d'un art de quartier

Laura Martin
lmartin@latribune.qc.ca
SHERBROOKE

Vous prévoyez partir à la quête des aubaines et chiner, de rues en rues, pour dénicher des splendeurs à tout petit prix? Mieux vaut vous y préparer, car vous risquez vite de perdre la tête au milieu du bric-à-brac des brocanteurs. Voici donc quelques conseils à suivre pour profiter pleinement d'une journée de marchandage et d'achats en plein air.

Tout d'abord, il est recommandé de remplacer vos billets de banque par de la menue monnaie. Les articles sont souvent vendus à des prix fort modestes et les vendeurs d'un jour ne sont pas toujours dotés d'une caisse remplie de petites coupures.

Aussi, veillez à connaître la valeur, tant neuve qu'usagée, des articles que vous recherchez. Pour ce faire, faites le tour préalablement des marchés aux puces et feuillotez divers catalogues. Vous serez ainsi mieux outillés pour faire face aux vendeurs, même les plus grippés-sous. Assurez-vous également de vérifier l'état des objets convoités, de sorte que vous ne puissiez regretter votre achat.

Si vous voulez gagner quelques sous, il est en outre conseillé de vous pointer tard en journée. Les propriétaires qui veulent vraiment se débarrasser de leur marchandise ajustent leurs prix à la baisse au fur et à mesure que les heures s'écoulent et que les clients se font rares. «Pas question de rentrer toutes ces affaires-là dans la maison. C'est pour ça que le dimanche en fin d'après-midi, on demande beaucoup moins», atteste Monique Dupré, qui est une habituée des ventes-débarras.

Comme Dame Nature aime se rire des insoucians, prévoyez aussi parapluie et imperméable. Vous éviterez de devoir couper court à la négociation d'un article intéressant.

Faire de sa braderie une réussite

Par ailleurs, si vous êtes de ceux qui veulent liquider leurs encombrants surplus, certaines règles de base peuvent vous aider à organiser votre journée et en faire un succès.

Il est avant tout recommandé d'exposer vos biens dans



Imacom, Jocelyn Riendeau
Casquettes à vendre! Thérèse Cliche, de la rue Jacques-Cartier à Sherbrooke, en a près d'une centaine à liquider: «Je les vends trois dollars, mais j'en donne à tout le monde!»

un garage ou sous une toile, pour que la pluie ne puisse abîmer vos trésors ni faire fuir tous vos visiteurs. Classez vos articles par catégories et de façon aérée: vos clients potentiels ne pourront alors pas se décourager devant le fouillis de tables surchargées.

Pour ce qui est de l'étiquetage, le choix vous revient. Certains le font, d'autres pas. Cependant, si vos bas prix valent vraiment le coup d'oeil, pourquoi ne pas les inscrire?

Qui plus est, ne vous gênez pas pour inviter amis et voisins à se joindre à vous pour solder leurs vieilleries. Plutôt que de vous faire perdre des ventes, leur présence contribuera à attirer davantage de passants dans votre cour et à changer votre banale activité en une fête courue.

Pour connaître davantage les subtilités de ce nouveau sport national, vous pouvez enfin consulter le site <http://www.ventedegarage.ca>, qui recense une bonne partie des ventes-débarras municipales, ou encore le *Guide pratique des ventes de garage*, rédigé par Corinne De Vailly.

Des aubaines redoutables

Gare aux vieilleries!

Laura Martin
lmartin@latribune.qc.ca
SHERBROOKE

Du sous-sol jusqu'au grenier, des fonds de tiroirs jusqu'aux recoins des penderies, quand l'heure du grand ménage s'annonce, tous les objets devenus désuets ou inutiles doivent disparaître. Pour sauver ces vieilleries des poubelles, de plus en plus de gens organisent des ventes-débarras. Toutefois, les articles soldés par simple souci d'espace ou d'argent peuvent parfois s'avérer très dangereux pour leurs futurs possesseurs.

«Spontanément, les gens décident de revendre leurs vieilles choses. Le problème, c'est que bon nombre d'entre eux ne sont pas au courant des normes qui s'appliquent», déplore Réal Manseau, inspecteur au Département de la sécurité des produits dangereux pour Santé Canada et responsable de la région de l'Estrie.

De fait, toute personne qui organise une braderie devrait s'assurer que sa marchandise soldée, qu'elle soit neuve ou usagée, est sécuritaire et non endommagée et qu'elle satisfait aux exigences de la législation canadienne en matière de produits dangereux. Des aubaines fort alléchantes peuvent parfois se changer en redoutables objets...

Barrières, berceaux, parcs, pousset-

tes, marchettes et jouets pour bébés requièrent notamment une attention particulière. «Souvent, les lits d'enfants sont prêts d'une famille à une autre. Mais plus l'article est vieux, plus il a de risques de ne plus correspondre aux normes actuelles de sécurité», précise celui qui, depuis 25 ans, parcourt grands magasins et petites braderies pour saisir les biens menaçants.

Les sièges d'auto fendillés ou abîmés, les anciens modèles de couvre-fenêtres, dont les cordes peuvent étrangler de jeunes enfants, tout comme les équipements protecteurs de sport endommagés figurent aussi parmi les articles à bannir.

«Les gens doivent être sensibilisés aux dangers que peuvent cacher leurs ventes-débarras. Le marché est tout de même pas mal conforme, mais il ne faut pas minimiser le problème, argue Valentino Tramentti, lui aussi inspecteur pour Santé Canada. Les gens ne doivent pas vendre leurs biens quand ils doutent de leur état. Quand un objet n'est pas conforme, il ne doit même pas être jeté aux poubelles. Il doit être détruit immédiatement.»

Pour obtenir plus de renseignements sur les lois en vigueur, les intéressés peuvent communiquer avec le Bureau de la sécurité des produits de Santé Canada au (514) 283-5488, ou encore consulter son site Internet, <http://www.hc-sc.gc.ca/psb>.

VENTE

Suite de la page E1

«Quand les gens semblent être dans le besoin, on laisse aller des articles à très bas prix, et même gratuitement. De toute manière, à la fin de la journée, on envoie tout ce qui reste dans les comptoirs familiaux», explique la Sherbrookoise Monique Dupré, qui, avec sa fille, transforme chaque année ses vieux trucs en marchandise alléchante.

Négocie, négocie pas...

Dans l'esprit des vendeurs autant que des acheteurs itinérants, qui dit vente-débarras dit inexorablement négociation. Dans l'ensemble, tous se disent bien ouverts à une telle pratique, tant que les limites du bon sens ne sont pas dépassées. «Pour certains prix, je reste ferme. Il y a tellement de gens qui exagèrent. Dans ce temps-là, je tiens mon bout!», lance Françoise Lafrenière, du Canton de Magog, qui rappelle au passage comment elle a refusé de laisser filer ses éléphants décoratifs en acier inoxydable à une femme qui voulait marchander un peu trop.

Pour les visiteurs, toujours curieux mais rarement aussi insistants, la négociation des prix apparaît comme une règle dans le jeu des braderies. Qu'ils viennent de Montréal ou des États-Unis pour trouver une petite merveille usagée, les acheteurs ratent rarement une chance de sauver quelques dollars. Mis à part les collectionneurs qui chinent sans égards aucuns pour les prix demandés!

Prêts à en payer le prix, quel qu'il soit, ces professionnels du magasinage d'occasion arrivent avant même le lever du soleil, avant même l'ouverture des ventes, dans l'espoir de trouver le petit quelque chose qui rehaussera leur collection. Les propriétaires ont à peine le temps d'exposer leurs marchandises que déjà ces lève-tôt fouillent dans les boîtes.

«S'ils ne trouvent pas la chose spécifique qu'ils recherchent, ils s'en retournent aussitôt», consta-

te Marie-Claire Litalien, responsable de la grande vente de garage tenue la semaine dernière à l'école Montcalm. L'enseignante y a notamment vu passer des collectionneurs de Schtroumpfs et de disques d'Elvis. La monnaie, les antiquités et les services d'ustensiles sont autant d'autres objets fort convoités par les collectionneurs.

Trouver la perle rare

Il n'en demeure pas moins que la plupart du temps, ce sont de simples passants qui viennent fouiner dans les ventes-débarras, à la recherche d'une aubaine immanquable ou d'une quelconque perle rare. Sandra Roy, de Sherbrooke, est venue fouiller la marchandise liquidée par l'hôtel Delta, samedi dernier, dans le but d'équiper son chalet. Elle est repartie avec des coupes à dessert et d'autres pièces de vaisselle: «Il y a tellement de choses qui peuvent être récupérées!» Daniel Fontaine y a, quant à lui, acheté passoire et ustensiles pour sa fille qui part en appartement: «On peut vraiment trouver de belles choses pas trop chères.»

«On vient pour trouver des choses inattendues. C'est ça le principe de la vente de garage, non?», souligne Manon qui, en route pour Ayer's Cliff, s'est arrêtée à une vente-débarras à Magog. Et des choses inattendues, elle et son conjoint en ont trouvés: des petites tables pour déjeuner au lit et des disques vinyle, «pour faire ressortir notre côté québécois».

Enfin, il n'y a pas d'âge pour s'adonner à la visite des braderies. Si Sylvie Bédard de Fleurimont était avec ses trois jeunes enfants à la vente-débarras de l'école Montcalm, ce n'était que pour les accompagner dans leurs emplettes. Avec leurs gros quatre dollars d'argent de poche, les trois mousses ont pu s'acheter de quoi s'amuser pour un bout. Jusqu'à ce qu'ils s'en lassent et que les jouets soient revendus à d'autres enfants qui les méritent.

Sortez

du cadre

Tel père,
tel style

Des cadeaux pour papa
partout en magasin

LA MERCERIE
Jules Demers

Tailles fortes jusqu'à 4X grand • Vestons, complets et pantalons jusqu'à 54
147, rue Principale, Granby • (450) 372-4645 • Ouvert le dimanche de 12 h à 16 h



MODE

Nathalie LABRECQUE

Aromathérapie 101

L'aromathérapie est une tradition fort ancienne puisque l'on sait depuis longtemps déjà que les huiles essentielles des végétaux qui nous entourent ont des vertus curatives aussi bien pour l'esprit que pour le corps.

Elles ont l'étonnante propriété de pénétrer le flux sanguin par l'entremise de la peau de 20 à 70 minutes après l'application et leur action peut durer jusqu'à 12 heures! Elles stimulent les récepteurs sensoriels situés dans la partie supérieure du nez, qui transmettent des messages olfactifs au cerveau.

Règle très importante: n'appliquez jamais d'huile essentielle directement sur la peau car elles sont trop puissantes et pourraient brûler votre épiderme

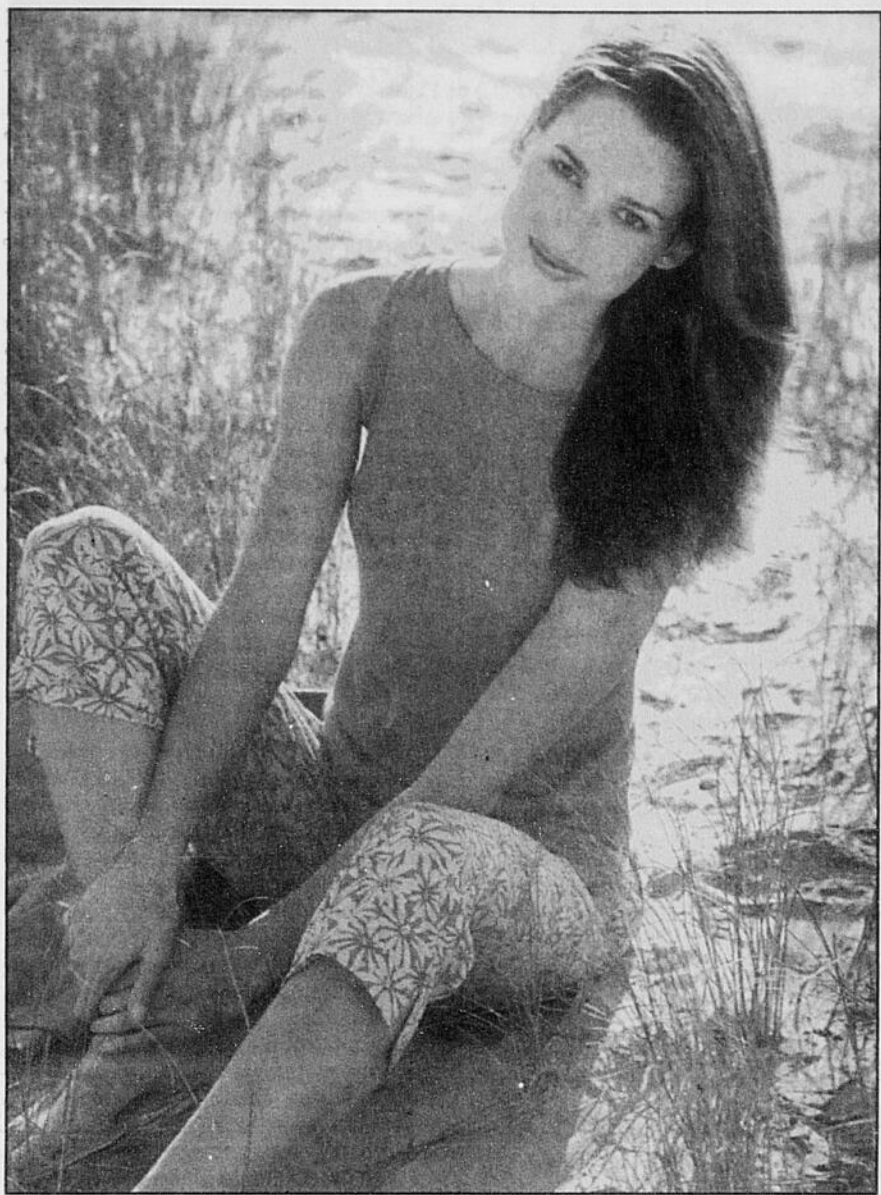
ou provoquer des réactions allergiques. Vous pouvez les diluer dans des huiles de base tel que l'huile d'amande douce, de jojoba ou d'extrait d'abricot. Les deux seules exceptions à cette règle quasi incontournable est l'essence de lavande et l'huile extraite de l'arbre à thé.

L'application de certaines huiles essentielles peuvent aggraver la sensibilité de la peau et certaines allergies cutanées. Procédez toujours à un essai avec une petite quantité diluée dans une huile de base avant de l'utiliser. De plus, il est important de noter que les huiles d'agrumes, notamment la bergamote augmentent la photosensibilisation. Évitez toute application lorsque vous vous exposez au soleil et aux rayons ultraviolets.

On peut tirer le meilleur parti des



L'aromathérapie est une excellente invitation à la relaxation.



Selon les huiles choisies, vous pourrez régler naturellement de nombreux maux.

huiles essentielles en les utilisant pour des massages qui procurent une pénétration rapide du produit, stimulent la circulation sanguine et soulagent les tensions. Autre solution, les bains qui en plus d'être relaxants et revitalisants pourront vous procurer de nombreux bienfaits tout dépendamment de l'huile choisie. Afin d'obtenir de meilleurs résultats, faites d'abord couler votre bain, puis versez quatre à huit gouttes de votre huile préférée. En effet, pour éviter qu'elles ne s'évaporent, il vaut mieux les ajouter une fois le bain rempli. Mélangez bien, glissez vous dans votre bain, détendez-vous et respirez profondément. Restez ainsi au moins dix minutes.

Les compresses ou cataplasmes sont très efficaces pour soulager et décongestionner les douleurs et tissus musculaires. Les compresses froides sont particulièrement recommandées en cas d'inflammations survenues lors d'exercices physiques très intenses. Versez six gouttes d'huile essentielles dans 500 ml d'eau glacée. Imbibez-en une petite serviette ou un gant de toilette et appliquez sur la zone douloureuse. Les compresses chaudes sont idéales pour sou-

lager les douleurs dorsales, rhumatismales et dentaires. Suivez les mêmes indications et gardez la compresse jusqu'à ce qu'elle ait refroidi.

Les inhalations d'huiles essentielles peuvent soulager le rhume, la sinusite, la grippe, revitaliser le mental et insufler du tonus. Portez de l'eau à ébullition sans la faire bouillir complètement, versez-la dans un bol puis ajoutez une goutte d'huile extraite de l'arbre à thé et une goutte d'essence de menthe poivrée. Recouvrez votre tête et le bol avec une serviette et inhalez les vapeurs pendant cinq minutes. Les effluves d'essences aromatiques contribuent à créer une ambiance relaxante ou vivifiante et à masquer les odeurs désagréables comme celles de la cigarette ou de la cuisine. Versez six gouttes de l'huile essentielle de votre choix mêlée avec un peu d'eau dans un diffuseur adapté.

Comme mentionné précédemment, les huiles essentielles sont innombrables et chacune possède des propriétés qui lui sont propres et chacune a des effets bénéfiques différents; pour l'anxiété vous pourriez essayer le jasmin, la bergamote, la lavande ou le néroli. Le

basilic, la menthe poivrée ainsi que le romarin combattent efficacement la fatigue. Afin de mieux dormir le soir vous pourriez consommer de la lavande ou de la camomille. Un vilain rhume sera rapidement combattu avec du basilic, du laurier, de l'eucalyptus et du romarin et un mal de tête vous laissera enfin la paix si vous utilisez de la lavande, de la menthe, de la marjolaine ou de la camomille. Si vous êtes enceinte, consultez un spécialiste en aromathérapie car certaines huiles peuvent avoir une influence sur votre bébé.

Finalement, prenez note que règle générale les huiles essentielles gardent leurs vertus pendant 12 mois, mais toutefois cette durée varie selon le type d'huile. Ainsi, les huiles extraites d'agrumes ne se conservent que six mois tandis que le reste peu vous servir pendant près d'un an. Prenez bien le temps de choisir celle qui vous convient et profitez pleinement de cette nouvelle thérapie.

Nathalie Labrecque travaille dans le secteur de la mode depuis plusieurs années. Vous pouvez la rejoindre au: labrecquen@sympatico.ca



VOS PLANTES

Marc PANNETON
COLLABORATION SPÉCIALE

Comment réussir vos bacs à fleurs et vos jardinières?

La plupart d'entre nous, rêvons de végétaux en contenants, au feuillage exubérant et à la floraison spectaculaire. Comment faire pour transformer cette image... en réalité!

Il y a 3 composantes essentielles à la réalisation de ce type d'installation et quelques lignes directrices à retenir, en ce qui concerne l'entretien subséquent. La première chose à considérer est le contenant lui-même. Préférez les contenants aux couleurs sobres, qui d'ailleurs s'intègrent mieux aux aménagements paysagers. Des contenants blancs ou aux couleurs vives, attirent l'attention. Attention, ils pourraient voler la vedette à vos végétaux. Bacs, balconnières ou jardinières, le principe est le même.

Plus, le volume de terreau contenu sera important et plus vos végétaux seront à l'abri des écarts d'arrosage. Il est souvent recommandé de recouvrir les trous de drainage de membrane géotextile ou de mousse de sphaigne afin d'augmenter la quantité d'eau retenue dans le terreau. Des jardinières ou des balconnières, trop bien drainées nécessiteront des arrosages plus copieux et plus fréquents. Le terreau est donc un élément important pour la réussite de nos cultures en contenants.

Si vous faites vous-même, vos jardinières. Mélangez à part égale du terreau d'emportage et de la mousse de tourbe additionnée de perlite (mélange de type 'Pro-mix'). On peut aussi trouver chez certains marchands des mélanges de terreau pour jardinières déjà prêt à l'usage. Il peut être avantageux de se servir de la fibre de coco. Cette dernière possède une excellente capacité de rétention d'eau. Elle est disponible en briques compressées. Enfin, les professionnels ajoutent au terreau des engrais à dissolution lente. Ceux-ci permettent aux végétaux de compter sur un apport constant en matières nutritives. Si vous ne pouvez pas vous procurer ce type d'engrais, ajoutez une petite quantité d'engrais à jardin, au mélange.

Enfin, il faut choisir nos végétaux en fonction des conditions que nous pouvons offrir. Les plantes les mieux adaptées aux milieux ombragés sont les bégonias, les impatiences et les coleus. Certaines plantes d'accompagnement peuvent aussi évoluer dans de telles conditions. Les bacopas, les plectranthus et les plantes-araignées en sont



Des jardinières ou des balconnières, trop bien drainées nécessiteront des arrosages plus copieux et plus fréquents.

Imacom, Martin Blache

quelques exemples. Il faut bien admettre que le choix est bien plus varié si nos conditions d'ensoleillement sont bonnes. Lorsque nous avons choisi les végétaux qui semblent convenir à nos besoins. Il faut s'enquérir de leur entretien respectif. Notons au passage, que les pétunias «Wave» sont plus tolérants à la sécheresse que les surfinias.

Lors de la réalisation, il faut s'assurer que le nombre de végétaux choisis correspond bien aux surfaces à couvrir. Par exemple, cinq plants suffisent amplement à bien garnir une jardinière de 16 pouces. Pour les contenants de 24 pouces de diamètre (les barils de bois

sont dans cette catégorie), on peut raisonnablement en mettre six. Soit, une plante au centre qui donnera de la hauteur à l'ensemble et cinq réparties près du rebord. Les cinq plantes peuvent être différentes ou identiques, cela dépend des goûts de chacun.

Le terreau doit affleurer le bord du contenant. Étant donné qu'il contient beaucoup de matières organiques, le mélange doit être pressé. Sinon, au premier arrosage, vous verrez votre niveau de sol descendre de plusieurs pouces. Travaillez avec un terreau légèrement humide, c'est beaucoup plus facile. Faites une cavité avec votre main afin d'y

insérer vos nouveaux occupants. Pour certaines plantes retombantes, il peut être profitable de les planter avec une certaine inclinaison (vers l'extérieur) de façon à faciliter leur sortie du contenant. Après la plantation, on fait un bon arrosage. L'ensemble du volume de terreau doit être saturé en eau. Puis, laissez sécher avant d'arroser de nouveau. Cela peut prendre de deux à quatre jours selon l'exposition et le volume du contenant. Coté fertilisation, même si vous avez mis de l'engrais granulaire, vous devrez aussi employer des engrais solubles. Je vous recommande, à partir de la deuxième semaine de commencer

vos programmes de fertilisation continue. Le principe est facile. Coupez la dose du fabricant (cela varie de quatre à huit selon le produit) et ajoutez votre engrais à tous les arrosages. Le succès de la culture en contenant est intimement lié à la régularité de votre programme d'entretien.

Pour tous commentaires ou suggestions, Vous pouvez me rejoindre aux adresses suivantes: marcpan@netconnexion.ca ou pannetonmarc@hotmail.com

Marc Panneton est horticulteur à la Ville de Sherbrooke

Organismes et entreprises se rencontrent

Journée de développement économique du CLD de l'Érable

Gilles Besmargian
PLESSISVILLE

Des représentants d'une trentaine d'organismes et de différents ministères fédéral et provincial de support ou de financement d'entreprises seront d'un rendez-vous que les entrepreneurs de la MRC de l'Érable ne

voudront pas manquer, le mercredi 12 juin prochain, la Journée de développement économique du CLD de l'Érable. Le but que s'est fixé ce dernier est de faire connaître aux entrepreneurs de son territoire les différents organismes de service aux entreprises et surtout de savoir comment ceux-ci peuvent leur venir en aide. Au cours des prochains jours, quelque 250 entrepreneurs dont 206 industriels seront invités à partici-



Jouent un rôle dans l'organisation de la Journée de développement économique du CLD de l'Érable, le 12 juin prochain, André Moreau du ministère des régions, Clément Prince et Paul Groleau du CLD et Vincent Bourassa du ministère de l'Industrie et du Commerce.

PRENEZ LE CONTRÔLE

- Control T/A M80
- Évacuation d'eau efficace pour une meilleure adhérence
- Toutes saisons haut de gamme
- Garantie 130 000 km

- Momenta S/E
- Adhérence sûre dans une vaste gamme de conditions climatiques
- Pneu toutes saisons
- Garantie 80 000 km

LA PLACE POUR L'ENTRETIEN DE VOTRE VÉHICULE

Service de pneus Comeau inc.
133, rue Angus Sud
East Angus
832-3928

FRÈNS - SILENCIEUX
MISE AU POINT - SUSPENSION

NOUVELLE MARCHANDISE
REÇUE CETTE SEMAINE
JUSQU'À 80% DE LITÉRIE
DU MANUFACTURIER
DE RABAIS (du prix régulier)

DIRECTEMENT DU MANUFACTURIER

COMPTANT SEULEMENT

VENEZ VOIR
NOTRE NOUVELLE
MARCHANDISE
À CHAQUE SEMAINE

NOUVEAU!
DRAPS CONFORT
SIMPLE: 25 \$ • DOUBLE: 30 \$
GRAND: 35 \$ • TRÈS GRAND: 50 \$

Literie de bébé: 20\$ rég.: 54\$
Ensemble 3 pièces

Couverture de bébé vision: 20\$ rég.: 49\$

Couverture à motifs d'animaux 45\$ taxes incluses
Plusieurs modèles disponibles

RIDEAUX: 5 \$ LE PANNEAU

NOUVELLE MARCHANDISE ARRIVÉE À PRIX JAMAIS VUS!

Douillette
Prix À partir de détaillant: 100\$ **20\$**

Draps en percale
Prix À partir de détaillant: 80\$ **20\$**

Couvre-matelas
Prix À partir de détaillant: 60\$ **15\$**

Rideau de douche
Prix À partir de détaillant: 50\$ **10\$**

HEURES D'OUVERTURE
LUNDI AU MERCREDI de 9 h à 17 h
JEUDI ET VENDREDI de 9 h à 21 h
SAMEDI de 9 h à 17 h
DIMANCHE de 9 h à 17 h

SPÉCIAL
DOUILLETTE seulement **10\$**
ENSEMBLE DE DOUILLETTE **15\$**
(sur marchandise sélectionnée)

AUSSI: RIDEAU PLEIN-JOUR ET RIDEAU À LANGUETTES DE TOUTES GRANDUEURS, REPRODUCTIONS ENCADRÉES, OREILLERS, OREILLERS DE CORPS, COUSSINS, LITÉRIE DE BÉBÉ, ET PLUS...

2879 KING EST, SHERBROOKE

SANS VOUS, C'EST LA FAIM!

ADHÉSION AU PAIEMENT DU DON MENSUEL PAR RETRAIT DIRECT

Nom	Prénom	Rue
Ville	Code postal	
Téléphone		
INSTITUTION FINANCIÈRE		
Nom de l'institution	Rue et ville	
Code postal	N° institution	
N° de transit		

AUTORISATION DE RETRAIT
Je, soussigné (é), autorise Moisson Estrie à effectuer des retraits mensuels dans mon compte n° _____ déposé à l'institution financière ci-haut mentionnée. Les retraits devront se faire le 15 de chaque mois, à partir du mois de _____ 20____. Chaque retrait correspondra à la somme de _____ \$ pour le service suivant: **don à Moisson Estrie.**

Accompagner ce formulaire d'un chèque personnel portant la mention «annulé» pour éviter toute erreur de transcription.

Je conserve le droit de révoquer en tout temps mon autorisation en avisant par écrit Moisson Estrie. Je dégage l'institution financière de toute responsabilité si la révocation n'est pas respectée, à moins qu'il ne s'agisse d'une négligence grave de sa part. Je conviens que l'institution financière où j'ai mon compte n'est pas tenue de vérifier que le paiement est prélevé conformément à l'autorisation. Je reconnais que remettre la présente autorisation à Moisson Estrie équivaut à la remettre à l'institution financière indiquée plus avant.

PROTECTION DU DONATEUR
L'institution financière me remboursera, au nom de Moisson Estrie, les montants retirés par erreur dans les 90 jours du retrait, pour l'une ou l'autre des raisons suivantes: a) Je n'ai jamais donné l'autorisation écrite à Moisson Estrie. b) Le retrait n'a pas été effectué conformément à mon autorisation. c) Mon autorisation a été révoquée. d) Le retrait a été fait au mauvais compte en raison d'une erreur de Moisson Estrie. Je comprends que je devrai faire une déclaration écrite à cet effet à mon institution financière sur le formulaire qu'elle me fournira.

CONSENTEMENT À LA COMMUNICATION DE RENSEIGNEMENTS
Je consens à ce que les renseignements contenus dans ma demande d'adhésion au retrait direct soient communiqués à l'institution financière, dans la mesure où cette communication de renseignements est directement reliée et nécessaire à la bonne mise en œuvre des règles applicables en matière de débits préautorisés.

(signature du titulaire de compte) _____
ce _____ jour de _____ 20____

(s'il s'agit d'un compte conjoint pour lequel 2 signatures sont requises)
ce _____ jour de _____ 20____

Envoyer votre formulaire d'adhésion à: _____

1255, rue Daniel, local 150
Sherbrooke (Québec) J1H 5X3
Tél.: 822-6025

Don de _____ \$
À partir de _____ 20____

Dans mon compte n° _____
de _____

1255, rue Daniel, local 150
Sherbrooke (Québec) J1H 5X3
Tél.: 822-6025

Un reçu pour fin d'impôt vous parviendra.
N° de charité: 13209 8591 RP0001

per à l'activité.

La journée conviviale, sous le thème «À vous de jouer», vise à créer des liens tout en permettant de recueillir de l'information pertinente reliés à un projet dans les secteurs variés de l'économie et du monde des affaires.

«La formule utilisée est simple, d'expliquer Clément Prince, agent de développement économique et touristique au CLD de l'Érable. Les entrepreneurs inscrits recevront la liste et la description des organismes présents. Ils devront alors faire un choix et par la suite, par l'entremise du CLD, prendre des rendez-vous avec les représentants des organismes qu'ils souhaitent rencontrer. Le temps de ces rencontres est limité à 30 minutes.»

Répondre aux besoins

Au dire du directeur général du CLD de l'Érable, Paul Groleau, l'activité gratuite est organisée pour répondre aux industriels du territoire qui s'informent sur la façon de rejoindre les représentants de services pouvant les appuyer dans différentes démarches.

«Que ce soit pour des projets de démarrage, d'expansion, d'acquisition, de redressement ou de relocalisation d'entreprise, dans les secteurs manufacturier, touristique, commercial, agricole, économie sociale et autres, nos gens pourront sans doute trouver réponse à leurs interrogations», de déclarer M. Groleau.

La journée, qui débutera à 8 h 30, avec une pause pour un dîner conférence à 11 h 30 (le coût est de 20 \$), se poursuivra jusqu'à 16 h 30. Comme conférencier, le CLD a fait appel à René Duchemin, directeur régional de Bell Canada. «La PME à l'ère des affaires électroniques» est le sujet qui sera traité par le conférencier.

Pour toute information supplémentaire, on communique avec le CLD de l'Érable au 362-2333, poste 249, ou par courriel au cprince@cld-erable.qc.ca.

ANNONCES CLASSÉES

Vendre, acheter, échanger, embaucher, rencontrer, magasiner, fouiner...
autant de verbes qui se conjuguent simplement.

La règle?
Les annonces classées de La Tribune et de La Nouvelle.

Facile, efficace et rapide!

Pour nous rejoindre : 564-2222
Du lundi au vendredi, de 8h30 à 16h30

Nous rejoindre hors de ces heures? C'est possible!

- * **Faites le 564-2222, puis le 2 pour nous laisser un message.**
Vous pouvez dicter votre annonce et nous laisser un numéro de téléphone où on peut vous rejoindre de jour. C'est simple et efficace, vous pouvez même spécifier l'heure à laquelle nous pouvons vous rappeler!
- * **Envoyez-nous un courriel!**
À l'adresse : annoncesclassées@latribune.qc.ca
Dicté-nous votre annonce et la date de parution désirée. Nous vous confirmerons le prix par courriel ou par téléphone selon votre convenance.

Les annonces classées de La Tribune et de La Nouvelle, la puissance du quotidien et l'impact de la distribution porte à porte.

Simple et efficace.

564-2222
1 800 567-6955

Amilie, Valérie, Charline et Claude-Andrée font une scène

Evelyne Leblanc
eleblanc@latribune.qc.ca
DRUMMONDVILLE

Noël». Prochainement, elle souhaite présenter son premier album solo. Les billets sont disponibles au coût de 18 \$ à la billetterie du Centre culturel de Drummondville (819) 477-5412 ou à la billetterie du Cabaret Box Office.



Claude-Andrée Caron, Charline Marais, Amilie Sirois et Valérie Cardin feront la scène cette fin de semaine-ci au Cabaret Box Office. Ça promet!

Le spectacle «Quand les filles font une scène» mettant en valeur le talent des artistes féminines revient pour une 3e édition, avec les chanteuses Charline Marais, Amilie Sirois, Claude-Andrée Caron et Valérie Cardin, ce soir, au Cabaret Box Office.

Initié en 2000 par l'auteure-compositrice et interprète drummondvilloise Jackie B. Hamilton reprenant la formule du populaire festival Lilith Fair de Sarah Maclaughan.

Les quatre chanteuses, sélectionnées à la suite d'auditions en janvier dernier, se partageront la scène du Cabaret Box Office le temps d'une soirée. Chacune avec son style tantôt pop, rock, jazz ou rythm'n blues, elles prendront tour à tour le plancher pour y interpréter des chansons leur collant à la peau. De même, elles mettront leur voix à l'unisson lors de quelques numéros de groupe.

Amilie Sirois a développé sa passion pour la chanson auprès des Gospangels où elle y a développé son talent tant comme choriste que soliste durant trois ans. Elle a ensuite parfait sa formation avec le baryton Stuart Graham durant une année. Quelques expériences et voyages plus tard, la jeune chanteuse a ressenti de nouveau l'appel de la scène. Le spectacle «Quand les filles font une scène» arrive donc à point pour elle, car il marquera son retour à la chanson avec un répertoire populaire et très varié.

Comme Amilie, Charline Marais a fait ses premières armes dans la chorale Gospangels dans laquelle elle a évolué pendant trois ans. Son penchant pour la musique blues l'a amené à participer au Festival de blues de Drummondville avec son propre groupe avec lequel elle a fait la tournée des bars de la région. Son répertoire regroupe jazz.

En écoutant chanter Valérie Cardin les yeux fermés, plusieurs jureraient entendre une femme noire chanter. Le rythm'n blues est sa grande force et reprendra les chansons des chanteuses les plus populaires de l'heure, telles Alicia Keys et India Arie. De la chorale Gospangels au concours de blues Amusiko et à Secondaire en spectacles, elle a fait sa marque, car elle a participé à une série de spectacles au Casino de Montréal avec Marc Alie, Stéphanie Bédard et Brigitte Boisjoli.

Avec son répertoire énergique, sa gestuelle et son regard clair, Claude-Andrée Caron déplace de l'air. La jeune femme possède plusieurs cordes à son arc, telles des formations complètes en danse, en chant et en théâtre. Dans le but de faire carrière, Claude-Andrée est allée jusqu'à apprendre l'art de la comédie musicale Sheridan College en Ontario. Tout l'été, elle s'ajoutera à l'équipe vocale de La troupe Paris Paris pour la production «La magie de Broadway».

Les chanteuses seront entourées d'une équipe de musiciens dirigés par Sylvain Marcotte. Quant à l'animation du spectacle, elle sera assurée par Julie Lauzon, une chanteuse bien connue de la région, et qui a participé à la toute première édition du spectacle.

Julie représente un bel exemple pour les autres candidates puisque cette dernière a entrepris depuis quelques années une sérieuse démarche artistique en participant aux revues musicales «La magie de Broadway» et «La magie de

Atelier de musique d'harmonie

Guy Marchand
RICHMOND

Un atelier de musique d'harmonie sera offert pour les jeunes de 9 ans et plus durant la saison estivale au Centre d'Art de Richmond.

Il s'agit d'une deuxième année pour ce programme.

Les ateliers auront lieu les mardis et jeudis de 9 h à 11 h 30 à partir du 25 juin et seront d'une durée de 8 semaines. Le coût d'inscription est de 50 \$ pour un enfant, 80 \$ pour deux enfants de la même famille et 110 \$ pour trois enfants.

Les participants pourront choisir leur instrument entre la clarinette, le saxophone, le trombone, la flûte traversière et la trompette. A noter que les jeunes qui n'ont jamais joué d'un instrument, pourront profiter d'une heure d'initiation avec le professeur.

Le nombre d'inscriptions est limité et il faut donc s'inscrire le plus tôt possible en vous rendant au Centre d'Art, 1010 de la rue Principale Nord ou en communiquant au 826-2488.

Une année spéciale et un prix qui l'est encore plus.

PDSF
36 500\$

LOCATION
517\$ /mois/bail
de 48 mois

0\$
comptant

- Moteur turbo 2.0 litres de 205 HP
- Groupe d'options sport
- Toit ouvrant
- Roues spéciales en alliage de 16 pouces à cinq rayons
- Plan Orientation et dépannage OnStar*
- Sellerie cuir/tissu avec monogramme « Turbo »
- Climatisation automatique (ACC)
- Tableau de bord en fibre de carbone



Voici la Saab 9-3 Turbo 2002 édition Anniversaire



CEUX QUI ESSAIENT UNE SAAB, D'HABITUDE L'ACHÈTENT

1 888 888-SAAB saabcanada.com



Le PDSF d'une Saab 9-3 15G 2002 commence à 36 500 \$. Le paiement mensuel de 517\$ pour 48 mois est basé sur un taux de location de 3,9% sans comptant. Le transport, la préparation à la route, la taxe d'accise, l'immatriculation, l'assurance et les taxes ne sont pas inclus. À la signature du bail, un comptant initial (ou échange équivalent), un dépôt de garantie remboursable et un premier versement mensuel vous seront demandés. Pendant la durée du bail, le kilométrage qui vous est alloué est de 80 000 km et chaque kilomètre supplémentaire ne vous coûtera que 12 cents. Certaines conditions s'appliquent. Ces offres ne peuvent être jumelées à d'autres offres. Les détaillants peuvent fixer un prix ou des mensualités moindres. Voyez votre détaillant Saab pour plus de détails. *Tous nos véhicules Saab 2002 sont assortis du plan Orientation et dépannage OnStar pour une durée d'un an. Composez le 1 800 ONSTAR-7 pour plus de détails. Installation requise. Le système OnStar s'appuie sur des fournisseurs de services reconnus ainsi que sur des technologies existantes en matière de communication cellulaire et de satellites. Les systèmes électriques doivent être en bon état de marche pour que le système fonctionne correctement.



Saturn Saab Isuzu de Sherbrooke

4880, boul. Bourque
Rock Forest
(819) 823-1400

67872

PROTEGE LE BOIS CONTRE: LE RENFLEMENT, LES RAYONS UV, & LA DETERIORATION, AVEC LES PRODUIT DE TEINTURE PENTOX[®] POUR BOIS



Disponible chez:

- Jacques Laferté, Acton Vale (450) 546-2761
- St-Cyr & Cie, East Angus (819) 832-2818
- Ctr. Reno. J.O. Lesvesque, Bedford (450) 363-9262
- Mat. West Brôme, West Brôme (450) 263-1383
- Matériaux CBG Ltée. Cowansville (450) 266-1444
- Jacques Laferté, Drummondville (819) 477-8950
- Inno Peinture, Granby (450) 777-4666
- Hudon & Vigneux, Magog (819) 843-3530
- Mat. CBG, Knowlton (450) 243-6103
- Mat. J. Anctil, St. Denis Brompton (819) 846-2746
- Mat. St. Elie, St. Elie d'Orford (819) 565-2284
- Jacques Laferté, St. Hyacinthe (450) 773-9256
- Peinture de Armond, Sherbrooke (819) 569-7095
- R. & M. Martin, Stanstead (819) 876-2751
- Mat. Sutton, Sutton (450) 538-1383
- Surplus Malouin, Waterloo (450) 539-3722



RESTE SUR LE BOIS, ET VOUS SUR LE LAC ©

72445

Les jeunes de Lac-Mégantic aménagent les loisirs

Katy Cloutier
LAC-MÉGANTIC

Un nouveau projet de Service jeunesse Canada voit le jour à Lac-Mégantic, le projet «Nos jeunes aménagent nos loisirs». D'une durée de 26 semaines, il permettra à 11 jeunes âgés de 16 à 26 ans d'avoir un coup de main afin de réintégrer le marché du travail ou encore de retourner aux études, et de réaliser divers aménagements très concrets pour le Club de ski alpin Lac-Mégantic sur le territoire de la Baie-des-Sables.

Les jeunes bénéficieront de huit formations pour leur permettre de bien mener à terme le projet. Des formations en secourisme, en santé et sécurité au travail, en menuiserie, en coupe de bois, en relations interpersonnelles, en recherche d'emplois, en processus d'orientation et en animation seront dispensées. Elles faciliteront l'atteinte des objectifs du projet.

Nombreux travaux

Plusieurs aménagements sont déjà définis à l'intérieur du projet. Le nettoyage en profondeur des sentiers du territoire de la Baie-des-Sables, le déboisement des tubes, la cartographie, la signalisation et la fabrication d'équipements pour les



Les 11 participants ont débuté le projet lundi dernier. 1re rangée : Stéphanie Côté, Anne-Marie Roy, Claudia Gagnon, France Lecours et Patrice Savoie. 2e rangée : Maxime Gallant, Kevin Roy, Israël Boucher, Steven Roy, le coordonnateur du projet Jean-François Cloutier, Mathieu Jacques et Thierry Gamache.

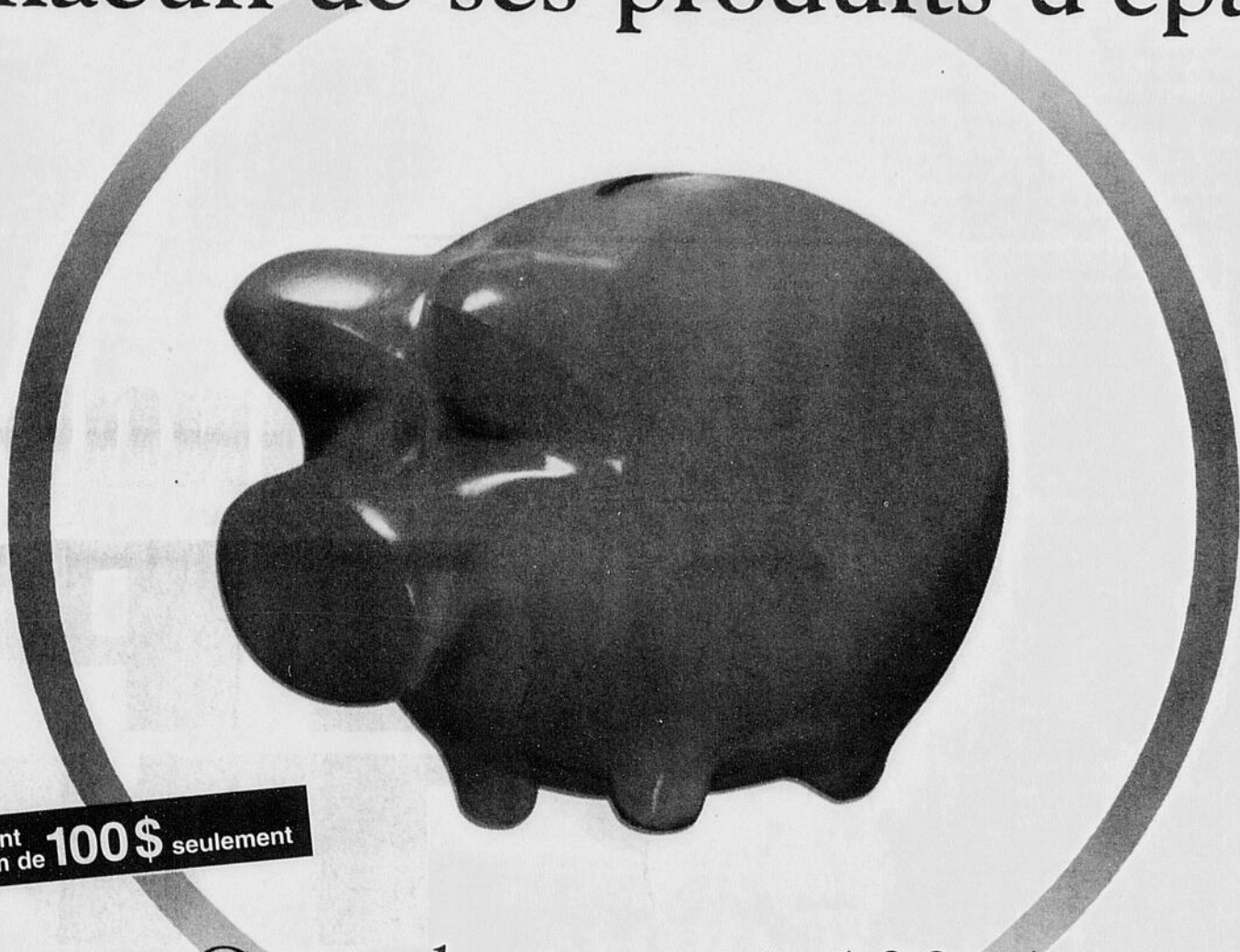
sentiers sur l'ensemble du territoire concerné, le déboisement d'une nouvelle boucle de camping, le nettoyage en bordure de la piste cyclable ainsi que la sollicitation de commanditaires font partie des réalisations futures du groupe de 11 participants.

Le projet, qui est le troisième de Service jeunesse Canada à Lac-Mégantic, est conjointement orchestré par le Club de ski alpin de Lac-Mégantic et par Développement des ressources humaines du Canada. Le DRHC est d'ailleurs le principal partenaire financier, qui contribue avec un peu plus de 100 000 \$ au projet estimé à 150 000 \$. La Ville de Lac-Mégantic, le Carrefour jeunesse emploi du Granit, la Maison de la famille du Granit et le CLSC constituent les autres partenaires principaux.

Le projet a été initié par la Ville de Lac-Mégantic qui cherchait une façon de démarrer un nouveau Service jeunesse Canada. Le Club de ski alpin a été approché et est devenu la corporation qui est promoteur du projet. Dans les années antérieures, il y avait un manque de ressources humaines pour les divers travaux réalisés sur le territoire du club. Au cours des prochaines semaines, les 11 jeunes participants vont pouvoir réaliser plusieurs mandats.

Si le projet connaît une bonne réussite cet été, il sera possiblement répéter aux cours des prochaines années.

Placements Québec vous offre des rendements avantageux sur chacun de ses produits d'épargne.



Placement minimum de 100\$ seulement

Capital garanti à 100 % par le gouvernement du Québec.

Obligations d'épargne du Québec

La liberté que vous avez toujours recherchée !

- remboursables en tout temps sans pénalité
- terme de 10 ans

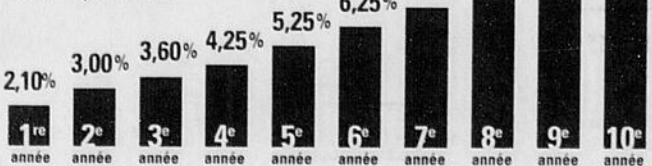
Taux de la première année 1,35 %

Boni de 1 % la première année sur les nouveaux fonds REER.

Obligations à taux progressif du Québec

Un investissement dont le rendement augmente chaque année !

- remboursables annuellement sans pénalité



Boni de 1 % la première année sur les nouveaux fonds REER.

Obligations Sécuri + du Québec

La souplesse que vous avez toujours souhaitée !

- remboursables à tous les 6 mois sans pénalité
- taux d'intérêt avantageux fixés à tous les 6 mois
- terme de 10 ans

Taux pour les 6 premiers mois 1,45 %

Boni de 1 % la première année sur les nouveaux fonds REER.

Obligations boursières du Québec

Un investissement dont le rendement est basé sur la performance boursière des 30 plus grandes entreprises du Québec*.

Choix du terme

5 ans	10 ans
rendement maximal de 50%	sans limites de rendement

Boni de 1 % du capital investi sur les nouveaux fonds REER.

Boni de 1% sur les nouveaux fonds REER.

Ces obligations peuvent être détenues dans un compte REER ou hors REER.

Placements Québec

On prépare l'avenir

www.placementsqc.gouv.qc.ca



Appelez-nous !

1 800 463-5229

Pour la région de Québec, composez le 521-5229.

Heures d'ouverture : du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h, et les samedis jusqu'au 1^{er} juin, de 10 h à 16 h.

*Liste des entreprises composant l'Indice Québec-30 en date du 19 avril 2002 :

- | | | |
|--|--------------------------------|--------------------------------|
| Bombardier | Banque de Montréal | Saputo |
| BCE | Métro | Banque Laurentienne du Canada |
| Banque Nationale du Canada | Groupe Jean Coutu (PJC) | Groupe TVA |
| Alcan Aluminium | Molson | Tembec |
| Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada | Dontar | Cascades |
| Power Corporation du Canada | Groupe CGI | Axcan Pharma |
| Banque Royale du Canada | Industrielle Alliance | Les Industries Dorel |
| Abitibi-Consolidated | Groupe Transcontinental G.T.C. | Les Vêtements de sports Gildan |
| Corporation financière Power | Quebecor | Air Canada |
| Quebecor World | Groupe SNC-Lavalin | |
| | Alimentation Couche-Tard | |

Pour en savoir plus sur l'Indice Québec-30* : www.iq30-iq150.org

Un métier pour être aux petits oiseaux

Nathalie Prévost
THETFORD MINES

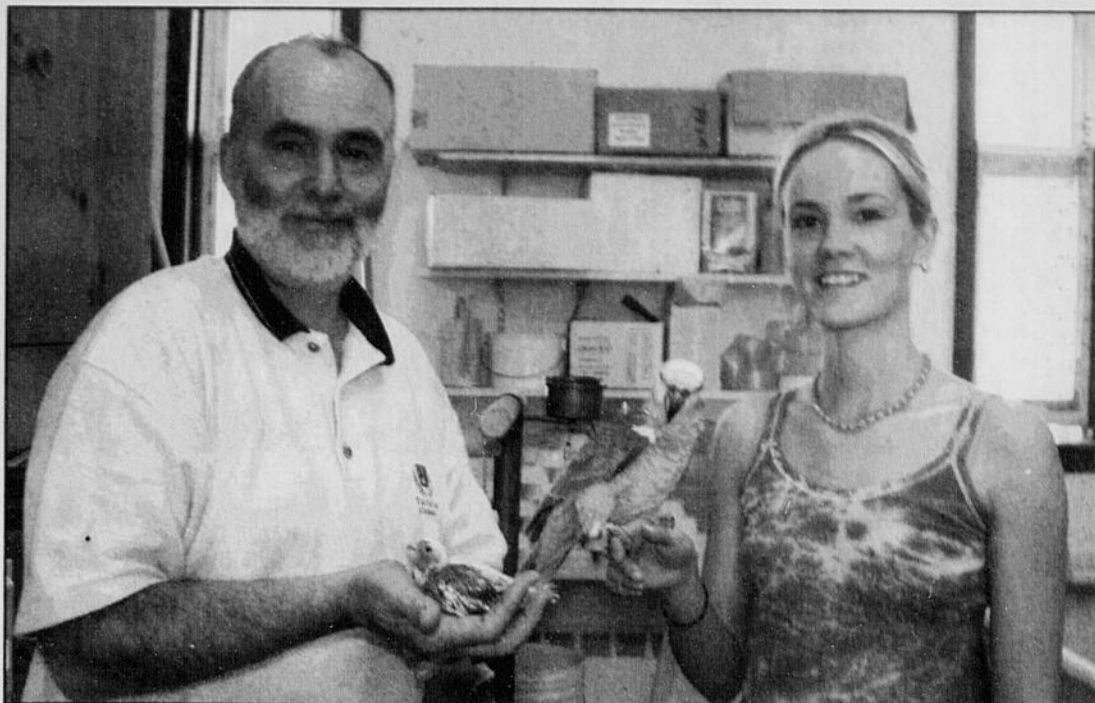
François Fillion exerce depuis 30 ans un métier pour le moins inusité: il est oiselier et aviculteur. Il oeuvre au sein d'une entreprise familiale unique au Québec: L'Oisellerie de l'Estrie. Située à Thetford Mines, mais s'étendant bien au-delà du Canada, cette compagnie comptant sept employés est la plus importante en terme d'importation et d'exportation d'oiseaux de fantaisie dans toute la province!

L'oiselier effectue plus de 10 000 transactions par année. Les oiseaux importés lui proviennent d'un peu partout à travers le monde, de la Belgique, l'Allemagne, l'Afrique, l'Australie, la France et les États-Unis, entre autres. On en retrouve une variété étonnante, allant du pinson au tou-

can, du serin du Mozambique au bengali de Bombay.

«Nous ne recevons aucune espèce en voie d'extinction ici. Les oiseaux qu'on nous envoie nous sont expédiés pour la simple et bonne raison que, là d'où ils viennent, ils sont tués parce qu'ils nuisent à la production céréalière», raconte le propriétaire.

Gardés en stations de quarantaine pour une période de 30 jours et inspectés soigneusement pour éviter la transmission de virus et maladies, les oiseaux passant les douanes sont ensuite prêts à être domiciliés dans les nombreuses volières de l'entreprise thetfordoise. Là, ils sont destinés à l'élevage ou la vente. L'Oisellerie de l'Estrie collabore avec un réseau de quelques 350 clients potentiels, soit des grossistes, des éleveurs autonomes et des propriétaires de chaînes d'animaleries, tant canadiennes qu'américaines.



La Tribune, Jean-Charles Poulin
François Fillion et sa fille Esther sont aux «petits oiseaux» dans l'Oisellerie de l'Estrie, une entreprise familiale unique au Québec qui regroupe 3000 oiseaux dont des spécimens rares.

Du côté des États-Unis, le marché est très profitable, mais aussi très réglementé. M. Fillion souhaite éventuellement trouver un moyen de percer ce marché, sans encourir trop de frais et de formalités.

Par ailleurs, n'achetez pas qui veut! «Nous ne vendons jamais à des particuliers. C'est compréhensible quand on voit la quantité d'oiseaux qu'il y a ici», précise François Fillion. En effet, il pourrait devenir très incommode d'avoir à dénombrer les commandes personnelles en plus de celle destinées à l'exportation. Sans compter qu'un suivi doit être fait après chaque vente pour s'assurer que les oiseaux survivent, les pertes étant coûteuses.

d'une ventilation adéquate grâce à un système spécialement conçu. Puis, de manière régulière, il faut asperger les oiseaux d'un produit destiné à enrayer les parasites qui voudraient s'incruster. Il faut aussi connaître le régime alimentaire spécifique de chaque espèce et voir à leur fournir, chaque jour, une ration de moule, d'oeufs à la coque, de pommes, carottes et brocolis.

Présentement, François Fillion détient près de 3000 oiseaux, dont certains spécimens rares, tous destinés à la reproduction. Classés par catégories, les inséparables et petits perroquets, les canaris et les perches s'accouplent ainsi dans des nids faits à la main.

«J'avais acheté des petits perroquets d'un gars de Vancouver et j'ai ramené un virus qui a tué 400 bêtes. Dorénavant, je fais mon propre élevage. Je fais aussi affaires avec un réseau d'éleveurs de la Beauce qui me procure entre 600 et 700 perroquets par semaine, douze mois par année», affirme l'aviculteur.

Propriétaire de trois animaleries Roufi, François Fillion estime que son métier le porte au septième ciel. «Ce que j'aime le plus, c'est le challenge de garder les oiseaux en vie, le plaisir de les entendre chanter. Ici, c'est l'été à l'année.»

Des soins très particuliers

«Les premières 72 heures sont capitales dans la vie de chaque oiseau», soutient l'aviculteur. Pour cette raison, l'homme et ses assistants prodigent des soins particuliers aux volatiles. Tout d'abord, avant même leur arrivée à l'oisellerie, il faut réserver des vols chauffés pour éviter toute perte lors du transport. Ensuite, à l'intérieur de chaque pièce de reproduction, il faut s'assurer

Nouveau site internet pour Promotuel Bois-Francis



La Tribune, Gilles Besmargian
Gagnante d'un dépôt de 1000 \$ dans un compte EvolutionPlus du groupe Promotuel, Julie Bélanger de Victoriaville, est photographiée en compagnie du président de Promotuel Bois-Francis, André Pouliot, (à gauche) et le directeur général du groupe, Raymond Beaudet.

Gilles Besmargian
WARWICK

Complètement repensé et sa présentation entièrement renouvelée, le site Internet de Promotuel Bois-Francis (www.promotuel.ca/boisfrancis) dont le siège social est situé à Warwick offre de nouveaux services en ligne disponibles pour les gens de la région.

Parmi les nouveautés, les internautes peuvent remplir une soumission d'assurance automobile ou habitation en ligne et obtenir immédiatement trois propositions de prix et ce, sans avoir à communiquer directement avec un agent. Et lorsqu'ils souhaitent faire une demande d'achat, leur requête est automatiquement transférée à la société mutuelle et traitée dans les plus brefs délais.

La société sylvifranche, fondée il y a 103 ans, et membre du groupe Promotuel qui compte 34 sociétés est le premier assureur de propriété québécois à proposer un site Internet aux fonctions aussi personnalisées, avec un contenu de plus de 450 pages en français et en anglais. Les internautes peuvent naviguer à travers le site selon leur intérêt et leur profil (étudiants, particuliers, 50 ans et plus, travailleurs autonomes, exploitants agricoles, entreprises, etc.) et accéder rapidement aux descriptions de produits et services s'appliquant au profil choisi.

Par ailleurs, pour un service d'urgence les membres-assurés peuvent dorénavant rapporter un sinistre en ligne à partir de leur ordinateur. De plus, à la suite d'un partenariat avec la Banque Nationale, les services bancaires par Internet Evolution-Plus ont été intégrés à l'offre globale de produits et services de la société mutuelle. Ainsi, les détenteurs d'une carte débit ou de crédit Promotuel ont accès au bilan de leurs comptes d'opération et peuvent effectuer leurs transactions en ligne en toute sécurité.

Les clients internautes peuvent aussi communiquer directement avec un conseiller en consultant la section «Contactez-nous», qui permet de localiser rapidement le siège social ou les bureaux de service à proximité. Le site offre également des chroniques sur différents sujets.

Promotuel Bois-Francis regroupe quelque 9500 membres-assurés sur son territoire et son chiffre d'affaires dépasse 8 millions \$ avec un actif de 11 millions \$.

Mentionnons d'autre part qu'un couple de Victoriaville, membre-assurés de Promotuel Bois-Francis, Julie Bélanger/Jean Saint-Pierre, a remporté le troisième prix du concours «Je suis à la carte», un dépôt de 1000 \$ dans un compte EvolutionPlus.

EXCELLENTE IDÉE MON GARÇON!

ÉCONOMISEZ

L'ÉQUIVALENT DE LA

TIPS

ET/OU

TVOQ*

18³⁴\$/mois*

LAVEUSE INGLIS
Capacité extra grande
2 vitesses
3 températures
2 niveaux d'eau
(013674)
439⁹⁹

48⁵⁹\$/mois*

RÉFRIGÉRATEUR WHIRLPOOL
19 pi.cu.
2 contrôles de température
4 demi-tablettes Spillmizer
2 bacs à légumes transparents
1 bac à viande
Balconnets fixes dans la porte
(017604)
1165⁹⁹

16⁵⁰\$/mois*

SÉCHEUSE INGLIS
Capacité extra grande
3 niveaux de température
Séchage automatique
(014248)
395⁹⁹

41⁵⁰\$/mois*

LAVE-VAISSELLE KITCHEN AID
Acier inoxydable
Panier supérieur ajustable
Capacité de service pour 14 couverts
(015785)
995⁹⁹

61²⁵\$/mois*

RÉFRIGÉRATEUR KITCHEN AID
19 pi.cu. Acier inoxydable
Porte-canettes réglable
Casier à vin
Tablette du congélateur pleine largeur
(017212)
1469⁹⁹

71⁶⁷\$/mois*

CUISINIÈRE KITCHEN AID
Commandes électroniques
Convection, auto-nettoyante
Sonde électronique de température
(015792)
1719⁹⁹

...et sur les petits appareils KitchenAid!

LE SPÉCIALISTE C EST PAS MOI... C EST CORBEIL!

SHERBROOKE > Décocentre Bureau & Bureau, 600, rue Galt Ouest (819) 569-9529
GRANBY > 633, rue Dufferin, voisin de Meubles Gémo et Dumoulin (450) 372-3333
AUSSI À: Brossard, Chicoutimi, Dollard-des-Ormeaux, Joliette, LaSalle, Laval, Longueuil, Montréal, Gatineau, Ottawa (2), Saint-Jérôme, Québec, Saint-Léonard, Trois-Rivières, Saint-Jean-sur-Richelieu,
ET MAINTENANT OUVERT À MASCOCHE.

OUVERT 7 JOURS SUR 7. HEURES D'OUVERTURE : LUNDI, MARDI, MERCREDI : 9H À 18H • JEUDI ET VENDREDI : 9H À 21H • SAMEDI : 9H À 17H • DIMANCHE : 11H À 17H

10 ÉLECTROMÉNAGERS
Le spécialiste de l'électroménager!

* Pigez un rabais équivalent à la TPS ou à la TVQ ou à la TPS et la TVQ sur les appareils de marques Whirlpool, Inglis et KitchenAid. ** Zéro dépôt, zéro intérêt avant 2004, si payé en totalité avant le 12 janvier 2004 sur tous les appareils de marques GE, GE Profile, Whirlpool, Inglis et KitchenAid et que chaque mensualité ait été payée à échéance. † Si vous trouvez le même article ailleurs, nous vous rembourserons la différence, et ce, jusqu'à 60 jours après votre achat, sur présentation d'une publicité concurrente en rigueur à ce moment, par un détaillant autorisé, et uniquement sur le même modèle. Les photos peuvent différer des modèles en magasin. Détails et règlements en magasin. Offres valables jusqu'au 2 juin 2002. Non valable au Centre de liquidation. ‡ Ce montant est calculé sur une base de 24 mois. Sous réserve de l'approbation du crédit. Ne payez que les taxes de vente.

SOLDE DU PRINTEMPS



PONTIAC

BUICK



Cassez le cochon
de votre fils.

Sautez sur l'aubaine.

0\$ comptant* **0\$** première mensualité* **0\$** dépôt de sécurité*

À la location

Sunfire SL 2 et 4 portes



229\$ /mois**
Location 48 mois ou **11 998\$** à l'achat***
Garantie de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur

Grand Am 2 portes



299\$ /mois**
Location 48 mois ou **18 998\$** à l'achat***
Roues en aluminium sans frais

Regal LS



409\$ /mois**
Location 48 mois ou **28 198\$** à l'achat***
Ensemble Gran Touring, sièges avant chauffants, garniture de cuir et toit ouvrant

Century
Édition spéciale



375\$ /mois**
Location 48 mois ou **23 998\$** à l'achat***
Prix du meilleur achat 2002 selon Consumers Digest†

Montana



379\$ /mois**
Location 48 mois ou **24 698\$** à l'achat***
La plus faible consommation d'essence de sa catégorie† et Sécurité 5 étoiles*

Aztek



379\$ /mois**
Location 48 mois ou **24 698\$** à l'achat***
Gagnante du trophée « APEAL » de J.D. Power**



Vos concessionnaires



du Québec

L'Association marketing des concessionnaires Pontiac Buick GMC du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée réservées aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs 2002 en stock suivants : Sunfire (2.837 R7A et 2.864 R7A), Grand Am (2NE37 R7B), Regal (4W669 R7A), Century (4W569 R7A), Aztek (2BK46 R7A) et Montana (2UN6 R7A). Photos à titre indicatif seulement. Sujet au financement et à l'approbation du crédit de GMAC. *Conditions applicables à la location seulement pour des termes de 24 à 48 mois. Aucun comptant ou dépôt de sécurité requis. La première mensualité (tous les mois) est déduite par General Motors. ** Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois. À la location, transport et préparation inclus, immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12¢ du km après 80 000 km. *** À l'achat, préparation incluse, transport (Sunfire : 795\$, Grand Am : 845\$, Regal et Century : 950\$, Montana : 995\$, Aztek : 900\$), immatriculation, assurance et taxes en sus. La mention « meilleur achat » est une marque déposée de Consumers Digest Inc. utilisée sous licence. Prix décerné en 1998, 1999, 2000, 2001 et 2002. † Données fournies par le ministère des Ressources naturelles dans le Guide de consommation de carburant 2002. * Sécurité 5 étoiles pour le conducteur lors des tests d'inspecteurs latéraux. † Étude américaine J.D. Power and Associates 2001 = APEAL = (performances, entretien et agencement automobiles). Le prix d'achat inclut un crédit de livraison et ne peut être jumelé à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location à l'exception des programmes de la Carte GM, des Diplômes et de GM Mobile. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange de véhicules entre concessionnaires peut être requis.

Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 800 463-7483.