

AFFAIRES

LES LUNDIS DE L'ENTREPRISE

La flambée du pétrole ravage la confiance

CLAIRE GALLEN
AGENCE FRANCE-PRESSE

WASHINGTON — La flambée des cours du pétrole est ravageuse pour la confiance et menace ainsi de faire vaciller l'économie américaine qui commençait tout juste à relever la tête.

Le baril de brut a atteint 47,86 \$ US vendredi en clôture à New York. Depuis le 1^{er} janvier, les cours ont bondi de 50 %.

Cela a des effets multiples sur l'économie.

« Les coûts de l'énergie plus élevés agissent comme un impôt, sapant le pouvoir d'achat des entreprises et des consommateurs », souligne Sung Won Sohn, de la banque Wells Fargo. Pour les consommateurs, l'effet se

fait sentir à la pompe à essence ou devant la facture de gaz, même si pour le moment, le cours des carburants n'a pas répercuté la flambée des dernières semaines.

Pour les entreprises, le pétrole plus cher se traduit par des factures plus lourdes en approvisionnements, ce qui rogne les profits, car elles n'ont pas pour le moment les moyens de répercuter pleinement les hausses de coûts sur leurs clients.

« Le risque existe de voir les prix de l'essence se répandre en cascade dans l'ensemble de l'économie si l'énergie reste chère longtemps », avertit M. Sohn.

Ce scénario ramène les craintes d'un choc pétrolier dévastateur.

« Chacun des trois derniers chocs pétroliers a été suivi d'une récession aux États-Unis », souligne Stephen

Roach, de Morgan Stanley, qui rappelle que chacun provenait aussi de perturbations au Proche-Orient.

La majorité des analystes préfèrent ne pas s'affoler, jugeant comme M. Sohn que seul un baril durablement à 60-70 \$ provoquerait une récession.

« On n'en est pas là, et l'économie américaine semble « mieux armée pour absorber les hausses du prix du pétrole que lors des des trois derniers chocs pétroliers », assure John Lonski, de Moody's Investors Services.

« Mais il faut quand même rester attentif aux dommages que la flambée du pétrole peut faire à l'économie » en minant la confiance, ajoute-t-il.

L'effet le plus sournois ne se lit pas forcément dans la comptabilité.

« Son impact le plus profond est d'augmenter l'aversion des chefs

d'entreprise pour le risque, et ainsi de réduire l'investissement et les embauches », selon l'analyste.

Les embauches ont déjà subi un sérieux coup de frein, avec 32 000 postes créés seulement en juillet aux États-Unis.

Du côté des consommateurs, le mécanisme est un peu le même.

« Si les ménages s'attendent à ce que les prix du pétrole baissent, ils continuent à dépenser au même rythme. Sinon, ils ajustent leurs dépenses pour prendre en compte la perte de pouvoir d'achat », estime M. Sohn. Or la consommation est essentielle à l'économie américaine. Quand elle ralentit, comme au deuxième trimestre, c'est toute la croissance qui freine (3 % en rythme annuel).

Dans ce phénomène, les craintes de terrorisme au Proche-Orient jouent

un rôle pivot. Si elles durent, « on peut s'inquiéter qu'elles ne renforcent l'idée d'un pétrole cher pendant longtemps », assure M. Sohn, qui estime à 15 \$ le surcoût du baril lié au terrorisme.

Quelque 40 % des économistes d'entreprises jugent que le terrorisme est le risque n° 1 pour l'économie américaine. Au bout du compte la menace est de repartir dans une spirale de morosité.

« Une partie des craintes psychologiques qui avaient paralysé l'économie en 2002 semble avoir refait surface », assure Ethan Harris de Lehman Brothers.

AUTRES TEXTES

Les entreprises forcées de s'ajuster
Le cours des actions et le choc pétrolier, page 2

L'exportation affaiblit l'industrie acéricole

RÉJEAN LACOMBE
LE SOLEIL

Les exportations québécoises de sirop d'érable en vrac constituent une faiblesse importante pour l'industrie acéricole et la population du Québec.

En laissant ainsi les industries d'autres pays s'occuper de la transformation de son sirop d'érable, le Québec renonce à la création d'un nombre d'emplois potentiels reliés à la transformation de ce sirop et aux retombées économiques importantes qui s'ensuivent.

Conseiller industriel à la Direction du développement de la transformation alimentaire et des marchés au ministère québécois de l'Agriculture (MAPAQ), M. Jean-Marie Labrecque prévient que « toute hausse de volume de sirop d'érable exporté en vrac ne fait qu'aggraver la situation ».

Dans une étude fort étoffée où il brosse le Profil de l'industrie manufacturière québécoise des produits de l'érable, le spécialiste souligne que le pourcentage de sirop d'érable exporté en vrac sur le total des récoltes annuelles gravitait autour de 30 % dans les années 90.

« Il semble, constate-t-il, que ce pourcentage se soit accentué dans les années 2000, ayant atteint maintenant environ 35 % notamment aux États-Unis et en Europe, où le sirop est conditionné pour la vente en gros auprès des marchés de détail ou transformé en produits dérivés. »

L'industrie acéricole québécoise se bute également à un autre problème de taille. M. Labrecque observe que le marché potentiel québécois est très petit comparé aux marchés américain, européen ou asiatique.

Une entreprise désireuse d'accroître substantiellement ses ventes doit donc frapper à la porte des marchés extérieurs. Même si la consommation québécoise de sirop d'érable enregistre une croissance, il n'en reste pas moins que cette démarche n'est pas suffisante pour faire vivre cette industrie.

Les acériculteurs du Québec, qui contribuent à 80 % de la production mondiale, doivent donc se tourner vers les marchés extérieurs.

Une sucrerie coûteuse

Le spécialiste du MAPAQ note que la consommation québécoise par personne de produits de l'érable, surtout du sirop, est passée de 0,15 à 0,21 kilogramme entre 1998 et 2001 pour un taux de croissance annuel composé de 11,7 %.

► Voir EXPORTATION en 2

Vague d'expansion forcée dans l'alimentation



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE

Pour Louise Ménard, propriétaire de supermarchés, la concurrence est dure, mais il faut se plier aux règles du marché. Outre l'importance des investissements nécessaires, la femme d'affaires déplore l'allongement des heures d'ouverture dans le commerce du détail. « Au Québec, on veut se distinguer mais on s'américanise. On subventionne la famille mais on ouvre les magasins le dimanche, forçant les employés à travailler de plus longues heures. » Laurier Cloutier a tous les détails en page 3.

Faut-il avoir peur de la nouvelle génération?

JACINTHE TREMBLAY
VIE AU TRAVAIL
COLLABORATION SPÉCIALE

Enfants-rois et jeunes branchés, ces représentants de la nouvelle génération posent des défis aux entreprises. Qui changera qui? Points de vue.

Une grande entreprise a récemment embauché plusieurs jeunes. « Lorsqu'on a voulu leur faire effectuer des tâches pourtant accomplies par des employés expérimentés, ils ont refusé, plaidant qu'ils avaient été formés pour faire plus », raconte François Berthiaume, président de Dolmen psychologie industrielle.

Un comportement typique des nombreux enfants-rois qui entrent maintenant sur le marché du travail.

Selon M. Berthiaume, le système de valeurs de ces jeunes est basé sur les droits plutôt que sur les responsabilités. Leurs parents ont favorisé leur estime de soi, au point où ils ne connaissent pas la modestie. Plusieurs d'entre eux ne connaissent pas la valeur des choses et sont habitués à tout obtenir, sans effort.

« Cette éducation a des effets pervers. Ces jeunes ont tendance à surestimer leurs capacités et à chercher à obtenir des mandats pour lesquels ils ne sont pas suffisamment murs. Ils ont de la difficulté à faire de bons choix », dit le président de Dolmen.

Les organisations réagissent mal à de tels comportements. « Il y a un choc de valeurs. L'effort, l'engagement et la fidélité envers l'employeur sont importants pour les gestionnaires actuels. La volonté de ces jeunes de travailler moins fort, d'être mieux rémunérés tout en veillant d'abord à leurs intérêts personnels les heurte », dit M. Berthiaume.

Selon lui, ces jeunes devront ajuster leurs attentes à la réalité du marché du travail et réaliser que la progression vient de l'effort... à moins d'évoluer dans un secteur où il y a pénurie. Ce qui risque fort d'arriver sous peu.

De meilleurs gestionnaires

Si les enfants-rois devront mettre beaucoup d'eau dans leur vin, Lili de Grandpré, responsable du capital humain chez Mercer, estime cependant que la nouvelle génération, dans son ensemble, va provoquer des changements importants dans les organisations.

« Les jeunes sont très bien éduqués, ils ont une vision plus globale de ce qui se passe sur la planète et plusieurs d'entre eux ont une conscience sociale très élevée. Par ailleurs ils ne sont pas prêts à accepter autant de contraintes que leurs prédécesseurs », dit-elle.

En conséquence, M^{me} De Grandpré croit qu'ils vont être plus exigeants et n'accepteront pas n'importe quoi. Ils vont vouloir, par exemple, de meilleurs programmes des ressources humaines, des évaluations de performance justes et pas de médiocrité. « Ils font forcer

les gestionnaires à améliorer leurs pratiques », résume-t-elle.

Elle croit que les entreprises auront la principale responsabilité des ajustements, ne serait-ce qu'à cause de la rareté de la main-d'œuvre qui s'annonce au tournant de la décennie et du poids du nombre de la nouvelle génération.

« Plusieurs secteurs pourraient connaître une situation similaire à celle des entreprises de nouvelle technologie à la fin des années 90. Pour recruter et garder leurs employés, ces dernières ont dû d'innover », compare-t-elle.

Le professeur Guy Paré, de HEC Montréal, croit pour sa part que l'omniprésence des nouvelles technologies aura une influence tout aussi déterminante sur le rapport des jeunes au travail que l'environnement parental qui a donné naissance aux enfants-rois.

► Voir GÉNÉRATION en 2

AUJOURD'HUI

Un congé payé à la rescousse de l'emploi

Les chômeurs de longue durée, les handicapés et les immigrés sont privilégiés par la décision de la Norvège de payer en 2005 une année sabbatique à des travailleurs pour relancer l'emploi. PAGE 4

Le prix de l'exportation

Moderco, de Boucherville, vient de remporter la palme aux Mercuriades 2004, dans la catégorie « PME-exportation », de la Fédération des chambres de commerce du Québec. Mais gagner un prix d'exportation a... un prix, comme nous l'explique Richard Dupaul. PAGE 5

Les 100 ans de Kruger

Aucune célébration éclatante n'est au menu pour marquer le 100^e anniversaire de création de la compagnie papetière Kruger. Il semble tout simplement que ce ne soit pas le genre de la maison. PAGE 5

LE CHIFFRE DU JOUR

13%

Les profits des compagnies canadiennes ont augmenté de 13 % durant les six premiers mois de 2004 par rapport à la même période de l'an dernier. Cette conclusion survient à la suite de l'analyse des résultats financiers de 596 sociétés inscrites à la Bourse de Toronto.

Source: CNW Telbec



LP[2] LE JEUDI

DANS LA PRESSE

Le GUIDE de vos sorties

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

76,99 ¢ US

VARIATION

62,55 ¢ €

SOMME REQUISE
POUR ACHETER

UN DOLLAR US:

1,2988\$

UN EURO:

1,5993\$

TAUX PRÉFÉRENTIEL

3,75%

TAUX DE LA BANQUE
DU CANADA

2,00%

OR (NY gold)

413,20\$ US

PÉTROLE (North sea Brent)

44,80\$ US

DILBERT



Le prix des carburants force les firmes à s'ajuster

ALLAN SWIFT
PRESSE CANADIENNE

Augmentation des prix, réduction des coûts et déménagements sont au nombre des moyens utilisés par les entreprises canadiennes pour composer avec la nouvelle réalité que constitue l'augmentation des prix du pétrole.

Parmi les plus durement touchés se trouvent les transporteurs aériens et les entreprises de transport.

Alain Bédard, chef de la direction de la compagnie de transport Transforce, exprime la frustration des autres qui travaillent dans le même secteur et considèrent qu'ils subissent injustement une grande

part de la hausse des prix du pétrole.

« Des entreprises comme Wal-Mart et Home Depot peuvent refuser de payer plus, a dit M. Bédard. Mais les camionneurs n'ont pas le choix; si on ne refille pas la note, on fait faillite. »

M. Bédard estime que les industries absorbent 75 % de la hausse des coûts du carburant, alors que cette part est de 15 à 25 % pour les camionneurs.

Transforce, une des plus importantes entreprises de transport au Canada, avec des revenus d'environ 1 milliard, dépense 125 millions en carburant chaque année.

Les coûts de l'essence varient de 6 à 9 % des recettes des camions de

livraison alors qu'ils représentent 15 à 22 % de celles des gros transporteurs que sont les semi-remorques.

L'association des transporteurs de marchandises publie des directives pour l'imposition de frais supplémentaires en fonction du prix de l'essence. Mais cela ne veut pas dire que les clients des compagnies de transport vont les accepter.

« La bataille a été difficile pour tous les membres de l'industrie du camionnage », a dit M. Bédard, qui emploie 8000 personnes pour conduire des camions, dont ceux des flottes de Kingsway et de Canadian Freightways, qui appartiennent à son entreprise.

« Nous ne sommes pas tant in-

quiets de la hausse des prix du pétrole que de l'effet dévastateur que ces augmentations pourraient avoir sur l'économie nord-américaine », a-t-il poursuivi. Selon Jean-Yves Bacle, vice-président exécutif et directeur général d'IPL, une entreprise qui produit du plastique à Saint-Damien, les économistes ont sous-estimé la pression inflationniste induite par les prix du pétrole parce qu'ils sous-estiment leur importance dans la fabrication de plastique.

M. Bacle affirme que l'utilisation du plastique a augmenté 2,5 fois plus rapidement que la croissance de l'économie de l'Amérique du Nord au cours des 20 dernières années. Durant cette période, ce produit a fait son entrée dans la fabri-

cation de nombreuses pièces automobiles en plus d'être utilisées dans l'emballage.

« Tôt ou tard, l'augmentation du prix de ces produits va se faire sentir », a dit M. Bacle, qui constate que les coûts de la résine ont doublé depuis deux ans. Du côté d'Air Canada, de West Jet et d'autres transporteurs, le prix des billets d'avion a été majoré en réaction à la hausse du prix du carburant.

La compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN) dispose pour sa part d'une grille tarifaire qui comprend une échelle pour les prix du pétrole. Ses clients paient actuellement 8 % de plus en raison de l'augmentation du prix de l'essence.

Le cours des actions et le choc pétrolier



FREDÉRICK WAGNIÈRE
ANALYSE

Avec les prix du pétrole où ils sont actuellement, on ne peut s'empêcher de se poser des questions au sujet de l'inflation. Il ne s'agit peut-être que d'une flambée temporaire à cause de la situation politique. Par ailleurs, les banques centrales sont fermement décidées à poursuivre une politique monétaire anti-inflationniste, comme elles le font depuis au moins une décennie.

On peut cependant soupçonner une menace plus inquiétante. La hausse du prix du pétrole ne serait-elle pas, comme au début des années 70, un symptôme de l'inflation mondiale et non sa cause ?

Les grandes puissances économiques semblent résolues à atteindre ou à maintenir une croissance élevée, profitant de la stabilité remarquable des prix à la consommation depuis plusieurs années.

Elles manifestent aussi beaucoup d'insouciance à l'égard de leurs déficits budgétaires. Le Canada est le seul pays du G7 qui ne connaît pas un déficit dépassant 3 %, ce qui est le cas chez presque tous les autres.

Ces déficits ne sont pas nécessairement inflationnistes, mais ils pourraient le devenir avec l'attitu-

de des gouvernements, qui accordent plus d'importance à la relance conjoncturelle qu'aux problèmes structurels, tels que le financement de la sécurité sociale.

Et l'inflation n'a pas besoin d'atteindre les sommets de la fin des années 70 pour avoir un effet marqué sur l'épargne et sur la façon de la gérer. Une hausse de 2 % — un niveau maintenant acceptable pour la plupart des banques centrales — à 4 % ou 5 % aurait déjà de fortes répercussions sur les marchés financiers.

Dans cette optique, il convient d'adopter une stratégie de placement dont un des objectifs est la protection contre la perte de valeur de la monnaie. D'une façon générale, les actions offrent une plus grande protection que les obligations, surtout si celles-ci sont à long terme.

On a, en effet, remarqué que sur une période de plusieurs décennies, le rendement des actions dépasse en moyenne la dépréciation de la monnaie. Mais il s'agit d'une moyenne, car il ne faut pas oublier les entreprises qui disparaissent parce qu'elles n'arrivent pas à s'adapter à une époque inflationniste ou aux politiques anti-inflationnistes qui lui succèdent.

Cela vient du fait que les obligations représentent une valeur monétaire fixe que l'inflation entraîne à la baisse, alors que les actions représentent une valeur réelle, dont le prix tend à augmenter avec le niveau général des prix.

Autrefois, cette valeur était en

grande partie composée d'installations et d'équipements, alors que de nos jours ce sont davantage les connaissances, les technologies et les habitudes de bonnes gestion qui permettent à une entreprise de surnager au lieu de sombrer dans l'inflation. On conçoit facilement que pour Ford ou Honda, par exemple, les installations soient moins importantes que la technologie, le personnel hautement qualifié, les réseaux de commercialisation et la capacité de faciliter la vente du produit final par un système de financement.

Si une telle entreprise arrive à

Il y a quelques années, on pensait qu'avec la stabilité des prix et des finances publiques équilibrées, on avait trouvé une solution magique qui permettrait une croissance économique continue et une hausse réjouissante des cours des actions.

augmenter ces ventes dans une économie inflationniste et maintenir ses marges bénéficiaires, elle devrait pouvoir survivre. Mais elles n'y parviennent pas toutes car la gestion devient de plus en plus difficile au fur et à mesure que l'inflation s'installe. Les marchés deviennent incertains et les politiques des gouvernements et des banques centrales ne sont plus aussi prévisibles qu'en temps de basse inflation.

Cela expliquerait l'évolution très décevante des bourses nord-améri-

caines de la fin des années 60 jusqu'au début des années 80, quand des mesures ont enfin été prises pour rétablir la stabilité des prix. Les actions, dans leur ensemble, réagissaient négativement aux distorsions imposées par l'inflation dans les marchés financiers et dans le marché du travail, qui rendent si difficile une utilisation rentable des ressources.

Beaucoup d'épargnants et de gestionnaires de nos jours se souviennent de cette période et se méfient de la crainte naissante de l'inflation. Ils commencent à exiger une plus forte prime de risque, car ils

sont conscients du fait que la possibilité d'augmenter les prix pour maintenir les marges bénéficiaires est limitée, même dans un climat inflationniste. Cela tend à augmenter le coût du capital, soit en déprimant les cours des actions, soit en augmentant les taux d'intérêt à long terme.

L'augmentation des prix du pétrole ne menace pas seulement de relancer l'inflation mais risque aussi de ralentir la croissance économique des pays industrialisés. Cela met les gouvernements devant un

dilemme : faut-il stimuler la croissance sans trop se soucier de l'inflation ou maintenir la stabilité des prix au dépens de la croissance et de l'emploi ? Le pire serait de se contenter d'un compromis médiocre semblable à la stagflation qui régnait lors des chocs pétroliers des années 70.

La seule solution valable pour le gouvernement est de s'efforcer de diminuer ses dépenses tout en améliorant la qualité de ses services. Ce n'est pas toujours facile, mais refuser de faire l'effort mène toujours à une baisse de la qualité des services que l'on paye néanmoins plus cher. Il doit aussi créer des conditions qui permettent aux entreprises d'améliorer la productivité, en éliminant les nombreux obstacles au bon fonctionnement des marchés.

Il y a quelques années, on pensait qu'avec la stabilité des prix et des finances publiques équilibrées, on avait trouvé une solution magique qui permettrait une croissance économique continue et une hausse réjouissante des cours des actions. Mais l'imprévu a fini par se manifester sous la forme

d'aventures géopolitiques et de malversations dans de grandes entreprises de renommée mondiale.

Les conditions qui ont permis la hausse extraordinaire des cours des actions à la fin des années 90 n'existent plus au même degré. En attendant que des conditions aussi favorables réapparaissent, il y aura peu de placements sûrs, à l'exception des entreprises dont la bonne gestion les met à l'abri des coups du sort d'un marché morose, à défaut de promettre les merveilles du pays de cocagne.

L'exportation affaiblit l'industrie acéricole

EXPORTATION

suite de la page 1

En fait, en 2001, la quantité totale consommée au Québec était évaluée à 1,6 million de kilogrammes. Au cours de la même année, la production québécoise de sirop a dépassé 62 millions de livres ou 136,5 millions de kilogrammes.

La consommation québécoise de produits de l'érable fait face aussi à un important problème. Une petite enquête que l'on qualifie de non scientifique réalisée par la Direction de la recherche économique et scientifique du MAPAQ dans deux supermarchés de Québec, en mai 2002, nous apprend que le sirop d'érable vendu en petits contenants

(500 grammes) est le plus coûteux des aliments sucrants et se vend jusqu'à plus de cinq fois le prix du sucre de canne blanc.

Ainsi, 500 grammes de sucre blanc coûtent 1\$, la cassonade 1,04 \$, le caramel 1,86 \$, le sirop de table 1,97 \$, la mélasse 2,15 \$, le sirop de maïs 2,39 \$, le miel 3,59 \$ et le sirop d'érable... 5,54 \$.

L'étude de M. Labrecque démontre que des 60 entreprises actives dans la fabrication de produits de l'érable et qui emploient quelque 460 personnes, 33, soit 55 %, s'inscrivaient comme des entreprises exportatrices.

On évaluait à 126,4 millions, la valeur des exportations québécoises en 2002 et 73 % de ces expédi-

tions prenaient le chemin des États-Unis.

Mais le terrain de jeu acéricole du Québec n'est pas exploité en totalité. Un inventaire dressé par le ministère des Ressources naturelles (MRN) dans les forêts publiques et privées indique que le nombre estimatif d'hectares d'érablières de plus de 150 entailles par hectare était de 626 970.

Toujours selon le document du MRN qui base son calcul sur une estimation de 175 entailles par hectare, les acériculteurs québécois pourraient réaliser 110 millions d'entailles.

Se basant sur le rendement moyen par entaille de 1,02 kilogramme de sirop enregistré pour la période de

1998 à 2002, l'offre potentielle de sirop d'érable serait donc de 112 millions de kilogrammes.

M. Labrecque constate qu'en 2002, environ 33,3 millions d'entailles ont été exploitées ce qui représente 30 % du potentiel exploitable. De ce total, 85 % provenaient des forêts privées.

« Le potentiel à développer, souligne l'étude, graviterait autour de 78,7 millions d'entailles pour une production estimée à 80,3 millions de kilogrammes, dont 45 % proviendrait, selon les inventaires, des forêts privées et 55 % des forêts publiques. »

Il ne fait aucun doute, dans l'esprit de M. Labrecque, que ce potentiel additionnel s'avère suffisamment élevé pour promouvoir la hausse de la consommation mondiale et répondre à une augmentation substantielle de la demande.

Faut-il avoir peur de la nouvelle génération?

GÉNÉRATION

suite de la page 1

« Ces technologies créent de nouvelles façons de penser, de partager et de faire partie d'un réseau », dit-il. En 2001, il signait un rapport intitulé *Génération Internet : la prochaine grande génération*, publié par le Centre interuniversitaire de recherche et d'analyse des organisations (CIRANO).

Selon M. Paré, les jeunes issus de la culture Internet n'ont pas peur du travail, ils sont consciencieux et disposés à renoncer aux plaisirs personnels au profit du bien collectif.

« Cette génération sait travailler en équipe et aime créer des réseaux. Elle est instruite et aime apprendre », ajoute-t-il.

Par contre, elle risque de former une main-d'oeuvre exigeante, no-

tamment au chapitre des conditions de travail.

« Ces jeunes n'agiront pas simplement pour obéir à des ordres ou satisfaire un supérieur.

Leur motivation viendra des objectifs à atteindre, de l'innovation, de la volonté de participer à la création de quelque chose d'important ou de beau », explique-t-il. Selon M. Paré, les entreprises réussiront à intégrer véritable-

ment ces jeunes si elles établissent des rapports basés sur la confiance et si elles accordent une place importante à l'innovation et à la créativité.

Quant aux questions plus délicates de respect de l'autorité et de la hiérarchie, elles devront sans doute faire l'objet d'ajustements mutuels, comme c'est le cas entre les générations depuis le début de l'humanité.

Progrès moyen prévu de 10% dans les banques

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — Les grandes banques canadiennes, dont les résultats du deuxième trimestre de 2004 seront connus cette semaine et la semaine prochaine, devraient annoncer un bénéfice net en hausse de 10 % en moyenne comparativement à celui de la même période de l'an dernier, mais en légère baisse par rapport au chiffre publié au terme du précédent trimestre de l'exercice en cours.

Les banques ont constamment diminué leurs provisions pour pertes sur prêts et par conséquent augmenté leurs bénéfices, au cours des quatre derniers trimestres, à un point tel que Gavin Graham, directeur des investissements chez Guardian Groupe de fonds, a dit douter que les pertes décollant de mauvais prêts puissent être plus faibles.

En outre, comparativement au précédent trimestre de l'exercice 2004, le côté investissement des activités des banques « ne sera probablement pas aussi fort qu'il ne l'était », a ajouté M. Graham.

« Néanmoins, nous allons quand même constater une rentabilité élevée malgré le ralentissement de la croissance des bénéfices », a-t-il déclaré.

Nouvelle vague d'ouvertures de supermarchés à prévoir

LAURIER CLOUTIER

Les trois chaînes d'alimentation ont planifié de gros programmes d'ouvertures, de rénovations et d'agrandissements de supermarchés pour l'automne.

Une autre vague d'ouvertures, encore, même si les nouveaux supermarchés se multiplient depuis quelques années déjà et provoquent des guerres de prix régionales au Québec depuis le printemps dernier.

Plusieurs détaillants en alimentation se demandent d'ailleurs pourquoi les chaînes ouvrent autant de magasins, pour une population qui n'augmente pas vraiment.

Dans le cas de Metro et de Sobeys Québec (IGA), des grossistes surtout, les sièges sociaux ont conçu des programmes d'aide financière et technique pour assister leurs marchands propriétaires affiliés qui investissent.

Ainsi, la famille Martel, qui exploite déjà deux supermarchés Metro à Saint-Eustache, en ouvre un troisième à Deux-Montagnes, la ville voisine. Le IGA Marché Arcand, de La Tuque, entreprend des travaux d'agrandissement de 3 millions de dollars qui doivent être terminés en décembre prochain.

Les Marchés Louise Ménard agrandissent de plus de 40 %, soit de 8200 pieds carrés, la superficie de vente de 17 000 pieds carrés du supermarché IGA de l'Île-des-Sœurs; des travaux de 4 millions d'ici la mi-novembre.

Louise Ménard disposera ainsi d'un réseau de quatre supermarchés, neufs ou agrandis, notamment deux à Saint-Lambert et un au Complexe Desjardins, à Montréal.

La chaîne Loblaw's-Provigo prévoit plus de 15 projets au Québec d'ici la fin de l'année, des investissements de plus de 70 millions, a précisé la porte-parole, Nathalie Roussel.

Le groupe construira deux Loblaw's, à Magog et à l'Ancienne-Lorette, et implantera un nouveau concept dans ses Maxi & Cie de Saint-Luc, Saint-Laurent et Côte-des-Neiges, qui offriront plus de produits pour la maison et de vêtements, de même qu'une pharmacie.

De son côté, Maxi s'établira à Buckingham, Lachenaie et Roberval et rénovera ses grandes surfaces de Brossard et de Châteauguay. En outre, Provigo travaille encore à la planification de « plusieurs projets », mais il est trop tôt pour les annoncer, a ajouté Nathalie Roussel.

La chaîne doit par ailleurs achever d'ici le début de l'an prochain la construction de son centre de distribution de Québec, amorcée l'automne dernier, au coût de 70 millions.

Sobeys Québec a également planifié au moins 15 projets, des constructions dans la moitié des cas, pour des IGA Extra (jusqu'à 49 000 pieds carrés) et des IGA (de moins de 39 000 pieds carrés). « C'est un gros programme », a reconnu Gaëtan Dufresne, vice-président au dé-



Louise Ménard, dans ses rayons de produits régionaux et de plats prêts à manger.

PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE

veloppement immobilier et commercial, « il n'y a pas beaucoup de périodes creuses depuis plusieurs années ».

Gaëtan Dufresne construira à l'automne des supermarchés notamment de Lévis-Lauzon, Sainte-Marie-de-Beauce, Saint-Joseph-du-Lac, Sherbrooke et Chambly (déménagement du magasin, qui va tripler de superficie).

Outre le projet de Louise Ménard, déjà amorcé, et celui de La Tuque, Sobeys va également agrandir le IGA de Saint-Hyacinthe.

Le vice-président négocie par ailleurs plusieurs autres projets (acquisition de terrains, zonage), mais qui ne se concrétiseront pas nécessairement tous à court terme.

Pourquoi une telle vague d'expansion dans l'alimentation ? « À cause des attentes des clients, qui apprécient IGA, des marchands qui nous poussent dans le dos, des initiatives de Sobeys (pour couvrir le marché) et des bas taux d'intérêt, selon Gaëtan Dufresne. La guerre des pieds carrés ne s'atténue pas et il faut être vif. »

« Ce n'est pas pour contrer Wal-Mart ou Sam's Club; Sobeys fait ses affaires. En 30 ans, il n'y a pas eu beaucoup de temps morts et Steinberg, A&P et Dominion ont disparu. Un ralentissement pourra cependant se produire si les taux d'intérêt se mettent à monter. »

(Metro n'a pu préciser son programme d'ouvertures, avant de mettre sous presse).

Louise Ménard trouve ça difficile d'investir autant, « mais la compétition est sévère et il faut se plier aux règles du marché ». La propriétaire espère que son IGA pourra ainsi augmenter ses ventes, mais « ce n'est même pas assuré. Auparavant, on agrandissait quand les ventes au pied carré montaient et que l'élargissement de la gamme de produits l'imposait. Aujourd'hui, on agrandit seulement pour suivre la concurrence ».

Le Provigo concurrent de l'Île-des-Sœurs, agrandi l'an dernier, « va sûrement réagir ».

Le Metro Martel, ouvert au début du mois à Deux-Montagnes, dispose d'une superficie de 45 000 pieds carrés. Est-ce un investissement de près de 10 millions ? « C'est bon pour l'économie de la région », a répliqué Stéphane Martel.

Les affaires vont bien mais la concurrence est grande. Saint-Eustache dénombre une dizaine de marchés d'alimentation pour 41 500 citoyens.

« Tous les détaillants sont ici, Maxi, Loblaw's, IGA et même Super C, qui appartient à la chaîne Metro, a expliqué Stéphane Martel. Il n'y a pas d'autres ouvertures prévues. Du moins, pas pour l'instant. Plusieurs s'attendent à la construction d'un Wal-Mart (qui serait un déménagement) ou d'un Sam's Club (une chaîne soeur qui vend aussi de l'alimentation), mais le géant n'a pas encore demandé de permis à la ville. »

« Ça bouge depuis quatre ou cinq ans, c'est épouvantable, à Saint-Eustache. Ça fait beaucoup de monde. Pour se démarquer, la famille Martel mise sur sa notoriété, le travail, l'énergie et le service. »

Stéphane Martel n'offre pas de rabais de 5 \$ sur les paniers de 50 \$, comme certains IGA Extra et Metro Plus, mais les Metro Martel acceptaient les coupons des concurrents, le printemps dernier.

Outre l'importance des investissements nécessaires, Louise Ménard déplore l'allongement des heures d'ouverture, dans un contexte de « pénurie de personnel, dans le commerce de détail et, encore plus dans l'alimentation ».

Au Danemark, en Italie et en Allemagne, « le dimanche est consacré à la famille. Au Québec, on veut se distinguer mais on s'américanise. On subventionne la famille mais on ouvre les magasins le dimanche, forçant les employés à travailler de plus longues heures. Une chance que je ne suis pas première ministre, a lancé Louise Ménard, car je mettrais en place de vraies politiques sociales. Les Québécois pourraient prendre de bons repas en famille. »

« Tous les marchands disent que les programmes d'ouvertures des chaînes sont irrationnels et que certains vont crever », dit Louise Ménard. Des supermarchés réalisent à peine des ventes de 150 000 \$ par semaine, plutôt que les 400 000 \$ visés.

EN BREF

Home Depot multiplie les formats

Home Depot Canada multiplie les formats de magasins et pourra ainsi mieux concurrencer Canadian Tire et Rona en particulier, qui misent depuis longtemps sur des tailles de commerces adaptées aux communautés qu'ils servent. Roger Plamondon, directeur régional pour l'est du Canada, a confirmé que Home Depot étudie un format de 60 000 pieds carrés, comparativement au magasin standard de 95 000 pieds de la chaîne, comme ceux de Greenfield Park, de Boisbriand et de Québec. Sur ses 105 magasins canadiens, Home Depot en exploite déjà trois au pays de 80 000 pieds. À la fin de septembre, Home Depot ouvrira également son premier magasin de format urbain, de 50 000 pieds sur deux étages, à Vancouver. « Il y a encore beaucoup de territoires pour les magasins de 95 000 pieds, mais pour couvrir le Canada, il faut regarder différents formats », a expliqué Roger Plamondon à *La Presse Affaires*.

Costco vote Kerry

Les clients de Wal-Mart préfèrent réélire le président américain George W. Bush, mais ceux de Costco favorisent, au contraire, l'élection de John Kerry, selon de savantes recherches de *moneybox*. Les Wal-Mart américains sont souvent situés dans de petites communautés et leurs clients, moins fortunés que ceux de Costco, votent pour les républicains. Si Wal-Mart est devenu le leader mondial, au fil des ans, c'est Costco qui progresse plus rapidement depuis deux ans. Les consommateurs votent par leurs achats et leurs choix de la dernière année encore semblent annoncer une victoire de John Kerry. En outre, la performance des Costco dépasse largement celle des Sam's Club de Wal-Mart. Les Wal-Mart se trouvent en majorité dans des États républicains, contrairement aux Costco, situés souvent dans des États de la côte, où la population est plus fortunée et vote pour les démocrates.

Les ventes bondissent en Chine

Les ventes au détail en Chine ont bondi de 13,2 %, à 50,8 milliards US, en juillet dernier, selon le Bureau national de la statistique, de Pékin, le *China Daily* et le *Wall Street Journal*. À titre comparatif, les ventes des grands magasins de Tokyo ont baissé de 1,1 % le même mois; c'est la 31^e baisse en 32 mois dans la capitale du Japon. Pékin a expliqué que la hausse des revenus personnels rend plus abordables les achats de cellulaires, d'ordinateurs et de véhicules.
Laurier Cloutier

Microtec hausse encore sa perte

PRESSE CANADIENNE

L'entreprise de services de sécurité Microtec a enregistré une augmentation importante de sa perte nette au deuxième trimestre de 2004, alors que ses revenus baissaient légèrement.

La compagnie, qui tente de réaliser une recapitalisation, a annoncé une perte nette de 532 000 \$ au cours de la période terminée le 30 juin dernier, comparativement à une perte nette de 113 000 \$ enregistrée au deuxième trimestre de 2003.

Les revenus ont été de 7,6 millions, en baisse de 1,8 % par rapport à la période correspondante de 2003.

Les intérêts sur la dette se sont accrus de 632 000 \$ au deuxième trimestre de 2004 par rapport à la période correspondante de l'an dernier, « à cause des augmentations successives par les prêteurs des taux d'intérêt applicables aux crédits d'emprunts », a expliqué hier l'entreprise basée dans le secteur Saint-Augustin-de-Desmaures, à Québec.

« N'eussent été les charges financières additionnelles de près de 800 000 \$ qu'a dû supporter Microtec au cours du dernier trimestre, les résultats auraient été conformes à nos attentes dans les circonstances et un bénéfice net aurait été enregistré », a indiqué Raymond Gil-

bert, président et chef de la direction.

Au début du mois d'août, une proposition d'injection d'équité de 15,5 millions a été présentée à Microtec par un groupe d'investisseurs, « mais elle n'avait pas reçu l'approbation de l'ensemble des prêteurs ».

Le 16 août, Microtec a toutefois accepté une proposition pour une autre transaction, « qui devrait recevoir l'aval de l'ensemble des prêteurs », a expliqué l'entreprise. « Dans ce contexte, la direction de Microtec négocie avec ses prêteurs une extension, sous certaines con-

ditions, de l'échéance des crédits d'emprunts actuels jusqu'au 29 octobre 2004. »

À la fin juin, Microtec avait annoncé la démission de six membres de son conseil d'administration, en raison du refus de ses assureurs de renouveler la police protégeant les administrateurs et dirigeants « à des conditions satisfaisantes pour ceux-ci ».


Microtec éprouve de graves difficultés financières.

Au cours de l'exercice 2003, l'entreprise a subi une perte nette de 422 000 \$, après une perte de 7,7 millions en 2002.

	700
Affaires	

715	FINANCEMENT
ARGENT disponible immédiatement, jusqu'à 2000\$ sur auto payée. 514 963-0849	
FONDS à prêter sur 1ère, 2e, 3e, hypothèque. Notaire Rémillard 514-767-5331	

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

	800
Avis	

801	AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES
AVIS AUX CRÉANCIERS ET AUTRES	
Toutes créances contre la SUCCESSION ARRIGO OLIVO, anciennement de la ville de Montréal, province de Québec, qui est décédé le 31 juillet 2004, doivent être déposées au bureau des représentants corporatifs soussignés avant/ou le 23 septembre 2004, par la suite les soussignés distribueront les biens de ladite succession en considérant seulement les créances déjà adressées.	
Daté à Montréal ce 23 août 2004.	
La Société Canada Trust, 600 boul. de Maisonneuve O., bur. 2920, Montréal Qc H3A 3J2	



la collecte

CHAMBLY TOYOTA
Lundi 23 août
13h à 20h

141, Sir Wilfrid-Laurier, Saint-Basile-le-Grand

BOUCHERVILLE
Organisée par la Banque de Montréal

Judi 26 août
10h à 20h

Centre Multifonctionnel
1075, rue Lionel-Daunais



Cet été, prenez le flambeau.

Info-collecte: 514 832-0873 • 1 800 343-7264 • www.hema-quebec.qc.ca

DONNEZ DU SANG. DONNEZ LA VIE.

LA PRESSE AFFAIRES

Une année de congé payé pour relancer l'emploi

JULIEN SIRI
AGENCE FRANCE-PRESSE

STOCKHOLM — Laisser son poste à un chômeur et rester chez soi pendant un an tout en percevant une rémunération : telle est l'expérience menée depuis 2002 en Suède pour lutter contre le chômage et la précarité de l'emploi.

Imposée par le Parti écologiste, membre de la majorité parlementaire, la *friaar* (littéralement : l'année libre) est menée à titre expérimental depuis 2002 dans 12 communes du pays.

Le gouvernement social-démocrate a décidé de l'étendre à tout le pays au 1^{er} janvier 2005 en libérant 12 000 emplois par an dans ce pays qui compte plus de 250 000 chômeurs, sur une population de neuf millions d'habitants.

« La Direction des agences pour l'emploi (AMS) préconise dans le futur de privilégier plus particulièrement trois groupes sociaux : les chômeurs de longue durée, les handicapés et les immigrés », re-

lève Aasa Gunnarsson, porte-parole du ministère du Travail.

Le taux de chômage atteignait en juillet 5,6 % de la population active, un chiffre excessif pour le royaume dont le généreux filet de protection sociale, financé par une pression fiscale élevée, est étroitement lié au nombre d'actifs.

Or tant le gouvernement que le patronat s'opposent à une réduction du temps de travail comme vecteur de création d'emplois : avec des retraités parmi les plus vieux et les plus nombreux au monde et des entrants sur le marché du travail de plus en plus âgés, la Suède — 38,5 heures de travail hebdomadaires et retraite à 65 ans — estime ne pas avoir les moyens de travailler moins.

Les volontaires de la *friaar* s'offrent une année sabbatique rémunérée par l'État à concurrence de 85 % des indemnités de chômage pour laisser leur place à un demandeur d'emploi, histoire de lui (re)mettre le pied à l'étrier.

Profil type des candidats au far niente payé : une femme (71 %),

âgée de 47 ans, salariée du public.

Les candidats appartiennent généralement aux catégories de salaire les plus modestes et résident en province car l'indemnité, plafonnée à 9550 couronnes (1037 euros ou 1700 \$CAN environ) nettes par mois, est insuffisante au regard du coût de la vie dans les grandes agglomérations.

Birgitta Wiklund, 45 ans, répond à ces critères. En novembre 2002, elle s'est envolée pour trois mois de soleil en Thaïlande. « Sans l'aide de l'État, je n'aurais jamais pu m'offrir ce congé », confie à l'AFP cette employée d'une... agence pour l'emploi.

Voyages, études, enfants, pêche à la ligne ou création d'entreprise, les partants sont libres d'occuper leur temps comme ils l'entendent, à la condition de ne pas occuper d'emploi salarié ailleurs.

Paer-Olov Karemar, comptable de 58 ans, en a profité pour se reconverter. Il a monté sa société aux États-Unis et déposé trois brevets de comptabilité électronique.

« J'ai toujours été un innovateur,

mais pas un homme d'affaires. Mes six mois de liberté m'ont permis de trouver une structure, un réseau, et des façons de développer mes idées. Encore plus que de réaliser mes rêves, je me suis réalisé », confie-t-il.

En moyenne, 52 % des « suppléants » se voient offrir la possibilité de rester dans l'entreprise, selon l'Institut suédois d'évaluation de la politique de l'emploi.

Jan Stenvall, chiropraticien de formation resté handicapé après un accident de la route, espère être de ceux-là à la fin de son contrat en décembre avec une agence pour l'emploi. Un contrat à durée indéterminée lui permettrait, dit-il, de retrouver une vie professionnelle adaptée à son handicap.

Le coût de la *friaar* ? 159 millions de couronnes sur trois ans (17,3 millions d'euros). Mais « ce que l'État perd d'un côté en subventionnant ce programme, les caisses de l'AMS l'économisent sur les allocations non versées. Ce qui est inestimable, c'est l'effet sur la santé et le moral des Suédois », affirme un porte-parole des Verts.

Perte pour Ontario Power

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — Le producteur provincial d'énergie électrique Ontario Power Generation a fait part ce week-end d'une perte nette de 41 millions au deuxième trimestre échu le 30 juin, par contraste avec un bénéfice net de 8 millions un an plus tôt.

Les ventes ont reculé et le bilan a été alourdi par les coûts attribués à la fermeture à venir de centrales au charbon, explique l'entreprise.

Le chiffre d'affaires était de 1,35 milliard, comparé à 1,47 milliard durant la même période en 2003 ; la baisse est due notamment à des arrêts plus fréquents de la centrale au charbon de Nanticoke.

Au total du premier semestre, le bénéfice net est tombé à 23 millions, comparé à 81 millions sur les mêmes six mois en 2003.

Des coûts de dépréciation plus élevés liés à la fermeture prochaine de centrales au charbon, plus tôt que prévu, d'autres frais de dépréciation et des prestations de retraite plus élevées sont les autres facteurs.

1,9%

financement à l'achat sur la plupart des modèles 2004*

CADILLAC CTS

En tête d'un test comparatif du magazine *Road & Track* de juin 2004 opposant les Volvo S80 T6, Audi A6 Quattro, BMW 530i, Jaguar S-Type, Mercedes E320 et Chrysler 300.

CADILLAC ESCALADE

Plus de puissance que les Lincoln Navigator, Lexus LX 470 et Infiniti QX56.**

CADILLAC SRX

Meilleur utilitaire sport de luxe en 2004 selon le magazine *Car and Driver* devant les Porsche Cayenne, Volkswagen Touareg et Infiniti FX35.



Une filiale de General Motors

Toujours là. Toujours prêt.

Privileges offerts en exclusivité à tous les propriétaires Cadillac :

Garantie limitée et programme d'entretien prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km, service de communication et d'assistance OnStar intégré au véhicule avec un abonnement d'un an, le dépannage routier 24 heures et le transport de dépannage.



NOUVELLE RACE

Exporter est vital pour Moderco

RICHARD DUPAUL

Entendre le PDG de Moderco décrire son horaire de travail a de quoi vous laisser à bout de souffle.

Le jour de notre rencontre, il venait juste de terminer « une tournée » de deux jours avec le nouveau directeur des ventes de l'entreprise, qui prendra en charge le très important marché américain.

Il fallait maintenant trouver du temps pour accueillir un distributeur venu de Londres, afin d'élaborer une stratégie pour le marché britannique.

Envolée plus tard pour Madrid afin de « cimenter » une entente avec un autre distributeur, ajoute-t-il.

Puis cap vers le Sud, pour un séjour au Brésil cette fois, afin de donner suite à une récente rencontre avec un client de passage au Québec...

C'est ainsi que se déroule, du moins la plupart du temps, la vie de Michel Julien, le grand patron de Moderco — un fabricant de cloisons mobiles établi à Boucherville.

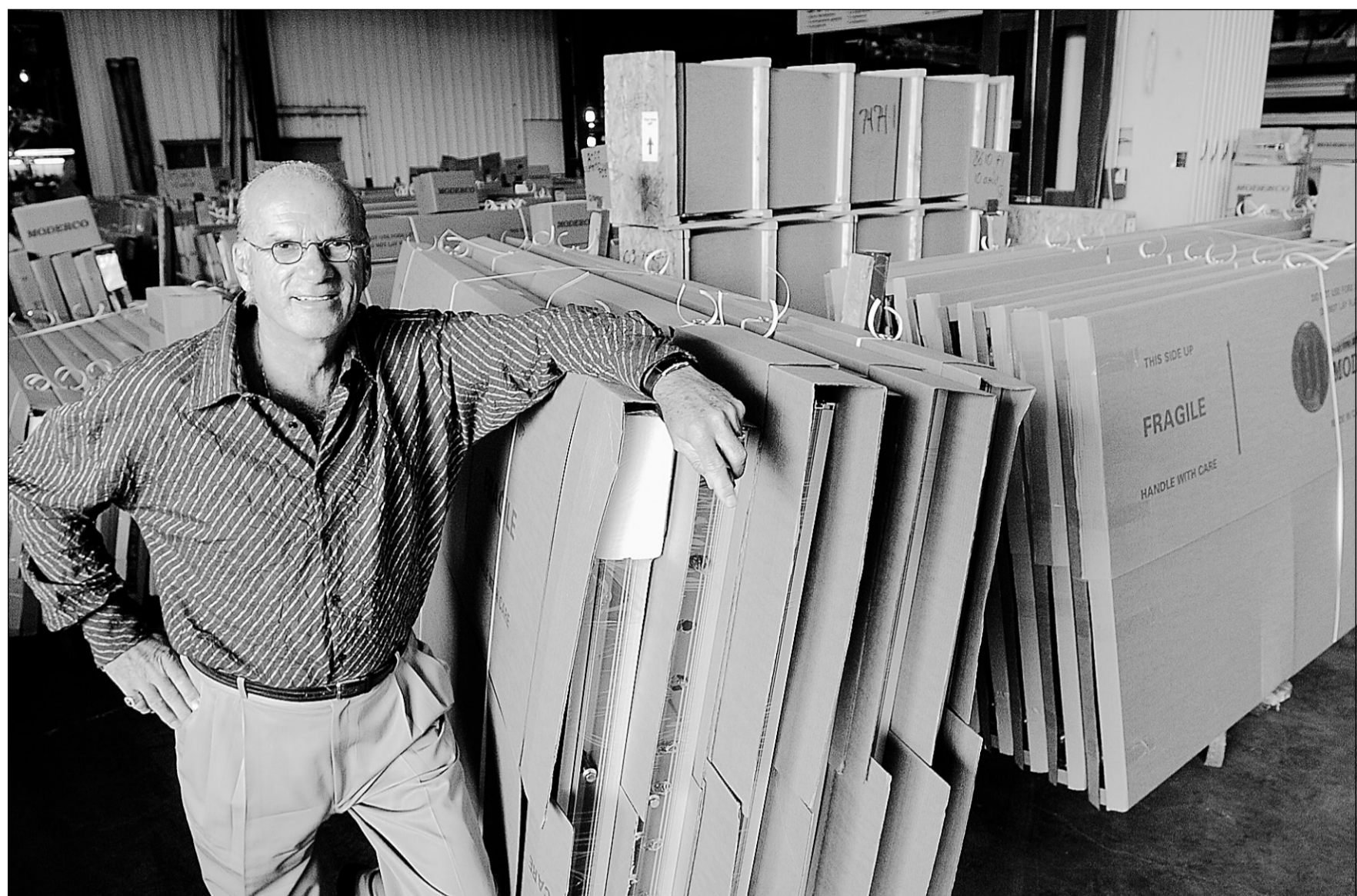
Moderco vient de remporter la palme aux Mercuriades 2004, dans la catégorie « PME-exportation », de la Fédération des chambres de commerce du Québec. Mais gagner un prix d'exportation a... un prix. Ne se mérite pas un tel honneur celui qui n'aime pas voyager et y mettre de gros efforts.

« On ne gagne pas des concours du genre en restant assis à son bureau (...) Je passe 60 % de mon temps à voyager. J'adore ça, même si c'est parfois fatigant », confie M. Julien avant de raconter un récent marathon gastronomique à Madrid avec des clients bien gourmands...

À la conquête des marchés

Malgré ses 60 ans, l'homme a les atouts nécessaires pour la conquête des marchés extérieurs.

Grand, costaud, regard incisif. En prime, notre homme a la parole et le sourire faciles. On l'imagine aisément en train de charmer ses invités, de convaincre un client hésitant. M. Julien, qui se décrit comme un *coach* et un motivateur, trouve même le temps de siéger au



Michel Julien, PDG de Moderco, fabricant d'unités murales rétractables, aime son rôle de *coach*.

conseil de plusieurs organismes d'affaires sur la Rive-Sud.

Exporter est vital pour Moderco, qui est présente dans 22 pays. On trouve ses cloisons mobiles dans un hôtel de Tel-Aviv, une école de Chicago, un centre des congrès à Maracaibo (Venezuela)... ainsi qu'au « nouveau » Palais des congrès de Montréal, à qui Moderco a fourni des cloisons de près de 9 mètres de hauteur. Une affaire de 2 millions de dollars.

La société réalise près des deux tiers de son chiffre d'affaires à l'étranger. Moderco a tâté les marchés extérieurs une première fois en 1992, mais il aura fallu cinq ans de travail et d'investissements pour connaître du succès.

Actuellement, la moitié de ses ventes à l'étranger se font aux États-Unis, où la société mène une expansion importante. « D'ici trois ans, nos ventes devraient doubler à 30 millions et ce, surtout à cause du marché américain », prédit le PDG. Il évalue le marché des cloisons mobiles aux États-Unis à 150 millions, contre de 12 à 14 millions au Canada.

Moderco est présente dans toutes les Amériques. Mais l'entreprise veut combler certains « vides », comme le Brésil qui fait partie des cibles personnelles de M. Julien.

De plus, le PDG souhaite investir des marchés européens bien précis, comme l'Espagne, le Royaume-Uni et le Portugal notamment.

Et, évidemment, il y a la Chine. « C'est un marché énorme. Juste à Pékin, on parle de construire 450 hôtels d'ici quatre ou cinq ans », souligne-t-il. Pour la Chine, Moderco entend y établir une usine avec un partenaire.

Période difficile

Il reste que l'exportation est une avenue parsemée d'embûches, surtout lorsqu'on se heurte au jeu des devises. Moderco vient de traverser une période difficile causée en partie par la forte hausse du dollar canadien. En plus, la chute de l'industrie du voyage, dans la foulée des attentats du 11 septembre 2001 et de l'épidémie de SRAS, a fait mal car le secteur de l'hôtellerie représente environ 40 % des ventes de l'entreprise.

Malgré tout, Moderco a réussi à maintenir son chiffre d'affaires, un exploit dans les circonstances. « On est content, et les banques le sont aussi. Plusieurs concurrents ne peuvent pas dire la même chose », dit le PDG.

Fondée en 1980, Moderco a connu une croissance soutenue au fil des ans.

D'une boîte de six employés, comptant 10 distributeurs et des revenus de moins de 1 million, elle est devenue une entreprise dénombrant 100 employés, plus de 125 distributeurs et un chiffre d'affaires de 15 millions.

Cette expansion a obligé Moderco à s'étendre : son usine de 7000 pieds carrés, à l'origine, a grandi à 50 000 pieds carrés.

Victime d'une crise de croissance, Moderco a dû prendre des mesures

« La Chine est un marché énorme. Juste à Pékin, on parle de construire 450 hôtels d'ici quatre ou cinq ans. »

Il y a cinq ans pour accroître sa productivité, adoptant des méthodes de production à valeur ajoutée (PVA) et les méthodes *kaisen*.

Si bien que la division production a dépassé l'équipe des ventes. « Les gars de la production nous le disent : allez chercher des ventes ! » rapporte M. Julien.

Moderco a aussi investi beaucoup en R & D au fil des ans. M. Julien démontre fièrement le fonctionne-

ment de la nouvelle cloison « Crystal », qui est en grande partie transparente avec ses deux panneaux en verre. Au simple toucher d'une télécommande qui active un store vénitien à l'intérieur, cette cloison devient complètement opaque.

La relève

La croissance et les voyages, c'est stimulant. Mais Michel Julien a cru nécessaire l'an dernier de préparer la relève.

Il a cédé le contrôle de son entreprise à « trois jeunes » de Moderco, dont son fils Stéphane, en plus de vendre une participation de 40 % à la Caisse de dépôt et placement du Québec.

« Il y a sept ou huit ans, j'étais préoccupé par la continuité.

Dans une PME, le PDG est souvent la pierre angulaire pour tout le monde. Les banques, les fournisseurs, même les concurrents », explique M. Julien, qui entend cependant demeurer en poste plusieurs années.

« J'aime mon rôle de *coach* (...) Ça fait des années que je n'ai pas de travail comme tel dans les opérations quotidiennes chez Moderco. Ça fait 15 ans que je n'ai pas signé de chèques », affirme fièrement M. Julien.

L'ENTREPRISE

Moderco Inc.

Fondation : 1980
Président : Michel Julien
Activités : La société fabrique des cloisons mobiles utilisées dans les hôtels, les centres de congrès et les écoles, ainsi que des portes accordéons servant surtout aux gymnases
Effectifs : 100 environ
Chiffre d'affaires : 15 millions
Siège social : Boucherville

Kruger célèbre ses 100 ans à son image

KARINE FORTIN
PRESSE CANADIENNE

Côte-des-Neiges n'était qu'une banlieue de Montréal quand le Néo-Québécois Joseph Kruger y a établi un entrepôt pour son commerce de papiers fins, en 1904.

Ce terrain, situé à des kilomètres du quartier des affaires, est demeuré tout au long du siècle le cœur d'une entreprise aussi sobre et discrète que puissante qui emploie aujourd'hui près de 11 000 personnes sur trois continents.

Gérée par le petit-fils du fondateur, Joseph II, qui en est d'ailleurs le propriétaire unique, Kruger se classe parmi les grandes compagnies forestières canadiennes.

Elle est sans conteste l'une des plus grosses entreprises non inscrites en Bourse au pays.

En 2003, son chiffre d'affaires s'est établi à 2,9 milliards, comparativement à 3,2 milliards pour Cascades et 4,8 milliards pour Domtar.

Selon le vice-président et chef de l'exploitation, Bernard Routhier, la moitié de ces revenus proviennent de la division Papiers pour publication, qui compte entre autres parmi ses clients des grands groupes de presse américains comme Ganett et le *New York Times*.

La division Papiers Scott, qui fabrique notamment le papier hygiénique Cottonelle et les Scott Towels, est responsable du tiers des ventes de la société. Le reste provient des activités de Kruger dans les domaines du carton (20 %), de l'énergie, de l'environnement et du bois d'oeuvre.

C'est le père de l'actuel président qui a amorcé la transformation de

l'entreprise familiale en géant industriel, dans les années 1950. Arrivé aux commandes de la société à l'âge de 25 ans en 1927, Gene Kruger a successivement acquis des usines de papier journal et de carton en faillite à Bromptonville et Sherbrooke avant de mettre pied en Amérique du Sud en 1956.

La compagnie montréalaise est encore propriétaire aujourd'hui de Papeles Venezolanos (Venezuela) et de Papeles Nacionales (Colombie), qui se spécialisent dans la fabrication de papiers tissés.

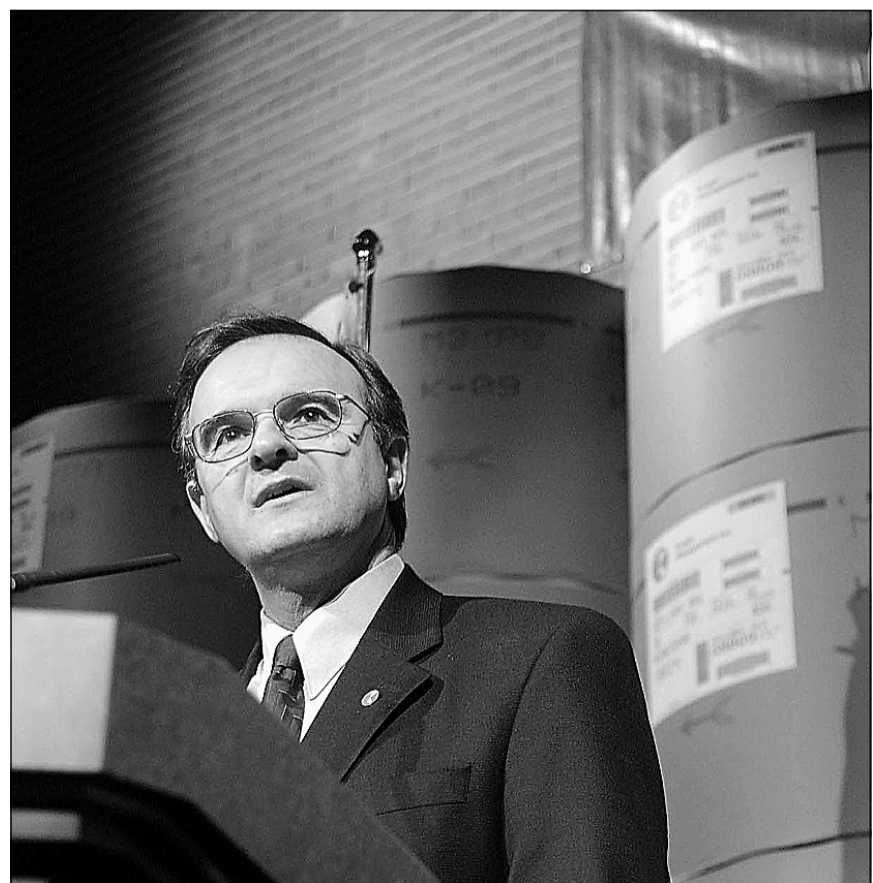
Dans les décennies qui ont suivi, Kruger s'est considérablement diversifiée en achetant des actifs en Mauricie, en Abitibi, sur la Côte-Nord, en Ontario, à Terre-Neuve, aux États-Unis et jusqu'en Angleterre.

La compagnie s'est en outre dotée de scieries, d'usines de recyclage et de centrales hydroélectriques. A une certaine époque, Kruger produisait même de l'aluminium !

Comme elle n'est pas cotée en Bourse, l'entreprise n'a pas d'obligations de rendement envers ses actionnaires. « Le seul moteur des Kruger c'est leur esprit d'entrepreneur », fait valoir M. Routhier, qui est au service de l'entreprise depuis 13 ans. Tous les investissements réalisés par la société depuis 100 ans ont été financés à même son encaisse.

« On va à notre rythme, en fonction des cycles de l'industrie, en maintenant un taux d'endettement raisonnable », insiste le vice-président.

Kruger a la réputation d'être bien gérée. Leur légendaire prudence en affaires aurait même permis aux héritiers de Joseph Kruger d'accumuler l'une des plus grosses fortunes pri-



Kruger est gérée par le petit-fils du fondateur, Joseph Kruger II, qui en est d'ailleurs le propriétaire unique. L'entreprise se classe parmi les grandes compagnies forestières canadiennes.

vées du Canada. Au milieu des années 1990, on l'évaluait à 750 millions au bas mot. Il est impossible de savoir ce qu'il est advenu de cette somme. Joseph Kruger II en dit en effet le moins possible sur lui et sur sa compagnie, refusant presque systé-

matiquement les entrevues.

Pour le centenaire de la compagnie, le chef d'entreprise a remis à ses employés une cassette vidéo récapitulant en images un siècle d'industrie. Mais aucune célébration éclatante n'est au menu. Il semble que ce ne soit tout

simplement pas le genre de la maison. « Le 100^e anniversaire est à l'image de la compagnie. Il n'y a rien de spectaculaire. Ça reste très simple », insiste Bernard Routhier.

Prendre des risques

Malgré son âge vénérable, la compagnie Kruger continue à prendre des risques, à étendre ses affaires.

Au cours des dernières années, elle a ainsi investi plusieurs millions dans la relance de la papetière Wayagamack, de Trois-Rivières.

Alors que ses rivaux comme Abitibi-Consolidated et Domtar réduisaient leur effectif, elle embauchait. Aucun établissement de la société n'a été fermé en dépit de la crise du bois d'oeuvre.

Si la compagnie veut fêter son bicentenaire, elle devra néanmoins relever des défis de taille.

Celui de la productivité, d'abord. D'après M. Routhier, l'est de l'Amérique du Nord est l'un des endroits où il est le plus coûteux de faire de l'exploitation forestière et de la transformation des produits du bois.

« Le prix de la fibre est le plus élevé au monde », affirme le vice-président. La main-d'oeuvre n'est pas abordable et l'énergie l'est de moins en moins.

Et puis il faudra aussi assurer la relève. Nul n'est éternel et peu d'entreprises québécoises ont survécu au passage de trois générations... Au sein de l'entreprise, on assure que la question a déjà été abordée. Mais d'après ses collègues, à 60 ans Joseph Kruger II consacre plus de 12 heures par jour à son travail. Et il se dit encore bien loin de la retraite...

PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE ©

PHOTO IMAGE-MÉDIA MAURICIE

ANNONCES 987-VENDU

100 IMMOBILIER, 200 MARCHANDISES ET SERVICES, 300 OFFRES D'EMPLOI, 400 SERVICES PERSONNELS, 500 VÉHICULES AUTOMOBILES, 600 LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS

7 et 80 HEURES DE TOMBÉE MARDI AU SAMEDI 17H, LA VEILLE DE LA PARUTION DIMANCHE ET LUNDI 17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT

COMMENT NOUS JOINDRE PAR TÉLÉPHONE (514) 987-8363, SANS FRAIS 1 866 987-8363, PAR TÉLÉCOPIEUR (514) 848-6287, ADRESSE POSTALE, AU COMPTOIR, petitesannonces@lapresse.ca

Immobilier Résidentiel - vente 100-129, Résidentiel - location 131-156, Commercial - vente 160-173, Commercial - location 180-192

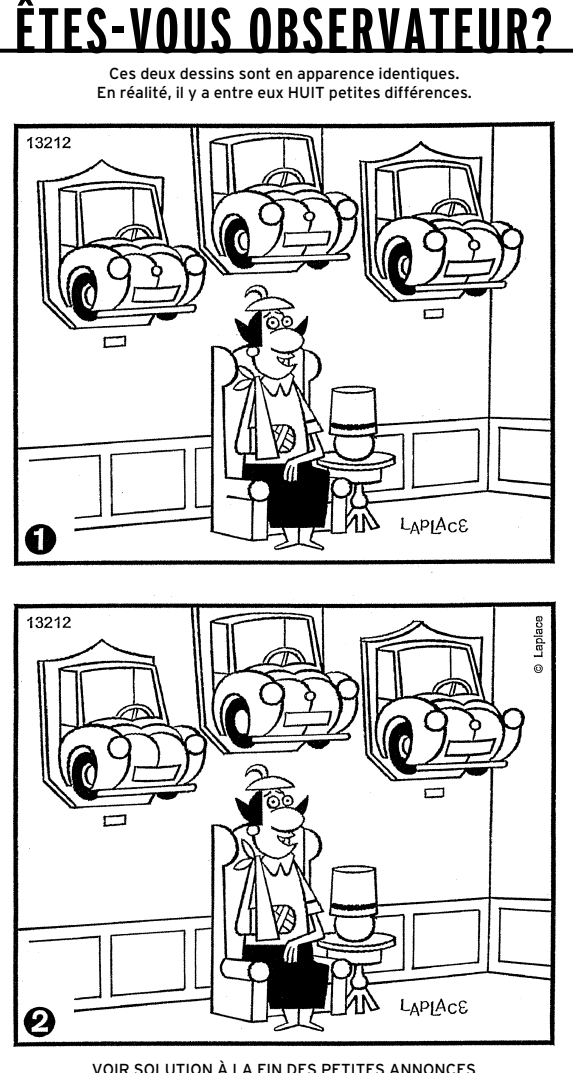
101 ÎLE DE MONTRÉAL, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 117 CHALET À VENDRE, 121 FERMES, TERRES, 122 TERRAINS RÉSIDENTIELS, 123 PRÊTS HYPOTHÉCAIRES, 131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL, 131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL, 131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL, 131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL, 131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL, 132 À LOUER CENTRE-VILLE, 136 À LOUER RIVE-SUD, 145 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER

137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL

137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL

137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL

137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL, 137 VIEUX-MONTRÉAL



VOIR SOLUTION À LA FIN DES PETITES ANNONCES

Immobilier

147 CHALETS À LOUER

ST-JOVITE, bord lac, 2 à 8 ch., équipé, plage, 819-425-3900

ST-SAUVEUR, 1er nov. au 30 avril: 7000 \$; 2 ch., 2 s/bain; foyer; près pentes; 5 min. marche village. 450-240-0807

STE-MARGUERITE, belles vacances, bord lac, nage, pêche, 5/4, sem. 5300\$. 514-336-1693

148 CHAMBRES, PENSIONS

AI MOTEL (514) 485-3344
Ch. à la sem., tél. poêle, frigo, super écran, stat., piscine chauffée. 514 489-4258

À P.A.T. belle ch., meublée, à louer, pour pers. honnête, sympathique, très propre, câble, lav.-sec. accès cuisine. 514-644-8217

APP. 1/4 cuisinette, tél. tv, stat. gratuit, 1700\$-sem. 5995\$-mois; MOTEL EXCEL 514-322-9640

À ROSEMONT, 19e et Beau-bien, cuisine, tél., câble, 3100\$, pour dame, 514-722-5534.

CHAMBRE du lundi au vendredi, meublée, câble, non fumeur, libre, près métro Charlevoix, 3500\$. 514-702-8164

TÉTREAUVILLE, chambre meublée, accès cuisine. 514-354-0617

149 PROPRIÉTÉS À LOUER

À DUVERNAY, 3 ch., 1 1/2 s/bains, cuisine - dinette, s/manger, salon, cour privée, stat., 1195\$/mois. M. Alain 450-581-6810

CARTIERVILLE, Bord l'eau, loue maison 2000 pi car., + s/sol, terrain 11 000 pi car., accès rivière. 2500 \$.

AHUNTSIC, maison 2200 pi car. + s/sol, 2 gar., terrain 7000 pi car., 2800 \$. 514-296-5435

152 GARAGES

À 5 MIN. du Centre-Ville, entreposage autos pour hiver, 700\$/mois, gar. chauff. et double système de sécurité. 514-842-1124

154 ON DEMANDE À PARTAGER

LACORDAIRE et Rosemont, 5/4, 2 s/bains, non fumeur, pro-père, réf., 375\$ 514-259-2859

155 SOUS LOCATION

NOUVEAU Rosemont, condo 5/4, sept. Spacieux/déco. peinture récentes. 514-259-9616.

156 APPARTEMENTS MEUBLES

3%, 4%, 5%, condos, beaux quartiers, Plateau, app.meublés et semi-meublés. 514-990-4413

A LOUER CENTRE-VILLE
Luxueux 3%, 4%, meublés, court-long terme. 514-937-4249

À MTL, métro ligne Orange. 3%, 4%, 6% équipés A à Z. 514-941-6039, 514-333-0667

BERRI/VOUAM, résidence étudiante, 1%, 3%, 4%, tout incl. Incl. Ball 8 mois. 514-945-8729

C.D.N. 1/1, 5%, tout meublés, bien situés, près UdeM, HEC, hopitaux, métro. 514-223-9924

Carré St-Louis, Av. Laval app/ studio / meublés; tout incl.; court-long terme 514 282 - 7797

CENTRE 3463 Ste-Famille, 15 sept./3, tout indus., 675\$ équipé, câble, tél., internet, près Place des Arts / Mc Gill. Court et long terme. 514-842-8041
www.trylon.qc.ca

Centre-Ville et Plateau Studios, 2% à 5% Piscin, gar., 900 à 3795 \$ Classe 3-4 étiles * meublé, équipé, câble /tél. Sem./mois 514 631-8108

CENTRE-VILLE + VIEUX-MTL luxueux, exécutifs, imm. presti-gar. 19000\$. 514-939-0556

LAVAL, condo - hôtel 3%, 4% équipé, au mois. 514-952-0087

MÉTRO Jean-Talon condo meublé, 1 1/2/3%. Guy 2/3, métro Joliette 3/4. 514-443-9313

MÉTRO Rosemont, 3%, libre 15 sept./3, tout indus., 675\$ 514-272-9884, 514-276-0030
www.info@jb-ajpts.com

MTL. de 1 à 3 c. à c. Réseau app. et gîte au Québec engr. 514-526-0089 ccarufel@videotron.ca

N-ROSEMONT, beau 4 1/2 meuble, tout équipé, paisible, 11500\$. 514-255-7546

OUTREMONT 5 1/2 meublés, luxueux. 514-272-9884, 514-276-0030
info@jb-ajpts.com

PEEL/SHERBROOKE, "Le Cartier", grand 3/4 luxueux, tout équipé, piscine. 1600\$/mois. Lr. 514-994-1528

PEEL PLAZA
GRAND 3 1/2 Meuble, très luxueux, idéal pour exécutif. Service domestique optionnel. Occupation future. Lundi au vendredi 9 à 17 h
3460, Peel (nord Sherbrooke) (514) 288-7891

156 APPARTEMENTS MEUBLES

ROSEMONT, grand 2 1/2, 650 \$; 3%, 800 \$; 4%, 975 \$; tout incl., propres, calmes. 514-346-7700

ROSEMONT, près métro 3%, tout meublé, tout équipé, câble, sécurité 24h. Libre, 6 mois min. 985 \$. 514-521-3420

STUDIO tout meublé au centre ville dans imm. neuf, sécuritaire; belle déco. Poss. 3 pers. Accès au Vieux-Mtl; 7 min. à pied du complexe Desjardins et services. Photos: par courriel chezpanis@sympatico.ca

160 PROPRIÉTÉS À REVENUS

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

TOUT SAVOIR sur l'immobilier. www.clubimmobilier.qc.ca Grand lancement 2004; 7 sept.

170 COMMERCES

À VENDRE immédiatement restaurant-minute; emplacement idéal. 514-368-7373

173 TERRAINS COMMERCIAUX INDUSTRIELS

STE-MARTHE-SUR-LE-LAC boul. des Promenades et Oka, commercial jusqu'à 350 000 pi car. 514-287-1260

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER

AUBAINE SECTEUR Sherbrooke/Fullum, beau local 2200 car., + s-sol béton. 1600\$/mois 514-598-0988

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER

À VENDRE - CONDO IND. 2750 pi., à Beauville 450-971-1852

LASALLE, 4500 pi car., porte/qual chargement + porte/niveau sol, occ.imm. 19 500 \$ pi car. peut être subdivisés. 514-367-5072, 514-363-7706.

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER

AUBAINE SECTEUR Sherbrooke/Fullum, beau local 2200 car., + s-sol béton. 1600\$/mois 514-598-0988

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER

AUBAINE SECTEUR Sherbrooke/Fullum, beau local 2200 car., + s-sol béton. 1600\$/mois 514-598-0988

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER

AUBAINE SECTEUR Sherbrooke/Fullum, beau local 2200 car., + s-sol béton. 1600\$/mois 514-598-0988

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER

AUBAINE SECTEUR Sherbrooke/Fullum, beau local 2200 car., + s-sol béton. 1600\$/mois 514-598-0988

100 Marché aux puces

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER

ST-MICHEL près Métropolitain, 5000 c. Entrepot, bureau et stat. Porte chargement. Prix raisonnables. 514-737-8057.

VILLE ST-LAURENT 4640 car, 40% bureau, 60% entrepot, 514-939-0182

186 BUREAUX À LOUER

D.D.O., 3883 boul. St-Jean, bureau de prestige ou clinique, médicale 800 à 4000 pr., 18 \$/pi. car. tout inclus. 514-393-3434, 514 337-0222.

MTL-NORD, édifice professionnel, béton, a/c, chauffé. 450-224-8563

N.D.G., près de Concordia (Loyola) espace de bureau à louer, Cavendish/Norte-Dame-Grâce immédiatement, 1000 à 20 000 pr. Aussi 50 000 pi² contigu disponibilité été 2004. Loyer à partir de 10.50 \$/pi car. incluant chauffage, climatisation, entretien ménage, stationnement ext. etc. 514-737-7554

PLATEAU, boul. St-Joseph, 1200 pi, salle de conférence, système téléphonique incl. 1150\$, (514) 597-1801

200 Marchandises et services

ACHAT D'ANTIQUITÉS MEUBLES, TABLEAUX, BIJOUX, PORCELAINES, ETC. SUCCESSION CHRISTIAN 514-577-8486

LIBRAIRIE Bonheur d'occasion ACHAT À DOMICILE livres de qualité en tous genres au meilleur prix. 514-914-2142

203 AUDIOVISUEL

ABSOLUTEMENT BESOIN caméras 35 mm, 2 1/4, 4 x 5, cinéma, paye le plus. 514-434-0334

212 ANTIQUITÉS, ŒUVRES D'ART BIJOUX,

ACHAT D'ANTIQUITÉS MEUBLES, TABLEAUX, BIJOUX, PORCELAINES, ETC. SUCCESSION CHRISTIAN 514-577-8486

214 LIVRES

Librairie Bonheur d'occasion ACHAT À DOMICILE livres de qualité en tous genres au meilleur prix. 514-914-2142

205 INSTRUMENTS DE MUSIQUE

PIANO d' appartement droit 40" Lesage, évaluation prof. \$3200, particulier 514-334-4450

220 Animaux

BOXER chiots, vacc., fauve masque noir, queue et ergots coupés, 375\$, 450-583-3264.

CHATONS, siamois, milieu fam., vaco + carnet santé, 175\$/ch. 514-389-9320

CHIENS d'ado Portugais, hypo allergène, chiots disponibles, engr., gar. 2 ans. 1 500\$. 450-258-2251, www.pwdog.ca

CHIOTS Bichon Maltais, Shih-Tzu, Yorkshire. 450-434-5638

CHIOTS braque allemand, engr. vacc., tatoués, gar. 500\$ prêts à partir. 819-566-5636

CHIOTS Golden Retriever vacc. vacc. 2 ans gar. prêt le 4 sept 350\$. 450-434-5727

228 BUREAU, TÉLÉPHONE

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école. Aussi usagé. Recouvrement de partitions, Panneaux et tables pour Centres d'appels. Gestion C.L.C. 514-278-7614

232 ÉQUIPEMENTS COMMERCIAUX

SUPER AMEUBLEMENT de salon de coiffure, réception, tables de travail, chaises, etc... www.lesjumelles.com Appelez à compter de mardi au: 514-270-3272

233 CONSTRUCTION RÉNOVATION DÉCORATION

VENTE SPÉCIALE de comptoirs et vanités en granite italien et brésilien à partir de 44\$/pi.² 514-327-8585 R233

255 COURS/FORMATION

PILOTEZ en 4 étapes faciles Première leçon GRATUITE (valeur 120\$) (450) 454-4444

270 SOINS, MASSOTHÉRAPIE, PRODUITS NATURELS

À LA BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707 www.messagesuper.com

ALGO Signature, massage sous la pluie, massothérapie, 9 h 30 à 21 h. 8950 Métropolitain est. 514-356-2084

270 SOINS, MASSOTHÉRAPIE, PRODUITS NATURELS

À LA BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707 www.messagesuper.com

ALGO Signature, massage sous la pluie, massothérapie, 9 h 30 à 21 h. 8950 Métropolitain est. 514-356-2084

270 SOINS, MASSOTHÉRAPIE, PRODUITS NATURELS

À LA BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707 www.messagesuper.com

ALGO Signature, massage sous la pluie, massothérapie, 9 h 30 à 21 h. 8950 Métropolitain est. 514-356-2084

270 SOINS, MASSOTHÉRAPIE, PRODUITS NATURELS

À LA BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707 www.messagesuper.com

ALGO Signature, massage sous la pluie, massothérapie, 9 h 30 à 21 h. 8950 Métropolitain est. 514-356-2084

240 Marché aux puces

ABAT-JOUR, 1700 unités.

Plusieurs couleurs/formats. Faites une offre! 450-472-2420.

ARMOIRE, bassinette, matelas, literie, Morigear-Lépine. Table à langer, Bassinette Plante Graco, Poussette. Chaise haute Per Pereg. Vendu séparément ou tot. 514-756-3490

BERGERE (2) style Ebran, cuir italien, couleur tan, vaut 5000 \$, pour 2000\$. (514) 459-1694.

CAPTEURS solaire pour piscine, eau chaude et chauffage 175 \$ chacun. 450-755-5553

CHAUFFE DÉPART, 3x3 à vendre, meubles récent neufs, 3 électros etc. 514-242-0026

CLIMATISEURS 5000 BTU White Westinghouse, usagés, 65\$. 514-955-3715 ext. 0.

DÉMÉNAGEMENT, Meubles, lits, douillettes, lampes etc... 514-233-2725, 514-737-6100

DIVAN cuirette bourgeoise. 3 mois usure. Payé 1100\$ pour 800 \$. (514) 491-4858.

ENSEMBLE 1 buffet italien laque, 6 chaises, 1 buffet, noir et gris 3000 \$. 514-341-2187

FRIGIDAIRE: lav. chargement frontal et sècheuse. Comme neuves. 600\$. 514-812-0752

LIT électrique, télé-commande, literie, matelas anti-dérapant, 1450\$/nég. 450-227-5489

ORDI PENTIUM 4 - 2.4 Ghz 256 Mb, complet avec écran 17" po, 490 \$. PENTIUM S complet avec écran, 140 \$, 514-735-7772.

ORDI portable Pentium III, Multi média, exc. condition, 545 \$, 514-522-8886

PIANO Craig, accajou, antiquité, très bonne cond., banc, accordé 2004, 1000 \$, 514-351-2890

240 Marché aux puces

PIANO DROIT Leach avec cuisine 4 chaises, 2 a/c verticaux, 1 meuble télé avec support à CD 450-321-9983

PISCINE hors-terre 24', 10 ans, bon état. 750\$. 450-622-9212, 450-688-8864

POÈLE, frigo, laveuse, sècheuse, très propres, bonne condition. 600 \$. (450) 561-1904

POELE aux granulés, fonte émaillée, accajou, Quadra Fire, 6 mois utilisation (neuf). Payé 5300 \$ Demande 1500 \$. Déménagement. 450-228-2336

S/MANGER, 11 cm, set salon, miroirs Louis XV, table antique en noyer, etc +-+. 514-521-4763

SET de ch., érable massif, grand lit, matelas Simmons, 2 tables chev, commode, 6 tiroirs: 2300\$. 514-812-0752

SET de chambre en bois massif blanc, lit à baldaquin 8 mcor., mass. matelas 39 po, 700\$ nég. 450-467-2572 (601) message

SPA avec toutes les options, jardi. utilisable, coût 9100\$ vendu 5300\$. (514) 999-7488

SUPPORT EN ACIER de 84 x 24 x 78. Valeur: 250\$ en liquidation à 450. 585-2504

TABLE de réfectoire antique, bois massif, 6 tabourets. A voir, 2000\$ ou meilleure offre? Laveuse, sècheuse, Maytag, Inglis, 250\$. (514) 274-5948

TABLE en chêne, dessus céramique, 6 chaises assorties, 1000 \$. 514-283-5255.

TAPIS roulant, moteur 2 hp 8 mpt, platelle pour rangement. 395 \$. 450-437-2138

URGENT: meubles orientaux, set salon, s/manger, orientaux, accajou. 450-465-3299

VENTE déménagement, divan de cuir, s/manger, ch., à coucher, mini lav.-séc. ordi, bureau de travail et plus encore. Centre-ville 514-975-2507

240 Marché aux puces

PIANO DROIT Leach avec cuisine 4 chaises, 2 a/c verticaux, 1 meuble télé avec support à CD 450-321-9983

PISCINE hors-terre 24', 10 ans, bon état. 750\$. 450-622-9212, 450-688-8864

POÈLE, frigo, laveuse, sècheuse, très propres, bonne condition. 600 \$. (450) 561-1904

POELE aux granulés, fonte émaillée, accajou, Quadra Fire, 6 mois utilisation (neuf). Payé 5300 \$ Demande 1500 \$. Déménagement. 450-228-2336

S/MANGER, 11 cm, set salon, miroirs Louis XV, table antique en noyer, etc +-+. 514-521-4763

SET de ch., érable massif, grand lit, matelas Simmons, 2 tables chev, commode, 6 tiroirs: 2300\$. 514-812-0752

SET de chambre en bois massif blanc, lit à baldaquin 8 mcor., mass. matelas 39 po, 700\$ nég. 450-467-2572 (601) message

SPA avec toutes les options, jardi. utilisable, coût 9100\$ vendu 5300\$. (514) 999-7488

SUPPORT EN ACIER de 84 x 24 x 78. Valeur: 250\$ en liquidation à 450. 585-2504

TABLE de réfectoire antique, bois massif, 6 tabourets. A voir, 2000\$ ou meilleure offre? Laveuse, sècheuse, Maytag, Inglis, 250\$. (514) 274-5948

TABLE en chêne, dessus céramique, 6 chaises assorties, 1000 \$. 514-283-5255.

TAPIS roulant, moteur 2 hp 8 mpt, platelle pour rangement. 395 \$. 450-437-2138

URGENT: meubles orientaux, set salon, s/manger, orientaux, accajou. 450-465-3299

VENTE déménagement, divan de cuir, s/manger, ch., à coucher, mini lav.-séc. ordi, bureau de travail et plus encore. Centre-ville 514-975-2507

240 Marché aux puces

PIANO DROIT Leach avec cuisine 4 chaises, 2 a/c verticaux, 1 meuble télé avec support à CD 450-321-9983

PISCINE hors-terre 24', 10 ans, bon état. 750\$. 450-622-9212, 450-688-8864

POÈLE, frigo, laveuse, sècheuse, très propres, bonne condition. 600 \$. (450) 561-1904

POELE aux granulés, fonte émaillée, accajou, Quadra Fire, 6 mois utilisation (neuf). Payé 5300 \$ Demande 1500 \$. Déménagement. 450-228-2336

S/MANGER, 11 cm, set salon, miroirs Louis XV, table antique en noyer, etc +-+. 514-521-4763

SET de ch., érable massif, grand lit, matelas Simmons, 2 tables chev, commode, 6 tiroirs: 2300\$. 514-812-0752

SET de chambre en bois massif blanc, lit à baldaquin 8 mcor., mass. matelas 39 po, 700\$ nég. 450-467-2572 (601) message

SPA avec toutes les options, jardi. utilisable, coût 9100\$ vendu 5300\$. (514) 999-7488

SUPPORT EN ACIER de 84 x 24 x 78. Valeur: 250\$ en liquidation à 450. 585-2504

TABLE de réfectoire antique, bois massif, 6 tabourets. A voir, 2000\$ ou meilleure offre? Laveuse, sècheuse, Maytag, Inglis, 250\$. (514) 274-5948

TABLE en chêne, dessus céramique, 6 chaises assorties, 1000 \$. 514-283-5255.

TAPIS roulant, moteur 2 hp 8 mpt, platelle pour rangement. 395 \$. 450-437-2138

URGENT: meubles orientaux, set salon, s/manger, orientaux, accajou. 450-465-3299

VENTE déménagement, divan de cuir, s/manger, ch., à coucher, mini lav.-séc. ordi, bureau de travail et plus encore. Centre-ville 514-975-2507

240 Marché aux puces

PIANO DROIT Leach avec cuisine 4 chaises, 2 a/c verticaux, 1 meuble télé avec support à CD 450-321-9983

PISCINE hors-terre 24', 10 ans, bon état. 750\$. 450-622-9212, 450-688-8864

POÈLE, frigo, laveuse, sècheuse, très propres, bonne condition. 600 \$. (450) 561-1904

POELE aux granulés, fonte émaillée, accajou, Quadra Fire, 6 mois utilisation (neuf). Payé 5300 \$ Demande 1500 \$. Déménagement. 450-228-2336

S/MANGER, 11 cm, set salon, miroirs Louis XV, table antique en noyer, etc +-+. 514-521-4763

SET de ch., érable massif, grand lit, matelas Simmons, 2 tables chev, commode, 6 tiroirs: 2300\$. 514-812-0752

SET de chambre en bois massif blanc, lit à baldaquin 8 mcor., mass. matelas 39 po, 700\$ nég. 450-467-2572 (601) message

SPA avec toutes les options, jardi. utilisable, coût 9100\$ vendu 5300\$. (514) 999-7488

SUPPORT EN ACIER de 84 x 24 x 78. Valeur: 250\$ en liquidation à 450. 585-2504

TABLE de réfectoire antique, bois massif, 6 tabourets. A voir, 2000\$ ou meilleure offre? Laveuse, sècheuse, Maytag, Inglis, 250\$. (514) 274-5948

TABLE en chêne, dessus céramique, 6 chaises assorties, 1000 \$. 514-283-5255.

TAPIS roulant, moteur 2 hp 8 mpt, platelle pour rangement. 395 \$. 450-437-2138

URGENT: meubles orientaux, set salon, s/manger, orientaux, accajou. 450-465-3299

VENTE déménagement, divan de cuir, s/manger, ch., à coucher, mini lav.-séc. ordi, bureau de travail et plus encore. Centre-ville 514-975-2507

240 Marché aux puces

PIANO DROIT Leach avec cuisine 4 chaises, 2 a/c verticaux, 1 meuble télé avec support à CD 450-321-9983

PISCINE hors-terre 24', 10 ans, bon état. 750\$. 450-622-9212, 450-688-8864

POÈLE, frigo, laveuse, sècheuse, très propres, bonne condition. 600 \$. (450) 561-1904

POELE aux granulés, fonte émaillée, accajou, Quadra Fire, 6 mois utilisation (neuf). Payé 5300 \$ Demande 1500 \$. Déménagement. 450-228-2336

S/MANGER, 11 cm, set salon, miroirs Louis XV, table antique en noyer, etc +-+. 514-521-4763

SET de ch., érable massif, grand lit, matelas Simmons, 2 tables chev, commode, 6 tiroirs: 2300\$. 514-812-0752

SET de chambre en bois massif blanc, lit à baldaquin 8 mcor., mass. matelas 39 po, 700\$ nég. 450-467-2572 (601) message

SPA avec toutes les options, jardi. utilisable, coût 9100\$ vendu 5300\$. (514) 999-7488

SUPPORT EN ACIER de 84 x 24 x 78. Valeur: 250\$ en liquidation à 450. 585-2504

TABLE de réfectoire antique, bois massif, 6 tabourets. A voir, 2000\$ ou meilleure offre? Laveuse, sècheuse, Maytag, Inglis, 250\$. (514) 274-5948

TABLE en chêne, dessus céramique, 6 chaises assorties, 1000 \$. 514-283-5255.

TAPIS roulant, moteur 2 hp 8 mpt, platelle pour rangement. 395 \$. 450-437-2138

URGENT: meubles orientaux, set salon, s/manger, orientaux, accajou. 450-465-3299

VENTE déménagement, divan de cuir, s/manger, ch., à coucher, mini lav.-séc. ordi, bureau de travail et plus encore. Centre-ville 514-975-2507

240 Marché aux puces

PIANO DROIT Leach avec cuisine 4 chaises, 2 a/c verticaux, 1 meuble télé avec support à CD 450-321-9983

PISCINE hors-terre 24', 10 ans, bon état. 750\$. 450-622-9212, 450-688-8864

POÈLE, frigo, laveuse, sècheuse, très propres, bonne condition. 600 \$. (450) 561-1904

POELE aux granulés, fonte émaillée, accajou, Quadra Fire, 6 mois utilisation (neuf). Payé 5300 \$ Demande 1500 \$. Déménagement. 450-228-2336

S/MANGER, 11 cm, set salon, miroirs Louis XV, table antique en noyer, etc +-+. 514-521-4763

SET de ch., érable massif, grand lit, matelas Simmons, 2 tables chev, commode, 6 tiroirs: 2300\$. 514-812-0752

SET de chambre en bois massif blanc, lit à baldaquin 8 mcor., mass. matelas 39 po, 700\$ nég. 450-467-2572 (601) message

SPA avec toutes les options, jardi. utilisable, coût 9100\$ vendu 5300\$. (514) 999-7488

SUPPORT EN ACIER de 84 x 24 x 78. Valeur: 250\$ en liquidation à 450. 585-2504

TABLE de réfectoire antique, bois massif, 6 tabourets. A voir, 2000\$ ou meilleure offre? Laveuse, sècheuse, Maytag, Inglis, 250\$. (514) 274-5948

TABLE en chêne, dessus céramique, 6 chaises assorties, 1000 \$. 514-283-5255.

TAPIS roulant, moteur 2 hp 8 mpt, platelle pour rangement. 395 \$. 450-437-2138

URGENT: meubles orientaux, set salon, s/manger, orientaux, accajou. 450-465-3299

VENTE déménagement, divan de cuir, s/manger, ch., à coucher, mini lav.-séc. ordi, bureau de travail et plus encore. Centre-ville 514-975-2507

240 Marché aux puces

PIANO DROIT Leach avec cuisine 4 chaises, 2 a/c verticaux, 1 meuble télé avec support à CD 450-321-9983

PISCINE hors-terre 24', 10 ans, bon état. 750\$. 450-622-9212, 450-688-8864

POÈLE, frigo, laveuse, sècheuse, très propres, bonne condition. 600 \$. (450) 561-1904

POELE aux granulés, fonte émaillée, accajou, Quadra Fire, 6 mois utilisation (neuf). Payé 5300 \$ Demande 1500 \$. Déménagement. 450-228-2336

S/MANGER, 11 cm, set salon, miroirs Louis XV, table antique en noyer, etc +-+. 514-521-4763

SET de ch., érable massif, grand lit, matelas Simmons, 2 tables chev, commode, 6 tiroirs: 2300\$. 514-812-0752

SET de chambre en bois massif blanc, lit à baldaquin 8 mcor., mass. matelas 39 po, 700\$ nég. 450-467-2572 (601) message

SPA avec toutes les options, jardi. utilisable, coût 9100\$ vendu 5300\$. (514) 999-7488

SUPPORT EN ACIER de 84 x 24 x 78. Valeur: 250\$ en liquidation à 450. 585-2504

TABLE de réfectoire antique, bois massif, 6 tabourets. A voir, 2000\$ ou meilleure offre? Laveuse, sècheuse, Maytag, Inglis, 250\$. (514) 274-5948

TABLE en chêne, dessus céramique, 6 chaises assorties, 1000 \$. 514-283-5255.

TAPIS roulant, moteur 2 hp 8 mpt, platelle pour rangement. 395 \$. 450-437-2138

URGENT: meubles orientaux, set salon, s/manger, orientaux, accajou. 450-465-3299

VENTE déménagement, divan de cuir, s/manger, ch., à coucher, mini lav.-séc. ordi, bureau de travail et plus encore. Centre-ville 514-975-2507

240 Marché aux puces

PIANO DROIT Leach avec cuisine 4 chaises, 2 a/c verticaux, 1 meuble télé avec support à CD 450-321-9983

PISCINE hors-terre 24', 10 ans, bon état. 750\$. 450-622-9212, 450-688-8864

POÈLE, frigo, laveuse, sècheuse, très propres, bonne condition. 600 \$. (450) 561-1904

POELE aux granulés, fonte émaillée, accajou, Quadra Fire, 6 mois utilisation (neuf). Payé 5300 \$ Demande 1500 \$. Déménagement. 450-228-2336

S/MANGER, 11 cm, set salon, miroirs Louis XV, table antique en noyer, etc +-+. 514-521-4763

SET de ch., érable massif, grand lit, matelas Simmons, 2 tables chev, commode, 6 tiroirs: 2300\$. 514-812-0752

SET de chambre en bois massif blanc, lit à baldaquin 8 mcor., mass. matelas 39 po, 700\$ nég. 450-467-2572 (601) message

SPA avec toutes les options, jardi. utilisable, coût 9100\$ vendu 5300\$. (514) 999-7488

SUPPORT EN ACIER de 84 x 24 x 78. Valeur: 250\$ en liquidation à 450. 585-2504

TABLE de réfectoire antique, bois massif, 6 tabourets. A voir, 2000\$ ou meilleure offre? Laveuse, sècheuse, Maytag, Inglis, 250\$. (514) 274-5948

TABLE en chêne, dessus céramique, 6 chaises assorties, 1000 \$. 514-283-5255.

TAPIS roulant, moteur 2 hp 8 mpt, platelle pour rangement. 395 \$. 450-437-21



Décès, prières, remerciements

900 Petites annonces
cyberpresse.ca/necrologie

INDEX DES DÉCÈS

- BOUDREAU (Guitard), Viola**
Montréal
- CHAGNON, Jeanne (Laporte)**
Montréal
- COUILLARD, Roger**
- DANSEREAU (St-Jean), Pierrette**
Montréal
- GERMAIN, Marc**
Montréal
- LACHAPPELLE, Antoinette**
Montréal
- LALIBERTÉ, Huguette**
Montréal
- LESPÉRANCE, Jeannine**
Montréal
- MAUGER, Edgar**
Laval
- VALOIS, Marc et Jérémy**
Coaticook

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

DÉCÈS

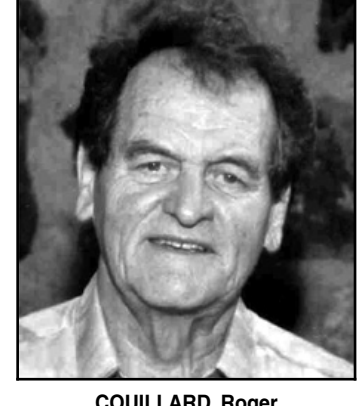
BOUDREAU (Guitard), Viola
1929-2004
À Montréal, le 21 août 2004, à l'âge de 74 ans, est décédée madame Viola Boudreau, épouse de Léandre Guitard. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses fils Raymond (Diane) et Michel (Dina), sa fille Mireille (Pierre), ses petits-enfants Manouche, Alexandra, Antoine et Flavie, ses frères, sœurs, beaux-frères, belles-sœurs, ainsi que plusieurs parents et amis. Exposée au salon

Alfred Dallaire
MEMORIA
12415, Sherbrooke Est, P.-A.-T.
www.memoria.ca 514 277.7778
le mercredi 25 août de 14 à 17 h et de 19 à 22 h et jeudi dès 9 h. Les funérailles auront lieu le jeudi 26 août à 11 h en l'église St-Marcel, boulevard St-Jean Baptiste à P.A.T. Au lieu de fleurs, des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés



CHAGNON, Jeanne (née Laporte)
1910-2004
À l'Hôtel-Dieu de Montréal, le 19 août 2004, à l'âge de 93 ans, est décédée Mme Jeanne Laporte, épouse de feu Paul-Émile Chagnon. Elle laisse dans le deuil ses enfants Serge (Suzanne), André (Lise), feu Claude (Irène), Francine (Dominic) et José, ses neuf petits-enfants et ses cinq arrière-petits-enfants, son frère André (Thérèse), ainsi que ses nombreux parents et ami(e)s. La famille accueillera parents et amis(es) le mardi 24 août 2004 de 14 à 17 h et de 19 à 22 h au

Complexe funéraire Maisonneuve
Charles E. Rajotte inc.
3635, Hochelaga (métro Joliette), Montréal
Les funérailles auront lieu le mercredi 25 août à 10 h en l'église St-Jean-Baptiste de LaSalle (2585 Pie IX) et de là au cimetière de Verchères. Au lieu de fleurs, des dons à un organisme de recherche sur la santé seraient appréciés.



COUILLARD, Roger
Le vendredi 20 août 2004, Roger nous a quittés paisiblement, entouré de tous les siens. Agé de 80 ans, il est décédé à l'hôpital du Sacré-Coeur après un long combat. Ancien directeur de la vérification au ministère du Revenu du Québec. Il s'est démarqué au cours des trente dernières années à titre de bénévole et cofondateur, avec son épouse Madeleine, du Groupe d'Entraide de la sclérose en plaques de la banlieue ouest de Montréal.

Il laisse dans le deuil son épouse Madeleine Desnoyers, ses enfants Michel (Huguette Léonard), André (Judith Crichton), Francine (André Dussault) et François (Corinne Box), ses petits-enfants Jean-François, Stéphane, Julie-Maude, Marc-André, Catherine, Marie-Aude, Guillaume et Sébastien et ses deux arrière-petits-enfants Alexandre et Maya. Sont aussi dans le deuil son frère Jean (Ann) et ses sœurs Lucienne et Marcelle (René Bissonnette), ainsi que plusieurs beaux-frères et belles-sœurs, neveux et nièces et de nombreux ami(e)s.
Il y aura visite au

Salon funéraire Rideau
4275 boul. des Sources
Dollard-des-Ormeaux
(514-685-3344)
le dimanche 22 août de 14 à 17 h et de 19 à 21 h et le lundi 23 août à partir de 12 h. Un service funèbre sera célébré à l'église Saint-Luc, 106 A Anselme-Lavigne au coin de Westpark à Dollard-des-Ormeaux, à 15 h le lundi 23 août.
Pour ceux qui le désirent, un don peut être fait au Groupe d'Entraide de la sclérose en plaques de la banlieue Ouest, 2 rue Trianon, Dollard-des-Ormeaux, H9A 2H8.

DANSEREAU (née St-Jean), Pierrette
1931-2004
À Montréal, le 20 août 2004, à l'âge de 73 ans, est décédée Mme Pierrette St-Jean, épouse de feu Bernard Dansereau. Elle laisse dans le deuil son conjoint Louis Fabien Jalette, ses enfants Sylvain (Sylvie Adam) et Benoit (Marie-Christine Roy), ses petits-enfants Stéphanie, Mathieu, Gabriel, Charles et Nicolas, ses belles-sœurs, beaux-frères, ainsi que plusieurs nièces, neveux, parents et amis. La famille recevra les condoléances au

Complexe funéraire
URGEL BOURGIE
3955, chemin Côte-de-Liesse
www.urgelbourgje.com
Les funérailles auront lieu le jeudi 26 août 2004 à 11 h en la chapelle mariale de l'église St-Laurent, 807, boul. Ste-Croix, et de là au cimetière Les Jardins Urgel Bourgje, Montréal, Parents et amis sont priés d'assister sans autre invitation. Heures des visites: mercredi de 14 à 17 h et de 19 à 21 h, jeudi de 9 h à 10 h 30.

GERMAIN, Marc
1932-2004
À Montréal, le 22 août 2004, à l'âge de 71 ans, est décédé monsieur Marc Germain, à la suite d'une lutte difficile contre le cancer. Il laisse dans le deuil ses deux fils Marc Jr et Yves, ses frères Louis (Jeannine), Lorne (Gloria), feu Eric, Denis (Nicole), Robert (Louise), ses beaux-frères et belles-sœurs feu Suzanne Hackett (feu Thomas), feu Madeleine Côté (Jean-Jacques), Louise Plamondon (feu Laurent) et Denise Blanchard (André), ainsi que plusieurs neveux, nièces, parents et amis. Il sera exposé au salon

Alfred Dallaire
MEMORIA
4231, boul. St-Laurent, Montréal
www.memoria.ca 514 277.7778
le mardi 24 août de 14 à 17 h et de 19 h à 22 h. Les funérailles auront lieu le mercredi à l'église St-Léon, l'heure suivra dans la parution de demain. Des dons à la Fondation de l'Hôpital général de Montréal seraient appréciés (au choix: service de soins palliatifs ou oncologie), 1650 av. Cedar, Montréal H3G 1A4.



LACHAPPELLE (Payette), Antoinette
1912-2004
À Montréal, le 20 août 2004, à l'âge de 92 ans, est décédée Mme Antoinette Lachapelle (Payette), épouse de feu Octave Lachapelle et mère de feu Jacques Lachapelle (feu Monique Perreault). Elle laisse dans le deuil son fils André, ses petits-enfants Alain (Maria Isabel), Luc, Denis, Josée (Jacques Lamy), France (Renaud Rioux), Manon (Ré-Jean Dallaire), Marie (Louis Chapdelaine), Sylvie, Jean-Guy (Lucille Brochu), la mère de ses enfants, Florence Roy, ses onze arrière-petits-enfants, sa belle-sœur Madeleine Payette, son beau-frère Elphege Lachapelle, François-Simon Lemire ainsi que plusieurs parents et amis. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire:

URGEL BOURGIE
6700 Beaubien Est, Montréal
www.urgelbourgje.com
Les funérailles auront lieu le mardi 24 août 2004 à 11 h en la chapelle du complexe. Parents et amis sont priés d'assister sans autre invitation. Heures de visites: lundi de 14 à 17 h et de 19 à 21 h, mardi à compter de 9 h.



LALIBERTÉ, Huguette (née Lefebvre)
1919-2004
À Montréal, le 19 août 2004, à l'âge de 85 ans, est décédée Mme Huguette Laliberté, née Lefebvre, épouse de feu Raymond Laliberté. Elle laisse dans le deuil ses filles Hélène (feu Jacques Larocque), Marie-Claire (François Deslauriers), son fils Robert; ses petits-enfants Catherine (Mathieu Dallaire), Nicolas, Virginie et Ariane; ses arrière-petits-enfants Julien, Simon et Léa; ses sœurs Annette, Thérèse (feu Lewis Mc Aenevy), Clémence (feu Sylvain Guévremont) et Jacqueline (Maurice Richard) ainsi que de nombreux neveux, nièces et amis(es). La famille recevra les condoléances au Complexe funéraire

URGEL BOURGIE
1255, rue Beaumont, Ville Mont-Royal
www.urgelbourgje.com
Une liturgie aura lieu le mardi 24 août, à 16 h, au complexe. Parents et amis sont priés d'assister sans autre invitation. Des dons à Leucan seraient appréciés. Heures de visites mardi de 11 à 16 h.

LESPÉRANCE, Jeannine (Desroches)
1929-2004
À Montréal, le 21 août 2004, à l'âge de 75 ans, est décédée Mme Jeannine Desroches, épouse de feu André Lespérance. Elle laisse dans le deuil ses enfants: Pierre (Carole Santeusaino) et Daniel, sa sœur Louise Desroches, son neveu Philippe Guimond, ainsi que d'autres parents et amis. Les funérailles auront lieu le mardi 24 août à 12 heures, en l'église St-Fabien. La famille recevra les condoléances dès 11 heures à l'église. Des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés.

MAUGER, Edgar
1913-2004
À Laval, le 21 août 2004, à l'âge de 90 ans, est décédé monsieur Edgar Mauger, époux de Vitaline Babin. Outre son épouse, il laisse dans le deuil sa fille Lorraine, ses fils André (Denise Robitaille) et Pierre (Odette de Carufel), ses petits-enfants Jean-François (Claudine Roy) et Sonia Tremblay, ainsi que son arrière-petit-fils Elie, son frère Philippe (feu Théodora), des beaux-frères, belles-sœurs, neveux et nièces, autres parents et amis. Selon sa volonté, l'exposition se fera en présence des cendres au complexe funéraire

Alfred Dallaire
MEMORIA
2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778
le mardi 24 août de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Les funérailles auront lieu le mercredi 25 août à 11 h en l'église St-Maurice, 1961 rue Ivry, Duvernay. La famille recevra les condoléances à compter de 10 h 30 à l'église. Des dons pour la Fondation des maladies du coeur seraient appréciés.

VALOIS, Marc et Jérémy
(1961-2004) (1997-2004)
Décédés accidentellement, Marc Valois avec son fils Jérémy, à Coaticook, le 9 août, 2004.
Marc laisse dans le deuil sa conjointe Annick et ses enfants Cédrik et Léa, sa mère Francine, son frère Jean-Yves, et ses sœurs Michèle et Dominic.
Leurs survivent également leurs grand-mères, plusieurs tantes et oncles, cousins et cousines, neveux et nièces, parents et amis qui l'ont aimé.
Une messe commémorative aura lieu à 14 h mardi 24 août 2004
La Chapelle du Sacré-Coeur de la Basilique Notre-Dame 426, rue St-Sulpice Montréal
La famille recevra parents et amis à partir de 13 h 30
Avis de funérailles plus tard.

AVIS LÉGAUX APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS

Acquisition de contacteurs (coupons neutres)
Documents disponibles: paiement seulement par chèque visé ou mandat à l'ordre de la STM au montant de 50 \$ non remboursable; 8845, boul. St-Laurent, réception, Montréal, à compter du **lundi 23 août 2004**, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 15 h 30. Information: (514) 280-6044.
Dépôt des soumissions: STM, 800, de La Gauchetière O., bur. 8100, portail Nord-Est, Montréal, au plus tard le **lundi 13 septembre 2004 à 15 h**. Ouverture publique suivra.
Rencontre d'information: **mercredi 1er septembre 2004, à 10 h** au 8845, boul. St-Laurent, Montréal (salle Appro, 5^e étage).
Garantie de soumission: cautionnement de soumission équivalent 10 % du montant total de son offre ou 15 000 \$. La STM ne s'engage à accepter, ni la plus favorable, ni aucune des soumissions.
Référence: STM-2960-06-04-92
Louise Pouliot
Secrétaire adjointe

Appel d'offres Montréal

Direction des institutions scientifiques
Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, à la Direction du greffe de la Ville de Montréal à l'attention de la greffière, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R-134, Montréal H2Y 1C6, pour:
Catégorie: TRAVAUX
Appel d'offres: BIO-0105
Descriptif: **REMPLACEMENT DES CONTRÔLES D'ÉCLAIRAGE BIODÔME DE MONTRÉAL**
Date d'ouverture: **Le 9 septembre 2004**
Dépôt de garantie: **10 000 \$ (cautionnement de soumission ou chèque visé)**
Documents: Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du **24 août 2004** au Service: Direction des institutions scientifiques - Biodôme de Montréal (Département des Services techniques) 4777, avenue Pierre-De Coubertin à Montréal, Québec H1V 1B3, de 8 h 30 à 16 h 30, contre un paiement de 50 \$, non remboursable. Une visite des lieux est prévue le 27 août 2004 à 9 h au Biodôme de Montréal, située au 4777, avenue Pierre-De Coubertin Est à Montréal.
Renseignements: **André Chartray, agent technique en instrumentation 868-3014 / 868-3010**
Vente du cahier des charges: Téléphone: (514) 868-3010
Télécopieur: (514) 872-7199
Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de: **Ville de Montréal**.
Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.
Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement dans les locaux de la Direction du greffe à l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.
La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.
Montréal, le 23 août 2004
LA GREFFIÈRE DE LA VILLE
Me Jacqueline Leduc

AVIS LÉGAUX APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS

Appels d'offres
Montréal
Service des services administratifs
Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, à la Direction du greffe de la Ville de Montréal à l'attention de la greffière, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R-134, Montréal H2Y 1C6, pour:
Catégorie: **Services professionnels**
Appel d'offres: **04-8190**
Descriptif: **Actualisation des besoins en radiocommunications du Service de police de la Ville de Montréal.**
Date d'ouverture: **9 septembre 2004**
Dépôt de garantie: **Aucun**
Renseignements: M. Pierre Gatineau, agent d'approvisionnement - (514) 872-0349.
Documents: Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 23 août 2004 au Service des services administratifs, 9515, rue St-Hubert, Montréal (Québec) H2M 1Z4, entre 8 h 30 et 12 h et entre 13 h et 16 h 30, contre un paiement de 50 \$, non remboursable.
Vente du cahier des charges: Téléphone: (514) 872-1000
Télécopieur: (514) 872-9693
Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de: **Ville de Montréal**.
Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement dans les locaux de la Direction du greffe à l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.
La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.
Montréal 23 août 2004
La greffière de la Ville
M^e Jacqueline Leduc

Appel d'offres Montréal

DIRECTION DES IMMEUBLES
Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, à la Direction du greffe de la Ville de Montréal à l'attention de la greffière, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R-134, Montréal H2Y 1C6, pour:
Catégorie: **TRAVAUX**
Appel d'offres: 5165
Descriptif: **Contrat: 10938**
Mandat: 01192-2-001
Ariana St-Louis (0609)
Réfection de la toiture (arrondissement: Plateau Mont-Royal)
Date d'ouverture: 9 septembre 2004
Dépôt de garantie: 55 000 \$
Documents: Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 23 août 2004 au bureau de la firme: Ron Rayside architectes, 1372, Notre-Dame ouest, 3^e étage, Montréal (Québec) H3C 1K8. (Heures d'ouverture: 9 h à 17 h) contre un paiement de 30 \$ non remboursable.
Renseignements: M. Ron Rayside ou M. Yves Sauriol
Vente du cahier des charges: Téléphone: (514) 935-6684
Télécopieur: (514) 935-7620
Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de: **Ron Rayside, architecte**.
Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.
Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement dans les locaux de la Direction du greffe à l'Hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé par leur réception.
La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.
Montréal, le 23 août 2004
LA GREFFIÈRE DE LA VILLE
Me Jacqueline Leduc

AMT Agence métropolitaine de transport

APPEL D'OFFRES

No : AMT104CO-0814-000
OBJET : AMÉNAGEMENT D'UN STATIONNEMENT INCITATIF AU NORD DE LA GARE ÎLE-PERROT
Pour consulter le devis technique, voir le site Internet de l'AMT à l'adresse : <http://www.amt.qc.ca/aop>.
Date et heure limites de réception des offres : **Le mardi 7 septembre 2004 à 11 h**
Prix du document : 100 \$, non remboursable (chèque visé ou mandat à l'ordre de l'Agence métropolitaine de transport)
Les documents d'appel d'offres sont en français et peuvent être obtenus ou consultés sur place à partir de 13h30 le 23 août 2004, du lundi au vendredi inclusivement de 9h à 12h et de 13h à 16h30 à l'endroit suivant :
Agence métropolitaine de transport
500, Place d'Armes, 25^e étage
Montréal (Québec) H2Y 2W2
Pour renseignements :
Isabel Tassé,
Technicienne en approvisionnement
(514) 287-2464 poste 4471
Garantie de soumission : 10 % du prix total offert, chèque certifié ou cautionnement de soumission.
Seuls les soumissionnaires ayant une place d'affaires au Québec seront considérés.
L'AMT n'est pas tenue d'accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions.
Noureddine Hannachi
Directeur par intérim,
Approvisionnement et Informatique

LA PRESSE AFFAIRES

L'or bondit à son plus haut depuis quatre mois

AGENCE FRANCE-PRESSE

LONDRES — Le cours de l'or a atteint vendredi son plus haut niveau depuis quatre mois en raison de la dépréciation du dollar américain, des prix élevés du pétrole et des incertitudes géopolitiques, selon des analystes.

Sur le London Bullion Market, l'once d'or valait 410,55 \$ US vendredi au fixing du soir, contre 406,50 \$ US mardi soir. Sur le marché au comptant (spot), l'or a grimpé jusqu'à 414,27 \$.

Le prix du métal jaune n'avait pas été aussi élevé depuis le 13 avril.

« Un affaiblissement du dollar et une nouvelle poussée des prix du pétrole alors que les inquiétudes sur la production demeurent, ont contribué à soutenir le marché de l'or », a indiqué James Moore, analyste à la revue spécialisée TheBullionDesk.com.

Le dollar s'est affaibli cette semaine suite au recul de l'inflation en juillet aux États-Unis, la première baisse en huit mois, et à la baisse de l'indice d'activité industrielle dans la région de Philadelphie en août.

L'or progresse « en raison d'inquiétudes croissantes sur la croissance économique, les prix élevés du pétrole et le terrorisme », a estimé Kamal Naqvi, analyste à la banque Barclays.

« Les prix élevés du pétrole inquiètent les consommateurs en raison d'un éventuel impact sur l'économie, et cette inquiétude se traduit par un plus grand attrait pour l'or en tant que valeur-refuge », a expliqué à l'AFP une porte-parole du Conseil mondial de l'or (World Gold Council, WGC).

« En outre, au Proche-Orient — région productrice de pétrole —, la hausse des prix du brut a soutenu la demande car elle a « boosté » l'optimisme des consommateurs », a-t-elle souligné.

Selon le WGC, la demande d'or a progressé de près de 10 % au deuxième trimestre par rapport à la même période de l'an passé, à 847 tonnes, après une hausse de 11 % au premier trimestre.

Naissance officielle de Sanofi-Aventis

AGENCE FRANCE-PRESSE

PARIS — Le groupe pharmaceutique français Sanofi-Synthelabo a annoncé la naissance de Sanofi-Aventis, « troisième groupe pharmaceutique mondial et premier » en Europe, après le succès de son offre publique sur son concurrent franco-allemand Aventis.

« Suite au succès de l'offre de Sanofi-Synthelabo sur Aventis, et comme annoncé le 12 août 2004, le règlement livraison des offres a été effectué... Ainsi, Sanofi-Synthelabo devient actionnaire d'Aventis à hauteur de 95,47 % », a confirmé le groupe dans un communiqué.

« Comme cela avait déjà été indiqué, Sanofi-Synthelabo change dès lors officiellement de dénomination sociale et s'appelle désormais Sanofi-Aventis », précise-t-il.

Lors de la publication le 12 août des résultats définitifs de son offre réussie sur Aventis, Sanofi-Synthelabo avait indiqué que le 20 août, jour d'entrée en vigueur, Aventis deviendrait une filiale de Sanofi-Synthelabo, qui serait lui-même rebaptisé Sanofi-Aventis.

Le nouveau groupe devient ainsi un géant de la pharmacie derrière l'américain Pfizer et le britannique GlaxoSmithKline, avec un budget scientifique de 4,2 milliards d'euros. Il est dirigé par le patron de Sanofi-Synthelabo, Jean-François Dehecq.

LA PRESSE AFFAIRES

POUR SE FAIRE UNE IDÉE
Tous les jours dans LA PRESSE

MOT MYSTÈRE

AUTOMOBILE - Un mot de 8 lettres

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

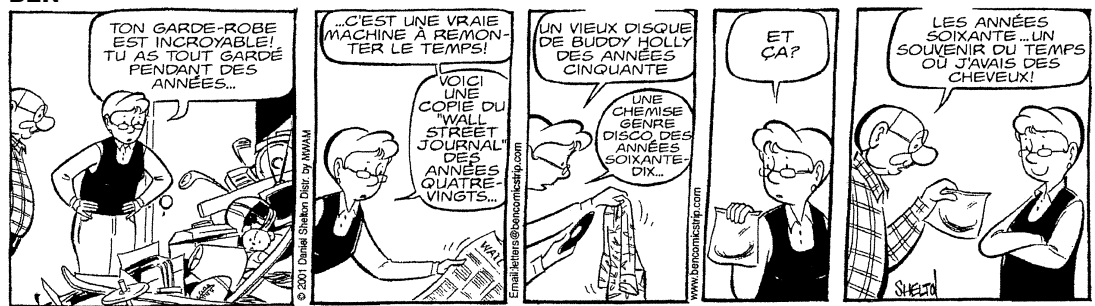
- | | | | |
|---------|----------|----------|------------|
| AGENT | DIESEL | LEVIER | RESTOROUTE |
| AILE | ECOLE | MECANO | RETRO |
| ANTIGEL | ECRASER | MERCEDES | RODER |
| ARBRE | EMBARDEE | MOTEUR | ROUE |
| ARRET | ESSENCE | MULET | ROVER |
| ARTERE | ESSIEU | NUMERO | SENS |
| AUTO | FEU | OUTILS | SIEGE |
| BENZ | FREIN | PAVEE | SOUPAPE |
| BOX | GARER | PHARE | SPORT |
| BUS | HONDA | PNEU | SUPER |
| CAPOTER | JAGUAR | POMPE | TIRE |
| CHARGE | JANTE | POMPISTE | TONNEAU |
| CRENEAU | JEEP | RANGER | TUYAU |
| CRIC | KART | RECULER | |

Solution du dernier problème : SEJOUR

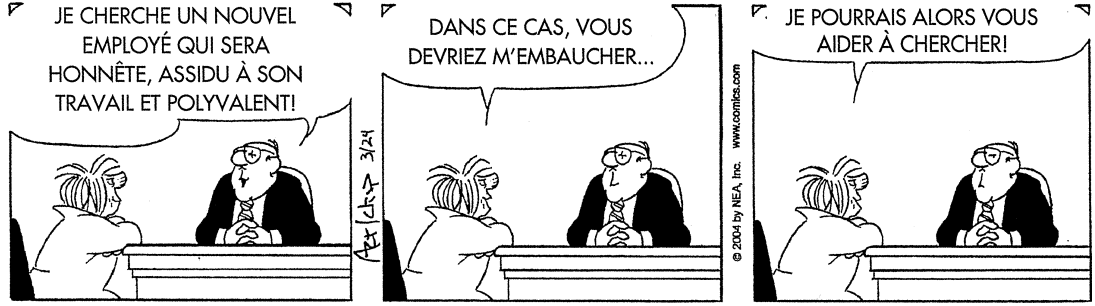
23/08/2004

11770

BEN



LA DÉVEINE



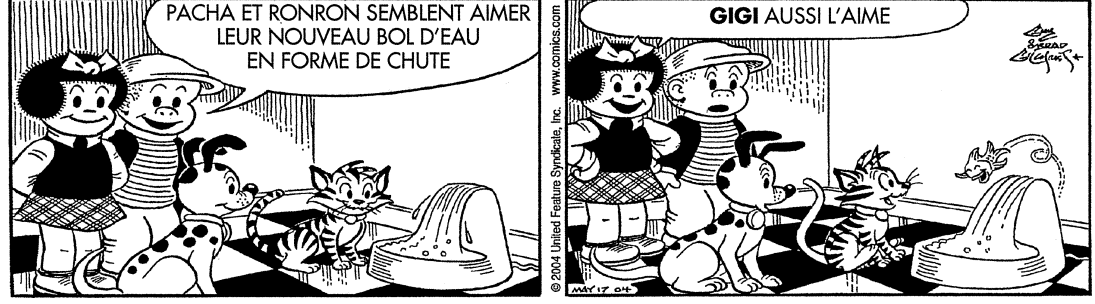
FRANK ET ERNEST



PEANUTS



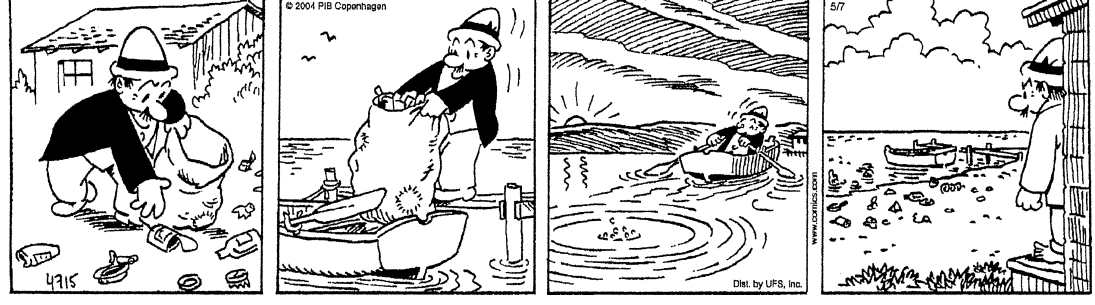
PHILOMÈNE



GARFIELD



FERDINAND



LA PHRASE SECRÈTE
 www.hannequart.com

Thème: Citation de Jean de La Bruyère
 Placez les lettres de chaque colonne dans la case appropriée de manière à former une phrase complète. Les mots sont séparés par une case noire

S	L	E	T	U	Q	U	A	M	R	O	R	O
E	H	N	S	G	R	E	N	P	E	I	P	I

PH1130
 23-08-2004
 Solution du dernier numéro : La provocation est une façon de remettre la réalité sur ses pieds.

MOTS CROISÉS
 www.hannequart.com

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

23 août 2004 Q7253

HORIZONTELEMENT

- Vie d'ermite - Mémoire vive.
- Poisson coloré - N'a qu'une idée en tête.
- Reconstitution naturelle d'un organe détruit.
- Point cardinal - Pour interpeller - Répartition.
- Se dit du lait non stérilisé - Blessées.
- Certaine - Poisson comestible.
- Réunit pros et amateurs - Sodium - Qui a fini de manger.
- Dont on a enlevé les entrailles.
- C'était ça ou le maquis - D'une partie de l'œil.
- Ennuis - Patiente.
- Racine qui possède de remarquables qualités toniques - Grand oiseau.
- Fils de Gaïa - Bien charpentées.

VERTICALEMENT

- Elle loue des chambres meublées - Huilé.
- Galapagos - Page d'un journal - Asa-fœtida.
- Essayer - Concernée.
- Garder dans ses bras.
- Badigeonner de jaune d'œuf - Fromage italien.
- Frappés d'étonnement - Démonstratif.
- Sère - Qui ont des traits communs.
- Renouveler - Ébranté.
- N'abhorre point - Attristée.
- Dans le genou - Que l'on doit.

SOLUTION AU PROCHAIN

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

Q7252

SOLUTION DU DERNIER NUMÉRO

L'ARGENT DU MONDE - 1 de Jean-Jacques Pelletier

- 122 -

Le montant avait également étonné le policier. Il y voyait un indice que les motards voulaient acheter la paix. Il n'y avait probablement plus rien à craindre de leur part.

Quant à la dernière remarque du messager, elle n'inquiétait pas trop Théberge. Il était peu probable que Tooth Pick ose défier ouvertement l'ordre du chef des Raptors pour s'en prendre à elle. Les menaces devaient être pour lui une façon de sauver la face. Mais il allait quand même contacter le chef des Raptors pour mettre les points sur les i.

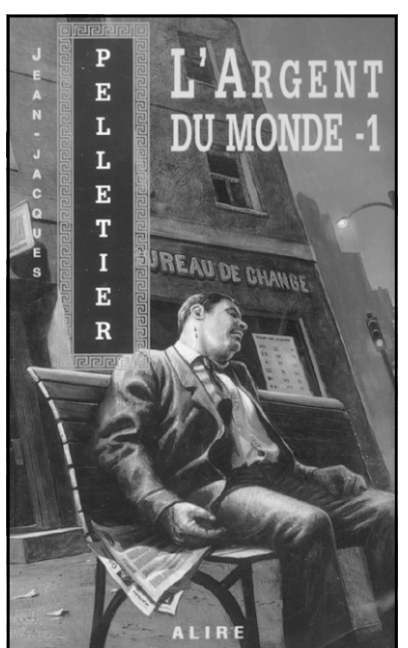
Par mesure de sécurité, une équipe de l'escouade fantôme continuerait de la protéger. Il avait pris une entente à ce sujet avec Dupré. Une douzaine d'agents allaient se relayer pour assurer une couverture discrète.

C'était la séduisante Nadia! Elle nous revient dans quelques instants pour la deuxième partie de son spectacle. Na-di-a!

Le regard de Dominique glissa vers le fond de la salle. Le client était enfoncé dans sa chaise et la jeune danseuse le surplombait. Debout sur le tabouret, les mains appuyées sur le mur derrière lui, elle avait les seins à une dizaine de centimètres de son visage. Son corps continuait à bouger lentement, comme au rythme d'une musique qu'elle aurait été seule à entendre.

Si elle était habile, elle essaierait de ne pas en faire trop. Elle le laisserait aller après trois ou quatre danses. Souvent, les nouvelles étaient pressées; elles se hâtaient de vider le portefeuille de leurs clients - ce qui avait habituellement pour conséquence de les empêcher de revenir.

À moyen terme, mieux valait un client régulier, qui payait seule



ment deux ou trois danses, mais qui venait plusieurs fois par semaine.

C'était l'objectif de plusieurs filles de se monter un troupeau de réguliers. Ça assurait le roulant.

Pendant que Dominique continuait d'observer le travail de la jeune danseuse de façon distraite, son esprit plongeait dans les souvenirs de son adolescence, à l'époque où elle avait rencontré Crazy Boy.

Un frisson la parcourut.

S'il y avait une personne qu'elle souhaitait ne jamais revoir, c'était bien lui. Dire qu'elle avait cru à l'époque qu'il lui apportait la liberté!

MONTRÉAL, 15 H 09

- Oui? demanda la voix sèche de Bone Head.
 - Théberge.
 - Qu'est-ce que tu veux?
 - Les bonnes dispositions de tes

sbires ont jeté du baume sur l'angoisse de Dupré.

- C'est pour me dire ça que tu m'appelles?

- Je voulais évoquer un nuage, une ombre, une ébauche de noirceur qui se profile dans un ciel autrement radieux.

- C'est à l'école de police qu'ils vous montrent à parler comme des tapettes? Théberge laissa passer la remarque.

- Dupré estime que la situation n'est pas encore tout à fait résolue, dit-il.

- Il veut plus de cash?
 - Son souci n'a rien de financier. C'est l'émissaire de vos bonnes oeuvres qui l'inquiète. Ses propos ont jeté le trouble et la consternation. La gérante craint qu'il s'en prenne à elle. La qualité de son sommeil s'en ressent.

- Tu veux que je lui envoie des Valium? Je peux lui faire un prix.

- Si tu me donnais l'adresse du trouble-fête susmentionné, je pourrais envisager des mesures prophylactiques.

- Tu rêves!
 - Ton attitude me chagrine. Je subodore le différend.

- Écoute Théberge, arrête de parler comme les pages roses du dictionnaire! C'est fatigant de traduire à mesure.

- Je serais désolé de devoir te faire faire du tourisme dans la section des Skulls.

À SUIVRE

Les Éditions Alire inc.
 www.alire.com

© 2001 Éditions Alire inc. & Jean-Jacques Pelletier