

LA COURSE À LA JEUNESSE

La perfection sans cesse recherchée



Daniel FORGUES

Sherbrooke

Depuis qu'elle a terminé ses études comme omnipraticienne à l'Université de Sherbrooke, Dr Élise Bernier n'a jamais cessé de se perfectionner en chirurgie esthétique.

En fait, depuis 1980 qu'elle pratique, son ambition a toujours été de se lancer dans la chirurgie esthétique.

«Quand j'ai terminé mes études à Sherbrooke, je me suis tout de suite lancée dans l'esthétique et j'ai appris les meilleures techniques en pratiquant dans des cliniques privées de New York et Toronto, j'ai rencontré des sommités dans le domaine un peu partout au monde», raconte-t-elle dans sa Clinique Médico-Esthétique de la rue Vimy à Sherbrooke.

Cette clinique, elle l'a ouverte en 1989, remplaçant celle qu'elle avait ouverte au centre-ville huit ans plus tôt.

Mère de quatre enfants, le Dr Bernier se décrit comme une pionnière au Québec dans le domaine des traitements correctifs pour les rides et elle favorise plutôt des techniques de remplissage plutôt que chirurgicales.

«Avec les années, ma réputation s'étend, les clients satisfaits se chargeant eux-même de la publicité bouche à oreille. Aujourd'hui, de 30 à 40 pour cent de ma clientèle provient de l'extérieur. Il y en a du Québec, du Canada et même des États-Unis», dit-elle.

Les hommes?

Ils représentent entre 15 et 20 pour cent de la clientèle du Dr Bernier, même que leur proportion est à la hausse: cinq pour cent de plus depuis les dernières années.

La première demande des hommes: la liposuction de certaines parties grasses, dont celle des «poignées d'amour».

Deuxième demande: les greffes de cheveux auxquelles le patient doit accepter au moins deux sessions nécessitant entre quatre et sept heures d'intervention.

Troisième demande: les paupières supérieures qui tombent et les «poches» sous les yeux.

Chez les femmes, la liposuction représente également la plus grande demande, plusieurs clientes désirent faire disparaître la «culotte de cheval».

«Moi, j'utilise une technique de liposculpture plus efficace que la technique traditionnelle», dit le Dr Bernier.

Les deuxième demandes en importance chez les femmes concernent aussi les problèmes des paupières tombantes qu'on veut effacer à jamais.

Enfin, on parle de rides, de lifting du visage, des «pattes d'oie», bref, de toutes ces imperfections apparues en cours de vieillissement. On parle également de varices ainsi que des imperfections de la peau en général.

«On procède souvent avec des implants gras dans le remodelage du visage, c'est une technique développée par des médecins américains et avec laquelle on obtient des résultats fabuleux», soutient le Dr Bernier.

Le temps d'attente dans cette clinique de la rue Vimy: de trois à quatre semaines.

Originaire de Val d'Or en Abitibi, Dr Bernier n'a pas oublié sa région natale et y retourne une fois par mois pour travailler dans une clinique privée où elle fait surtout des interventions de liposuction. Une journée par semaine, elle se rend aussi à Montréal pour des greffes de cheveux dans une autre clinique privée.

Cette dernière ne cache pas que sa spécialité fait en sorte qu'elle doit constamment se tenir au courant des améliorations de techniques.

«Il faut participer à des congrès, voir ce qui se passe ailleurs pour demeurer les premiers dans notre domaine et ce n'est pas toujours facile tout ça», concède la jeune médecin.

Autres textes en E2

Imacom, Martin Blache
Parmi les spécialités du Dr Élise Bernier, il y a celle de la greffe de cheveux, une intervention qui nécessite habituellement deux sessions de traitements.

Le Dr Charles Orfali a un emploi du temps fort chargé

Sherbrooke (DF)

Le Dr Charles Orfali voudrait s'adonner exclusivement à la chirurgie esthétique qu'il ne le pourrait pas!

Chirurgien plastique au CUSE depuis 1979, le Dr Orfali a peine à joindre les deux bouts dans son horaire: ces temps-ci, il doit travailler au moins 80 heures par semaine.

«C'est qu'il y a une pénurie de chirurgiens plasticiens au CUSE. Il y a cinq ans, on était cinq. Aujourd'hui, nous ne sommes plus que deux et on a peine à répondre à la demande», lance-t-il d'un jet.

Cette pénurie, explique-t-il, n'est pas exclusive à l'Estrie; elles est généralisée au Québec.

De toutes façons, même s'il aime bien la chirurgie esthétique, Dr Orfali aime tout aussi son job au CUSE où il a souvent l'occasion de reconstruire des membres et même de refaire un sein dont on a dû procéder à l'ablation à cause du cancer.

Ce qui ne l'empêche pas, quand il le peut, de procéder à des chirurgies esthétiques dans le domaine privé.

À lui seul il pratique toutes les semaines entre 20 et 25 interventions chirurgicales reliées à l'esthétique; mais seulement dix pour cent de ces interventions sont faites à titre privé.

Le Dr Orfali est l'un des rares chirurgiens plasticiens à utiliser les salles du CUSE pour pratiquer des interventions qui ne sont pas défrayées par la Régie de l'assurance-maladie.

Mais ces interventions sont pratiquées au moment où les salles d'opération ne sont pas utilisées et le médecin doit alors lui-même défrayer un coût de location couvrant largement les frais d'utilisation.

«Ce n'est pas nécessairement moins cher que

dans une clinique privée, mais ça me permet de demeurer sur le site même de mon travail», indique-t-il.

Ce dernier a déjà été actionnaire d'une clinique privée qui a fermé ses portes il y a moins de dix ans, rue Saint-Jean-Baptiste à Sherbrooke.

Il est actuellement associé à un autre médecin au sein de la Clinique de chirurgie plastique et esthétique de l'Estrie, rue King est.

Dans sa clientèle privée, le Dr Orfali compte à peu près 20 pour cent d'hommes qui, par ordre d'importance, veulent des retouches aux paupières, au nez, au visage ou à leur «poignées d'amour».

Chez les femmes, les demandes concernent d'abord les seins (il a dû refaire les seins d'une cinquantaine de danseuses ces dernières années!), puis la liposuction au visage et, finalement, les rides.

«Les gens sont de plus en plus soucieux de leur apparence. Les tabous sont tombés dans le domaine privé des interventions chirurgicales esthétiques; ce n'est plus une extravagance», croit-il.

La période d'attente pour les patients privé du Dr Orfali est d'approximativement un mois.

Le chirurgien indique qu'il pourrait un jour augmenter le pourcentage d'interventions de chirurgie esthétique dans le domaine privé aux dépens de celles pratiquées pour la Régie d'assurance-maladie.

«Le schéma de carrière d'un plasticien veut que le médecin délaisse graduellement l'hôpital pour se consacrer au privé où les horaires sont plus flexibles», commente ce médecin de 55 ans.

«Ce que je trouve difficile dans les hôpitaux actuellement, ce sont les périodes de disponibilité où l'on peut être rappelé au service à toute heure du jour; mais le travail en lui-même, j'en suis toujours passionné», termine-t-il.



Le Dr Charles Orfali

Imacom, Martin Blache

À lire lundi : Le point de vue du Collège des médecins



Promenades King Mail intérieur
2227, rue King Ouest
Sherbrooke

On S'AGRANDIT!
Venez découvrir notre nouvelle salle de montre

Service après-vente SUPERIEUR
Qualité garantie

Chez nous, on ne vend pas de cartes de membres, nous croyons à des prix réduits pour tout le monde.

Faites confiance à des experts
Nous sommes les seuls en Estrie spécialisés en aquariophilie.
TOUS NOS AQUARIUMS sont livrés installés

Nous importons des poissons de partout dans le monde

MEILLEURS PRIX EN VILLE
POUR LES POISSONS ET LES INVERTÉBRÉS D'EAU SALÉE

NOUS AVONS LE PLUS IMPORTANT CHOIX DE POISSONS D'EAU DOUCE

NOUS SOMMES LES PLUS GRANDS VENDEURS DE BETTA AU QUÉBEC

TOYOTA MAGOG vous fait oublier la neige avec la Corolla PLUS 2001

à partir de

Tout équipée

219\$
/mois*



De plus, en février, TOYOTA MAGOG vous offre un cadeau qui vous fera RÉELLEMENT oublier l'hiver

Vous avez eu un prix ailleurs? NOUS ALLONS FAIRE MIEUX!

Toyota MAGOG

843-9883

274, boul. Bourque, Omerville
www.toyotamagog.com

*Location 48 mois avec 2825 \$ de comptant initial ou échange équivalent. Franchise de 96 000 km, 7: le kilomètre supplémentaire. Un dépôt de sécurité est exigible à la signature de l'entente et le premier versement est requis à la livraison. Sous réserve de l'approbation de TCC sur modèle en stock BR12EM BA 01 seulement. Demandez plus de détails à votre représentant chez Toyota Magog. Taxes, immatriculation et assurances en sus. Cette offre est d'une durée limitée et ne peut être jumelée à aucune autre promotion.

LA COURSE À LA JEUNESSE

Les adolescentes se ruent vers les cliniques

Toronto (PC)

La chirurgie plastique est de plus en plus populaire auprès des adolescentes, qui y voient une façon d'accroître leur estime d'elles-mêmes.

Les chirurgiens plasticiens constatent qu'un nombre sans précédent de jeunes femmes passent aujourd'hui volontiers sous le bistouri pour faire refaçonner leur nez, réduire ou augmenter la taille de leurs seins ou subir une liposuction, voire une microsuction, qui permet de prélever du gras des joues par aspiration, ou l'injection de botox, une toxine musculaire qui peut aplanir les rides d'expression du visage, ou même paralyser les glandes sudoripares pendant quatre à cinq mois.

La jeune Jenna Franklin de Grande-Bretagne, âgée de 15 ans, a fait les manchettes dans le monde entier

quand ses parents lui ont offert une augmentation mammaire pour son seizième anniversaire. Aux médecins qui soulignaient que la procédure envisagée pourrait être contre-indiquée, physiquement et psychologiquement, la mère a répliqué que sa fille réclamait des implants mammaires depuis l'âge de 12 ans.

La controverse s'est transposée au Canada récemment, quand on a appris que le régime d'assurance-santé du Québec avait remboursé 5000 \$ pour des prothèses mammaires chez une adolescente de 15 ans. Les contribuables ont promptement protesté — jusqu'à ce qu'il soit révélé que la procédure était médicalement nécessaire.

Un documentaire britannique sur la question présente la jeune Franklin et ses semblables comme des membres de la «génération du silicone» — la foule grandissante des adolescentes persua-

dées que leur vie sera transformée grâce à l'acquisition d'une poitrine parfaite ou d'un nouveau menton.

Au lieu de s'inquiéter de leurs résultats scolaires ou de l'heure du couvre-feu, se lamentent les sociologues, les enfants sont de plus en plus obsédés par leur image corporelle, et se tournent vers la chirurgie plastique pour accroître leur confiance en eux-mêmes.

«On en voit d'aussi jeunes que 16, 17 ou 18 ans, qui veulent toutes sortes d'opérations, allant d'un nouveau nez à une liposuction», confirme Otto Weiglein, un chirurgien esthétique de Burlington.

Stephen Mulholland, un chirurgien plasticien de Toronto, souligne que «tout le monde — les magazines, les compagnies de disques, Hollywood — prend pour cibles les jeunes filles, qui deviennent un marché très recherché». Ces enfants sont «bombardées d'ima-

ges aux proportions parfaites de leurs idoles, comme Jennifer Lopez, Britney Spears et Christina Aguilera».

On a pratiqué environ 2000 interventions chirurgicales à caractère esthétique chez des moins de 18 ans au Canada en 1998. Selon la Société canadienne de chirurgie plastique et esthétique, le nombre d'adolescents impliqués a grimpé régulièrement ces cinq dernières années.

Selon la Société américaine des chirurgiens plasticiens, il y a eu plus de 24 600 interventions de chirurgie plastique sur des adolescents aux États-Unis en 1998. Cela représente seulement deux pour cent de toutes les chirurgies plastiques, mais c'est un bond de 85 pour cent depuis 1992.

Les femmes, jeunes et moins jeunes, représentent environ 85 pour cent des patients en chirurgie esthétique. Mais la pression s'exerce également chez les

hommes, et ceux-ci sont de plus en plus nombreux à réclamer à leur tour des modifications chirurgicales de leur apparence.

Selon Carla Rice, qui dirige le projet Image corporelle au centre des sciences de la santé du Sunnybrook and Women's College, à Toronto, le recours à la chirurgie esthétique est trop accepté comme remède rapide à une mauvaise estime de soi. Ce que Mme Rice trouve le plus troublant, c'est l'impression qui prévaut chez plusieurs jeunes femmes qu'elles sont en quelque sorte imparfaites.

Comment ces interventions en viennent-elles à devenir, non plus un choix, une option, mais un impératif? se demande Mme Rice. «Malheureusement, dans notre société, votre apparence extérieure en vient à jouer un rôle déterminant dans votre vie, votre emploi, vos relations amoureuses.»

Reconnaissance de l'excellence

H HONDA



M. MARTIN MALO
invite sa clientèle à profiter de son expérience pour l'acquisition ou la location d'un nouveau véhicule. Fier d'offrir des produits de première qualité à des prix très compétitifs Sherbrooke Honda se classe présentement premier au Canada au niveau de la satisfaction à la clientèle.

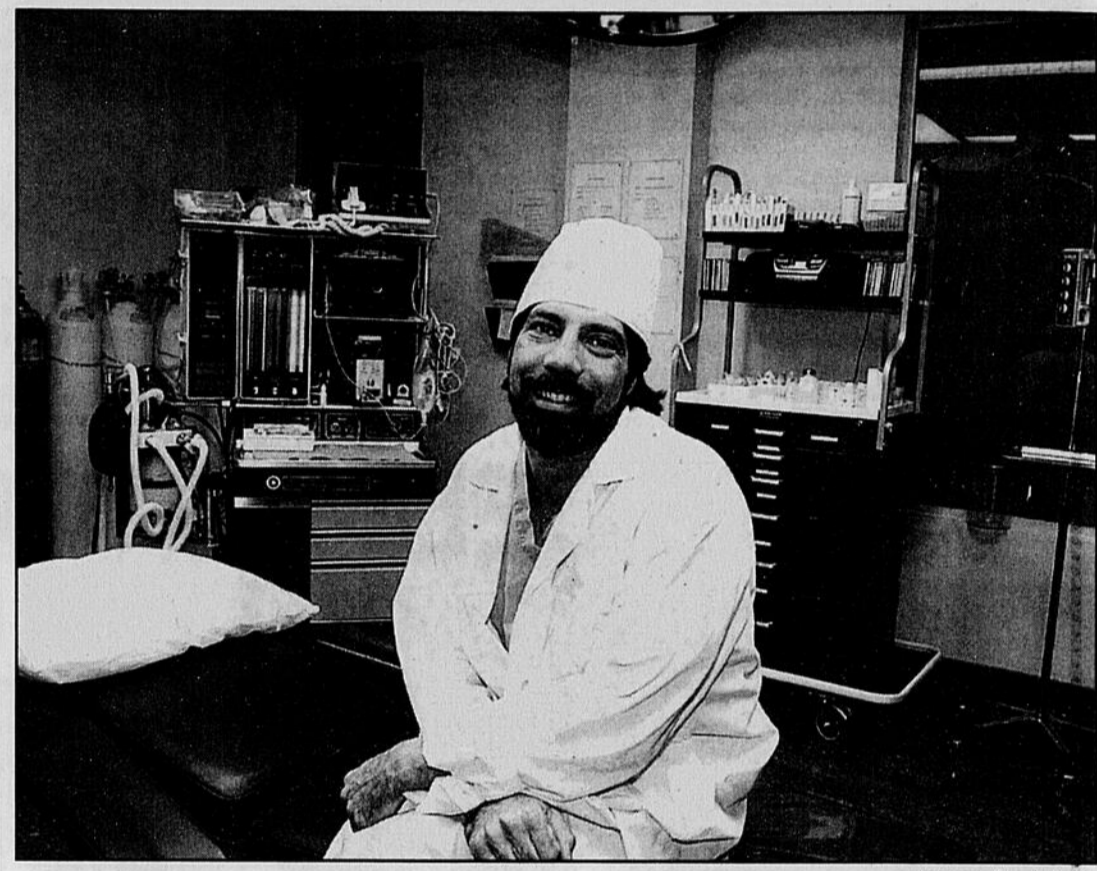
M. Christian St-Pierre, président de Sherbrooke Honda, est heureux de souligner les résultats exceptionnels de M. Martin Malo à titre de vendeur émérite à travers le Canada depuis 8 ans. De plus M. Malo a su garder son statut de meilleur vendeur au sein de l'équipe des ventes de Sherbrooke Honda depuis les six dernières années soit 1995-1996-1997-1998-1999 et 2000. Ayant atteint et même dépassé ses objectifs, M. Malo a fait montre d'un professionnalisme certain et offert une qualité de service remarquable. M. Malo

Suivez qui peut!



SHERBROOKE
H HONDA

2615, rue King Ouest
566-5322



Le Dr Jean-Luc Bergeron voulait une salle d'opération privée résonnant et dépassant même celle d'un hôpital; il l'a!

Le Dr Jean-Luc Bergeron mise tout en chirurgie esthétique

Daniel FORGUES
Sherbrooke

Seul chirurgien plastique de l'Estrie spécialisant exclusivement sa pratique en chirurgie esthétique, le Dr Jean-Luc Bergeron a tout misé il y a moins de cinq ans dans cette aventure après avoir pratiqué comme chirurgien une dizaine d'années au pavillon Bowen du CUSE.

«Je raffolais de plus en plus de la chirurgie plastique esthétique, je rêvais d'un mini-hôpital privé bien à moi et j'avais le goût de me lancer en affaires», dit-il: il a donc fait construire sa propre clinique sur la 13e Avenue nord, le Centre de chirurgie esthétique Sherbrooke.

Investissement: près d'un million \$
Quatre ans plus tard, tout était payé!
«Mais j'ai bien plus l'impression de rendre service aux gens plutôt que de leur vendre des services», avoue ce jeune médecin de 40 ans père de quatre enfants.

«La chirurgie plastique esthétique, ce n'est pas juste ma spécialité, c'est ma passion, j'ai un plaisir fou à travailler ici», dit ce médecin qui emploie une quinzaine de personnes dans sa clinique.

Il n'a pas lésiné sur les investissements dans son établissement, ni en équipements, ni en décoration.

«C'était important que ma salle d'opération réponde et dépasse même les critères d'un véritable hôpital, j'ai réussi.»

Les trois premières années d'opération, l'achalandage croissait annuellement de 100 pour cent. Depuis deux ans, le taux de croissance est à 50 pour cent. Le chirurgien entrevoit la possibilité de se trouver un associé.

Au rythme d'une quinzaine d'interventions majeures et

dix mineures par semaine, le Dr Bergeron doit parfois faire attendre ses patients plusieurs semaines.

«Mais je préfère cela, ça fait partie de notre philosophie ici. Pas de décision précipitée, un temps de réflexion et un temps de consultation. La décision de se faire opérer ne se fait pas à l'aveuglette.»

Il lui arrive même de déconseiller certaines interventions à des gens et, dans tous les cas, les patients sont sensibilisés aux risques inhérents à une intervention chirurgicale.

«La médecine demeure la médecine et chaque intervention comporte un minimum de risque. On se fait une mission de ne jamais minimiser les risques de complications et une infirmière rencontre chacun de mes patients durant au moins une heure pour tout expliquer.»

Plus de 30 pour cent de la clientèle provient de l'extérieur.

«Quand j'ai commencé dans le milieu, je me souviens que les gens de la région devaient se rendre à Montréal ou à Québec pour subir une chirurgie esthétique. Maintenant, on reçoit à Sherbrooke des patients de Montréal, Québec, de toute la province et même des États-Unis», confie-t-il.

En un peu moins de cinq ans, le Dr Bergeron a pratiqué tout près de 3800 interventions dans sa clinique de la 13e Avenue nord.

Les chirurgies majeures se répartissent ainsi: les procédures esthétiques au visage (lifting, paupières, nez, oreilles et menton) constituent 35 pour cent des demandes; les chirurgies du sein (augmentation et lifting) viennent au second rang avec 33 pour cent et le reste des cas sont des liposculptures corporelles. S'ajoutent aussi les procédures mineures qui incluent l'épilation au laser, les chirurgies de la peau et les injections pour les rides.

Chez les 5-35 ans qui représentent 20 pour cent de la clientèle, on demande surtout des changements de forme: oreilles décollées, diminution du volume du nez, etc.

Chez les plus âgés, ce sont surtout des femmes qui veulent effacer les traces de plusieurs accouchements, que ce soit en diminuant l'importance des tissus lâches à l'abdomen ou en raffermissant les seins.

Pour les 45-65 ans, c'est une clientèle qui grandit et qui veut paraître rajeunie.

«Les gens vivent de plus en plus vieux dans notre société et de plus en plus en meilleure santé. C'est normal qu'ils veulent paraître plus jeunes et faire disparaître les signes de vieillesse», croit le Dr Bergeron.

«L'important et le but visé dans tout ça, c'est que les gens se sentent mieux dans leur peau et leur âme», conclut-il.

PRENEZ NOTE



FAITES CONNAÎTRE VOS PRODUITS ET SERVICES

Les finances personnelles

CAHIER SPÉCIAL **LaTribune**
publié le vendredi 2 février 2001

Réservez votre espace publicitaire avant le 24 janvier au :

564-5450

Zone interurbaine : 1 800 567-6955

Eau potable

Stanhope tarde à se conformer aux normes

Jean-François GAGNON

Coaticook

La Corporation de l'aqueduc de Stanhope tarde à soumettre une solution finale au ministère l'Environnement du Québec, en vue de se conformer aux nouvelles normes provinciales en matière d'eau potable, établies au lendemain de la tragédie de Walkerton, en Ontario.

«Une douzaine de réseaux d'aqueduc problématiques ont été ciblés par le gouvernement du Québec en Estrie, dans les derniers mois. Leur dossier à chacun chemine à des rythmes inégaux. Mais celui de Stanhope est certainement le moins avancé du groupe», dit Roger Gagnon, chef du secteur municipal et du milieu naturel du MEF en région estrienne.

Pourtant, le vice-président de la Corporation de Stanhope, Serge Gosselin, semble savoir parfaitement ou presque vers quelle solution se dirige son organisation.

La majorité des citoyens du village de Stanhope, appartenant aujourd'hui à Coaticook, seraient en effet résolus à abandonner leur réseau d'aqueduc, vieux d'une cinquantaine d'années, peut-être même davantage, et à se faire construire des puits artésiens individuels.

«En fait, il y a peut-être un problème de communication entre mon ministère et les gens du village frontalier, admet M. Gagnon. Chose certaine, nous avons besoin d'écrits supplémentaires nous indiquant comment ils envi-



Serge Gosselin s'agit de procéder pour solutionner leur problématique.»

Les coûts associés

Selon Serge Gosselin, il en coûterait quelque 55 000 \$ pour la seule installation d'une usine de chloration qui traiterait l'eau du réseau de sa corporation. «Au surplus, il nous faudrait déboursier un autre montant de près de 350 000 \$, dans les prochaines années, pour améliorer notre aqueduc», ajoute-t-il.

C'est donc une somme d'environ 400 000 \$ que serait obligé de défrayer la vingtaine de propriétaires desservis par la Corporation de Stanhope. «C'est beaucoup d'argent et c'est pourquoi nous désirons maintenant opter pour la construction de puits artésiens individuels», explique M. Gosselin.

Alors que l'amélioration des infrastructures et la mise en place d'une usine de chloration coûterait 20 000 \$ à chaque propriétaire, le creusement de puits réclamerait un déboursé de seulement 5000 à 6000 \$ par proprio.

Les puits artésiens

M. Gosselin indique que la solution des puits artésiens fait presque l'unanimité dans son patelin. «Presque tous les propriétaires branchés à notre aqueduc ont signé en faveur de celle-ci. Il nous faut néanmoins encore récolter quelques dernières signatures», divulgue-t-il.

Si la solution des puits est moins dispendieuse que l'autre, elle ne plaît pas également à tous les propriétaires. «Tous n'ont pas les mêmes moyens financiers chez nous. Pour certains, les coûts engendrés par les nouvelles exigences ministérielles, en ce qui concerne l'eau potable, seront passablement difficiles à absorber.»

«Dans le contexte, on comprendra que ce dossier provoque sa part d'émotions au sein de la population de mon village», mentionne le vice-président de la Corporation de l'aqueduc de Stanhope.

D'après Roger Gagnon, Québec devrait faire connaître sa position, concernant l'alternative proposée par la corporation, dans les toute prochaines semaines.

M. Gagnon remarque finalement qu'il sera impératif, au bout du compte, que tous les citoyens soient alimentés en eau potable à Stanhope. «La solution qui sera adoptée aura aussi à tenir

compte des règlements municipaux de la Ville de Coaticook», ajoute-t-il.

Souffrez-vous

- D'asthme?
- D'hypertension artérielle?
- D'arthrose?
- De bronchite chronique?

Tournez la page

VENTE CÉLÉBRATION

2001

On liquide tous nos presque neufs!

PRIX LIQUIDATION — CHOIX IMPRESSIONNANT — CERTIFIÉ O.K. — FAIBLE KILOMÉTRAGE

CIRRUS LX 2000 #0086A Seulement 16 000 km 17 995\$* ou 289\$** par mois	LHS 1999 #0010A Seulement 20 000 km 28 950\$* ou 489\$** par mois	STRATUS 1999 #0050A Seulement 19 000 km 16 450\$* ou 269\$** par mois	CIRRUS LX 1999 #0064A Seulement 18 000 km 16 950\$* ou 269\$** par mois	SABLE familial LS 1999 #00927A Seulement 16 000 km 18 950\$* ou 315\$** par mois	DAKOTA 1999 #20126A Seulement 47 000 km 18 450\$* ou 269\$*** par mois
---	---	---	---	--	--

FAIBLE KILOMÉTRAGE — CERTIFIÉ O.K. — CHOIX IMPRESSIONNANT — PRIX LIQUIDATION

BREEZE 1998 #00613A Seulement 70 000 km 11 995\$* ou 216\$** par mois	NÉON 1998 #20099A Seulement 54 000 km 9 995\$* ou 188\$** par mois	JEEP GRAND LAREDO 1998 #20085A Seulement 41 000 km 24 995\$* ou 483\$** par mois	INTREPID LX 1998 #20101A Seulement 54 000 km 16 995\$* ou 329\$** par mois	BREEZE 1998 #00939A Seulement 58 000 km 12 995\$* ou 236\$** par mois	CONCORDE LX 1998 #00928A Seulement 39 000 km 18 995\$* ou 346\$** par mois
---	--	--	--	---	--

PRIX LIQUIDATION — CHOIX IMPRESSIONNANT — CERTIFIÉ O.K. — FAIBLE KILOMÉTRAGE

INTREPID 1997 #90616A Seulement 58 000 km 13 550\$* ou 253\$** par mois	MAZDA LX Touring 1999 #00776A Seulement 33 000 km 14 950\$* ou 199\$*** par mois	NEON 1996 #21001A Seulement 64 000 km 7 995\$* ou 149\$** par mois / 60 mois	NEON 1998 #21002A Seulement 64 000 km 9 450\$* ou 189\$** par mois / 0\$ comptant	DAKOTA SPORT 4X4 1997 #0451A Seulement 33 000 km 18 995\$* ou 359\$** par mois	DAKOTA SLT 1996 #10050A Seulement 65 000 km 11 995\$* ou 219\$** par mois
---	--	--	---	--	---

FAIBLE KILOMÉTRAGE — CERTIFIÉ O.K. — CHOIX IMPRESSIONNANT — PRIX LIQUIDATION

VOYAGER 1996 #00641A Seulement 91 000 km 11 350\$* ou 209\$** par mois	JEEP SAHARA YJ 1995 #00924A Seulement 50 000 km 15 450\$* ou 289\$** par mois	GMC 2500 4X4 1994 #00866A Seulement 89 000 km 14 350\$* ou 279\$** par mois	GRAND CHEROKEE LTD 1994 #00716A Seulement 143 000 km 15 350\$* ou 299\$** par mois	CARAVAN SE 1993 #00700A Seulement 106 000 km 8 995\$* ou 168\$** par mois	DODGE CARAVAN 1990 V-6, automatique 2 450\$*
--	---	---	--	---	--

ET BEAUCOUP PLUS ENCORE — ET BEAUCOUP PLUS ENCORE — ET BEAUCOUP PLUS ENCORE

ATTENTION... ATTENTION...

Pour vous permettre un accès plus facile à notre inventaire et afin que vous puissiez magasiner tout à votre aise, tous les week-ends, les clôtures sont ouvertes!

Bienvenue à vous!

Élite Chrysler Jeep

*Prix de vente plus taxes. **Prix plus taxes avec comptant ou échange équivalent de 995 \$ basé sur un plan achat-rachat de la banque HONG-KONG DU CANADA avec valeur résiduelle à un taux de 7,7 %/60 mois pour les modèles de 1995 à 2000 et un taux de 9,5 %/60 mois pour les modèles 1994 et 1993. Sous réserve de l'acceptation du crédit. *** Prix plus taxes avec comptant ou échange équivalent de 2 995 \$ basé sur un plan achat-rachat de la Banque de Hong Kong avec valeur résiduelle sur un plan de financement de 48 mois. **** Prix plus taxes avec comptant ou échange équivalent de 3 995 \$ basé sur un plan achat-rachat de la Banque de Hong Kong avec valeur résiduelle sur un plan de financement de 48 mois.

1138, route 220, Saint-Élie-d'Orford 564-1122

GRANDE LIQUIDATION

De **30%** à **80%**

de rabais sur toute la marchandise

- Agneaux renversés
- Cuirs et suèdes
- Draps
- Fourrures
- Accessoires
- Chapeaux

3 jours seulement
Du 18 au 20 janvier
Sélection de manteaux de monton renversé à partir de **250\$**

Manteaux
Jodoin & Lavoie
208, rue Aberdeen, Sherbrooke
562-0429 - 562-1126

Spécialiste en recyclage de fourrure



CHEVROLET 

CAVALIER VL 2001

4 PORTES

- Chauffe-moteur
- Freins ABS
- 2 coussins gonflables
- Et plus!



AUTOMATIQUE

Seulement

**0\$ COMPTANT
0\$ TRANSPORT
0\$ PRÉPARATION**

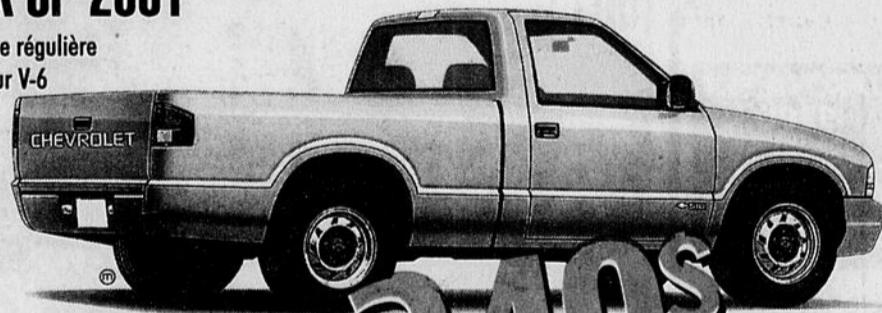
2199\$

/mois***

TOUT INCLUS!

CHEVROLET PICK-UP 2001

- Cabine régulière
- Moteur V-6



**0\$ COMPTANT
0\$ TRANSPORT
0\$ PRÉPARATION**

3499\$

/mois**
TOUT INCLUS!

CHEVROLET TRACKER 2001

4 PORTES

- Vitres, portes et miroirs électriques
- Essuie glace de lunette arrière
- Moteur 2,0 L, 16 valves
- Téléverrouillage des portières



**0\$ COMPTANT
0\$ TRANSPORT
0\$ PRÉPARATION**

2999\$

/mois**
TOUT INCLUS!

0\$ PAIEMENT INTÉRÊT AVANT CE PRINTEMPS

CE LUNDI 22 JANVIER DE 9H À 21H

A PAYER

TAUX DE FINANCEMENT
À PARTIR DE
1,9%

Y AURA DE LA NEIGE!

CHEVROLET 

VENTURE 2001

4 PORTES

- Moteur V-6
- Climatiseur
- Portes électriques
- Radio AM/FM CD
- 7 passagers
- Chauffe-moteur



AUTOMATIQUE

0\$ COMPTANT
0\$ TRANSPORT
0\$ PRÉPARATION

329\$ /mois***
TOUT INCLUS!

CHEVROLET 
BLAZER LS 4X4 2001

2 PORTES

- Climatiseur
- Groupe électrique
- Roues d'aluminium
- Chauffe-moteur



0\$ COMPTANT
0\$ TRANSPORT
0\$ PRÉPARATION

399\$ /mois**
TOUT INCLUS!

 Oldsmobile
ALERO GX 2001

COUPÉ

- Roues d'aluminium 15 po.
- Climatiseur
- Siège électrique
- Radio AM/FM CD



0\$ COMPTANT
0\$ TRANSPORT
0\$ PRÉPARATION

329\$ /mois**
TOUT INCLUS!

CHEVROLET • CADILLAC • OLDSMOBILE

Beaucage

4339, boul. Bourque
ROCK FOREST
823-4343

LE GROUPE **Beaucage** *Parce que vous faites partie de la famille!*

* Aucun comptant, paiement ou intérêt avant 90 jours à l'achat ou 1er paiement gratuit en location sur tous les modèles sélectionnés. Dépôt exigible.
** Aucun comptant, aucun transport, aucune préparation en location de 48 mois, 20 000 km/année inclus, 12¢/km excédentaire. Sujet à l'approbation du crédit. Voir représentant sur place pour plus de détails.
*** Bas kilométrage

Record au Village québécois d'antan

84 500 visiteurs ont franchi les tourniquets du site historique drummondvillois

Charlaine LAPLANTE

Drummondville

Le Village québécois d'antan a connu en 2000 sa meilleure année de fréquentation depuis le début des années 1990. Quelque 84 500 visiteurs payants ont franchi les tourniquets au cours de la dernière saison à raison de plus de 2200 personnes quotidiennement lors des belles journées d'été.

«Nous osons croire que notre performance aurait été meilleure si nous avions bénéficié d'une saison estivale plus clémente», soutient le président sortant, Roger Lauzière, qui a tracé son bilan à l'occasion de l'assemblée générale annuelle qui se tenait mercredi soir.

«Après trois années consécutives d'augmentation des fréquentations (5% en 2000), nous pouvons affirmer que le Village suscite un intérêt renouvelé auprès de la population québécoise et française. Je ne crois pas cependant que nous ayons atteint notre apogée. Des études sérieuses nous affirment que le Village peut accueillir encore beaucoup plus de visiteurs annuellement», ajoute-t-il.



Paul Lemaire

La majorité des objectifs financiers, promotionnels et d'achalandage que les administrateurs du Village s'étaient fixés pour l'an 2000 ont été atteints.

«Malgré une baisse marquée des apports sous forme de subvention, le conseil d'administration a pratiquement réussi à atteindre l'équilibre budgétaire en fermant l'année avec un déficit d'environ 13 000 \$», indique Roger Lauzière.

Le Village, dont le budget d'opération excède 2,5 millions \$, n'est cependant pas globalement déficitaire puisque qu'il avait des surplus en banque.

«Toutefois, le Village vieillit et son entretien nécessite des investissements importants. Cela signifie que le travail n'est pas terminé et qu'il faut sans cesse trouver des moyens nouveaux pour assurer la santé financière de l'organisme. L'atteinte de cet objectif passe par le développement de nouveaux projets afin que les visiteurs aient le goût de venir à nouveau au Village», indique le président ex-officio.

Ainsi, Paul Lemaire, directeur général de Récupération Cascades, nommé président du 24^e conseil d'administration du Village, compte mettre en place un ou deux projets visant à attirer plus de visiteurs à l'automne et peut-être en hiver.

«La possibilité de concevoir un sentier équestre pour l'automne 2001 est à l'étude», annonce le nouveau président. Des activités de dégustation de

foie, des festivités durant la période de l'Halloween et de l'animation dans les maisons du 15 décembre au 15 janvier font aussi partie des idées actuellement sur la table.

«Nous souhaitons augmenter le nombre de visiteurs de 10%. Nous devons aussi trouver un commanditaire majeur supplémentaire pour la promotion du site au Québec afin de devenir moins dépendant des subventions et ainsi améliorer notre structure administrative», mentionne Paul Lemaire.

Déjà, selon les administrateurs, tout porte à croire que Cascades renouvellera sa commandite de 100 000 \$. De plus, la mairesse de Drummondville, Francine Ruest-Jutras, a confirmé que la Ville compte bonifier sa contribution de 52 500 \$.

Enfin, le contrat du directeur général du Village, Claude Verrier, a été prolongé pour une durée de deux ans se terminant le 31 décembre 2002. À cette date, le Village fêtera ses 25 ans d'existence.

Entre nous

Windsor fait la fête à ses nouveaux bébés

Sylvie PION

Windsor

En l'an 2000, la Ville de Windsor s'est enrichie de plus de 40 nouveaux-nés qui feront l'objet d'une fête demain à l'école secondaire Le Tournesol. En plus de recevoir une aide financière de la municipalité, les familles se verront remettre des cadeaux et des prix pour souligner l'arrivée du poupon.

Membre du Comité de la famille qui chapeaute l'organisation de cette fête, André Houle signale que 2000 a été une bonne année en ce qui a trait à la naissance d'enfants.

«Nous en sommes à la 7^e ou 8^e édition, mais depuis que la municipalité s'implique pour faire une plus grande fête. Depuis les débuts, nous n'avons pas eu de naissances totalisant moins de 40 enfants. Cette année, on doit tenir compte de l'ancienne municipalité de Saint-Grégoire-de-Greenlay qui s'est jointe à nous. C'est donc une année normale. Une des familles qui sera présente en est à son cinquième enfant», révèle M. Houle.

Cet événement constitue un des dossiers dont s'occupe le Comité de la famille qui regroupe neuf personnes. En plus d'assurer à nouveau la tenue des comptoirs d'achats-échanges, les bénévoles veulent se pencher cette année sur l'organisation de danses pour les adolescents. «En raison de la complexité des règlements existant, il peut-être difficile pour des organismes de planifier des danses pour nos jeunes au secondaire. Nous voulons donc faire des démarches auprès de la municipalité afin que ces règlements soient révisés», annonce M. Houle.

Asbestos y voit aussi

Pour la première fois cette année, la municipalité d'Asbestos fêtera et gâtera elle aussi ses nouveaux-nés de l'an 2000. L'activité aura lieu cet après-midi, au sous-sol de l'église St-Isaac-Jogues.

L'an 2000 a vu naître une soixantaine de nouveaux Asbestriens, révèle une des membres du comité organisateur de la Fête des bébés, Mélanie Laroche, et une quarantaine d'entre eux devraient être présents avec leur famille.

Le MEQ accorde trois millions \$ à la CSA

Nelson FECTEAU

Thetford Mines

La Commission scolaire de L'Amiante bénéficiera d'une aide financière de 2,9 millions \$ du ministère de l'Éducation pour agrandir et réaménager le centre de formation professionnelle Le Tremplin de Thetford Mines et acquérir de nouveaux équipements.

L'annonce a été faite par le député de Frontenac à l'Assemblée nationale, M. Marc Boulianne.

C'est ainsi qu'un montant de 2 201 876 \$ permettra à la CSA de procéder à ces travaux d'agrandissement et de réaménagement afin que Le Tremplin puisse offrir sur une base permanente le programme Techniques d'usage à 60 élèves. Une somme de 760 000 \$ a également été allouée pour l'acquisition de l'équipement requis. On profitera alors de l'occasion pour procéder au réaménagement des ateliers pour les programmes Mécanique d'entretien préventif et prospectif industriel et Mécanique industrielle de construction et d'entretien. Les travaux permettront d'accroître de façon im-

portante la superficie du centre.

Le député Boulianne a déclaré que la mise en oeuvre du programme Techniques d'usage concrétise une priorité exprimée par la table de concertation régionale dans le Plan de développement de la formation professionnelle et technique.

M. Boulianne a également profité de l'occasion pour rappeler l'importance de valoriser la formation professionnelle et technique. «Cette filière de formation permet à de nombreux jeunes de développer leurs pleines capacités dans un environnement qui correspond à leurs goûts et à leurs attentes et de répondre aux besoins exprimés par les industriels du milieu.»

Il va sans dire que le directeur du centre de formation professionnelle Le Tremplin, M. André Babin, se réjouit de cette annonce. «Comme centre de formation, nous devons former des gens compétents dans les technologies de pointe et nous devons répondre aux besoins du marché. Ces exigences ont comme conséquences que les centres de formation professionnelle doivent s'équiper, s'aménager et s'organiser pour y arriver.»



CARITAS
Compassion - Action - Entraide

APPEL À L'AIDE en faveur du SALVADOR

Un puissant tremblement de terre a secoué le Salvador. On compte des milliers de morts, de disparus et de blessés, des dizaines de milliers d'habitations détruites ou endommagées et, chaque jour, ce bilan s'alourdit.

Nous ne pouvons demeurer indifférents. Contribuons à l'aide humanitaire et aux secours d'urgence.

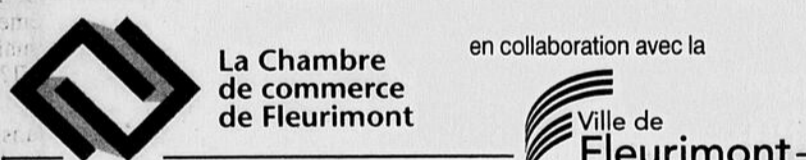
Faites parvenir votre don à

CARITAS
Appel Salvador
636, rue du Québec
Sherbrooke (QC) J1H 3M2

ou présentez-vous au secrétariat de l'organisme du lundi au jeudi de 8h30 à midi et de 13h15 à 17h00 et le vendredi de 8h30 à midi.

Les dons reçus seront acheminés en entier via Caritas internationale, puisque que Caritas-Sherbrooke assume les frais d'administration à partir de son budget.

Reçu pour déclarations fiscales pour tout don de 10 \$ et plus. 38085



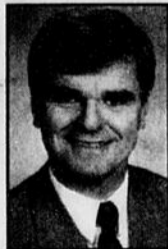
vous invitent à un

Souper conférence

Le mercredi 31 janvier 2001

17 h 30

Le CHUS à la croisée des chemins



Me Denis Paré

conférencier
Jean-Pierre Chicoine
Directeur général du CHUS



Jean-Pierre Chicoine

présenté par
Me Denis Paré
Président du conseil
d'administration du CHUS

Comment le CHUS compte-t-il profiter d'une fusion réussie pour consolider sa mission de centre hospitalier universitaire, capable d'apporter une contribution significative aux soins de santé du Québec? Comment peut-il maximiser sa contribution au développement économique de la région? Afin de trouver réponses à ces questions, le CHUS a adopté un plan d'action à dimensions multiples, axé sur l'innovation et sur l'excellence. Un plan ambitieux, qui prévoit un virage clientèle à tous les niveaux de l'organisation, ainsi qu'un développement important de la recherche et des partenariats d'affaires.

Un don sera remis à la Fondation du C.H.U.S.

Au Delta Sherbrooke, 2685, rue King Ouest

Cocktail 17 h 30
Souper conférence 18 h 30
Coût 55 \$ plus taxes

Pour réservations : Maurice Quesnel au 565-7991

Nos partenaires



LaTribune CHLT630

37895

Une pluie d'escomptes

sur tout, tout, tout...ou presque!

15% À

50%

Durant la Vente

du 23 janvier au 27 janvier

Carpettes, lampes, meubles, papier peint, tableaux, bibelots, accessoires, draperies, stores, vases,

mais... les services de décoration sont gratuits!!!

sur tout en magasin et sur commande!

Wayne Fortin, décorateur & Lucie Pinard, décoratrice

DÉCOR NW

le style qui plaît.

5087, Boul. Bourque, Rock Forest
823-4100

*Sauf le bois franc, céramique, tapis et la peinture.

Heures d'ouverture
Lundi - Vendredi : 9h00 à 17h00
Samedi et dimanche : 10h00 à 17h00
Téléphone : 823-4100
www.decor-nw.com



Denis Messier en liberté

dmessier@latribune.qc.ca

564-5456 POSTE 207 564-8098

Denis Messier est absent pour quelques jours. Cette chronique se poursuivra pendant son absence grâce à la participation de ses confrères de la salle de rédaction, sous la supervision de Pierre Sévigny.



Café / potins

DANIEL CHASSÉ, président de la Chambre de commerce de la région sherbrookoise, suit avec beaucoup d'intérêt les discussions pour la formation d'une ville unique. La Chambre de commerce unique suivra, s'il nen tient qu'à lui. Le maire de Sherbrooke, **JEAN PERRAULT**, le taquine justement sur le sujet...

Le boucher bien connu **CLÉMENT JACQUES** raconte à plusieurs que ses premières armes en affaires ont été comme camelot à *La Tribune*. Il a même développé un nouveau territoire dans le secteur de la rue Conseil, à l'époque où le journal se vendait 0,25 \$ la copie. L'homme d'affaires en lui n'a jamais cessé de se révéler...

S'il a joué dans sa jeunesse pour plusieurs équipes de hockey, **CLAUDE DUBOIS** commence à sentir le poids des années sur patins. Il en a sué un bon coup lors d'un match amical plus tôt cette semaine...

Par contre, **MARIO BEAUDOIN** demeure un patineur habile. Il l'a démontré lors d'une partie contre l'équipe de son fils. Il jongle avec la rondelle et se paie la tête du jeune gardien avant de glisser la rondelle au fond du filet. Le repli défensif, toutefois, n'est pas son fort...

Président du Festival Léandre-Cayer de Rock Forest, un tournoi de niveaux pré-novice et novice qui aura lieu en février, **DANIEL COLLARD** ne compte pas ses heures pour assurer un autre grand succès à l'événement. Il est

entouré de plusieurs bénévoles...

Il semble bien que la présidente de la 38e édition du Tournoi national atomique Mousquiri de Richmond, **JOCELYNE MOREL**, est trop affairée dans l'organisation du tournoi qui se déroulera à la mi-février pour lire *La Tribune* ou pour faire des corrections dans son carnet d'adresse. En effet, elle vient tout juste de faire parvenir une invitation à **DENIS MESSIER**, l'auteur de cette page qui est présentement en vacances. L'invitation est adressée au directeur des pages du sport. Or, **DENIS** a quitté cette fonction depuis plus de cinq ans... Depuis, ce poste a été occupé par **MARIO GOUPIL**, **FRANÇOIS BEAUDOIN** et maintenant par **PIERRE TURGEON**...

THERÈSE MONGEAU, de Solutions PME, se demande si la nouvelle carrière à la télévision de **YVES TURGEON**, de la Kruger de Bromptonville, et surtout le cachet reçu lors de sa récente parution à CKSH, dans le cadre d'objectif emploi, va lui permettre de réaliser son rêve, soit de partir en vacances avec son épouse **FRANÇINE**, du Salon Mode Française...



Un appui exceptionnel

Grâce à la généreuse contribution financière des Québécois, l'Association pulmonaire du Québec atteint, une fois de plus, ses objectifs lors de sa campagne du «Timbre de Noël». Au nom des 800 000 personnes qui souffrent d'asthme, d'emphysème, de cancer du poumon et autres maladies respiratoires, de même qu'en son nom personnel, la porte-parole de l'organisme, **Renée Martel**, tient à remercier chaleureusement toute la population pour son appui exceptionnel.



Insolite

Buenos Aires (Reuters) - Un cambrioleur argentin qui tentait d'entrer dans une maison par la cheminée est resté coincé et n'a dû son salut qu'à l'intervention des pompiers, rapporte la police.

Les appels au secours du malheureux ont été entendus par un vigile qui patrouillait dans la ville de Villa

Le voleur se prenait pour le père Noël

Carlos Paz, à 800 km de Buenos Aires.

«Le cambrioleur est resté bloqué plusieurs heures avant que les pompiers ne parviennent à le libérer», a déclaré un porte-parole des forces de l'ordre. «Ils ont dû briser le conduit de la cheminée pour le dégager.»

Une alliance qui se renforce



Pour une deuxième année consécutive, **Marilyne Lemay (4e)**, d'Oxybec Médical, assure la coprésidence de la campagne de financement avec **Marcel Courchesne (5e)**, directeur de l'information à CKSH et TQS. Ils sont entourés de **Charles Boisvert**, de **Raymond Chabot Grant Thorton**, **François Giroux** du Centre de Services Excel, **Dina Naaman** de Pro-gestion Estrie, **Yvon Nadeau**, ingénieur retraité du Conseil national de recherche du Canada, **Louise Lévesque**, directrice de JEV, **Georges H. Goulet**, intervenant économique, et **Martin Bureau**, de Demers Bureau Borduas. L'équipe comprend également **Franco Champagne** de Champagne Communications, **Pierre Blouin** du Centre financier aux entreprises des Caisses Desjardins du Sherbrooke métropolitain et **Daniel Chassé**, de Co-plexpert Plus.



Ambassadeur de JEV pour la campagne «Gens d'affaires» 2001, **Richard Fagnan** de la Caisse populaire Desjardins Les Verts Sommets pose en compagnie d'un membre du comité de financement de JEV, **Pierre Blouin** du Centre financier aux entreprises des Caisses Desjardins du Sherbrooke métropolitain.

Les gens d'affaires de la région de l'Estrie ont confirmé, pour une 3e année consécutive, leur loyauté envers une cause qui les concerne et qui touche l'ensemble de notre communauté, soit la prévention du suicide. En ce sens, JEV Centre de prévention du suicide-Estrie compte sur un groupe de femmes et d'hommes d'affaires qui ont accepté de mettre l'épaule à la roue pour assurer le succès de sa 3e campagne de financement qui sera lancée le mardi 23 janvier.

MARYLINE LEMAY, d'Oxybec Médical, n'est pas seule à avoir accepté un second mandat au sein du comité de Financement de JEV. **CHARLES BOISVERT**, de **RAYMOND CHABOT GRANT THORTON**, **FRANÇOIS GIROUX** du Centre de Services Excel et **YVON NADEAU**, jeune ingénieur retraité du CNRC, n'ont pas su résister aux charmes de **MARYLINE** et ont accepté de relever le défi avec elle une deuxième année...

Impliqué depuis plus de cinq ans auprès de JEV, **JACQUES PRONOVOST**, a tenu personnellement à assurer sa relève auprès de l'équipe qu'il devait présider avec **MARYLINE LEMAY**. En effet, des événements et un choix de carrière ont amené l'ami **JACQUES** vers d'autres cieux et d'autres défis. L'équipe de JEV et les membres du comité de financement tiennent à lui dire merci. Qui va maintenant animer les activités de JEV?

Arrivé depuis à peine un an dans la région, **PIERRE BLOUIN** du Centre financier aux entreprises des Caisses Desjardins de l'Estrie, compte bien mettre au travail tous ses collègues du Centre financier et des différentes Caisses populaires du Sherbrooke métropolitain afin d'assurer un franc succès à la campagne «Gens d'affaires» de JEV. On dit que lorsque **PIERRE** s'implique, il ne laisse rien au hasard pour atteindre ses objectifs...



Souvenir d'ici

La King, il y a 90 ans



Voilà l'aspect qu'offrait la rue King, près de la rue Wellington, en 1910. On y retrouvait les commerces suivants: Jos Laroche et Co Merchant Tailors (fabricant de vêtements), Sherbrooke Fruit Co. et The Echenberg Co. sans oublier Edwards Furniture Company.



Sourire du matin

Encore 40 ans

Une femme d'âge mur a une crise cardiaque. Elle se retrouve donc à l'hôpital. Pendant qu'elle est sur la table d'opération, proche de la mort, elle vit une expérience.

Elle voit Dieu et lui demande: «Mon heure est-elle arrivée?» Dieu lui répond: «Non, il te reste 43 ans, deux mois et huit jours.»

A son réveil, elle décide de demeurer à l'hôpital, de se faire remonter le visage, faire une liposuction, injecter du collagène dans les lèvres, faire refaire les seins... et tout le reste.

Après sa dernière opération, elle sort de l'hôpital, traverse la rue et se fait frapper par une ambulance. Arrivée devant Dieu, elle lui demande: «Il me semble que je devais vivre encore 40 ans et plus! Pourquoi ne m'avez-vous pas fait éviter de la trajectoire de cette ambulance?»

Et Dieu de répondre: «Je ne t'ai pas reconnue!»



FAITES CONNAÎTRE VOS PRODUITS ET SERVICES

L'HABITATION

CAHIER SPÉCIAL *LaTribune* publié le jeudi 15 février 2001.

Réservez votre espace publicitaire avant le 7 février au :

564-5450

Zone interurbaine : 1 800 567-6955

D'ICI CE VENDREDI 26 JANVIER

**JE PAYE ET J'ENDURE
MON MESSAGES JUSQU'AU
PRINTEMPS**

OU

**JE M'OFFRE LE HIT
DE L'ANNÉE SANS
RIEN PAYER
JUSQU'AU PRINTEMPS**

SENTRA
2001

199\$*
/ MOIS

**OU FINANCEMENT
À PARTIR DE 4,8%****
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS



ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 H

• TÉLÉOUVERTURE DU COFFRE
ET DE LA TRAPPE DE CARBURANT

• MOTEUR 1,8 L CHEVAUX
LE PLUS PUISSANT DE SA CATÉGORIE¹

• PARE-CHOC
COULEUR CARROSSERIE

• DOSSIER ARRIÈRE RABATTABLE 60/40

• PARE-BOUE AVANT ET ARRIÈRE

• PNEUS TOUTES SAISONS 14 PO



ALTIMA
2001

MAXIMA
2001

PATHFINDER
2001

TOUJOURS PLUS LOIN.



**NISSAN
À LA PUISSANCE
2001**

S NISSAN
herbrooke

4280, boul. Bourque, ROCK FOREST, (819)823-8008

D NISSAN
rummondville

1505, René Levesque, DRUMMONDVILLE (819) 4743930

LE GROUPE **Beaucage** *Parce que vous faites partie de la famille!*

*Location de 48 mois pour la Sentra XE 2001 (C4LG51 AA00). Acompte ou échange équivalent de 1 995\$. Limite de 19 500 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement et dépôt de garantie équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Taxes, immatriculation et assurances en sus. Sur approbation du crédit. **Taux de financement à partir de 4,8% à l'achat pour les termes jusqu'à 36 mois. Cette offre n'est valable que pour les véhicules neufs ou de démonstration et lorsque le financement s'effectue par la Banque de Montréal. Cette offre prend fin le 31 janvier 2001. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement.