

# À VOS AFFAIRES

## FAMILLE ET ARGENT

QUAND LES GRIFFES  
ÉGRATIGNENT LE  
BUDGET FAMILIAL  
PAGE 5



FONDS COMMUNS : NOTRE REVUE COMPLÈTE PAGES 8 À 11

### SOUS LA LOUPE

#### Une grande maison ou investir à la Bourse?

Pierre et Marie, un couple au début de la quarantaine, hésitent entre effectuer des rénovations à la maison ou la vendre, pour en acheter une plus grande. Dans ce cas, ils devront toutefois ralentir le rythme de leurs investissements en vue de leurs vieux jours. Que faire?

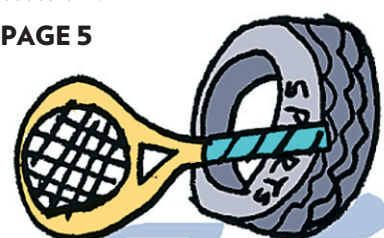
PAGE 2

### CONSOMMATION

#### La vague des mini-entrepôts

Vous avez besoin de place ? Cela tombe bien, les mini-entrepôts poussent comme des champignons. Quelles sont les précautions à prendre, combien cela coûte-t-il ?

PAGE 5



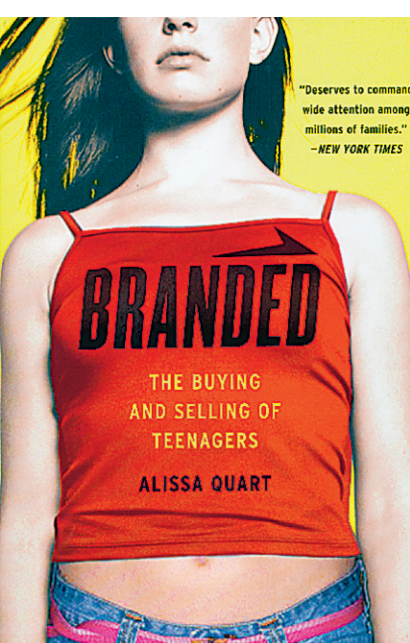
### PROFIL BOURSIER

#### La Laurentienne, à la recherche du temps...

La Banque Laurentienne, la plus petites des grandes institutions financières canadiennes, n'en finit plus de se chercher, rapporte notre journaliste Marie Tison. Mais elle risque de se perdre définitivement...

PAGE 6

### DANS LES LIVRES



#### Quand la publicité sort ses griffes

Les logos sont devenus les nouvelles idoles et il y a lieu de s'inquiéter, croit Alissa Quart, auteure de *Branded: The buying and selling of teenagers*. La vision et la façon de vivre des adolescents en sont grandement influencées.

PAGE 2

### LE CHIFFRE DU JOUR

## 50 milliards

Les consommateurs canadiens ont emprunté la somme record de 50 milliards de dollars en 2003, dont 30 milliards en financement hypothécaire seulement. Le taux d'épargne des canadiens est tombé à un creux sans précédent de 2%, ce qui signifie que les consommateurs empruntent sans cesse pour financer leurs dépenses.

Source : Statistique Canada



## La liquidation de votre succession

ILLUSTRATION ANDRÉ RIVEST

# À QUI IMPOSEREZ-VOUS LE FARDEAU ?

MARC TISON

Sur la table de la salle à manger, deux cahiers d'écolier — un rose, un bleu — sont déposés en permanence. Depuis le décès de son mari, en novembre dernier, Hélène Martin y consigne systématiquement toutes les démarches qu'elle fait pour liquider sa succession. Chaque communication téléphonique, chaque rencontre, chaque envoi postal sont soigneusement inscrits.

«Il ne faut pas oublier un appel, indique-t-elle. Quand on vous demande si vous avez fait telle démarche, il faut pouvoir répondre. On consulte alors ses notes.» Le cahier rose relate les requêtes d'annulation et de fermeture — cartes de crédit, permis, comptes, abonnements, etc. Tout ce qui se rapporte à l'inventaire des biens de son mari prend le chemin du cahier bleu.

«J'ai réalisé que j'étais une femme organisée», s'étonne-t-elle. Pourtant, rien n'avait préparé cette technologue en radiologie retraitée à la tâche de liquidatrice de succession. «Ce n'est

pas si compliqué, assure-t-elle. Il faut être méthodique et ça demande beaucoup de temps.»

Dans son cas, l'inventaire des biens est peut-être la partie la plus longue et ardue. Son mari avait deux enfants d'un précédent mariage, qui recevront leur part de l'héritage.

Dans la pièce qui servait de bureau à son mari, les boîtes et les caisses s'empilent. Les objets sont regroupés par thème : vaisselle, articles de sport, instruments de musique... Elle a fait évaluer les meubles et l'imposant équipement informatique de son mari. Même les livres ont nécessité des précautions particulières: il a fallu les séparer selon qu'ils ont été achetés avant ou après le mariage, et répartir les seconds en lots pour les trois héritiers. Un travail de bénédictin insomniaque.

Mais est-il indispensable de passer par ces affres, fussent-elles assumées avec autant de grâce que le fait M<sup>me</sup> Martin? Si vous confiez la liquidation de votre succession à un proche parent — qu'on suppose affectionné —, devra-t-il se débattre dans un malstrom de tracasseries interminables? Lui faudra-t-il des compétences exceptionnelles? Cela dépend pour beaucoup de vous. Car si la tâche peut s'apparenter aux

travaux d'Hercule, elle peut également se faire avec une — relative — facilité.

En bref, la liquidation consiste à identifier les éventuels héritiers, à faire l'inventaire des biens, à recouvrer les sommes dues et payer les dettes. Le liquidateur devra ensuite distribuer les biens aux héritiers.

C'est tout simple? Le diable est dans les détails, dit-on: il faudra annuler les services publics, les cartes de crédit, les abonnements, le permis de conduire. Aviser du décès l'employeur, les institutions financières, les compagnies d'assurance vie, la Régie des rentes du Québec. Percevoir les loyers, récupérer les actifs et les placements, fermer les comptes bancaires, payer les factures et les impôts du défunt. Toutes les sommes perçues ou payées transiteront par un compte spécialement consacré à la succession.

On comprend dès lors l'importance de bien choisir son liquidateur. Vous pouvez cependant lui faciliter la vie. Mieux vous vous organisez maintenant, moins vous le désorganiserez plus tard.

AUTRES TEXTES EN PAGE 3

À VOS AFFAIRES

PLANIFICATION

# Acheter ou investir?

## Une grande maison, c'est bien; la Bourse aussi!

RENÉ LEWANDOWSKI  
SOUS LA LOUPE  
COLLABORATION SPÉCIALE

Consommer tout de suite ou attendre à plus tard ? Cette question, Pierre, 43 ans, et sa conjointe Marie, 42 ans, se la posent déjà depuis quelque temps. Parce qu'ils ont deux jeunes enfants (8 et 12 ans) et qu'ils se sentent un peu à l'étroit dans leur résidence, ils souhaiteraient acquérir une maison neuve, plus spacieuse, et dans un quartier un peu plus familial.

Initialement, ils avaient prévu investir de 15 000 \$ à 18 000 \$ pour rajeunir leur demeure, mais avec la baisse des taux d'intérêt, ils se disent que c'est peut-être le bon moment d'acheter. D'autant plus que la hausse récente du marché immobilier leur porte à croire qu'une nouvelle maison serait un meilleur actif qu'une maison qui vieillit, et qu'il s'agit donc sans doute d'un bon investissement à long terme.

Il y a toutefois un hic qui les fait hésiter : « On est prêt à assumer une plus grosse hypothèque, mais on ne veut pas hypothéquer notre retraite », explique Pierre. En effet, bien qu'ils en aient les moyens, la maison de leurs rêves leur coûtera quelques milliers de dollars de plus par année, en incluant les versements hypothécaires, les taxes, les assurances, l'entretien, etc. Or, Pierre en est bien conscient, ces montants pourraient être investis ailleurs et leur assurer à long terme une retraite dorée. Est-ce que la plus-value de la nouvelle maison pourra compenser la différence à long terme ? Pierre n'en est pas certain.

Comme vérificateur pour une grande entreprise, Pierre touche un salaire de 76 000 \$ par année. Marie, elle, gagne 67 000 \$ par an comme analyste financière. A la retraite, Pierre aura droit de son ancien employeur à une rente de 12 000 \$/an. Il accumule de plus environ 7500 \$/an dans un REER collectif, conjointement avec son nouvel employeur. Quant à Marie, elle aura droit elle aussi à une rente de son employeur équivalente à 2 % de son salaire par année de travail.

Pierre a pour 50 000 \$ de REER, en plus de 25 000 \$ investis en épargnes hors REER. Marie possède

### LE PORTRAIT

Pierre, 43 ans, et Marie, 42 ans, ont trois enfants et songent à acquérir une maison plus grande.

### LE DÉFI

Acheter la maison sans hypothéquer leur retraite.

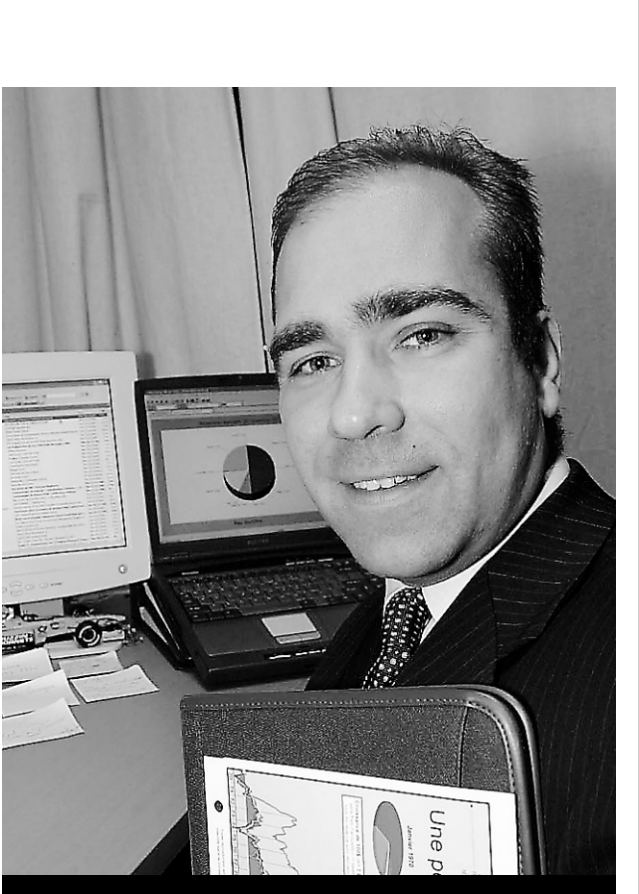
PLACEMENTS  
50 000\$ en REER pour Pierre  
25 000\$ hors REER pour Pierre  
70 000\$ en REER pour Marie

REVENUS  
76 000\$ pour Pierre  
67 000\$ pour Marie

HABITATION  
250 000\$ pour une maison unifamiliale grevée d'une hypothèque de 58 000\$

Écrivez-nous!  
Vous aimeriez qu'un planificateur financier examine votre situation ? Investissement, immobilier, retraite, héritage, impôt, crédit, budget... Quelle que soit la nature de vos questions, écrivez-nous ! Les dossiers retenus seront analysés par un spécialiste, dans le cadre de la chronique « Sous la loupe ».

Voici notre adresse :  
À vos affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9  
ou notre courriel : [avosaffaires@lapresse.ca](mailto:avosaffaires@lapresse.ca)



LA PROPOSITION

Généralement, il y a un coût relativement important associé au fait de changer de maison. Pierre et Marie ne devraient toutefois pas trop s'en préoccuper, compte tenu de leurs capacités financières.

ÉRIC F. GOSSELIN

Administrateur agréé et planificateur financier associé à InVisio Patrimoine Conseil

PHOTO DENIS COURVILLE, LA PRESSE

de environ 70 000 \$ en REER. La propriété du couple est évaluée à 250 000 \$ et est grevée d'une hypothèque de 58 000 \$. La maison qu'ils convoitent vaut 350 000 \$.

Pour l'acheter, ils devront bien sûr vendre leur résidence actuelle au prix du marché et assumer une hypothèque de 158 000 \$, soit 100 000 \$ de plus qu'actuellement. D'après les calculs de Pierre, changer de maison devrait leur coûter environ 4500 \$ de plus par année.

Un choix de consommation  
Selon le planificateur financier Éric F. Gosselein, administrateur agréé et associé à InVisio Patrimoine Conseil, la décision d'acheter

une maison ne devrait jamais se prendre sous l'angle de l'investissement. « C'est un choix de consommation », dit-il.

Sur le plan fiscal, contrairement à d'autres types de placement, l'achat d'une maison à des fins personnelles ne permet pas de déduire les intérêts hypothécaires de son revenu imposable. Et sur le plan financier, le contexte actuel augmente considérablement les risques. On ne sait pas jusqu'à quand se poursuivra la récente explosion des prix immobiliers.

Sommes-nous dans une bulle ? Y aura-t-il un éclatement du marché comme ce fut le cas durant la fin des années 1980 ? Nul ne peut le

prévoir, mais on présume déjà que l'impact démographique aura des conséquences sur les prix, surtout lorsque la cohorte des baby-boomers se mettront à vendre en même temps leurs maisons unifamiliales d'ici une dizaine d'années.

Une hypothèque de 500 000 \$ !  
Cela dit, la situation financière de Pierre et Marie leur permet sans aucun problème de réaliser leur rêve. En effet, pour calculer le montant hypothécaire maximum qu'elles octroient à leurs clients, les institutions financières utilisent un ratio, généralement plafonné à 32 %, qu'elles multiplient ensuite par le revenu brut annuel du ména-

### LECTURES

#### La tyrannie des marques

Naomi Klein, chroniqueuse au *Toronto Star*, nous propose une étude sur les marques, leur origine et leur impact dans l'économie mondialisée. Best-seller depuis sa parution en 2000, *No Logo* vise principalement à décrire les forces qui s'opposent au règne marketing de l'entreprise et à présenter les conditions économiques à la source de cette opposition. Les quatre grands axes de sa réflexion sont les suivants : « Zéro espace » ; « Zéro choix » ; « Zéro boulot » et finalement le « Zéro logo ». Par de nombreux exemples, Klein illustre comment les multinationales se sont introduites dans nos vies et pourquoi elles y sont omniprésentes.

#### NO LOGO

Naomi Klein, Babel, 2001

#### Faire sa marque sur Internet

Auteurs du best-seller *The 22 Immutable Laws of Branding*, Al Ries et Laura Ries nous proposent cette fois 11 lois sur l'art de commercialiser une marque sur le Web. Consultants pour de nombreuses entreprises, les auteurs présentent aux lecteurs des outils pour éviter les nombreux pièges que pose ce nouvel environnement marketing. Résultat de nombreuses analyses réalisées dans les entreprises, l'ouvrage porte également sur la conception d'une marque suffisamment forte pour dominer son marché et se développer à l'échelle internationale. Si la marque est importante pour une entreprise, elle est tout simplement cruciale sur Internet.

#### THE 11 IMMUTABLE LAWS OF INTERNET BRANDING

Al Ries et Laura Ries, Harper Business, 2000

# Quand la publicité sort ses griffes

GENEVIÈVE GAGNÉ  
DANS LES LIVRES  
COLLABORATION SPÉCIALE

L'adolescence, période difficile où chaque jeune veut se faire accepter de ses pairs, parfois à tout prix. Et les concepteurs en marketing le savent parfaitement. Aux États-Unis, en 2002 seulement, les achats des adolescents totalisaient près de 170 milliards ! Selon Alissa Quart, auteure de *Branded : the buying and selling of teenagers*, les logos sont maintenant devenus les nouvelles idoles et il y a lieu de s'inquiéter puisqu'ils influencent la vision et la façon de vivre des adolescents.

L'infiltration des corporations dans la vie et les valeurs des ados prend diverses formes. Et les annonceurs visent non seulement des acheteurs de plus en plus jeunes, mais ils utilisent aujourd'hui des moyens plus sophistiqués pour les rejoindre. Par exemple : l'omniprésence des commandites dans les écoles. Les jeunes jouent non seulement dans des gymnases tapissés de logos, mais écrivent dans des cahiers d'exercices annonçant les biscuits Oreo ou les produits Nike. Les multinationales Pepsi et Coke y ont des contrats d'exclusivité, et vont même jusqu'à dicter la conduite de ces jeunes consommateurs. Aux États-Unis, on rapporte qu'un jeune qui avait endossé un chandail au nom de Pepsi pendant une journée commanditée par Coke a été suspendu pour sa transgression ! Le cinéma et les jeux vidéo sont d'autres secteurs privilégiés pour promouvoir la vente de produits.



#### ★★★

BRANDED: THE BUYING AND SELLING OF TEENAGERS  
Alissa Quart, Basic Books, 2004

Sachant que les jeunes s'identifient facilement aux vedettes, on ne se contente plus d'un logo en arrière-plan. Dorénavant, le personnage principal doit utiliser le produit. Succès assuré ! Mais il y a pire encore dans ces films destinés aux ados : beauté et popularité sont indissociables. Et ces modèles du cinéma et de la publicité ont créé ainsi un grave problème : le culte du corps parfait. Triste constat, bien des jeunes sont prêts à tout pour se mettre en valeur. Ils ont déjà appris dès l'enfance à voir leur corps comme un objet qu'ils peuvent transformer selon leurs préférences. On n'aime pas son nez ? Qu'à cela tienne, on le fera refaire ! Et outre leur obsession de la minceur, les jeunes filles désirent maintenant des implants mammaires. Elles y pensent parfois à 13 ans !

De leur côté, les garçons aspirent, par des entraînements excessifs, à développer une musculature digne de Hulk. Ils vont souvent jusqu'à consommer créatine, éphédrine et autres substances, même si ce cocktail explosif risque de s'avérer mortel. A-t-on vu le pire ? Il semble que non puisque l'auteure rapporte de nouvelles techniques de marketing encore plus insidieuses. Avez-vous entendu parler de l'« advergaming » ? C'est un jeu vidéo dont la trame sonore est programmée pour inciter les jeunes à acheter des disques. D'autre part, afin de cibler une clientèle d'âge préscolaire, on pousse l'indécence jusqu'à offrir des livres d'histoires signés M&M et Hershey Kisses ! Difficile pour des parents soucieux de l'éducation de leurs enfants de séparer le bon grain de

ge (dans ce cas-ci : 0,32 X 143 000 \$ = 45 760 \$). Ce montant est ensuite divisé par 12 mois, ce qui donne les versements mensuels maximums qu'un ménage est capable d'assumer. Dans le cas de Pierre et Marie, ils pourraient donc, en théorie, payer jusqu'à 3813 \$ par mois pour leurs versements hypothécaires, les taxes (+/- 340 \$/mois) et le chauffage (+/- 275 \$/mois). En déduisant les taxes et le chauffage, on arrive à des versements hypothécaires de 3200 \$ par mois, ce qui les qualifierait pour une hypothèque de 500 000 \$ !

Assumer une hypothèque de 100 000 \$ de plus que le solde actuel de 58 000 \$ n'est donc pas un problème pour Pierre et Marie. Par contre, fait valoir le planificateur, il y aura un coût à long terme à payer s'ils décident d'acheter la nouvelle maison. Dans le jargon économique, on l'appelle le coût d'opportunité, c'est-à-dire le manque à gagner d'une décision par rapport à une autre. Ainsi, en achetant la propriété, le spécialiste estime que le couple devra déboursier environ 7200 \$ par année de plus qu'actuellement (Pierre estimait les déboursés supplémentaires à 4500 \$ par an), en incluant les versements hypothécaires, les taxes, les assurances et les dépenses non récurrentes comme les nouveaux meubles, l'entretien paysager, etc. Or, si ces montants étaient investis à 7 % par année, le couple se retrouverait avec une somme d'environ 250 000 \$ dans 20 ans. De cette somme, il faut bien sûr déduire la plus-value que prendra la nouvelle propriété (par rapport à l'ancienne) durant cette période.

Si le marché immobilier augmente de 3 % par an, la nouvelle propriété vaudra donc dans 20 ans 175 000 \$ de plus que l'ancienne. Le coût net pour Pierre et Marie sera donc, après cette période, de 75 000 \$, soit les 250 000 \$ qu'ils auraient eu en investissant leurs épargnes, moins les 175 000 \$ qui représenteraient la plus-value de leur nouvelle demeure.

Ce qui, selon M. Gosselein, est un coût raisonnable et qui aura peu d'impact sur la qualité de vie de leur retraite, étant donné que tous les deux auront droit à des rentes de retraite de leurs employeurs et qu'ils cotisent tous les ans à leur REER.

#### LECTURES

#### l'ivraie dans ce monde insatiable de la publicité.

Heureusement, certains adolescents y voient clair et se mobilisent pour contrer cet envahissement du marketing. Par exemple, aux États-Unis, on a pu voir des campagnes contre les commandites des écoles, des pièces de théâtre et des jeux vidéo dénonçant les excès de la consommation, etc. Au Canada, le magazine *Adbuster* suggère aux lecteurs les meilleures tactiques pour contrer l'effet des publicités. Peut-on imaginer une solution plus permanente ? À cet égard, l'auteure souhaite que les États-Unis s'inspirent de la situation canadienne. En effet, au Canada, toute publicité à la télévision pour les moins de 12 ans est encadrée par le Broadcast Code for Advertising to Children, et les membres de la Canadian Marketing Association sont tenus de respecter un code d'éthique pour toute publicité s'adressant aux adolescents. Au Québec, l'encadrement est encore plus rigoureux puisque la loi interdit toute publicité aux moins de 13 ans. Internet devrait également être mieux réglementé. La surexposition des jeunes aux marques et logos y est un problème aigu. Alors après la « Net Nanny » (logiciel de contrôle parental sur Internet), pourquoi ne pas créer la « Corporate Nanny » pour protéger les jeunes du marketing excessif ? Si nous devenons plus conscients individuellement, nous pourrions mieux agir collectivement.

L'auteure est directrice adjointe à la Librairie Coop des HEC Montréal

| APPRÉCIATION |       |
|--------------|-------|
| Exceptionnel | ★★★★★ |
| Excellent    | ★★★★  |
| Bon          | ★★★   |
| Passable     | ★★    |
| À éviter     | ★     |

Liquidation  
en bonne  
et due  
forme

« Le processus assez serré : plus de 100 articles du Code civil ont trait à la liquidation de succession », fait valoir Sophie Ducharme, directrice du Centre d'expertise de gestion privée à la Fiducie Desjardins. Voici les étapes d'une liquidation selon les règles.

> Le nom du liquidateur de la succession sera publié au Registre des droits personnels et réels immobiliers (RDPRM), de même qu'au registre foncier s'il possède des biens immobiliers.

> Le liquidateur doit faire l'inventaire des biens de la personne décédée. Il devra notamment trouver et examiner : le contrat de mariage, le dernier testament, la copie de déclaration d'impôt de l'année précédente, les relevés de comptes bancaires, les polices d'assurance, les titres de propriété des biens meubles (actions, obligations, créances) et immeubles.

> Une fois l'inventaire complété, un avis de clôture sera inscrit au RDPRM, et publié dans un journal distribué dans la localité de la personne décédée.

> Le liquidateur doit ensuite payer les dettes du défunt.

> Il produit ensuite un état de l'actif ou du déficit de la succession. Il inscrit alors un avis de clôture du compte du liquidateur au RDPRM.

> Le liquidateur doit remplir les déclarations de revenu provinciale et fédérale du défunt.

> Il doit obtenir un certificat de décharge auprès de l'Agence du revenu du Canada et une autorisation de distribuer les biens auprès du ministère du Revenu du Québec.

> Enfin, les biens sont distribués aux héritiers après qu'ils ont accepté le compte définitif déposé par le liquidateur.

La liquidation  
simplifiée

Le liquidateur n'est pas obligé de suivre scrupuleusement les règles du Code civil pour liquider la succession. Il peut omettre certaines étapes mais il devra obtenir le consentement des héritiers s'il ne veut pas engager sa responsabilité.

Il aura toutefois à remplir les déclarations de revenu provinciale et fédérale du défunt. S'il n'est pas l'unique héritier, il lui faudra obtenir un certificat de décharge auprès de l'Agence du revenu du Canada, et une autorisation de distribuer les biens auprès du ministère du Revenu du Québec.

Rendre plus  
simple

Votre conjoint, votre frère ou votre fille a accepté d'être votre liquidateur. Comment leur simplifier la tâche ? Première étape : faire un testament, idéalement chez un notaire.

Deuxième étape : tenir vos dossiers en ordre et à jour. Placez dans le même tiroir du même classeur, dans des chemises identifiées, tous les documents relatifs aux comptes bancaires, aux polices d'assurance vie, aux régimes et rentes de retraite, aux placements, aux immeubles, etc. La notaire Louise-Marie Lemieux recommande d'en dresser la liste sur une simple feuille, que l'on met à jour chaque année. Il faut également faire le tri et se débarrasser des documents périmés ou inutiles, notamment des vieux testaments.

Pour en savoir plus :  
Que faire lors d'un décès (brochure de Communication-Québec)  
Site Internet :  
www.deces.info.gouv.qc.ca

Le liquidateur  
de succession



PHOTO ROBERT NADON, LA PRESSE

Bien entendu, il est nécessaire de consulter le liquidateur potentiel avant de l'enrôler. Ce sera l'occasion de lui faire part de ses vœux sur l'organisation des obsèques et la disposition du corps.

Qui choisir? Quoi savoir?

MARC TISON

Le liquidateur doit combiner des compétences de fiscaliste, comptable, enquêteur et administrateur. Un surhomme — ou une surfemme.

Rassurons-nous, ces talents ne sont pas si rares : ce sont ceux de tout adulte qui produit lui-même sa déclaration de revenu.

« Pas besoin d'être un expert, dans la mesure où le patrimoine du défunt est standard — maison, auto, REER, placements », convient la notaire Louise-Marie Lemieux. « Il faut nommer quelqu'un en qui vous avez confiance, qui possède un bon jugement et qui ne craint pas de poser des questions », poursuit-elle. Cette personne saura s'informer, trouver les réponses et requérir de l'aide.

C'est exactement ce qu'a fait Hélène Martin après le décès de son mari, l'automne dernier. Pour guider ses pas dans la liquidation de la succession, elle a minutieusement suivi les indications des publications gouvernementales sur le décès. Durant les premières semaines, elle y a consacré une vingtaine d'heures par semaine.

« J'ai passé des journées complè-

L'objectivité et la solvabilité sont aussi de précieux atouts. Sans être une vertu cardinale, la disponibilité constitue un avantage important.

tes là-dessus, confie-t-elle. Heureusement que je suis à la retraite, car ça demande beaucoup de disponibilité. »

Sans être une vertu cardinale, la disponibilité constitue en effet un avantage important. Compte tenu des déplacements que le liquidateur aura à faire, mieux vaut d'ailleurs désigner quelqu'un qui habite à distance raisonnable du lieu de résidence de la personne décédée.

L'objectivité et la solvabilité sont aussi de précieux atouts. « Si le liquidateur est en difficulté financière, il pourrait être tenté d'utiliser l'argent qu'il manipule comme marge de crédit », prévient Jean Girard, avocat et premier vice-président de l'Institut québécois de la planification financière.

Bien entendu, il est nécessaire de consulter le liquidateur potentiel avant de l'enrôler. Ce sera l'occasion de lui faire part de ses vœux sur l'organisation des obsèques et la disposition du corps. Il est souhaitable d'inscrire au testament un liquidateur remplaçant au cas où le premier ne serait pas en mesure de remplir sa fonction. Lui aussi devra être consulté au préalable.

Que se passe-t-il si aucun liquidateur n'est mentionné ? Les héritiers sont alors liquidateurs d'office. Ils peuvent déléguer la tâche à l'un d'entre eux ou faire appel à un spécialiste.

Rien n'oblige le liquidateur à accepter sa charge. La parole donnée du vivant de l'auteur du testament ne lie pas le liquidateur — sinon par sa conscience. En fait, l'acceptation n'est valable en autant qu'elle soit signifiée après le décès. La personne désignée dans le testament peut décliner — poliment — l'invitation, en autant que le refus soit explicite, préférablement par écrit devant notaire.

« Si elle pose un geste de liquidation, payer une dette par exemple, elle est présumée avoir accepté la charge », indique Sophie Ducharme, notaire, planificatrice financière et directrice du Centre d'expertise de gestion privée de la Fiducie Desjardins.

Le liquidateur peut même démissionner en cours de route, mais si ses motifs ne sont pas sérieux, il pourrait être tenu responsable des préjudices qui en découleraient. Seule exception : lorsque le liquidateur est seul héritier, il ne peut

se défiler. Bien qu'aucune limite de temps ne soit fixée pour accepter ou refuser la tâche, la décision doit être communiquée dans un délai raisonnable, soit de un à six mois.

**Savoir se faire aider**

Même si elle a pris sur ses épaules une large part du fardeau de la liquidation, Hélène Martin a fréquemment consulté sa notaire. La juriste a notamment effectué la recherche testamentaire et s'est mise en quête des placements. Une comptable s'est chargée des déclarations de revenus. Fidèle à ses principes, M<sup>me</sup> Martin a minutieusement noté la longueur des visites et des conversations téléphoniques.

Comme M<sup>me</sup> Martin, certains liquidateurs effectueront l'essentiel du travail, tandis que d'autres en délégueront une partie plus ou moins importante.

« Il faut expliquer aux liquidateurs quel est leur rôle, explique la notaire Louise-Marie Lemieux. À partir du moment où ils comprennent le testament et leurs responsabilités, ils peuvent décider quels services ils veulent qu'on leur rende. Certaines personnes sont inca-

pables d'appeler une compagnie d'assurance pour obtenir de l'information, ou font une crise d'urticaire dès qu'elles voient un formulaire. »

Même pour les liquidateurs débrouillards, la consultation d'un spécialiste est néanmoins essentielle. « Je ne conseille à personne de régler une succession sans l'avis d'un notaire et d'un comptable fiscaliste », dit Sophie Ducharme.

Que peut-il advenir si le liquidateur n'est pas à la hauteur ou fait des erreurs ? Dans les situations extrêmes, les héritiers pourraient être tenus responsables des dettes de la succession. Ce serait le cas si le liquidateur distribue les biens avant que les impôts ne soient entièrement acquittés. Un liquidateur rémunéré pourrait être poursuivi s'il outrepassse son mandat en effectuant des placements hautement spéculatifs.

« Le premier devoir du liquidateur est la conservation du capital », explique Jean Girard, avocat et premier vice-président de l'Institut québécois de la planification financière. « Le cas de Monsieur Tout-le-monde, qui ne possède qu'une résidence et des REER, demande un peu moins d'expertise, poursuit-il. Mais même pour les REER, des choix fiscaux peuvent être faits. »

Quel est le prix de tous ces judicieux conseils ? Selon Jean Girard, les honoraires s'élèveront souvent entre 2 et 2,5 % de la valeur totale de la succession — c'est-à-dire l'ensemble des biens et possessions du défunt. D'autres experts, comme la notaire Louise Marie Lemieux, travaillent plutôt sur la base d'un tarif horaire.

« Les gens devraient s'informer auprès d'un notaire avant de décider s'ils vont se passer de ses services ou non, insiste-t-elle. Certains refuseront de consulter un notaire pour un règlement de succession parce qu'ils sont convaincus que ça va leur coûter 5000 \$. Ce n'est pas vrai. »

Lorsque l'auteur du testament a demandé la création d'une fiducie (qui gèrera ensuite une partie des avoirs, par exemple), ou dans les cas de successions très complexes, de patrimoines importants et de situations familiales orageuses, il pourrait être préférable de confier la liquidation à des spécialistes. Les institutions financières et de nombreux cabinets de gestion privée offrent des services « héritage en main ».

La firme peut être désignée liquidatrice, ou coliquidatrice dans le testament. Le liquidateur peut également lui confier la tâche en sous-

traitance. Les coûts ne sont pas négligeables : à la Fiducie Desjardins, par exemple, pour les patrimoines de 500 000 \$ ou moins, les honoraires s'élèvent à 3,5 % de la succession, pour un tarif minimum de 10 000 \$.

**Doit-on rémunérer le liquidateur ?**

Le liquidateur doit-il être remercié de sa peine ? Le Code civil oblige seulement à rembourser les frais qu'il encourt. Mais son dévouement mérite davantage. Certains inscriront au testament un montant forfaitaire, préférablement ajusté selon l'inflation.

M<sup>re</sup> Louise-Marie Lemieux recommande souvent un tarif horaire correspondant au salaire du liquidateur. Sophie Ducharme suggère pour sa part environ une rémunération correspondant à 1 % des actifs pour les successions de moins d'un million de dollars.

Dans le cas d'une succession de 600 000 \$, le liquidateur recevrait ainsi 6000 \$ pour ses efforts, plus les dépenses qu'il aura encourues. Mais comme le signale M<sup>re</sup> Ducharme, « pour les héritiers, la liquidation coûte toujours trop cher et prend toujours trop de temps ».

**Combien de temps ?**

Il n'y a pas de délai prescrit pour clore une liquidation, mais évidemment, moins on l'étire, plus vite on pourra consacrer ses temps libres à des activités plus agréables. Plus prosaïquement, mieux vaut ne pas y consacrer plus de 12 mois : le liquidateur devrait alors s'astreindre à faire rapport de ses activités pour l'année écoulée.

Selon le Code civil, l'inventaire des biens doit généralement être complété dans un délai de six mois suivant le décès. Les déclarations de revenu du défunt doivent être produites dans un délai de six mois ou davantage, selon que le décès survient plus ou moins près de la limite de la fin avril.

La liquidation d'une succession relativement simple peut prendre quelques semaines. Les délais s'allongent lorsqu'il faut obtenir l'autorisation des ministères du Revenu fédéral et provincial pour faire la distribution des biens. Selon les difficultés rencontrées, la liquidation peut s'étirer jusqu'à 12, voire 18 mois.

Hélène Martin n'en est pas encore là. Cinq mois après le décès de son mari, elle poursuit assidûment la liquidation de la succession. « Il faut du temps, beaucoup de temps, et de l'organisation », résume-t-elle. Ses cahiers bleu et rose ne sont pas encore clos.

La série publicitaire de l’Institut Bud Light

# HISTORY, au bonheur des hommes!



**EMMANUELLE GARNAUD**  
**L'ENVERS**  
**DE LA PUB**  
COLLABORATION SPÉCIALE

Pendant qu’au Québec on s’interroge encore sur le statut de l’homme, trop souvent dénigré en pub, et que la crise de la masculinité fait les manchettes, le Canada anglais se bidonne depuis quelques années avec la campagne du *Bud Light Institute*.

Et alors que Labatt, distributeur de la marque Budweiser, privait les francophones de ces hilarants messages, voilà qu’une première tentative de rapprochement a lieu : l’Institut Bud Light arrive, adapté au marché québécois.

Vous aurez donc peut-être aperçu dernièrement le message *Tasse fumante*, où un employé nommé Potvin réussit à ne jamais être au travail grâce à une fausse tasse de café qui fume toujours sur son bureau, laissant entendre qu’il est dans les parages. Le rapport avec la bière ?

Il s’agit de l’axe stratégique de cette campagne. La fausse tasse de café fumante est une autre innovation de l’Institut Bud Light qui, régulièrement, offre des moyens ingénieux aux hommes leur permettant d’avoir plus de plaisir dans la vie et donc, de consommer une Bud Light plus souvent.

L’arrivée de cette campagne, conçue par la talentueuse agence DDB Downtown Partners de Toronto, constitue un excellent prétexte pour vous faire découvrir un autre message qui vient d’être sacré meilleure publicité de l’année pour l’ensemble du Canada au concours Marketing Awards. Le message s’appelle *History* et de fait, il pourrait bien passer à l’histoire comme une des pubs les plus insolentes et les plus drôles que des publicitaires aient conçues.

Cette campagne rafle des prix un peu partout dans le monde, notamment au prestigieux Festival international de publicité de Cannes depuis presque trois ans. Elle symbolise parfaitement le renouveau de la création publicitaire canadienne.

Mieux, l’équipe de Downtown Partners réussit désormais à imposer aux Américains ses créations pour Budweiser ! Connaissant l’arrogance et le nobrillisme de certains créatifs new-yorkais, la dou-



ce revanche d’une industrie qu’on disait moribonde se savoure pleinement.

**De l’anthologie !**  
*History*, que vous pouvez encore voir sur le site Internet de Eloda<sup>1</sup>, est un morceau d’anthologie. Il

couonne une campagne axée depuis le début sur la cible masculine.

Pour situer le ton, sachez qu’un des messages récents présentait une collection de cartes de souhaits, spécialement conçue pour les hommes qui veulent se faire

pardoner : « Joyeux anniversaire... en retard », « Le 15 février sera NOTRE Saint-Valentin » ou « Je suis si désolé d’avoir manqué le mariage de ta cousine », ne sont que quelques titres de cette collection dédiée au rattrapage de gaffes. Mais dans *History*, l’Institut Bud

Light révèle un secret explosif. Depuis sa création, il n’a cessé de trouver des façons d’occuper les femmes afin que les hommes puissent se retrouver entre eux pour boire une bière.

Dans un flash-back de 60 secondes, le directeur de l’Institut, parfait stéréotype du scientifique sérieux, nous explique toutes les inventions trouvées par son laboratoire afin d’occuper les femmes. En 1922, le premier *tea party* ; 1953, le party Tupperware ; 1962, les soldes de chaussures ; 1968, le *soap opera* ; et en 1971 — et là les femmes apprécieront — l’Institut Bud invente le féminisme ! Pendant que leurs hommes sont au golf ou rigolent au bar, les femmes défilent dans la rue. Suivent des activités comme aller voir les danseurs entre filles, une journée au spa ou encore le magasinage en ligne.

La première fois, l’effet de surprise est total. Mais dès qu’on connaît un peu l’univers satirique de Bud, on savoure chaque reconstitution historique, alors que des femmes pleurent devant la télé ou s’arrachent une paire de souliers. Absurde, farfelu, grandiloquent, ce message démontre bien la maîtrise d’un discours et témoigne d’un sens du crescendo touchant à la perfection.

En un mot, même si je ne suis pas vraiment dans la cible, je le trouve irrésistible, même après 10 fois.

Accessoirement, le message permet de constater que les Québécois, qui se pensent plus ouverts et audacieux que leurs voisins anglophones, devraient remettre leur pendule à l’heure. La rectitude politique à l’égard de la publicité est plus présente chez nous et nos annonceurs sont beaucoup plus prudents que leurs homologues canadiens.

L’Institut Bud prouve qu’une pub de gars qui s’assument peut rallier bien du monde. L’audace bien gérée paie toujours. Bud a choisi son camp : celui des hommes. Les Canadiennes ne se sont pas offusquées qu’on tourne en dérision jusqu’au féminisme... les Québécoises seraient-elles montées aux barricades ? J’ose croire que non, mais vos commentaires seront les bienvenus !

**www.eloda.com : choisissez votre langue, cliquez sur le petit téléviseur marqué Marketing Awards et sélectionnez ensuite *Television single over 30 seconds*. Vous pouvez évidemment vous amuser à écouter les publicités des autres gagnants.**

**Pour nous écrire : avos affaires@lapresse.ca**

## PAUSE PUBLICITAIRE

### Dylan et les anges de Victoria’s Secret

Dans un palais vénitien, son chapeau de cow-boy sur la tête et un air désabusé aux lèvres, on voit Bob Dylan alors qu’un extrait de son récent album *Time out of mind* est entendu. S’agit-il d’un nouveau vidéoclip ? À voir les courbes du mannequin déguisée en ange et la qualité de ses dessous, on comprend plutôt qu’il s’agit d’une publicité pour la marque de lingerie féminine Victoria’s Secret.

En petite culotte et soutien-gorge, un ange tourne autour de Dylan : belles images, mais concept inexistant. Que diable allait-il faire dans cette gondole ?

Le chroniqueur du site [www.adage.com](http://www.adage.com), Hoag Levins, semble outré et y voit la preuve que la génération Woodstock a sombré irrémédiablement dans le mercantilisme le plus total. On n’a plus les légendes qu’on avait... Mais à bien y penser, combien de stars auraient refusé un tournage à Venise en compagnie d’une déesse peu habillée ? Que celui qui n’a jamais cédé à la tentation lui jette la première pierre...

On peut voir le clip à l’adresse Internet suivante : [www.adage.com/news.cms?newsId=40157](http://www.adage.com/news.cms?newsId=40157)

Mettez le



dessus.



### Mettez le doigt... sur l’or

La campagne d’affichage des Pages Jaunes, *Mettez le doigt dessus*, vient de remporter l’or à la compétition organisée par la Yellow Pages Integrated Media Association (YPIMA), qui regroupe tous les éditeurs de pages jaunes dans le monde. Cette industrie, qui génère 14 milliards de dollars de revenus an-

nuellement, récompense chaque année, lors de son congrès, les meilleures initiatives publicitaires de ses membres.

L’agence Cossette et Groupe Pages Jaunes ont reçu l’or dans deux catégories (Innovation en marketing et Publicité et promotion extérieures), ainsi que le Bronze (Publicité à l’intérieur de l’annuaire, design créatif).

### Pub choc et en direct

En Grande-Bretagne, les campagnes de sécurité routière utilisent actuellement des méthodes publicitaires innovantes : la pub jouée en direct. Vous êtes au cinéma en train de regarder les pubs. Tout à coup, les lumières de la salle s’allument et le directeur du cinéma demande une certaine Sally Terry. Une jeune femme se lève. Pendant que le directeur lui demande de le suivre et qu’ils remontent les allées, on entend la jeune femme inquisite s’interroger sur ce qui se passe. Le directeur lui murmure une phrase à l’oreille. Le visage de Sally se crispe et elle se met à répéter : « Ce n’est pas possible, il vient de m’appeler, il arrivait ». Une sirène d’ambulance se fait entendre.

Alors que les spectateurs sont encore traumatisés, le directeur revient annoncer qu’il s’agit d’une fiction, mais que « dans la réalité, 71 familles aujourd’hui ont reçu une telle nouvelle. Merci de bien vouloir regarder le message qui va suivre. » Aux derniers tests effectués, le score de mémorisation chez les spectateurs exposés avoisine les 100 %....

Cette nouvelle se trouve dans le nouveau webzine français, *Influencia*, très bien fait, consacré au « marketing d’influence » : ([www.influencia.net](http://www.influencia.net), abonnement payant).

### Trop forte, la pub!

Le volume sonore des messages publicitaires fait partie des mystères de la vie et il n’y a pas qu’au Québec que l’augmentation du volume durant les pauses indispose les téléspectateurs. En France, le CSA (l’équivalent de notre CRTC) vient de rendre publique une étude portant sur le sujet. Elle s’intéressait notamment aux écrans publicitaires des réseaux TF1, FRANCE 2, FRANCE 3 et M6. Elle montre une augmentation du volume si on compare avec le programme précédent dans plus de 50 % des observations ; celles-ci ont été effectuées entre 19 et 23 heures, du lundi au vendredi, en septembre dernier.

Ce sont des plaintes du public qui ont suscité cette étude. Au vu des résultats, le CSA va engager des discussions avec les chaînes pour étudier les modalités d’une harmonisation du volume sonore des programmes et assurer ainsi un meilleur confort d’écoute aux téléspectateurs. Les nombreux courriers de lecteurs de *La Presse*, allant dans le même sens, vont-ils inciter le CRTC à agir ? Un dossier à suivre.

EMMANUELLE GARNAUD  
COLLABORATION SPÉCIALE



À VOS AFFAIRES

INVESTISSEMENTS

À la recherche du temps...



MARIE TISON

PROFIL

BOURSIER

mtison@lapresse.ca

La Banque Laurentienne n'en finit plus de se chercher. Elle pourrait finir par se trouver. Elle risque aussi de se perdre définitivement.

La direction de l'institution financière s'est donné un plan d'affaires triennal qui prévoit notamment un repli stratégique sur le Québec et la fermeture du capital de B2B Trust, une filiale qui fournit des produits et des services financiers à des intermédiaires indépendants.

La Banque Laurentienne n'a pas le choix, elle doit améliorer sa rentabilité, soutient Jason Donville, analyste à la firme Sprott Securities. Il explique que le rendement de l'avoir des actionnaires ordinaires de la Banque Laurentienne tourne autour de 6 % seulement, alors que la moyenne des grandes banques canadiennes se situe à environ 15 %. Aucune autre banque canadienne ne présente un rendement inférieur à 10 %.

« Il ne faut pas se faire d'illusions, affirme M. Donville. Si la direction ne réussit pas à améliorer son efficacité, la banque sera morcelée et revendue à la pièce. »

Selon l'analyste, un tel scénario ne ferait pas de gagnants.

« Cette banque occupe une place particulière dans le coeur des Montréalais, explique-t-il. Ce serait dommage de voir une telle institution disparaître. »

À première vue, l'optimisme ne règne pas au sujet de la Banque Laurentienne au sein de la communauté financière. Sur sept analystes recensés par Bloomberg, six recommandent la vente du titre et un seul recommande de le conserver. Personne ne recommande son achat.

La réalité est cependant moins sombre qu'elle ne paraît. Susan Cohen, une analyste à la firme Dundee Securities, indique que la Banque Laurentienne a quand même trois ans devant elle pour prouver qu'elle peut améliorer sa rentabilité. L'analyste se montre plutôt confiante à ce sujet.

« Dès que je verrai une améliora-

PORTRAIT DE L'ENTREPRISE

# BANQUE LAURENTIENNE

ACTIVITÉ

Avec **155** succursales et **284** guichets automatiques au Québec, la Banque Laurentienne se situe au **7<sup>e</sup>** rang des banques à charte canadiennes.

DÉFI

*L'institution financière doit parvenir à améliorer sa rentabilité afin de regagner la confiance des marchés financiers.*

Nombre d'employés : 3159

Siège social : Montréal

Prix de l'action : 28,20 \$

Haut/bas 52 semaines : 29,47 \$/25,25 \$

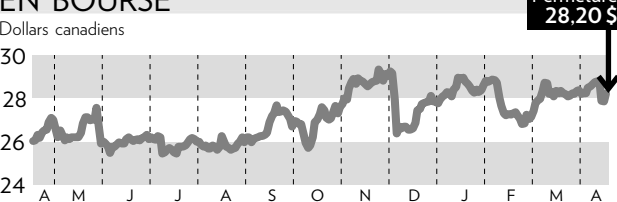
Capitalisation boursière : 654,0 millions \$

Actif (au 31-10-2003) : 16,8 milliards \$

Capitaux propres (au 31-10-2003) : 873,3 millions \$

EN BOURSE

Dollars canadiens



Source : Bloomberg

RÉTROSPECTIVE FINANCIÈRE

En millions de dollars, sauf pour le bénéfice par action

|                     | 2003    | 2002    | 2001    |
|---------------------|---------|---------|---------|
| Revenus             | 629,9   | 600,4   | 630,8   |
| Bénéfice net        | 91,9    | 44,3    | 90,7    |
| Bénéfice par action | 3,32 \$ | 1,26 \$ | 3,37 \$ |

PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE ©

tion à ce niveau, je serai disposée à rehausser ma recommandation et mon prix cible », affirme-t-elle.

Pour l'instant, M<sup>me</sup> Cohen estime que le titre de la Banque Laurentienne n'a pas d'aussi bons résultats que le reste du marché (*market underperform*) et elle maintient un prix cible de 29,25 \$. Le titre de la banque (LB) a clôturé hier à 28,20 \$.

Jason Donville a cependant pris les devants et a récemment fait passer sa recommandation de « market underperform » à « market perform ». Son prix cible est de 30 \$ pour le titre de la Banque Laurentienne.

« Le président de la banque Raymond McManus et son équipe semblent avoir la situation bien en main, déclare M. Donville. En outre, le rendement de l'avoir des ac-

tionnaires a été supérieur à ce que j'avais prévu au premier trimestre. »

« L'équipe fait beaucoup de progrès dans le nettoyage des problèmes du passé », ajoute-t-il.

Thomas Gagné, analyste chez Norbourg Gestion d'actifs, parle carrément d'un grand coup de balai.

« La banque recommence à zéro, affirme-t-il. Elle fait un pas en arrière pour pouvoir faire trois pas en avant. »

Comme la plupart des autres analystes, M. Gagné salue la décision de la Banque Laurentienne de vendre toutes ses succursales à l'extérieur du Québec et de se concentrer exclusivement sur la province.

« Sous l'ancien régime d'Henri-Paul Rousseau, la stratégie était de prendre de l'expansion à l'échelle nationale et de faire d'une petite

banque une grande banque, rappelle M. Gagné. Cela n'a pas marché en raison de la concurrence des acteurs plus importants. »

La nouvelle direction de la Banque Laurentienne a plutôt décidé de se départir d'un réseau national qui était coûteux à exploiter et de se concentrer sur le marché qu'elle connaît le mieux, le Québec. Thomas Gagné souligne également que la transaction a permis à l'institution financière d'empocher un gain avant impôt de 70 millions, ce qui lui donne une marge de manoeuvre supplémentaire pour mettre en oeuvre sa restructuration.

Jason Donville, de Sprott Securities, affirme que la Banque Laurentienne a fait une bonne affaire en vendant ses succursales à la Banque TD.

« Je pense que la TD a payé beau-

coup trop cher, déclare-t-il. Je donne tout le crédit à M. McManus et à son équipe, qui ont fait une transaction très astucieuse. »

Des analystes de la Financière Banque Nationale, John Aiken et Robert Wessel, soulignent toutefois que les succursales vendues rapportaient 26 millions par année. La perte de ces bénéfices ne pourra pas être totalement compensée par les économies de coûts anticipées.

MM. Aiken et Wessel estiment toutefois que globalement, la décision de vendre les succursales est positive.

La plupart des analystes financiers ont également très bien accueilli la décision de fermer le capital de B2B Trust.

« Le concept de la société de portefeuille n'avait pas beaucoup de sens, c'était une structure très coûteuse, affirme Susan Cohen, de Dundee Securities. De plus, il ne coûte pas très cher de racheter ses actions. »

Jason Donville entrevoit une autre façon pour la banque de diminuer ses coûts : réduire son personnel.

« Les employés ne sont pas trop payés, ils sont tout simplement trop nombreux, affirme-t-il. Il y a trop d'employés par rapport aux actifs et aux revenus. »

La Banque Laurentienne est la seule banque à charte canadienne dont les employés sont syndiqués. Un tribunal d'arbitrage se penche présentement sur le contenu de la prochaine convention collective.

**Situation fragile**

Selon Thomas Gagné, de chez Norbourg, la syndicalisation des employés de la Banque Laurentienne constitue d'ailleurs un facteur qui la rend moins attrayante aux yeux d'acquéreurs éventuels.

« C'est une épine qui peut agacer les autres acteurs », indique-t-il. Un autre facteur joue contre le scénario de la vente de l'institution : sa situation financière fragile.

En 2003, la Banque Laurentienne a enregistré un bénéfice net de 91,9 millions, mais ce résultat comprenait le gain de 54,9 millions après impôts réalisé à la suite de la vente des succursales de l'Ontario et de l'ouest canadien. L'année 2002 avait donné lieu à un bénéfice net de 44,3 millions.

« Aucune banque n'est intéressée à avoir une banque malade », affirme M. Gagné. Toutefois, ce facteur ne joue pas vraiment s'il s'agit de racheter des pièces d'une institution morcelée.

LPA 50 LA REVUE HEBDOMADAIRE

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs / Semaine terminée le 16 avril 2004

|                                        | IQ 30 | FERMETURE (\$) | VAR. SEM. DERNIÈRE |       | VARIATION CETTE ANNÉE (%) | VAL. BOUR. (M \$) | 52 SEMAINES |       |
|----------------------------------------|-------|----------------|--------------------|-------|---------------------------|-------------------|-------------|-------|
|                                        |       |                | NET                | %     |                           |                   | HAUT        | BAS   |
| ▲ Abitibi-Consolidated (A)             | ✓     | 10,20          | 0,61               | 6,36  | -1,64                     | 4 490             | 10,97       | 8,22  |
| ▼ Aeterna (AEL)                        |       | 8,66           | -0,22              | -2,48 | 101,40                    | 436               | 10,00       | 3,57  |
| ▲ Air Canada (AC)                      |       | 1,13           | 0,02               | 1,80  | -15,04                    | 103               | 2,11        | 0,56  |
| ▲ Alcan (AL)                           | ✓     | 59,97          | 0,86               | 1,46  | -0,99                     | 22 052            | 66,08       | 39,30 |
| Alimentation Couche-Tard (ATD/B)       | ✓     | 24,20          | -0,05              | -0,21 | 1,26                      | 2 377             | 29,25       | 12,55 |
| Astral Media (ACM/A)                   |       | 28,99          | 0,14               | 0,49  | 3,35                      | 1 617             | 30,20       | 22,36 |
| Axcan Pharma (AXP)                     | ✓     | 24,98          | 0,23               | 0,93  | 23,36                     | 1 131             | 27,48       | 15,35 |
| ▼ Banque de Montréal (BMO)             | ✓     | 53,25          | -2,25              | -4,05 | -0,47                     | 26 782            | 59,65       | 39,44 |
| ▼ Banque Laurentienne du Canada (LB)   | ✓     | 28,20          | -0,56              | -1,95 | 1,26                      | 662               | 29,47       | 25,25 |
| ▼ Banque Nationale du Canada (NA)      | ✓     | 46,30          | -1,63              | -3,40 | 7,33                      | 8 062             | 47,99       | 33,80 |
| ▼ Banque Royale du Canada (RY)         | ✓     | 63,40          | -1,01              | -1,57 | 2,59                      | 41 549            | 65,90       | 56,75 |
| BCE (BCE)                              | ✓     | 27,85          | -0,10              | -0,36 | -3,63                     | 25 738            | 32,37       | 27,34 |
| ▲ BCE Emergis (IFM)                    |       | 6,25           | 0,30               | 5,04  | 13,64                     | 644               | 8,16        | 4,83  |
| ▲ Bombardier (BBD/B)                   | ✓     | 6,46           | 0,19               | 3,03  | 18,10                     | 11 313            | 7,13        | 3,14  |
| ▼ Cambior (CBJ)                        |       | 3,80           | -0,31              | -7,54 | -4,76                     | 916               | 4,95        | 1,58  |
| ▲ Cascades (CAS)                       | ✓     | 12,98          | 0,82               | 6,74  | 4,85                      | 1 061             | 14,93       | 11,15 |
| ▲ CN (CNR)                             | ✓     | 55,40          | 2,09               | 3,92  | 1,34                      | 15 759            | 55,74       | 42,63 |
| ▼ Cogeco (CGO)                         |       | 18,76          | -0,24              | -1,26 | 17,54                     | 307               | 19,50       | 14,18 |
| ▼ Corporation Financière Power (PWF)   | ✓     | 56,87          | -1,46              | -2,50 | 14,82                     | 20 035            | 59,20       | 39,75 |
| Domtar (DTC)                           | ✓     | 16,48          | 0,13               | 0,80  | 1,42                      | 3 773             | 16,84       | 14,02 |
| ▼ Exfo (EXF)                           |       | 6,16           | -0,50              | -7,51 | 28,87                     | 421               | 9,30        | 3,10  |
| ▼ Groupe CGI (GIB/A)                   | ✓     | 8,50           | -0,18              | -2,07 | 4,94                      | 3 420             | 9,29        | 6,47  |
| ▲ Groupe SNC-Lavalin (SNC)             | ✓     | 49,85          | 2,35               | 4,95  | -2,26                     | 2 519             | 52,00       | 33,55 |
| ▲ Groupe TVA (TVA/B)                   | ✓     | 23,44          | 1,58               | 7,23  | 11,73                     | 756               | 25,24       | 16,00 |
| Labopharm (DDS)                        |       | 6,05           | -0,05              | -0,82 | -34,02                    | 218               | 9,30        | 3,40  |
| ▼ Le Groupe Canam Manac (CAM/A)        |       | 4,55           | -0,45              | -9,00 | 13,75                     | 179               | 5,35        | 3,28  |
| ▲ Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/A)   | ✓     | 19,35          | 1,77               | 10,07 | 21,70                     | 4 464             | 19,79       | 14,15 |
| ▲ Les Boutiques San Francisco (SF/B)   |       | 0,99           | 0,06               | 6,45  | 280,77                    | 12                | 1,92        | 0,22  |
| ▼ Les Industries Dorel (DII/B)         | ✓     | 43,90          | -1,40              | -3,09 | 23,63                     | 1 434             | 47,50       | 33,29 |
| Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A) | ✓     | 40,25          | -0,25              | -0,62 | 0,55                      | 1 189             | 44,90       | 34,01 |
| ▼ L'Industrielle-Alliance (IAG)        | ✓     | 45,15          | -0,82              | -1,78 | 3,08                      | 1 776             | 47,50       | 34,50 |
| MAAX (MXA)                             | ✓     | 22,35          | 0,00               | 0,00  | -5,26                     | 542               | 23,97       | 16,40 |
| ▲ Mega Bloks (MB)                      |       | 20,25          | 0,54               | 2,74  | -11,96                    | 549               | 26,49       | 18,85 |
| ▼ Metro (MRU/A)                        | ✓     | 19,81          | -0,24              | -1,20 | -9,54                     | 1 944             | 22,75       | 17,60 |
| ▼ Molson (MOL/A)                       | ✓     | 31,35          | -1,40              | -4,28 | -13,16                    | 4 000             | 38,75       | 28,50 |
| ▲ Neurochem (NRM)                      |       | 33,00          | 0,60               | 1,85  | 7,84                      | 986               | 33,24       | 8,52  |
| ▼ Nortel (NT)                          |       | 7,30           | -0,58              | -7,36 | 32,97                     | 30 912            | 11,94       | 3,28  |
| ▼ Power Corporation du Canada (POW)    | ✓     | 55,26          | -1,06              | -1,88 | 14,17                     | 10 887            | 57,10       | 38,82 |
| ▼ Quebecor (QBR/B)                     | ✓     | 24,00          | -0,65              | -2,64 | 1,44                      | 1 551             | 28,70       | 13,31 |
| ▼ Quebecor World (IQW)                 | ✓     | 24,25          | -0,54              | -2,18 | -9,35                     | 3 205             | 27,98       | 20,59 |
| ▼ Quincaillerie Richelieu (RCH)        |       | 19,00          | -0,24              | -1,25 | -0,16                     | 438               | 21,00       | 14,70 |
| Rona (RON)                             |       | 29,75          | 0,04               | 0,14  | -4,62                     | 1 690             | 35,00       | 13,95 |
| ▼ Saputo (SAP)                         | ✓     | 33,50          | -0,40              | -1,18 | 4,36                      | 3 475             | 34,34       | 23,00 |
| Shermag (SMG)                          |       | 12,55          | -0,05              | -0,40 | -10,10                    | 167               | 16,30       | 11,00 |
| ▼ Sico (SIC)                           |       | 23,21          | -0,24              | -1,02 | -7,90                     | 158               | 25,50       | 20,50 |
| ▼ Téléystème Mobiles Int. (TIW)        |       | 15,54          | -0,71              | -4,37 | 43,23                     | 1 651             | 20,65       | 2,00  |
| ▼ Tembec Inc. (TBC)                    | ✓     | 10,88          | -0,12              | -1,09 | 15,38                     | 934               | 11,25       | 6,20  |
| Transat AT (TRZ)                       |       | 16,80          | 0,10               | 0,60  | 51,35                     | 556               | 17,13       | 3,40  |
| Transcontinental (TCL/A)               | ✓     | 25,00          | 0,00               | 0,00  | 4,17                      | 2 223             | 28,35       | 17,25 |
| Van Houtte (VH)                        |       | 14,69          | -0,06              | -0,41 | -8,47                     | 315               | 16,05       | 10,71 |

▲▼ > Indique un titre qui a gagné ou perdu 1 % et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la semaine précédente. / Caractère gras > Indique une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance, la semaine dernière. / IQ 30 > Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la UNE de La Presse Affaires. / M\$ > Millions de dollars US / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

Pour savoir

comment s'enrichir

en direct



# FINANCES PERSONNELLES

# À VOS AFFAIRES

# Actions, discrimination, réclamation



**MICHEL GIRARD**

**LE COURRIER**

mgirard@lapresse.ca

**Q** Nous sommes un jeune couple sur le point d'avoir un bébé et nous venons tout juste de recevoir un héritage qui se compose d'actions de Nortel et de BCE, ainsi que d'une somme en argent. Nous devons changer notre véhicule prochainement et nous aimerions dans un avenir proche nous acheter une maison. Nos revenus sont convenables, mais ne nous permettraient pas de s'acheter tout ça sans utiliser l'argent de l'héritage. Nous n'avons jamais eu d'actions du genre... Nous sommes tout à fait dans la brume... Le couple J'M



## Discrimination chez ING

**Q** En naviguant sur Internet, je me suis retrouvé avec deux publicités de ING Direct : une sur la page d'ouverture de Microsoft Money version canadienne et l'autre sur le site de lapresseaffaires.com. Une des pub vise les résidents américains et l'autre les résidents canadiens. ING offre 50 \$ US à un citoyen américain ouvrant un compte avec ING Direct et 13 \$ CA pour un résident canadien faisant de même. Belle équité!!!! Je leur ai envoyé un courriel pour savoir pourquoi un résident américain valait plus pour eux qu'un résident canadien. On m'a téléphoné en me disant ne pas être au courant de cette différence entre les deux pays pour cette promotion. On me dit que cela est normal car les deux entreprises (ING Canada et ING USA) opèrent de façon indépendante. Mais je trouve cela choquant qu'on me traite ainsi. J'ai essayé d'ouvrir un compte avec la promotion du 50 \$US, mais cela n'est pas possible parce que je ne suis pas résident américain. Claudel M.

**R**D'entrée de jeu, il y a une précision importante à apporter à cette offre du Groupe ING. Les offres canadienne et américaine s'adressent uniquement aux nouveaux clients qui ouvrent un compte d'épargne-placement. Cela étant précisé, la discrimination entre les deux offres porte également sur la somme à déposer pour bénéficier de l'offre de ING Direct. Côté canadien, les nouveaux clients doivent obligatoirement déposer un minimum de 100 \$ pour recevoir

une prime de 13 \$. Du côté américain, aucun minimum n'est exigé pour recevoir le bonus de 50 \$ US. Que des filiales d'un même groupe financier présentent des offres et des promotions différentes d'un pays à un autre n'est pas une surprise en soi. Cela arrive fréquemment. C'est ennuyeux, mais c'est de pratique courante. Par contre, j'ai trouvé un élément de discrimination qui nous favorise de ce côté-ci de la frontière. En effet, ING DIRECT offre aux Canadiens un rendement 2,5 % alors que les Américains doivent se contenter de seulement 2 % sur le même type de compte d'épargne-placement. Par contre, il faut laisser 7400 \$ dans le compte et ce, pendant un an, pour se retrouver sur un pied d'égalité avec le compte d'épargne-placement américain et sa prime de 50 \$.

Les deux sites sont : [www.ingdirect.com/money04/](http://www.ingdirect.com/money04/) [www.ingdirect.ca/fr/isa13bonusv1/](http://www.ingdirect.ca/fr/isa13bonusv1/)

## Recours contre un courtier

**Q** Je fais affaire avec la maison de courtage Scotia McLeod pour la gestion de mon portefeuille depuis maintenant presque deux ans. L'an passé, j'ai transféré chez mon courtier des actions que je détenais à titre personnel. Afin de faire fructifier mon actif, mon courtier a choisi (pratiquement imposé) d'utiliser les options (put et call) parce que selon lui c'était plus rapide comme moyen (de faire de l'argent) à comparer à simplement détenir des actions. Mon profil d'investisseur est moyen et c'était la

première fois que je faisais affaire avec un courtier. Au début, ce fut effectivement très profitable, mais nous sommes restés coincés avec des options que nous avons roulées pendant quelques mois pour finalement avoir été obligé de laisser tomber et encaisser notre perte. Une énorme perte, soit plus de 150 000 \$ si je compte les gains et mon avoir. Mon courtier a été congédié quelques jours après la transaction. Ma question : est-ce que j'ai, selon vous, un quelconque recours contre Scotia McLeod ? Que me conseillez-vous ? La pilule est très dure à avaler. Louis

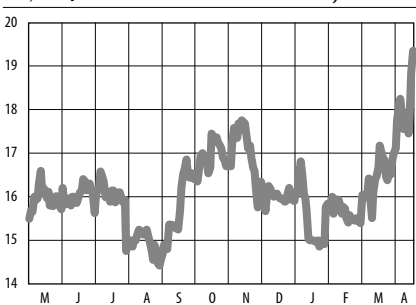
**R** Pour « réussir » en si peu de temps à perdre 150 000 \$ avec des options, il a fallu que votre courtier vous fasse spéculer de façon débridée. Maintenant, cela ne veut pas dire que vous avez pour autant une cause gagnante contre la maison de courtage Scotia McLeod. Cela va dépendre, dans un premier temps, du degré de tolérance au risque que vous avez mentionné lors de l'ouverture de votre compte de courtage et du compte d'options. Si par malheur vous avez indiqué que vous aviez une bonne connaissance des marchés boursiers et qu'en plus vous lui aviez mentionné avoir un degré élevé de tolérance aux risques, vos chances s'annoncent plutôt minces. Si, par surcroît vous lui avez signé un mandat en blanc qui lui permettait d'effectuer des transactions à sa guise, mettons que vous avez toute une montagne d'obstacles à franchir avant d'avoir gain de cause contre la maison de courtage. Quoi qu'il en soit, voici les démarches qu'il faut généralement effectuer si vous avez l'intention de poursuivre votre maison de courtage : > Commencez par envoyer à votre maison de courtage une mise en demeure lui réclamant un dédommagement pour les pertes subies sur les options recommandées par votre ex-courtier ; > Si la firme de courtage refuse de donner suite à votre demande de dédommagement, déposez une plainte à la Commission des valeurs mobilières du Québec ([www.cvmq.com](http://www.cvmq.com)), laquelle sera vraisemblablement transmise par la suite à l'ACCOVAM, c'est-à-dire l'association des courtiers en valeurs mobilières : [www.ida.ca](http://www.ida.ca) > Si après enquête, la CVMQ ou l'ACCOVAM porte un blâme sur votre ex-courtier et sa maison de courtage, là vous serez bien armé pour entreprendre une poursuite en dommages et intérêts contre la maison de courtage ; > Si tel est le cas, vous pouvez faire appel à un avocat ou vous adressez carrément au Centre d'arbitrage commercial et international du Québec ([www.cacniq.org](http://www.cacniq.org)). Cet organisme a une entente avec l'ACCOVAM. Pour un montant relativement modeste (moins de 2000 \$), un arbitre tranchera votre litige. La décision de l'arbitre est sans appel, donc finale, peu importe qui en sortira gagnant et perdant.

## LA SEMAINE EN BOURSE

### TITRES GAGNANTS

**GRUPE JEAN COUTU INC.**  
(PJC/A)

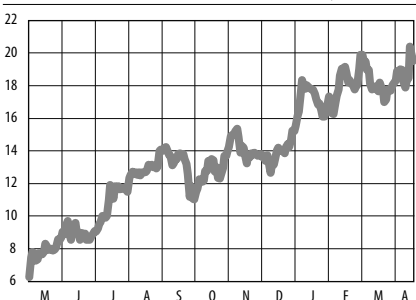
**19,35 \$** **+10,07 %**



La compagnie prévoit ajouter 175 millions de dollars américains en bénéfices annuels avant revenus, taxes, dépréciation et amortissement à la suite de son acquisition, au coût de 2,38 milliards de dollars américains, de 1539 pharmacies Eckerd aux États-Unis, écrit Keith Howlett, un analyste de Desjardins Securities.

**GSi LUMONICS INC.**  
(LSI)

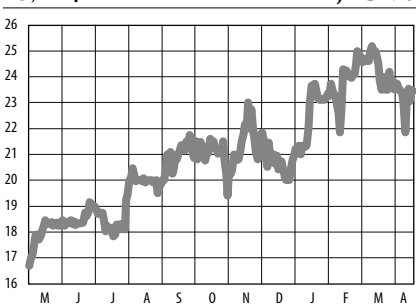
**19,51 \$** **+9,06 %**



Le manufacturier de systèmes de fabrication au laser a fait savoir que ses revenus oscilleraient entre 73 millions et 75 millions au premier trimestre, alors que l'estimation moyenne des analystes était de 58,7 millions, selon Thomson Financial.

**GRUPE TVA INC.**  
(TVA/B)

**23,44 \$** **+7,23 %**

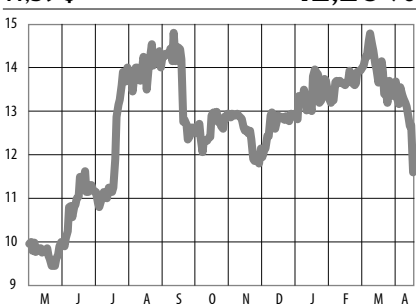


Fidelity Investments, société de fonds communs de placement de Boston, a annoncé qu'elle avait acheté 26 600 actions de cette compagnie.

### TITRES PERDANTS

**STRATOS GLOBAL CORP.**  
(SGB)

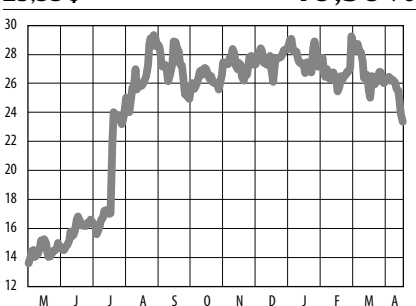
**11,59 \$** **-12,20 %**



Ce fournisseur de services de communications par satellite à des clients des secteurs militaire, de l'expédition et du pétrole, a indiqué que ses bénéfices du premier trimestre seraient inférieurs aux prévisions des analystes et qu'il réduirait son effectif de 10 %.

**CINRAM INTERNATIONAL INC.**  
(CRW)

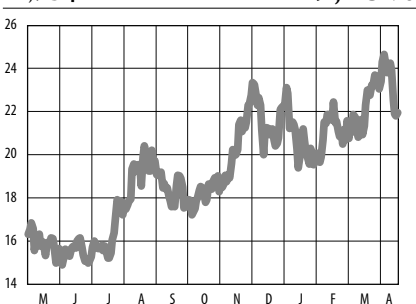
**23,35 \$** **-10,36 %**



Le titre du deuxième fabricant mondial de disques numériques vidéo a fait un bond de 85 % au cours de la dernière année.

**GLAMIS GOLD**  
(GLG)

**21,95 \$** **-9,48 %**



Cette compagnie produit de l'or au Nevada et en Californie. Son action a grimpé de 41 % durant la dernière année.

## DES TITRES DANS LA MIRE

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

### SHERITT INTERNATIONAL

Rares sont les compagnies canadiennes qui ont de solides assises au pays de Fidel Castro. La raison ? Les compagnies canadiennes craignent les représailles de la part des États-Unis. Mais Sheritt International Corporation se moque des menaces américaines. La haute direction a décidé que Cuba représentait pour Sheritt son deuxième marché majeur, après bien entendu le Canada. Que fait Sheritt ? C'est une entreprise qui oeuvre dans le secteur des ressources minières et pétrolières, notamment à titre de producteur de nickel, de cobalt, de pétrole et de gaz. Il y a aussi le charbon où Sheritt vient de restructurer ses activités. De plus, Sheritt International oeuvre dans le secteur de l'électricité. L'entreprise vient de fusionner avec Sheritt Power, laquelle four-

nit actuellement quelque 226 mégawatts d'électricité au gaz. Cette production d'électricité représente 13 % de la demande totale de Cuba. L'entreprise fait présentement l'objet d'une recommandation d'achat de la part du service de recherche de la firme de courtage CIBC Wood Gundy. Le titre de Sheritt (S) se négocie autour de 7,50 \$. CIBC Wood Gundy lui attribue pour les 12 prochains mois un prix cible de 9 \$. Ce qui donne une plus-value potentielle de 20 %. Le service de recherche de la Financière Banque Nationale lui attribue pour sa part un prix cible de 9,75 \$, ce qui donne dans ce cas-ci un gain potentiel de 30 %. Par rapport aux entreprises du secteur des métaux communs, la Financière s'attend à un « rendement supérieur » de la part de Sheritt International.

Tant du côté de la Financière Banque Nationale que de CIBC Wood Gundy, on anticipe une forte progression du bénéfice net de Sheritt. Plusieurs facteurs expliquent la croissance du bénéfice de Sheritt d'ici l'an prochain. Il y a d'abord la flambée des prix du cobalt lors des derniers mois, celui-ci passant de 10 \$ US la livre à 28 \$ US. « À court terme, rajoute l'analyste Bonnyman du service de recherche de CIBC Wood Gundy, les évaluations du cours des actifs de Sheritt seront en grande partie déterminées par les variations des prix des produits de base sous-jacents tandis que la société continue de tirer parti de la croissance économique vigoureuse du bénéfice, de ses activités axées sur le nickel et le cobalt et, dans une moindre mesure, des prix mondiaux du charbon thermique. » L'analyste Bonnyman croit que Sheritt réalisera un bénéfice de 91 cents en 2005. Si tel est le cas, l'action de Sheritt (7,50 \$) se négocie aujourd'hui à seulement huit fois les bénéfices prévus de 2005. À huit fois les bénéfices anticipés

de 2005, l'action de Sheritt apparaît comme étant sous-évaluée par rapport au ratio cours/bénéfices de l'indice composé S&P/TSX de la Bourse de Toronto. Le ratio cours-bénéfices du S&P/TSX s'élève à 17.

**MITEC**

Après avoir touché les 3,80 \$, le titre de Mitec Telecom (MTM) s'est fortement replié. Il se négocie aujourd'hui à 2,10 \$. Le repli est attribuable à la publication de résultats financiers du troisième trimestre en dessous des attentes des analystes. Ces derniers anticipaient une perte de 1 cent l'action pour ce trimestre alors que la perte s'est élevée à 3 cents. Malgré cela, le titre de Mitec Telecom demeure un achat aux yeux des analystes Bruce Krugel de la firme Research Capital et de Paul Howbold de Valeurs mobilières Desjardins. Pour l'année 2005, M. Krugel prévoit des profits de 0,08 \$ et M. Howbold 16 cents. Les prix cibles des deux analystes s'élèvent à 2,85 \$ pour M. Krugel et 3,50 \$ pour M. Howbold.

MICHEL GIRARD

LE CLASSEMENT MENSUEL DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

MARS 2004

Sauf avis contraire, la classification est effectuée selon le rendement 1 mois, période terminée le 31 mars 2004. Rendements exprimés en %.

LA PERFORMANCE DE 20 GRANDES CATÉGORIES DE FONDS

| CATÉGORIES                      | 1 MOIS | 3 MOIS | 6 MOIS | 1 AN  | 3 ANS  | 5 ANS |
|---------------------------------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|
| Actions américaines             | -3,10  | 2,50   | 9,50   | 19,90 | -7,30  | -5,70 |
| Actions américaine latine       | -0,70  | 9,50   | 25,30  | 56,70 | 4,30   | 5,00  |
| Actions asie/pacifique littoral | 2,00   | 9,30   | 17,70  | 45,90 | -1,30  | 2,60  |
| Actions canadiennes             | -1,60  | 4,00   | 14,90  | 32,10 | 4,10   | 6,90  |
| Actions canadiennes petite cap. | -0,50  | 7,90   | 22,50  | 50,50 | 12,50  | 11,30 |
| Actions européennes             | -5,20  | 2,80   | 16,40  | 34,80 | -6,20  | -3,80 |
| Actions globales                | -2,30  | 4,40   | 13,40  | 30,00 | -3,80  | -0,50 |
| Actions internationales         | -2,20  | 5,10   | 15,90  | 37,50 | -5,40  | -2,70 |
| Actions japonaises              | 11,70  | 16,40  | 20,70  | 52,70 | -3,60  | -1,30 |
| Actions marchés émergents       | -1,20  | 9,00   | 22,50  | 55,70 | 7,70   | 5,60  |
| Actions nord-américaines        | -1,60  | 4,70   | 14,20  | 30,30 | -1,30  | 0,20  |
| Équilibré canadien              | -1,00  | 3,00   | 9,30   | 19,90 | 3,50   | 4,60  |
| Fiducie de revenus cdn.         | 1,10   | 7,50   | 17,90  | 31,50 | 15,50  | 13,90 |
| Métaux précieux                 | 2,00   | -4,10  | 16,50  | 62,20 | 48,30  | 24,00 |
| Obligations canadiennes         | 0,30   | 2,70   | 3,50   | 8,90  | 6,30   | 5,20  |
| Ressources naturelles           | -0,90  | 3,00   | 22,90  | 46,60 | 16,10  | 16,50 |
| Revenus de dividendes cdn.      | -0,20  | 3,80   | 13,10  | 25,30 | 7,20   | 8,90  |
| Science et technologie          | -4,10  | 2,80   | 10,70  | 36,10 | -12,00 | -9,10 |
| Service santé                   | -3,30  | 5,80   | 9,70   | 23,60 | -3,50  | 3,80  |
| Services financiers             | -1,80  | 5,60   | 15,30  | 35,70 | 1,50   | 6,20  |

LES 20 PLUS IMPORTANTS FONDS AU CANADA

| CATÉGORIES                | VALEUR DE L'ACTIF NET PAR ACTION | RENDEMENT 1 MOIS | RENDEMENT 1 AN |
|---------------------------|----------------------------------|------------------|----------------|
| Investors Dividendes      | 19,14                            | 0,20             | 19,13          |
| RBC Équilibré             | 11,04                            | -0,95            | 23,12          |
| Templeton Croissance      | 9,99                             | -3,76            | 42,72          |
| Fid Répart actif can A    | 21,19                            | -1,26            | 18,91          |
| Trimark Crois Sélect      | 17,53                            | -2,45            | 25,35          |
| TD MM Canadien - C        | 10,00                            | 0,12             | 1,76           |
| TD marché m canadien - I  | 10,00                            | 0,14             | 2,05           |
| Mac Iuy Canadien          | 26,21                            | -1,25            | 17,31          |
| i60                       | 47,68                            | -2,84            | 33,85          |
| AGF valeur internationale | 37,52                            | -4,60            | 35,11          |
| RBC Fonds MM plus         | 10,00                            | 0,18             | 2,63           |
| TD marché mon Plus-I      | 10,00                            | 0,20             | 2,68           |
| TD Oblig Cdn - Cons       | 11,25                            | 0,43             | 10,40          |
| TD obligations can-I      | 13,09                            | 0,42             | 10,70          |
| Mac Iuy Crois et revenu   | 21,24                            | -0,99            | 17,78          |
| MD Placements d'avenir    | 10,21                            | -3,31            | 37,98          |
| Fidelity Portef Intl A    | 27,77                            | -2,66            | 27,38          |
| RBC MM canadien           | 10,00                            | 0,13             | 1,99           |
| Trimark Cdn crois Sélect  | 10,91                            | -1,03            | 28,43          |
| RBC Dividendes            | 32,97                            | 0,14             | 28,77          |

LES MEILLEURS RENDEMENTS PAR GRANDES CATÉGORIES

| CATÉGORIES                                 | 1 MOIS | 3 MOIS | 6 MOIS | 1 AN   | 3 ANS  | 5 ANS |
|--------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| ACTIONS AMÉRICAINES                        |        |        |        |        |        |       |
| COTE VTA act américaines                   | 0,67   | 4,13   | 15,83  | 37,60  | 2,39   | n.a.  |
| AIC Cat SICAV avant ciblé                  | 0,00   | 1,44   | 6,04   | 17,82  | n.a.   | n.a.  |
| SW AIC Cible amér (B)                      | -0,09  | 0,94   | 5,01   | 15,94  | n.a.   | n.a.  |
| Mnv FPG S2 ciblé am AIC                    | -0,10  | 0,97   | 4,85   | 15,35  | n.a.   | n.a.  |
| Mnv FPG S2 ciblé am AIC                    | -0,10  | 0,97   | 4,85   | 15,35  | n.a.   | n.a.  |
| Trans AIC Amer Foc 75/75                   | -0,11  | 0,98   | 5,01   | 15,75  | n.a.   | n.a.  |
| Dyn Focus+ américain                       | -0,13  | 5,18   | 14,56  | 37,68  | 3,47   | -2,90 |
| Dyn Focus+ gar américain                   | -0,13  | 4,94   | 13,94  | 35,77  | 2,25   | -3,58 |
| Trans AIC Amer Foc 75/10                   | -0,14  | 0,89   | 4,82   | 15,32  | n.a.   | n.a.  |
| AIC Fonds ciblé américain                  | -0,14  | 1,16   | 5,37   | 16,67  | 3,56   | n.a.  |
| ACTIONS CANADIENNES                        |        |        |        |        |        |       |
| CIBC Ind tr_s agres RER                    | 4,31   | 10,33  | 18,70  | 33,10  | 3,95   | 3,51  |
| Sprott Act canadiennes                     | 2,67   | 10,92  | 28,41  | 52,63  | 39,05  | 42,89 |
| Mavrix Sierra d'actions                    | 2,03   | 6,33   | 16,47  | 27,94  | 0,59   | n.a.  |
| Dyn F+ petite entreprise                   | 2,02   | 13,19  | 25,35  | 71,70  | 11,98  | 2,38  |
| Clarica PDG croissance                     | 1,61   | 9,24   | 16,94  | 32,68  | 6,59   | 8,40  |
| Synergy Fonds ext act can                  | 1,51   | 17,80  | 33,15  | 69,07  | 5,88   | n.a.  |
| McElvaine Prf d'Invest                     | 1,17   | 4,83   | 11,30  | 29,32  | 18,59  | 20,57 |
| Trimark Fds Destinée can                   | 1,06   | 6,15   | 18,35  | 37,68  | 10,34  | 11,89 |
| BMO spécial act                            | 1,03   | 9,79   | 23,67  | 40,12  | 12,39  | 11,44 |
| Value Contr Cdn Equity                     | 0,74   | 5,59   | 20,76  | 43,37  | 12,90  | 12,23 |
| ACTIONS CANADIENNES PETITES CAPITALISATION |        |        |        |        |        |       |
| Dynamique Québec                           | 6,15   | 29,54  | 46,98  | 132,61 | 15,80  | 9,91  |
| Synergy soc...pet cap cdn                  | 4,41   | 18,03  | 38,18  | 80,98  | 17,43  | 13,45 |
| Front Street Sm Cap Cdn B                  | 2,57   | 4,48   | 32,16  | 68,03  | 22,80  | 27,33 |
| Trimark Fonds pet soc cdn                  | 2,12   | 8,74   | 19,09  | 41,21  | 20,69  | 19,17 |
| Trimark pet entreprises                    | 2,04   | 9,14   | 18,75  | 23,29  | -10,48 | n.a.  |
| Dynamique Fonds RÉA                        | 1,92   | 18,27  | 42,05  | 79,40  | 0,60   | n.a.  |
| CI Explorer Sector                         | 1,73   | 9,30   | 16,63  | 32,39  | -0,28  | 0,46  |
| CI Explorateur                             | 1,63   | 9,36   | 17,17  | 33,19  | 0,18   | 4,73  |
| Mawer nouveau Canada                       | 1,60   | 10,02  | 22,31  | 44,24  | 27,62  | 20,00 |
| Singature dist exp II                      | 1,35   | 8,58   | 15,40  | 29,17  | -2,70  | n.a.  |
| ACTIONS GLOBALES                           |        |        |        |        |        |       |
| CIBC Ind tr_s agres N-RER                  | 8,59   | 14,91  | 23,72  | 38,52  | 5,42   | 4,45  |
| Arrow Clocktower Platinum                  | 4,04   | 5,64   | 14,70  | 43,39  | n.a.   | n.a.  |
| Mac Cdl Valeur sér A                       | 3,24   | 7,74   | 18,25  | 55,11  | 9,15   | 15,21 |
| Mac Cdl C Cap valeur                       | 3,21   | 7,61   | 17,78  | 56,95  | 8,47   | n.a.  |
| Mac Cdl Valeur sér C                       | 3,21   | 7,62   | 17,99  | 54,40  | 8,71   | 14,75 |
| Mac Cdl Valeur sér B                       | 3,20   | 7,63   | 18,02  | 54,52  | 8,71   | 14,76 |
| Mac Cdl dist de valeur                     | 3,18   | 7,51   | 17,75  | 53,86  | 8,46   | n.a.  |
| Mac Cdl Valeur RER cat A                   | 3,17   | 7,53   | 17,82  | 53,96  | 9,23   | n.a.  |
| Dyn Power Cat Crois mond                   | 2,60   | 7,97   | 23,44  | 45,85  | 0,21   | n.a.  |
| Tradex Actions Mondiales                   | 1,29   | 15,52  | 35,52  | 66,02  | 10,49  | n.a.  |
| ACTIONS JAPONAISES                         |        |        |        |        |        |       |
| TD crois japonais - I                      | 15,56  | 21,46  | 29,19  | 69,45  | 0,20   | -1,05 |
| AGF Cat titres act japon                   | 15,09  | 21,39  | 33,33  | 78,10  | -9,11  | n.a.  |
| Franklin Japon CF                          | 14,42  | 18,11  | 23,32  | 51,59  | n.a.   | n.a.  |
| Altamira occas japonaises                  | 13,29  | 18,63  | 24,51  | 66,01  | 2,07   | 5,79  |
| GGOF Valeur japonais                       | 13,11  | 18,24  | 18,52  | 68,42  | 1,49   | n.a.  |
| MIX Cat japonaise                          | 12,25  | 16,99  | 22,15  | 55,08  | n.a.   | n.a.  |
| Fid Japon RER ser A                        | 11,91  | 14,37  | 20,13  | 57,41  | -4,65  | n.a.  |
| Fidelity Japon A                           | 11,85  | 14,21  | 19,77  | 57,36  | -4,43  | 1,98  |
| Fidelity Japon catégorie                   | 11,80  | 14,30  | 19,78  | 57,51  | n.a.   | n.a.  |
| Mac Sel Mjrs Japon Cap-B                   | 11,55  | 14,27  | 20,59  | 60,85  | n.a.   | n.a.  |
| ÉQUILIBRÉ CANADIEN                         |        |        |        |        |        |       |
| CIBC IPRS cr équil n-RER                   | 3,20   | 9,02   | 15,78  | 27,18  | 3,87   | n.a.  |
| Norbourg Équilibrés                        | 1,93   | 3,26   | 6,79   | 12,26  | n.a.   | n.a.  |
| Acuity Pooled High Income                  | 0,91   | 7,77   | 19,67  | 41,91  | 20,90  | 16,60 |
| Acuity revenu élevé                        | 0,70   | 7,24   | 18,59  | 39,50  | 17,90  | 13,39 |
| RBC Revenu mensuel                         | 0,68   | 4,16   | 10,07  | 21,48  | 9,93   | 9,45  |
| Trimark Crois du rev SC                    | 0,61   | 5,20   | 12,10  | 23,17  | 10,42  | 11,42 |
| Clarica Fonds Équilibré                    | 0,60   | 4,64   | 10,94  | 20,61  | n.a.   | n.a.  |
| CIBC APRS cr équil n-RER                   | 0,55   | 5,67   | 12,36  | 23,74  | 2,64   | n.a.  |
| Trimark Crois du rev A                     | 0,54   | 4,71   | 11,45  | 22,12  | 9,48   | n.a.  |
| Bfîrente prévoyant                         | 0,54   | 3,47   | 8,05   | 19,35  | 5,17   | 5,03  |
| OBLIGATIONS CANADIENNES                    |        |        |        |        |        |       |
| TD obl...rend réel - I                     | 1,96   | 6,50   | 10,73  | 12,45  | 9,65   | 10,12 |
| TD obl...rend réel - A                     | 1,95   | 6,42   | 10,69  | 12,33  | n.a.   | n.a.  |
| Mac Sent Obl Rendu réel                    | 1,88   | 5,62   | 9,70   | n.a.   | n.a.   | n.a.  |
| Norbourg Revenu fixes                      | 1,52   | 3,34   | 4,00   | 5,87   | n.a.   | n.a.  |
| COTE VTA Fonds revenu                      | 1,49   | 3,77   | 4,74   | 8,03   | 4,74   | n.a.  |
| Renaissance Ob Can RR                      | 1,41   | 4,66   | 8,07   | n.a.   | n.a.   | n.a.  |
| SEI Can rev fixe gest - O                  | 0,82   | 3,24   | 3,95   | 10,76  | 8,13   | 6,80  |
| Acuity Répart. Rev. Fixe                   | 0,74   | 4,16   | 7,94   | 17,77  | 13,23  | 9,80  |
| SEI Rev fixe gest I CI                     | 0,70   | 3,01   | 3,54   | 9,94   | n.a.   | n.a.  |
| Canada-Vie In Ob Cdn(TDCQ)                 | 0,67   | 2,50   | 2,75   | 8,03   | 5,80   | 4,65  |
| RESSOURCES NATURELLES                      |        |        |        |        |        |       |
| Dyn Foc+ ressources                        | 2,84   | 8,86   | 34,73  | 58,29  | 28,08  | 20,52 |
| Middlefield Resource CI                    | 1,39   | 2,82   | 15,09  | 27,54  | n.a.   | n.a.  |
| Norbourg Ressources Cdn (A)DSC             | 0,97   | 3,03   | 23,91  | 56,01  | 18,99  | 17,08 |
| GWL Ressources Can (A) NL                  | 0,95   | 2,98   | 23,78  | 55,68  | 18,74  | 16,81 |
| Middlefield Growth-Class                   | 0,79   | 4,75   | 19,67  | 29,92  | 7,59   | 11,18 |
| RBC Énergétique                            | 0,56   | 6,44   | 25,27  | 36,03  | 13,08  | 20,35 |
| AGF ressources canadienne                  | 0,54   | 2,72   | 24,21  | 58,32  | 18,96  | 17,38 |
| TD ressources énérgét-I                    | 0,45   | 7,54   | 22,88  | 35,06  | 13,37  | 19,85 |
| CIBC Fonds énergie                         | 0,37   | 11,57  | 25,97  | 43,47  | 16,74  | 20,32 |
| TD ressources - A                          | 0,11   | 1,02   | 22,45  | 47,17  | n.a.   | n.a.  |
| REVENUS DE DIVIDENDES CANADIENS            |        |        |        |        |        |       |
| Ethical Fonds div can                      | 2,25   | 6,84   | 17,35  | 34,11  | n.a.   | n.a.  |
| Nationale Rev div                          | 2,10   | 6,20   | 14,54  | 27,84  | 8,34   | 7,21  |
| Maritime div. can.-R                       | 1,41   | 5,34   | 19,50  | 35,10  | 11,24  | 9,91  |
| Maritime div. can. II-R                    | 1,41   | 5,39   | 19,62  | 35,37  | n.a.   | n.a.  |
| Acuity Fonds de cr et rev                  | 1,29   | 9,29   | 25,65  | n.a.   | n.a.   | n.a.  |
| Mavrix Dividendes & rev                    | 1,27   | 7,43   | 20,70  | 40,89  | 18,95  | 18,30 |
| GGOF Div mens class                        | 1,03   | 5,58   | 11,64  | 19,98  | 12,26  | 10,15 |
| GGOF Dividendes mensuels                   | 0,99   | 5,48   | 11,40  | 19,37  | 11,58  | 9,47  |
| ING Div revenu canadiens                   | 0,88   | 6,35   | 21,72  | n.a.   | n.a.   | n.a.  |
| Dyn Revenu de dividendes                   | 0,76   | 6,51   | 14,16  | 26,97  | n.a.   | n.a.  |
| SCIENCE ET TECHNOLOGIE                     |        |        |        |        |        |       |
| Sentry energies de compl                   | -0,42  | 6,54   | 16,45  | 42,68  | -16,44 | n.a.  |
| London Life Sci & tec (G)                  | -0,84  | 13,81  | 20,46  | 54,13  | n.a.   | n.a.  |
| GWL Cdn Sci & tech (G) DSC                 | -0,86  | 13,99  | 20,63  | 56,91  | -10,85 | n.a.  |
| Middlefield Glo Tech CI                    | -0,86  | 3,21   | 6,35   | 12,92  | n.a.   | n.a.  |
| GWL Can Sci & tech (G) NL                  | -0,88  | 13,93  | 20,50  | 56,57  | -11,04 | n.a.  |
| NordOuest d'innovations                    | -1,01  | 20,52  | 35,94  | 97,73  | 21,44  | n.a.  |
| GGOF Mondial Tech Classic                  | -1,79  | 5,78   | 9,72   | 63,49  | -6,16  | n.a.  |
| GGOF Tech Mond RER                         | -1,80  | 5,80   | 9,12   | 64,38  | -6,79  | n.a.  |
| GGOF Mondial Tech                          | -1,85  | 5,58   | 9,35   | 62,58  | -6,77  | n.a.  |
| Acuity CI Env Sci & Tech                   | -2,08  | 15,44  | 24,20  | 63,45  | -5,29  | n.a.  |

LES MEILLEURS

Fonds, catégorie et rendement

| 1 MOIS                    |                    |       |
|---------------------------|--------------------|-------|
| AGF Contr terme           | Stratégie alterne  | 17,91 |
| TD crois japonais - I     | Actions japonaises | 15,56 |
| AGF Cat titres act japon  | Actions japonaises | 15,09 |
| Franklin Japon CF         | Actions japonaises | 14,42 |
| Altamira occas japonaises | Actions japonaises | 13,29 |
| GGOF Valeur japonais      | Actions japonaises | 13,11 |
| MIX Cat japonaise         | Actions japonaises | 12,25 |
| Fid Japon RER ser A       | Actions japonaises | 11,91 |
| Fidelity Japon A          | Actions japonaises | 11,85 |
| Fidelity Japon catégorie  | Actions japonaises | 11,80 |

3 MOIS

|                           |                        |       |
|---------------------------|------------------------|-------|
| AGF Contr terme           | Stratégie alterne      | 59,60 |
| Dynamique Québec          | Act can petite capital | 29,54 |
| iTech information         | Science et technologie | 27,00 |
| TD crois japonais - I     | Actions japonaises     | 21,46 |
| AGF Cat titres act japon  | Actions japonaises     | 21,39 |
| Acuity Pooled Cdn Sml Cap | Act can petite capital | 20,52 |
| NordOuest d'innovations   | Science et technologie | 20,52 |
| Altamira occas japonaises | Actions japonaises     | 18,63 |
| Dyn technologies canadien | Science et technologie | 18,56 |
| Investors Japonais        | Actions japonaises     | 18,34 |

6 MOIS

|                           |                        |       |
|---------------------------|------------------------|-------|
| Front Street Sp Opp Cdn B | Spécialités/divers     | 56,10 |
| Dyn Pwr actions strat     | Stratégie alterne      | 54,22 |
| Dynamique Québec          | Act can petite capital | 46,98 |
| Acuity Pooled Cdn Sml Cap | Act can petite capital | 45,72 |
| Arrow Fonds Epic Capital  | Stratégie alterne      | 44,52 |
| Epic Limited Partnership  | Stratégie alterne      | 42,74 |
| Dynamique Fonds RÉA       | Act can petite capital | 42,05 |
| Excel Fonds Inde          | Spécialités/divers     | 39,63 |
| Synergy soc...pet cap cdn | Act can petite capital | 38,18 |
| Acuity ac can 30 tout cap | Actions canadiennes    | 37,82 |

1 AN

|                           |                        |        |
|---------------------------|------------------------|--------|
| Dynamique Québec          | Act can petite capital | 132,61 |
| Dyn Pwr actions strat     | Stratégie alterne      | 129,17 |
| Excel Fonds Inde          | Spécialités/divers     | 128,24 |
| Front Street Sp Opp Cdn B | Spécialités/divers     | 119,36 |
| Acuity Pooled Cdn Sml Cap | Act can petite capital | 118,72 |
| Dyn métaux précieux mond  | Métaux précieux        | 106,41 |
| iTech information         | Science et technologie | 104,06 |
| Sprott Aurif_re           | Métaux précieux        | 100,79 |
| NordOuest d'innovations   | Science et technologie | 97,73  |
| Dyn ressources mondiales  | Ressources naturelles  | 96,01  |

3 ANS

|                          |                 |     |
|--------------------------|-----------------|-----|
| RBC Métaux précieux      | Métaux précieux | 70, |
| AGF Métaux précieux      | Métaux précieux | 60, |
| Dyn Métaux précieux mond | Métaux précieux | 57, |
| Altamira métaux précieux | Métaux précieux | 52, |
| Dyn Métaux précieux can  | Métaux précieux | 52, |
| Mac Univ Métaux précieux | Métaux précieux | 48, |
| CIBC métaux précieux     | Métaux précieux | 48, |
| Mac Univ CC md mét préc  | Métaux précieux | 44, |
| London Life mét préc (M) | Métaux précieux | 42, |
| TD Métaux précieux - I   | Métaux précieux | 39, |





*uite de la page 10*

[illegible]

# LES PETITES ANNONCES 987-VENDEUR

100

IMMOBILIER

RENSEIGNEZ-VOUS  
sur nos escomptes aux particuliers

200

MARCHANDISES  
ET SERVICES

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

300

OFFRES D'EMPLOIS

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

400

SERVICES  
PERSONNELS

Souhaits, rencontres, activités.

500

VÉHICULES  
AUTOMOBILES

Publication de votre annonce dans  
le cahier AUTO du lundi et  
sur [www.capresse.ca](http://www.capresse.ca)

600

LOISIRS  
ET VÉHICULES  
RÉCRÉATIFS

## 700 et 800 AFFAIRES ET AVIS — Publiées dans le cahier La Presse Affaires, du lundi au samedi 900 DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS, ANNIVERSAIRES

HEURES DE TOMBÉE

MARDI AU SAMEDI

17H, LA VEILLE DE LA PARUTION

DIMANCHE ET LUNDI

17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT

ANNONCES ENCADRÉES

48H, AVANT LA PARUTION

COMMENT NOUS JOINDRE

PAR TÉLÉPHONE

(514) 987-8363

SANS FRAIS

1 866 987-8363

PAR TÉLÉCOPIEUR

(514) 848-6287

Heures d'ouverture:

Le lundi au vendredi, de 8h à 17h

ADRESSE POSTALE

Les Petites annonces,

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

AU COMPTOIR

lundi au vendredi, de 8h30 à 17h

[petitesannonces@lapresse.ca](mailto:petitesannonces@lapresse.ca)

# Immobilier

100 VISITES LIBRES

PROFIL O

PORTE OUVERTE DIMANCHE 13 H 30 À 16 H

CONDOMINIUMS DE PRESTIGE 2380, Pierre-Dupuy (chemin du casino)

**Le luxe à votre portée!**

- À partir de 275 000\$ taxes incluses
- Vue panoramique sur la ville et le fleuve
- Plancher de bois franc
- Plafonds 9 à 11 pi.
- Grand balcon
- Centre de conditionnement physique, piscine intérieure

Réservez votre unité dès aujourd'hui

GazMétro la vie en bleu

UNITÉS ACTUELLEMENT DISPONIBLES

- 1, 2 et 3 chambres • 1 000 à 3 500 pi car.

RÉGENT SAMUEL Agent immobilier affilié

RE/MAX PERFORMANCE INC. Courtier immobilier agréé

[rsamuel@remax-quebec.com](mailto:rsamuel@remax-quebec.com)

1 Place du Commerce, Île des Soeurs

VISITE SUR RENDEZ-VOUS :

(514) 766-1002

(514) 248-1454

100 VISITES LIBRES

101 ÎLE DE MONTRÉAL

P.A.T., près autor., grand bung. 3 + 1 ch., poss. bachelors, foyer, grand garage, 2 stat., cabanon. Beaucoup d'extras. 189 000 \$. 514-498-2664, 514-781-4360.

PLATEAU, 5plex, 6%, libre info., et visites 450-675-3685

PLATEAU cottage à vendre 359 000\$ Lino 514-723-7778

QUARTIER ST-MICHEL, superbe duplex, avec poss. bach., gar., poss. occ. rapide, Re/Max Signature 514-978-0821

André Rolland

ST-LAURENT 1045 Clément, tout rendez-vous, cott. semi / dnt, belle propriété dans quartier paisible, magnifique terrain de coin, piscine creusée chauffée, 3 ch., 1 1/2 s/bains, sans intermédiaire. 514-744-5939.

ST-LEONARD, 6025 de Seigne, superbe bung. secteur de prestige. Tout renové, 3+1 ch. Cuisine très éclairée, s-sol fini, pavé uni, marches ext, granite, piscine creusée. 449 000\$. 514-324-8206, 514-232-6501.

ST-LEONARD, Triplex et duplex. Occ. imm., tout renové, près Jean-Talon. 514-816-5014

ST-MICHEL, quintuplex avec garage, const. 1985, Rev: 28 000 \$, inv. 339 000\$. Laissez-vous séduire: Sheila Iacono, Re/Max 2001, 450-625-2001.

SUD-OUEST, triplex, 2 x 6% + 5% renové, libre. 259 000\$. 514-573-4888, 514-844-0400

VILLE ÉMARD, bung., près métros et bus et centres comm., tout renové par architecte, cour arrière, place stat. Divorce. 149 000 \$. 514-732-0220.

VILLERAY, charmante maison bâtie sur 2 lots, 2 étages, s/sol fini, 8 chambres, 4 chambres, 1 s/bain, 2 s/bain, possibilité garage, garage, poss. bach., sans agent, 265 000 \$. 514-593-1497

ATWATER MARCHÉ rue Turgeon, 6plex, 337 000 \$ 514-483-6825

BEACONSFIELD, 16 Raspber., Beau cott. semi-dét., 3 + 1 ch., prs services, rue croissant. 229 000 \$. 514-994-3078

HOCHÉLAGA, 3plex rue Poupart, 2x4, 3%, 2 log. libres jull., 165 000 \$. 450-441-0410

MERCIER, très beau duplex (1983), quartier paisible, 5 min. de marche du métro Cadillac, face parc, intérieur chaleureux et beaucoup de luminosité, murs de brique à l'intérieur, poêle à bois à la cuisine, pl. latins de chêne, réno : toiture 2001, cuisine, Occ. imm. Visite dim. 18 avril, 14h à 16h, 2800 Louis-Veuillat, 514-255-2807. Agents s'abstenir. 289 000 \$.

MERCIER Condo cott. impéc., 3+1 ch., s-sol semi-dét., 3 + 1 ch., 1500 \$, Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lavergne, cott. 3 ch., 2 s/bains, foyer, gar., occ. 15 juin, 163 500\$. Royal LePage, G. Carrière, 514-351-4392

N.D.G., triplex 6%, 5% + bach., finis, impec., réno, thermos, nouvelles portes, pas d'agent. 398 000\$. 514-486-7803 mess.

MTL-NORD 10 958 Ave Arm-Lav

# Immobilier

## 131 ÎLE DE MONTRÉAL

**ROSEMONT**, 3/3 plex, les entrées, 2 balcon, réno, p. bois, mur, 555 \$, 514-427-7666

**ROSEMONT**, 3/3 à 505 \$, av. 6613, 436 avenue

Michel Trottiér 514-949-3925  
Re/Max Alliance

**ROSEMONT**, 3/3 chauffé, pl. bois, 1er juin. 5453. Jour, 514-799-2220, poste 224

**ROSEMONT**, 4/3, demi s/sol cuisine, réno, p. bois, 3e Ave/Beaubien, 475\$, 450-677-2266

**ROSEMONT**, 4/3, 5/5, près parc Maisonneuve, buanderie, juillet, 514-721-3171

**ROSEMONT**, 4/3, très ensollei-é, très propre, 630\$, libre le 1er mai, pageette 514-920-7487

**ROSEMONT**, 4/3, rénové, ch. double, 9e et Masson, 700\$, 1er mai, 514-723-1538

**ROSEMONT**, 5/3, r.-de-ch., 2 ch., chauffé, cour, calme, réno, métro, 895\$, 514-956-5897

**ROSEMONT**, 6/45 Cartier, grand 4/3 chauffé, r-de-ch., pte patio, juil. 800\$, 514-255-8843

**ROSEMONT**, 6/3 chauffé, 3 ch. fermées, cour, garage, libre juil. ref. 1150, 514-622-8653

**ROSEMONT**, bas duplex avec s/sol et garage, chauffé, 1450 \$, 1er juin chauffé, 514-892-0727

**ROSEMONT**, beaux 1/3, 3/4, marguerite, ascenseur, buanderie, garage, 514-374-4661, 514-729-4595

**ROSEMONT**, Beaubien/41 ave, réno, près du parc 500 \$/avril, juil. 1er chauffé, 514-892-0727

**ROSEMONT**, beau 3/3, éclairé, bois franc, face parc, 2 balcon, 440 \$ sans chauffé, disp. mai, juin, juil. 3525 Dim. 18 avril 151-16h30, Visites Dim. 28 août 514-683-2000, 514-683-2000

**ROSEMONT**, Dandurand/6e av, 3/3, tout incl., 550 \$, juillet, 514-735-3146

**ROSEMONT**, grand loft style condo, const. 2001, 1100\$ Après 18h: 514-725-0758

**ROSEMONT** grand 5/3 chauffé, pour informations: 4551 Be-langer Est.

**ROSEMONT**, grand r.-de-ch., 3 ch., chauffé, cour, calme, réno, 1050 \$, 1er mai, 514-917-9570

**ROSEMONT**, métro Pie IX, 3/3, 3e de plex, ch. ouverte, bois francs, remise, entrée lav., bal-cons, juil. 4255 514-590-0758

**ROSEMONT**, Vau/Bélanger, 3/3, 575\$, 4/3, grand 600\$, poss. 850 \$, 514-893-1800

**ROSEMONT**-Petite-Patrie, 3/3, béton, ascenseur, ac, eau chaude fournie, non-chauffé, 600\$. 514-781-0944

**ROSEMONT** et Pie IX, 4/3, 3e étage, ac, non chauffé, 725 \$. 514-276-2557

**ROSEMONT** et Pie IX, 4/3, 2e étage, chauffé, 1200 \$/mois, 1er mai, 514-727-1200

**RUE SAGARD**, grand 3/3, prop-2e, 48e étage, entrée lav./séc., 1er juillet, 400 \$, 450-667-7877

**SHERBROOKE** /Rapineau, app-bur, (50-50) grand 5/3, r.-de-ch., terrasse, magnifique, 650 \$, 514-956-6199

**ST-DENIS** /Jarry, 6/3 - 875 \$ non chauffé, métro Jarry. Libre 1er juil., 450-653-3933

**ST-LAURENT** (ville), près métro, 4/3, r. - de - ch. 750 \$, s / sol 4/3, 575 \$ non chauffés, Juillet, 514-484-5614

**ST-LAURENT**, 3, 4/3, rénové, 1er mai, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 3/3, 4/3, 5/5, tout incl., 514-747-3787

**ST-LAURENT**, 4/3 dans super-be haut de triplex récent, con- rue, 800 \$. 514-339-1100

**ST-LAURENT**, 5/3 + s/sol, duplex, réno, gar., 1/3 s/bain, 1200\$, chauffé, 3/3 bachelor, 450 \$, 514-956-6199, tout in-clus, 514-747-3787

**ST-LAURENT**, superbe haut duplex, 3 ch., 450 \$, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 4/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison, 514-322-1638.

**ST-LÉONARD**, 4/3, fraîche-ment rénové, 2 ch., chauffé, 700 \$. libre imm. 514-799-5425.

**ST-LÉONARD**, 5/3, r.-de-ch. + s/sol rénové, foyer, 2 gar., gran-der, 514-956-6199

**ST-LAURENT**, 5/3 non chauffé, haut duplex, 514-323-0484

**ST-LAURENT**, 5/3 chauffé, haut duplex, 3 ch., idéal couple retraité, 750\$, (514-722-7302

**ST-LÉONARD**, 5/3 dans nou-veau 2plex. AUSSI maison

# Véhicules automobiles

500

Petites annonces

www.capresse.ca

## 511 CAMIONS, JEEPS, FOURCORNETTES

**BMW X5 02, 4.4L**, noir, tout équipé, gar. 41 000km, 51 900\$ Stéphane, 514-899-9000, 1 Park Avenue, soir 514-212-3451

**BMW X5 2001, 4.4 L**, V8, ar- gement, équipement sport, parfaite cond., moins de 45 000 km, 4 roues additionnelles pour pneus d'hiver, 49 000\$. 514-937-2079

**BMW X5 2003** "charcoal", 26 000 km, gr. sport, roues 18", toil. 52 500\$. 514-349-5326



**Boisvert**  
BMW X5 4.4 2000  
V8, aut., toit, cuir, air.  
Seulement 42 000 km  
(450) 430-2223

**CHEV.** Silverado 2500 2000, 4X4, king cab, imp. 98 500 km, 19 600\$. 514-979-5110

**CHEV.** Venture 98, bas km, dé- mar., 2 ans garantie, à partir 6995\$. Procar 514-645-0015.

**CHEVROLET** Tahoe LT 03, V8, tout équipé, 7 pass., gar. 3 ans, 151 000 km.  
**Plaza Cadillac** 514-332-1673

**CHEV** Tahoe LT, cuir, mags, 1 proprio. Spécial!  
**Plaza Cadillac** 514-332-1673

**CHEV** Trailblazer 2002, A1, 4 pneus, tout équipé, 46 000 km, 29 000\$. 514-916-2606

**CHEV** VentureLS 99, équipé 108 000 km, mags, A1, à voir 8900\$. (514) 366-6155

**DODGE** Caravan 1997, V6, A1, 4 ptes, 174 000 km, méc. Air, 69 000\$. 514-916-2606

**ECONOLINE** 250, 2003, allon- ge, V8, 15 995\$. 514-979-5110, Chartrand Ford 450-669-6110.

**ESCAPE** 2001 XLS, 43 000 km, 17 495\$. 514-916-2606

**ESCAPE** XLS 01, gar. 6 ans, V6, 63 700km, pneus hiver. 17 495\$. 514-916-2606

**EXPLORER** 2003, Eddie Bauer, 7 pass., 16 000 km, Chartrand Ford 450-669-6110.

**FORD E 350** diesel 1998, prêt à travailler, 10 000\$. 450-491-3471

**FORD** Escape XLT 02 "towing pack", 70 000 km, gar. pneus hiver, 18 800\$. 450-472-5215

**FORD F150** "ailes rondes" 1999, a/c, cruise, 140 000 km, 13 000\$. 450-465-3583

**FORD F150 XLT** 2001, super cab, 2X4, aut., 130 000 km, 13 900\$. 514-899-9000.

**FORD** Windstar LX 1998, 17 000 km, 15 000\$. 514-916-2606

**FORD** Windstar '96 GL, vert forêt, 114 000 km, équipé, par- ticulier, 5900\$. 514-231-3536

## 511 CAMIONS, JEEPS, FOURCORNETTES



**Land Rover**

**FREELANDER SE** 2003, 6000, 6300km, bleu 28 900 \$ Location 48mois, comptant 1999 \$ + taxes

**FREELANDER HSE 2003 NEUV**  
0 km, bleu, 33 700\$ Location 48 mois 499 \$ / mois comptant 1999\$ + taxes

**RANGE ROVER HSE 2003** vert Giverny Location 48 mois 1199\$/mois, comptant 3999\$ + taxes

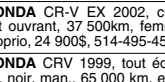
**Land Rover Laval 450-688-1880**

**R 550**  
**GMC ENVOY SLT** 2002, tout équipé, avec ext., 30 000km, 28 000\$. 514-585-8826.

**GMC Envoy XL 03**, étain, équipé, cuir, 35 000 km, gar. prolon- gée 120 000 km, a/c, 37 000 \$. 514-444-6341

**GMC Safari 02**, all., 7 pass., tout équipé, 37 500km, gar. rare. **Plaza Cadillac** 514-332-1673

**GRAND** Cherokee Onvis 95, aut., 115 000 km, tout équipée, A1, 12 300\$. 514-276-5872



**Boisvert**  
GRAND Cherokee Laredo 99 V8, aut., air, cuir. Seulement 8900 km (450) 430-2223

**HONDA** CR-V EX 2002, tout équipé, avec ext., 30 000km, proprio, 24 900\$. 514-495-4546

**HONDA** CRV 1999, tout équipé, noir, man., 65 000 km, exc. cond., 17 500\$. 450-664-0907

**HONDA** CRV 2000, 59 000km. Aut., mags, tout équipé, a voir, 19 600\$. Ctrr. 514-213-5704

**HONDA** CRV 98, A1, aut., équipé, vert, démar., 170 000 km, 11 700\$. 514-979-5110

**HONDA** Odyssey 97, 133 000 km, gar. Honda Plus 04, 9 pneus, 11 500\$. 514-808-3914

**HONDA** Pilot 2003, beige, 32 700 km, 8995/mois ou 37 000\$, 450-619-6544, 514-219-5804

**HUMMER** H2, 03, 3 en in- ventaire 2 orange 1 noir tout équipé toujours entretenu chez nous. **Plaza Cadillac** 514-332-1673

**HUMMER** H2 03, tout équipé, DVD, mags, toil, 3 au choix tous vendus neuf chez nous. **Plaza Cadillac** 514-332-1673

**INFINITI**, Q X 4 2001, cuir, toil, 62 000 km. Noir  
**BROSSARD NISSAN** 450-445-9811 514-831-5784

**ISUZU** Rodeo S 2001, cuir, 148 000 km, 13 500 \$ ou 450-672-0713, 514-258-0335

**JEEP** Grand Cherokee LT 97, V8, platine, cuir, mags, toil, boomerang, +4 pneus, 111 000 km, 12 495\$. 514-979-5110

**JEEP** Grand Cherokee LT 01, tout équipé, V8, 69 000km, gar. 22 950\$. 514-592-9942 ctr.

**JEEP** Grand Cherokee LT 02, V8, overland, tout équipé, 74 000 km, 17 400km 514-743-1213

**JEEP** TJ Rubicon 2003, 2 toits, man., gros pneus, 8000 km, 29 500\$. 514-961-9913

**JYMPY** SL 97, noir, 4X4, 4 ptes, 130 000 km, démarr., alar- me, hitch, 9300\$. 514-953-8451

**JETTA GL 1995**, 4 ptes, man., toil, 210 000 km, impéc., A1, 4500\$. 514-527-1138

**CHRYSLER** Cirrus 95, cuir, 148 000 km, a/c, démarr., CD, exc. état, 4700\$. 514-947-6342.

**CHRYSLER** Intrepid 95, 4 ptes, aut., 160 000 km, démarr., 2450\$. 514-602-3787

**CHRYSLER** Neon 98, 3995 \$, 60 000 km, 15 000 \$, a/c, 1 an ga- rantie. Procar 514-645-0015.

**CHRYSLER** New Yorker, Fifth avenue 92, tout élect., toil, a/c, 92 000 km, pas de rouille, 1 proprio, 3400\$. 514-817-1997

**DODGE** Caravan Sport 1995, blanc, 165 000 km, a/c, propre, 7 pass., nouvelle transmission, pneus 4830 \$. 514-258-4687

**DODGE** Grand Caravan LE 1993, 7 pass., 150 000 km, dé- marreur 2900 \$. 514-972-9625.

**DODGE** NEON 98, 4 ptes, aut., 130 000km, comme neuf, 2950\$. 514-602-3787

**FORD** Escort LX 91, aut., beil- ge, 106 000 km, rouge, pneus neufs, 1800\$. 514-256-5475

**FORD** Windstar 98, équipée 7 pass., 4995 \$ ou 99 000\$. 514-979-5110.

**HONDA** Accord EXR 92, noire, 4 ptes, 180 000 km, tout équi- pée, 3950 \$. 450-489-3927.

**HONDA** Civic LX 95, man., 60 000 km, 15 000 \$. 514-999-4647

## 511 CAMIONS, JEEPS, FOURCORNETTES



**Boisvert**  
Kia Sorento LX 2003  
aut., air, électrique  
(450) 430-2223

**LAND ROVER** 2000 équipée, 7 pl., 51 000 km, Grand Sudor, 25 900 \$. 550-433-2002  
www.autoselectmirabel.com

**LAND ROVER** Discovery LSE 1998, 57 000 km, V8, aut., 4X4, 2 toits, int., 450-968-1410.

**LAND ROVER** Discovery 95, 121 000 km, tout équipée, très propre, 8500 \$ 514-992-7879

**MAZDA** MPV 03, comme neuf, impéc., 33 000 km, 23 000 \$. 514-634-4012, 450-437-8933

**MERCEDES** ML 430 2000, 80 000 km, argent, tout équipé, impéc., 35 500 \$ 450-469-2738

**NISSAN**, Pathfinder LE 2001 3.5L, équipé, 65 000 km, exc. état, bal, gar., (514) 867-4349

**NISSAN** Murano SL 2003, 4 X 4. Très propre!  
**BROSSARD NISSAN** 450-445-9811 514-831-5784

**NISSAN** Pathfinder LE 2000, Cuir, aut., 46 000km, 28 000\$. **BROSSARD NISSAN** 450-445-9811 514-831-5784

**NISSAN** Pathfinder, Chilkot 98, aut., gris, tout équipé, 114 000km, 12 750\$. 514-341-2147.

**NISSAN** Pathfinder 2002 LE 18 000 km, argent, cuir, tout équipé, 22 900\$. 514-926-0228

**NISSAN** X-Terra 2000, 4X4, man., 93 000 km, très bon état, 514-343-5634, 514-524-3980

**NISSAN** X-Terra 2000, vert, 4x4, aut., 72 000km, Cond, im- pecc, 18 000\$. 514-994-7072.

**PICK-UP FORD** F-150 2002, Xtra cab Lariat, 4X4, 34 000km, 29 000\$. 819-314-3112

**PLYMOUTH** Grand Voyager 1999, 31, tout équipé, transmis- sion neuve, cd, 8 pneus, at- taché, 12 000 km, 17 000\$. 514-748-1473, 514-212-9635

**PLYMOUTH** Voyager 97 à 00, bas km, 2 ans, A1, à partir de 6995 \$. Procar 514-645-0015.

**PONTIAC** Transport Montana, 1998, allongé, 7 pass., tout équipé, démarreur distance Spécial **Plaza Cadillac** 514-332-1673

**RANGER** 2003, aut., 6 cyl., boîte de fibre, 17 000 km, Chartrand Ford 450-669-6110.

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

**RAV4**, 1998, 4X4, 70 000 km, 18 000 \$ ou 31 000\$. 450-445-7161 514-831-3598

## 550 AUTOMOBILES



**Audi**

**AUDI CERTIFIÉ FINANCIEMENT À PARTIR DE**

**0%**  
**GARANTIE AUDI POUR VANT ALLER JUSQU'À 6 ANS OU 160 000 KM**

**1.8 NT**, 25 en inventaire  
**A6**, 2.8, 5 en inventaire  
**A6**, 2.8, 5 en inventaire  
**A6**, 2.7, 7 en inventaire  
**A6**, 4.2, 3 en inventaire  
**A6**, 4.2, 3 en inventaire  
**A6**, 4.2, 3 en inventaire  
**A6**, 4.2, 3 en inventaire  
**A6**, 4.2, 3 en inventaire  
**A6**, 4.2, 3 en inventaire

**450 681-2500**  
**514-856-2929**

**CADILLAC** 03 CTS, noir, tout équipé, bas km, gar. spécial **Plaza Cadillac** 514-332-1673

**CADILLAC** CTS 2003, tout équipé, toil ouvrant, 589 \$/mois, particulier, 514-898-8298.

**CADILLAC** STS 97, achat 98, bourgne/cuir camel, 88 500 km, pas d'option, pneus, 21 700\$. 514-815-5895.

**CHEV. CORVETTE** 2003, rouge, "50e anniversaire", aut., comme neuf. **Plaza Cadillac** 514-332-1673

**CHEVROLET** Impallia 03, arg- 37 000km réduit à 16 400\$ **UPTOWN VOLVO** (514) 737-4321

**CHEVROLET** Impallia 03, bleu, 36 300 km réduit à 15 400\$ **UPTOWN VOLVO** (514) 737-4321

**CHEVROLET** Malibu 00, tout équipée, V-6, verte, 91 500 km, A-1, 9350 \$ nég. 514-923-7631

**CHEVROLET** Monte Carlo SS 2000, "50e anniversaire", Michel 450-886-5262

**CHRYSLER** Neon 2000, aut., 21 000km, pneu hiver neufs, 10 000 \$. 450-466-5393

**CHRYSLER** Neon 98 à 2000, bas km, 2 ans gar. A partir de 3995 \$. Procar 514-645-0015.

**CHRYSLER** Sebring 2000, dé- cap., 49 000km, blanc, démar., 18 000\$. 450-437-8749

**CIVIC** 2000, 4 ptes, aut., 5 vit. plusieurs en inventaire. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** DXG 2002, aut., 5 vit., équipé, gar. 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

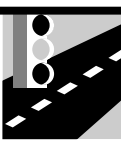
**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598

**CIVIC** SI, 2000, 5 vit., équipé, 3 ans, 12 000 km. 450-445-7161 514-831-3598



500

Véhicules automobiles

550

AUTOMOBILES

VOLKS POPULAR MONTREAL

274-5471

Certifié Pur Volkswagen

Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km

Assistance routière 24h

00, Golf GL, 2 ptes, 3 en stock, rouge, 47 760km

01, Golf GLS 1.8T, 4 ptes, aut. argent, 36 800km

01, Jetta Wolfsburg, 1.8T, man. noir, 24 800km

01, Jetta GLS, automatique, 2L, 61 000km

03, Passat GLS, man. 1.8T, noir, 24 000km

00, Golf, 2 portes, 3 en stock

www.popularvw.com

Financement disponible sur voiture certifiées à partir de 2.9%

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

274-5471

POPULAR MONTREAL

VOLVO

01 V40 63 000km 19 500\$

01 S60 bas km (4) 21 500\$

01 V70 SE 75 000km, 25 900\$

00 S70 SE 49 000km, 20 500\$

00 S80 très bas km (6) 15 900\$

00 S70 87 000km 15 900\$

98 S70 174 000km 12 000\$

98 XC70 120 000km, 16 500\$

Garage Blainville

450-434-1169.

www.servicevolvo.com

VOLVO

D'OCCASION

CERTIFIÉE

VOLVO

04, S80-T6, argent, 3300 km

04, S60 ASR, argent, 21 800 km

03, V70 ASR spécial 35 900 \$

03, V70 - AWD bleu 21 000km

03, V70, 2.4T noir 31 800km

03, S60 ASR, aut. choix de 2

03, S60, 2.4T, aut. 35 500km

03, S40 ASR arg. 29 900 \$

02, S40, ASR, bleu 27 900 \$

03, S40, bleu, 25 900 \$

02, S60 T5 aut. dstc 31 900km

02 V70, T5, 5 vit. 36 900 \$

02 V70XC, 32 700km 38 900\$

02 V70XC, noir, 67 200km

01 V70XC, argent, 26 700km

01, V70 aut. mags cuir 28 900 \$

01, V70 2.4T vert 55 200km

01, V70 - T5, aut. argent

01, S40 ASR argent 22 900 \$

01, S40ASR, bordeaux 20 900\$

01, S40 vaste choix, 19 999 \$

01, S60 T5 5 vit., dstc 38 700km

01, S60 man. noir, 23 900 \$

SPECIAL: financement à partir de 0.8% sur modèles

Certifiés 2000 à 2004 et gar. jusqu'à 160 000km

UPTOWN VOLVO

(514) 737-4321

www.uptownvolvo.com

VOLVO 850 GLE 96

très propre, 122 000km, bleu/ cuir tan, 8 pneus, 9350 \$ taxes incluses.

514-737-1775, 450-664-3021

VOLVO 850 GL fam. 96, 5 vit., 123 000 km, rouge, cuir, toil. 8 jantes, 13 500 \$, 514-962-2359

VOLVO 960, 92, fam. 6 cyl., propre, alc. cuir, toil ouvrant, pneus été - hiver, un an usure, hatch-back, 1700 \$ réparations à faire, 2500 \$, (514) 347-0001

VOLVO 960 '96, 136 000 km, tout équipée, état exceptionnel.

A voir 112 900\$, 450-635-6115

VOLVO

D'OCCASION

CERTIFIÉE

www.volvopointclair.com

FINANCEMENT DE 1.8% POUR 60 MOIS

3000 \$ COMPTANT (taxes incluses)

GARANTIE DE 160 000km

SUR VÉHICULES EN INVENTAIRE.

SALE DE MONTRE

TOUS MODÈLES DISPONIBLES 1995 à 2002 + 30 EN STOCK

PIÈCES, SERVICE: 395/H

(450) 460 - 3411

www.autotechvolvo.com

VOLVO C70 01, conv., tout équipée, vert/forêt, int. cuir beige, 18 000 mi, 514-220-5589.

VOLVO

D'OCCASION

CERTIFIÉE

VOLVO FRANKE

Intérêt à partir de 0.8%

Gar. jusqu'à 160 000km

Pour modèles 2000 et +

2003, XC70, bleu 41 900 \$

2003, XC90, T6 noir 35 900\$

2002, S60, 2.4T, titan 39 000km

2001, S60, 2.4T, titan 24 900 \$

2001, V70, vert 27 900 \$

2001, V40 (3) 30 000km

2001, S60, vert 21 000km

2001, S60 T5A, noir 23 900 \$

À PARTIR DE 1995 JUSQU'À 2003

1 819 326-4775

1 800 454-4775

OUVERT LE SAMEDI

600

Loisirs et véhicules récréatifs

655

MOTOCYCLETTES

DUCATI ST2 2002, 944 cc, jaune, valises rigides, seulement 400 km, alarme Viper, gar. 450-430-5622, 514-801-6953

HABIT MOTO (XL), Gore-Tex Thomas ; Jackets Tickets Teknik 46 et 38 ; pantalons Teknik 38 et cuir (S) ; Housse Gold Wing ; acc. 450-441-6265

KAWASAKI Concours 98, 1000 cc., 23 000 km., valises, dossier, 7 400\$ 819 564-3274

KAWASAKI Concours 1996, bourgogne, état A-1, 72000 km, 4500\$, 514-272-8395.

SCOOTER HONDA Jazz '02 PAS SERV!! Neuf! Gar. sept. 04, 2200 \$, 514-522-4140

SCOOTER YAMAHA BWS 2003, 1000 km, 2 casques, 2700 \$ non nég., 514-353-9265.

SUZUKI 750 Katana 98, 12 000 km, comme neuve, bleue, 5250\$, 514-481-5811.

TRIUMPH Bonneville 2001, seulement 4000 km, 8000 \$, 514-426-1521 demandez Larry

YAMAHA VStar 1100cc, Modèle Custom, 2001, 7000 KM. Sel Corbin, muffler 50/50 V.H. et autre équipement. 450-358-4868

658

BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

SEARAY 2000, 46' Sundancer CUM 400 hres, tout équipé. Impeccable! 385 000 \$ U.S. Taxes payées. Michel 514-973-4143

TANZER 22, (24 pi), 5 voiles, bonne cond., équipée, 9.5 Johnson. 9500 \$. 514-994-3078

VOILIER Grampian 26', Yamaha 9.9 4t, barre à roue, Interpoc, enrouleur, GV neuve, 13000\$, 514-899-0356.

VOILIER Scampi 30', diesel 12 hp., inspecté 2002, couche 5, 10 voiles, 30 000\$ ou à louer 450 467-5620 514 235-2033 maudou@videotron.ca

ATRIUM GULFSTREAM 2004 30 000 km, 41 pi., moteur 330 Caterpillar Pusher diesel, 3 slide-out, Gar. 6 ans. Tout équipé. Prix neuv. 320 000 \$, demande 265 000 \$. 450-229-2824

AUBAINE, motorisé '99, classe B, 20', 68 000 km, 41 000\$ nég. cause maladie. 450-432-8807

AUBAINE, Southwind 1995, Fleetwood, 33 pi, 37 000 milles. 44 500\$ nég. 450-787-3437.

CARAVANE à Sallette Coachmen Prospera 2001, 3, 3 ral-longes, lav.séc., intérieur unique, impeccable, un proprio, non fumeur avec Ford F-350 V10 2001 aut., 30000 km, cause auto projet. 514-915-3988.

FIFTHWHEEL Bonair 98, 27.5 pi. couche 8, lits superposés, ext. double, 21 500\$, 514-299-1628

FIFTH WHEEL, Mallard, 25-5G 2000, A/C, non fumeur, bunk, pas d'extension, 18 500\$. 450-582-9394

INDEX DES DÉCÈS

AMYOT, Lucien

LaSalle

BOUCHARD, Albert

Montréal

CARDIN, Joseph

Montréal

CHAN, Anita

Montréal

CHAREST, Micheline

Montréal

GAGNON, Jacques

Ste-Marthe-sur-le-lac

GAUTHIER, Roger

Tokyo, Japon

LAFORTUNE (Lesage), Mme Rita

St-Roch de l'Achigan

LAFORTUNE, Raymond

Montréal

LAMARCHE RIVA, Gilberte

Montréal

LAMER, Lionel

Montréal

LANGEVIN, Raymond

Montréal

LEBEUF, Mariette

Montréal

MARCHAND, Réjean

St-Jérôme

PETIT, Richard

Longueuil

RÉMILLARD (Rozon), Germaine

Laval

ST-DENIS (Demers), Marie-Jeanne

St-Lambert

VIGER, René

Montréal

ZIERNICKI, Mario

Montréal

Donnez le don de la vue

Contribuez à la lutte contre la cécité dans les pays en voie de développement grâce à un don, un don commémoratif ou à des lunettes usagées.

Action universelle de la vue

1-800-585-8265 (514) 484-5757

No d'enregistrement d'organisme de bienfaisance 11906 8995 RR0001

www.giftofsight.com

600

Loisirs et véhicules récréatifs

667

VÉHICULES RÉCRÉATIFS

LESHARO 1987 aut., 20 pi, 76 000 milles. A1, int/ext. impecc., auvent, frigo gaz/élect., poêle au gaz, 2 alc. toilette/ douche, couche 4 pers., support vélos, radio, etc. 18 500 \$. 450-641-2066

MOTORISÉ '85, Citation Su prême, moteur 454, génératri-ce, A1, 19 000\$. 514-593-7312

MOTORISÉ classe C, 28 pi., Empress Triple E 1988, cham-bre fermée, 110 000km, méca-nique A-1. Faut voir, 22 000\$, concessionnaire s'abstenir. Guy 450-462-2439

ROULOTTE Trail Cruiser 2003, 23 pi, tout équipée, 3000 lb, lit queen, support à vélo, BBQ, etc, 17 500\$. 450-229-6654

ROULOTTE Travelaire 98, 26 pi, 8 pi à c., 1 ch. fermée, alc., + + rangement/sExtras, non-fu-meur. 18 500 \$ 819-378-9514

TENTE-ROULOTTE Palomino MXL 93, 7 places, côtes rigides, propre, 5500\$. 450-477-3972.

TENTE-ROULOTTE

Rockwood 2004, 10 pi., abri, 7900 \$. 450-653-2645

TRIPLE E Regency XL, classe C, 2000, 15 000 km, impeccable, 72 000 \$, 450-438-8917

WESTFALIA 87, 11 400\$. Moteur refait. 450-449-5009, 514-973-6500.

WESTFALIA 95, Eurovan, A1, jamais sorti l'hiver, 98 000 km, impac., 27 000\$. 514-817-6374.

700

Affaires

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

BESOIN

de capital, retour sur profits de 20% pour 1 an. 514-905-5251.

RESTAURANT

à vendre, haut de gamme, haut volume, très rentable, établi plus de 20 ans. Pré-sélection clients sérieux. Manuel Hassan, Royal LePage crtr, 514-992-6482.

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

RÉPONSES

1) Gant gauche de l'homme incomplet.

2) Un barreau plus court sous l'avant du traîneau.

3) Support du dossier non indiqué.

4) Nez du deuxième chien de gauche manquant.

5) Sa patte arrière droite plus courte.

6) Pelage du deuxième de droite non indiqué.

7) Museau du premier chien de gauche complété.

8) Colline de droite plus basse.

AVIS

(Article 207.4 — Loi sur les régimes complémentaires de retraite)

RETIREMENT INCOME PLAN FOR QUEBEC SALARIED EMPLOYEES OF BPB CANADA INC. AND SUBSIDIARY AND ASSOCIATED COMPANIES (le « Régime »)

(No d'enregistrement auprès de la Régie des rentes du Québec : 31842)

Avis est donné à tous les participants actifs et inactifs, à tous les bénéficiaires actuels ainsi qu'à toute personne qui croit avoir des droits en vertu du Régime que le Régime a été totalement terminé avec effet au 1<sup>er</sup> janvier 2004 et qu'il est présentement en voie de liquidation.

Toute personne qui croit avoir des droits en vertu du Régime ou de la Loi sur les régimes complémentaires de retraite et qui n'aurait pas reçu le relevé de ses droits et de leur valeur peut faire valoir ses droits auprès du comité de retraite à l'adresse indiquée ci-dessous dans les dix (10) jours de la publication du présent avis :

BPB Canada Inc.

2424, Lakeshore Road West

Mississauga (Ontario) L5J 1K4

Tél. : (905) 823-9881

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

cyberpresse.ca/necrologie

DÉCÈS

AMYOT, Lucien

1912 - 2004

À LaSalle, le 16 avril 2004, à l'âge de 92 ans, est décédé Lucien Amyot, époux de feu Gabrielle Lamarche. Il laisse dans le deuil ses enfants Denise, Monique (Noël Roy) et André (Huguette Tétreault), ses petits-enfants et arrière-petits-enfants, sa soeur Marie-Jeanne (feu Alfred Croteau), beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces, ainsi que de nombreux parents et amis (es). La famille recevra les condoléances au complexe

Alfred Dallaire

GROUPE YVES LEGARE INC.

7200, boul. Newman, LaSalle

(514) 595-1500

le dimanche 18 avril 2004 de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Les funérailles seront célébrées le lundi 19 avril à l'église Ste-Martine, 122 St-Joseph, à Ste-Martine, à 11 h, suivies de l'enterrement au cimetière de Ste-Martine.

BOUCHARD, Albert

1923 - 2004

À l'hôpital du Sacré-Coeur de Montréal, le 17 avril 2004, à l'âge de 80 ans, est décédé Albert Bouchard. Il laisse dans le deuil son épouse Mme Yvette Gagnon, ainsi que sa fille Sylvie, ses deux petits-enfants Sylvain et Marie-Pier, de même que sa soeur Rolande, beaux-frères et belles-sœurs et de nombreux amis. Il sera exposé au salon

Alfred Dallaire

GROUPE YVES LEGARE INC.

1350, autoroute 13, Laval

(514) 595-1500

le lundi 19 avril 2004 de 19 h à 22 h et mardi dès 8 h 30, suivi des funérailles à 11 h en l'église St-Norbert, 3155 boul. Cartier Ouest, Laval. Il fut membre de la fraternité des policiers de Ville d'Anjou et de la C.U.M. de 1959 à 1983 à titre de lieutenant et directeur. Il fut aussi membre du comité de circulation de la Ville de St-Léonard.

CARDIN, Joseph

1918 - 2004

À Montréal, le 15 avril 2004, à l'âge de 86 ans, est décédé Joseph Cardin, époux de Rita Denisi dite Lorenzo. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Raymond (Thérèse), Rachel (André), Michel, Jean-Pierre (Denise), Louise, Monique (Jean-Claude), Robert (Lucie), André (Josée), ses petits-enfants Julie, Sophie, Stéphane, Philippe, Jean-François, Geneviève, Annie, Sylvain, Nicolas, Josianne, Marie-Eve, Maxime et Jonathan, son arrière-petite-fille Cassandra, ses six sœurs, sa belle-sœur, plusieurs neveux et nièces, sa tante, cousins, cousines et de nombreux amis. Au lieu de fleurs, des dons à la Fondation de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont ou des messes seraient appréciées. La famille recevra les condoléances au

668

REMORQUES

REMORQUE 4'X6' ou sur mesure à partir 650\$, réparations 514-852-2378, 514-702-5499

REMORQUE capacité 2000 livres, 2 ans d'usure, cond. A-1, 800 \$, 514-817-9003

CHAN, Anita

À Montréal, le 14 avril 2004, à l'âge de 38 ans, est décédée Madame Anita Chan, fille de Madame Angela Ko Chan et de Monsieur Tony Chan. La famille recevra les condoléances le lundi 19 avril de 11 h à 14 h au

Complexe funéraire Urgel Bourg

1255, rue Beaumont, Ville Mont-Royal

www.urgelbourg.com

Une liturgie de la Parole aura lieu le lundi 19 avril à 14 h à la chapelle du complexe. Anita laisse dans le deuil ses parents, frères et sœurs ainsi que le personnel et les usagers des Services de réadaptation L'Intégrale. Tous garderont d'elle le souvenir d'une femme qui savait, à sa manière, répandre le bonheur autour d'elle.

PRIÈRES

Remerciements à la Sainte Vierge Marie pour faveurs obtenues. I.F.

Dites cette prière sept fois par jour pendant neuf jours et vos souhaits seront exaucés, même ceux qui vous semblent irréalisables.

Que la Sainte Vierge Marie soit louée, aimée et glorifiée de par le monde pour ses bienfaits. Amen.

CHAREST, Micheline

1953 - 2004

Le mercredi 14 avril à Montréal, à l'âge de 51 ans, est décédée subitement Micheline Charest, épouse de Ronald Andrew Weinberg. Elle était la fille de feu Denyse Côté et de feu Dr André Charest. Elle laisse dans le deuil ses fils Eric et Alex, sa soeur Hélène, ses frères Mark et Bruno, ses beaux-parents Pearl et Samuel Weinberg, ainsi que ses beaux-frères, belles-sœurs, neveux et nièces et de nombreux amis. La famille accueillera parents et amis lors d'une cérémonie privée le dimanche 18 avril à 15 heures. Selon le désir de madame Charest, tous ceux et celles qui désirent offrir leur témoignage de sympathie à la famille Charest peuvent le faire par un don au "Fonds André-Charest".

Votre don contribue à l'enseignement et à la recherche supportant ainsi la formation des étudiants inscrits au programme de chirurgie buccale et maxillo-faciale de l'Université Laval.

Micheline Charest avait démarré ce fonds en 1998 en mémoire de son père, chirurgien dentiste de réputation internationale, le Dr André Charest, décédé en 1995, instigateur du programme.

Pour envoyer vos dons ou obtenir toute information supplémentaire:

Fonds André-Charest

Fondation de l'Université Laval

Pavillon Alphonse-Desjardins, bureau 3428

Québec (Québec) G1K 7P4

Canada

Téléphone: (418) 656-3292

sans frais: 1-877-293-8577

Télécopieur: (418) 656-2054

Courriel: ful@ful.ulaval.ca

Faire votre chèque au nom du "Fonds André-Charest"

Direction:

Centre funéraire Côte-des-Neiges

Tél. 514-342-8000

GAUTHIER, Roger

1957 - 2004

À Tokyo, Japon, le 14 avril 2004 est décédé subitement à l'âge de 46 ans, M. Roger Gauthier, Président de Baxter Japon, époux de madame Tracy Watkins.

Outre son épouse, il laisse dans le deuil son fils Christian, sa mère Françoise, ses frères et sœurs, Jean (Luce), Diane (Phillip Myers), Louise (Tomasso Nanci), Danielle et René (Chantal), neveux et nièces, son beau-père Allan Watkins, ses beaux-frères Gary et Allan jr, autres parents et de très nombreux amis et collègues de travail. La famille recevra les condoléances au

Complexe funéraire Magnus Poirier Inc.

6825, Sherbrooke est, Montréal

Une réunion de prières aura lieu à la chapelle le lundi 19 avril 2004, à 15 h. Heures des visites dimanche de 19 h à 22 h. Lundi dès 9 h. Des dons à la Fondation de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont, département Fondation d'Education Hémodialyse seraient appréciés.

Jean-Denis Beauchamp

1203 rue Principale, St-Roch de l'achigan

Heures d'accueil: de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Les funérailles auront lieu le lundi 19 avril 2004 à 14 h 30. L'inhumation au cimetière paroissial. L'ont précédée ses belles-filles Alice Laramée et Jacqueline Guilbeault, ses petits-fils Louis et François Lafortune. Elle laisse dans le deuil ses enfants Germain (Monique Sarazin), Jean-Claude (Cécile Bérard), Jeannine (Gervais Robert) Gaétan (Jeannine Vanier), Denise et Bernard (Jeannine Perreault), 28 petits-enfants, 51 arrière-petits-enfants, neveux et nièces, une cousine et de nombreux ami(e)s.

GAGNON, Jacques

C'est avec regret que nous apprenions vendredi matin le décès de Jacques Gagnon, suite à une longue maladie.

Jacques a débuté sa carrière à La Presse en janvier 1963, où il a notamment durant de nombreuses années occupé le poste de chef du service de la Distribution, puis d'adjoint au directeur des ventes du Journal (Distribution).

Apprécié de ses collègues et de ses employés, Jacques a toujours su prôner et appliquer le respect d'autrui et les bonnes relations de travail. Il a également fait preuve de son grand dévouement, et ce, tout au long de sa carrière à La Presse

La famille de Jacques Gagnon accueillera les proches, les amis et collègues, ce dimanche 18 avril, de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h ainsi que ce lundi 19 avril, dès 10 h, au:

Salon funéraire Goyer ltée

3150, chemin d'Oka

Sainte-Marthe-sur-le-Lac

Les funérailles seront célébrées ce lundi 19 avril, à 13 heures, en l'église de Sainte-Marthe-sur-le-Lac, située au 3101, rue de l'Église.

Sincères condoléances à Jocelyne Gohier, Ghislaine Nantel, ses enfants Alain (Chantal Meloche), Chantal (Michel Millette) et petits-enfants Maxime, Julie, Caroline ainsi que ses parents, frères et sœurs, ses proches et ceux qui ont eu le plaisir de le côtoyer durant ses 41 années de service à La Presse.

7e ANNIVERSAIRE

MARIE ANN TEOLIS SPINA

18 AVRIL 1997

Déjà sept ans, Marie Ann, que tu nous as quittés et ton souvenir est plus ardent que jamais. Que ce par ton entregent, ton humeur, ta chaleur humaine ou ta grande générosité, tu auras exercé sur nous une influence bénéfique et nous te disons merci pour être passée dans nos vies, sans jamais t'oublier.

Ton époux Fernando

900

Petites annonces

cyberpresse.ca/necrologie

LAFORTUNE (Lesage), Mme Rita

"Nos têtes remplies de souvenirs

Nos cœurs pleurent d'amour"

Au CHSLD Montcalm, le 16 avril 2004, à l'âge de 100 ans et 11 mois, est décédée Mme Rita Lesage, épouse de feu Léopold Lafortune, demeurant à St-Roch de l'Achigan. La famille accueillera parents et amis à la résidence funéraire

Jean-Denis Beauchamp

1203 rue Principale, St-Roch de l'achigan

Heures d'accueil: de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Les funérailles auront lieu le lundi 19 avril 2004 à 14 h 30. L'inhumation au cimetière paroissial. L'ont précédée ses belles-filles Alice Laramée et Jacqueline Guilbeault, ses petits-fils Louis et François Lafortune. Elle laisse dans le deuil ses enfants Germain (Monique Sarazin), Jean-Claude (Cécile Bérard), Jeannine (Gervais Robert) Gaétan (Jeannine Vanier), Denise et Bernard (Jeannine Perreault), 28 petits-enfants, 51 arrière-petits-enfants, neveux et nièces, une cousine et de nombreux ami(e)s.

LAFORTUNE, Raymond

À Montréal, le 17 avril 2004, à l'âge de 78 ans, est décédé Raymond Lafortune, époux de Claire Papillon. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Jean (Monique Sénécal), Diane (Yves Perreault), ses petits-enfants Philippe, Mathieu, Elyse et Geneviève, ses beaux-frères et belles-sœurs, parents et amis. La famille recevra les condoléances au salon

Giguère & Tomasso inc.

8989, Hochelaga, Montréal

Membre CTQ

Tél. 514-351-4370 Téléc: 514-351-4373

www.salonatomasso.com

Les funérailles auront lieu le mardi 20 avril à 11 h en l'église Ste-Claire et de là au Repos St-François d'Assise. Heures des visites: lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h.

LAMARCHE RIVA, Gilberte

1923 - 2004

À l'hôpital Santa-Cabrini de Montréal, le 15 avril 2004, à l'âge de 81 ans, est décédée Mme Gilberte Lamarche Riva, épouse de feu M. Maurice Lamarche, demeurant à Montréal. La défunte laisse dans le deuil ses enfants Gilles (Chantal Vanier), André (Manon Rondeau) et Claude (Nicole D'Amour), ses petits-enfants Laurie, Jordan, Jade, Marc-André, Martin, Marie-Claude et Catherine, un arrière-petit-fils Elie, ainsi que plusieurs frères, sœurs, beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces, autres parents et amis. La famille accueillera parents et amis le lundi 19 avril à compter de 13 h 30 en l'église paroissiale de St-Esprit pour recevoir vos condoléances. Suivront les funérailles à 14 heures en l'église paroissiale de St-Esprit. Inhumation au cimetière du même endroit. Les personnes qui désirent témoigner leur sympathie de façon plus particulière peuvent le faire par des dons à la Fondation Rêves d'Enfants. Direction funéraire:

Résidence funéraire André Légaré inc.

LAFORTUNE, Raymond

À Montréal, le 17 avril 2004, à l'âge de 78 ans, est décédé Raymond Lafortune, époux de Claire Papillon. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Jean (Monique Sénécal), Diane (Yves Perreault), ses petits-enfants Philippe, Mathieu, Elyse et Geneviève, ses beaux-frères et belles-sœurs, parents et amis. La famille recevra les condoléances au salon

Giguère & Tomasso inc.

8989, Hochelaga, Montréal

Membre CTQ

Tél. 514-351-4370 Téléc: 514-351-4373

www.salonatomasso.com

Les funérailles auront lieu le mardi 20 avril à 11 h en l'église Ste-Claire et de là au Repos St-François d'Assise. Heures des visites: lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h.

LAMARCHE RIVA, Gilberte

1923 - 2004

À l'hôpital Santa-Cabrini de Montréal, le 15 avril 2004, à l'âge de 81 ans, est décédée Mme Gilberte Lamarche Riva, épouse de feu M. Maurice Lamarche, demeurant à Montréal. La défunte laisse dans le deuil ses enfants Gilles (Chantal Vanier), André (Manon Rondeau) et Claude (Nicole D'Amour), ses petits-enfants Laurie, Jordan, Jade, Marc-André, Martin, Marie-Claude et Catherine, un arrière-petit-fils Elie, ainsi que plusieurs frères, sœurs, beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces, autres parents et amis. La famille accueillera parents et amis le lundi 19 avril à compter de 13 h 30 en l'église paroissiale de St-Esprit pour recevoir vos condoléances. Suivront les funérailles à 14 heures en l'église paroissiale de St-Esprit. Inhumation au cimetière du même endroit. Les personnes qui désirent témoigner leur sympathie de façon plus particulière peuvent le faire par des dons à la Fondation Rêves d'Enfants. Direction funéraire:

Résidence funéraire André Légaré inc.

LAMER, Lionel

1932 - 2004

À Montréal, le 16 avril 2004, à l'âge de 71 ans, est décédé M. Lionel Lamer, ex-sergent détective de la CUM. Il laisse dans le deuil son épouse Suzette Dubuc, ses enfants Christiane (Mario Lépine), Danielle (Denis Léonard), Marie Chantal (Christian Paré), ses petits-enfants chéris Gabriel, Marie Elaine, Anne Isabelle, Francis, Frédérique et Joanie, ainsi que son frère et ses sœurs, beaux-frères, belles-sœurs, neveux et nièces. La famille accueillera parents et amis (es) au

Complexe funéraire Magnus Poirier inc.

6825, Sherbrooke Est, Montréal

Les funérailles auront lieu le mardi 20 avril à 14 h en l'église Ste-Claire et de là au Repos St-François d'Assise. Heures des visites: dimanche de 17 h à 22 h, lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, mardi de 11 h à 13 h 30. Des dons à la Fondation de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont seraient appréciés.

# Décès, prières, remerciements

**ANGEVIN, Raymond**  
1920 - 2004

Le 16 avril 2004, au CHSLD Jeanne-LeBer à Montréal, est décédée à l'âge de 84 ans, Raymond Langevin, époux de Carmen Lacasse. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses filles Ginette, Christiane et Dominique, leurs conjoints, ses huit petits-enfants et deux arrière-petites-filles, ses soeurs et son frère, ses belles-soeurs et beaux-frères ainsi que ses neveux et nièces, cousins, cousines et plusieurs parents et amis. La famille accueillera parents et ami(es) au

**Complexe funéraire Magnus Poirier inc.**  
6825 Sherbrooke Est, Montréal

Une réunion de prières à la chapelle le lundi 19 avril 2004, à 14 h, et de là au Repos St-François d'Assise. Heures de visite: dimanche de 14 à 17 h et de 19 à 22 h et lundi à partir de 12 h.



**VIGER, René**  
1925 - 2004

À Montréal, le 17 avril 2004, à l'âge de 79 ans, est décédé René Viger, époux de Aline Chiasson. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Alain (Charline), Jocelyne (Claude) et Daniel (Sylvie), ses sept petits-enfants, son frère Jean-Paul (Cécile), sa belle-soeur Lise, neveux et nièces, ainsi que plusieurs parents et amis. La famille recevra les condoléances le lundi 19 avril 2004 de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h au complexe funéraire

**Alfred Dallaire | MEMORIA**  
2159, boul. St-Martin Est, Duvernay, Laval  
Tél. 514-277-7778

Une réunion liturgique aura lieu le mardi 20 avril 2004 à 11 h au salon. Heures de visites: mardi dès 9 h. Au lieu de fleurs, des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés.

**ZIERNICKI, Mario**  
1937 - 2004

Au Centre hospitalier Santa Cabrini, le 14 avril 2004, est décédé paisiblement Mario Ziernicki, frère bien-aimé de Janine, Edward (Alexandra) et Helen (Alexis). Outre son frère, ses soeurs, leur époux, épouse, il laisse dans le deuil ses nombreux neveux et nièces, ainsi que leurs enfants. La famille recevra les condoléances au

**Complexe funéraire Magnus Poirier inc.**  
7388, boul. Viau, St-Léonard

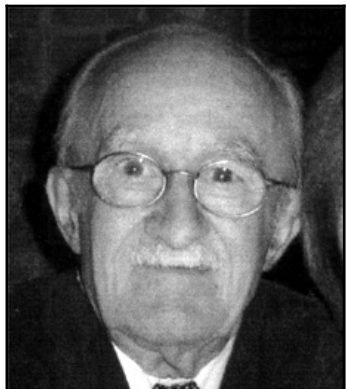
le dimanche 18 avril 2004 de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Les funérailles auront lieu le lundi 19 avril à 14 h en l'église Our Lady of Czestochowa, 2550 avenue Gascon, et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges.

**MARCHAND, Réjean**  
1932 - 2004

À St-Jérôme, le 17 avril 2004, à l'âge de 72 ans, est décédé Réjean Marchand, demeurant à Prévost, fils de feu Joseph Marchand et de feu Alice Desormeaux. Il laisse dans le deuil ses frères et soeurs, beaux-frères, belles-soeurs, neveux, nièces et amis (es). La famille recevra les condoléances le mardi 20 avril 2004 à compter de 10 h au salon de la

**Maison funéraire Trudel inc.**  
400, rue Labelle, St-Jérôme

Les funérailles auront lieu ce même jour à 13 h en l'église St-François Xavier de Prévost et de là au crématorium de St-Jérôme.



**PETIT, Richard**  
1916 - 2004

De Longueuil, le 16 avril 2004, à l'âge de 87 ans, est décédé M. Richard Petit, époux de Mme Yolande Courville. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses trois enfants Michel (Guy), Suzanne (Ronald) et Louise (Pierre), les enfants de son épouse ainsi que de nombreux parents et amis. Exposé à

**La Maison Darche Réseau Dignité**  
7679, boul. Taschereau, Brossard  
info@lamaisondarche.com

Les funérailles seront célébrées le lundi 19 avril à 11 h en la cathédrale Saint-Antoine (angle St-Charles et ch. Chambly). La famille recevra les condoléances ce dimanche de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h ainsi que le lundi à compter de 9 h.

**RÉMILLARD (Rozon), Germaine**  
1917 - 2004

À Laval, le 12 avril 2004, à l'âge de 86 ans, est décédée Germaine Rozon, épouse de Lionel Rémillard. Outre son époux, elle laisse dans le deuil sa fille Monique (André Gros-Louis), ses fils Robert (Françoise Bélanger) et Claude (Josseline Cotonneau), ses petits-enfants Vincent, Jonathan, Julien, Josiane, Marie-Hélène, François et Dominic, sa soeur Juliette, ses beaux-frères, belles-soeurs, neveux et nièces, parents et amis. Exposée au Complexe funéraire

**Alfred Dallaire | MEMORIA**  
2159, boul. St-Martin Est, Duvernay, Laval

le mardi 20 avril 2004 de 14 à 17 h et de 19 à 22 h, mercredi à compter de 9 h. Les funérailles auront lieu le mercredi 21 avril, à 10 h, en l'église St-Maurice, 1961, rue Ivry, Laval et de là au cimetière St-Vincent-de-Paul.



**ST-DENIS (Demers), Marie-Jeanne**  
À St-Lambert, le 16 avril 2004, à l'âge de 92 ans, est décédée Mme Marie-Jeanne Demers, épouse de Robert St-Denis. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants Jean-Pierre, André, Danielle, Jacques, Suzanne, Jocelyne et leurs conjoints, conjointes, ses dix petits-enfants, son arrière-petite-fille Corrine, parents et amis. La famille recevra les condoléances au

**Complexe Jacques-Cartier Urgel Bourgie**  
1025, St-Laurent Ouest, Longueuil  
www.urgelbourgie.com

Les funérailles auront lieu le lundi 19 avril à 14 h en l'église St-Lambert, 41 Lorne, et de là au cimetière St-Michel de Vaudreuil. Heures des visites: dimanche de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h, lundi à compter de midi.

900

D900-4



## La place du marché

Une rubrique regroupant les produits du terroir.

Faites connaître vos horaires de cueillette

Fruits et légumes  
Asperges, fraises,  
framboises, bleuets, etc.

Produits du terroir  
Fruits et légumes biologiques,  
fromagerie, miel, fleurs, etc.

Plus de 50 %  
de rabais sur le  
prix régulier

Publication le DIMANCHE

3,16 \$\* par ligne, par colonne

Minimum 5 lignes sur 2 colonnes

\* Taxes en sus

LES PETITES  
ANNONCES

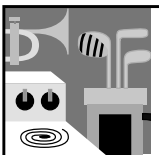
987-8363

1 866 987-8363

LA PRESSE

La parution sur capresse.ca  
est incluse dans le prix.

Payables avant publication.



## Marché aux puces

articles  
de 500\$ et moins

2 jours  
consécutifs

pour seulement

12,00 \$\*

pour 3 lignes

2,00 \$\* par ligne additionnelle par jour \* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

Vente de garage

2 jours  
consécutifs

pour seulement

26,00 \$\*

pour 5 lignes

2,60 \$\* par ligne additionnelle par jour \* Taxes en sus

La parution sur capresse.ca  
est incluse dans le prix.

## GÉNIES EN HERBE #1089

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

### A-ROYAUME-UNI DE GRANDE- BRETAGNE ET D'IRLANDE DU NORD

- 1 Cet État comporte quatre grande régions dont l'Écosse, l'Irlande du Nord et l'Angleterre. Nommez la région manquante.
- 2 Depuis 1917, quel nom porte la maison royale de Hanovre-Saxe-Cobourg-Gotha, dont fait partie la Reine Elisabeth II?
- 3 Comment a-t-on surnommé, en raison de sa politique de rigueur, la Première ministre britannique Margaret Thatcher, à la tête du pays de 1979 à 1990?
- 4 De nos jours, suite aux décolonisations, quelle association unit moralement certaines des anciennes possessions de l'empire britanniques par une libre allégeance à la Couronne?
- 5 Parmi les artistes suivants, lequel n'est pas originaire du Royaume-Uni : Rolling Stones, U2, Alfred Hitchcock et Annie Lennox?

### B- CHEVEUX

- 1 Quel adjectif se rapportant aux cheveux désigne également un vaisseau sanguin microscopique à paroi très fine?
- 2 Comment nomme-t-on la perte de cheveux entraînant une raréfaction diffuse ou localisée et pouvant aboutir à la calvitie? Elle atteint surtout les femmes après la ménopause.
- 3 Quelle organisation regroupant des fédérations de coiffeurs de partout dans le monde, située à Paris et dont le sigle est le même qu'une célèbre organisation internationale commerciale, est l'organisatrice du Championnat du Monde de la Coiffure?
- 4 Quel personnage biblique tirait sa force de sa chevelure et fut trahi par la femme dont il était amoureux, Dalila, qui lui coupa les cheveux, le mettant ainsi à la merci des Philistins?
- 5 Quelle gamme de shampoings pour enfants offre des arômes exotiques tels que «melon frais et ananas», «punch tropical» ou «abricot fruité»?

### C- ASSOCIATIONS

Associez le chef d'État à son pays.

- 1 Pervez Musharraf
  - 2 Hamid Karzai
  - 3 Chandrika Kumaratunga
  - 4 Luiz Ignacio Lula da Silva
  - 5 José-Luis Rodriguez Zapatero
- a Sri Lanka  
b Espagne  
c Brésil  
d Pakistan  
e Afghanistan

### D- TENNIS

- 1 Complétez la liste suivante avec le 4e tournoi du Grand Chelem : Open d'Australie, US Open, Roland Garros et ...
- 2 Créée en 1900 à l'idée d'un étudiant de Harvard, et disputée au départ uniquement entre les États-Unis et la Grande-Bretagne, quelle compétition compte aujourd'hui 129 pays se disputant le Saladier d'Argent et dont le vainqueur, en 2003, fut l'Australie?



Membre québécois de l'équipe canadienne

- 3 Quel joueur de tennis américain âgé d'à peine 21 ans a remporté le Masters de tennis de Montréal en 2003 contre l'Argentin David Nalbandian?
- 4 Quel membre québécois de l'équipe canadienne de la Coupe Davis en 1978 est par la suite devenu directeur de l'Omnium du Maurier et puis Ministre délégué au Tourisme, au Loisir et au Sport en 2001?
- 5 Quelle règle est apparue en 1970 et se jouait à huit jeux en cas d'égalité à la fin d'un set, sauf lors du dernier set, où la règle des deux jeux d'écart restait en vigueur?

### E- IDENTIFICATION PAR INDICES

- 1 Cette organisation voit le jour en 1966 sous l'initiative de Thérèse Casgrain.
- 2 Elle contribue à l'avancement de la condition des femmes par son rôle de promotion, de défense et de critique de même que par l'organisation de colloques, la rédaction de mémoires et la participation à des consultations gouvernementales.
- 3 Elle est l'organisatrice de la marche Du pain et des roses de 1995 ainsi que de la Marche mondiale des femmes ayant eu lieu en l'an 2000.
- 4 On retrouve à sa présidence Michèle Asselin, anciennement coordonnatrice générale des Centres de femmes du Québec et du Centre d'éducation et d'action des femmes de Montréal.

### F- PRIX CINÉMATOGRAPHIQUES

- 1 Quel film du réalisateur Denys Arcand a remporté le César du meilleur film, du meilleur réalisateur et du meilleur scénario original lors de la 29e cérémonie?
- 2 Quelle actrice ayant joué dans le film auquel il est fait référence à la question 1 a remporté le prix de l'interprétation féminine à la 56e édition du Festival de film de Cannes?
- 3 Combien d'Oscars a remporté *Le Seigneur des anneaux : le retour du roi*, du réalisateur Peter Jackson, lors de la cérémonie de 2004?
- 4 Quel film de Sylvain Chomet, en nomination aux Oscars dans la catégorie Meilleur film d'animation, a vu sa trame sonore composée par le guitariste québécois Benoît Charest?

## REPRÉSENTANTS ADOLESCENTS OU ADULTES

demandés, pour joindre une équipe de vente directe, à domicile.

- Temps plein ou partiel
- Avec ou sans voiture
- Rémunération à commission

Dans les secteurs suivants :

- MONTRÉAL
- RIVE-NORD
- RIVE-SUD

Responsabilités:

Vendre le quotidien *La Presse* dans les résidences, du lundi au vendredi.

Pour joindre notre équipe de vente, appelez sans tarder,

**Richard Desjardins**  
(514) 367-8353  
1-888-367-8350

3221433

## ASTROLOGIE DU JOUR

### ♈ BÉLIER DU 21 MARS AU 20 AVRIL

Un dimanche où cette aube de Nouvelle Lune Éclipse en Bélier devrait vous stimuler! Les activités prévues pour la journée connaîtront sans doute le succès espéré. Par-dessus tout, ce sont vos rapports avec les autres qui risquent de vous procurer un maximum d'émotions et de satisfaction. Des amitiés intimes ou des liens amoureux peuvent voir le jour ou se consolider

### ♉ TAUREAU DU 21 AVRIL AU 20 MAI

Une veille de Lunaïson... Éclipse qui place l'emphase sur l'honnêteté! La marge sera peut-être étroite entre le manque de franchise, la diplomatie et l'hypocrisie. Il est impossible de plaire à tout le monde. Cependant, l'expression sincère et directe de vos aspirations diminuera les pertes de temps et vous rapprochera évidemment des gens compatibles avec vos idées.

### ♊ GÉMEAUX DU 21 MAI AU 21 JUIN

L'actuelle influence de Vénus en Gémeaux devrait influencer favorablement ce qui se rapporte à l'art, mais aussi aux rapports affectifs. Si vous envisagez de modifier votre apparence ou celle de votre foyer, en cette veille de Lunaïson le temps est idéal pour un renouveau. Nul besoin de rechercher les conseils d'autrui. Fiez-vous à vos goûts et faites-vous confiance.

### ♋ CANCER DU 22 JUIN AU 22 JUILLET

Cette veille de Nouvelle Lune Éclipse en Bélier n'est pas franchement l'amie du Cancer. Alors en ce dimanche, tâchez de ne pas sombrer dans le défaitisme ou l'apitoiement. La perception que vous avez de votre situation est plus sombre que la réalité. Concentrez-vous sur le positif et sur vos acquis. Un conseil provenant d'une personne qui vous connaît bien pourra s'avérer très profitable.

### ♌ LION DU 23 JUILLET AU 23 AOÛT

Une veille de Nouvelle Lune Éclipse en Bélier, Signe de Feu tout comme le Lion, où vous jouirez d'une popularité accrue. Toutefois, en voulant courir plusieurs lièvres à la fois, vous risquez de n'en attraper aucun. Vous aurez donc tout à gagner en concentrant vos efforts sur un seul sujet. Efforcez-vous aussi à demeurer modeste, car certaines personnes peuvent être intimidées par vos succès.

### ♍ VIERGE DU 24 AOÛT AU 22 SEPTEMBRE

Il faut parfois accepter de se défaire de certaines vieilles choses afin de préparer le terrain pour en recevoir de neuves. Car en cette veille de Lunaïson, de nouvelles opportunités n'attendent que vous tourniez la page pour s'offrir à vous. C'est le temps d'appeler votre propre chance. Matériellement ou spirituellement, faites l'inventaire de ce qui vous encombre et consentez à vous en débarrasser.

### ♎ BALANCE DU 23 SEPTEMBRE AU 23 OCTOBRE

En ce dimanche, attendez-vous à recevoir pas mal d'attention. L'aube de la Nouvelle Lune Éclipse en Bélier, votre Signe complémentaire, risque d'orienter tous les regards sur vous; et ce, que vous le souhaitiez ou non. Ce n'est donc pas un temps idéal pour poser des gestes que vous désirez garder secrets. Par contre, les choses que vous rendez publiques seront bien accueillies.

### ♏ SCORPION DU 24 OCTOBRE AU 22 NOVEMBRE

Rien ne vous empêche de vous désister et de faire marche arrière par rapport à une situation qui ne correspond plus à vos aspirations. On dit qu'il n'y a que les sots qui ne changent jamais d'avis. Alors en cette veille de Nouvelle Lune Éclipse, n'endurez pas un supplice par crainte de blesser les autres. Vous ne rendrez service à personne en agissant contre votre gré.

### ♐ SAGITTAIRE DU 23 NOVEMBRE AU 21 DÉCEMBRE

La visite de la Lune en Bélier, au trigone du Sagittaire, annonce pour vous un dimanche dynamique, notamment sur le plan des rapports humains. De nouvelles unions ou associations peuvent se consolider grâce à la franchise et au dialogue. Les activités physiques et sportives bénéficieront également d'une influence favorable.

### ♑ CAPRICORNE DU 22 DÉCEMBRE AU 20 JANVIER

Bien que notre satellite soit aujourd'hui encore en Bélier, au carré du Capricorne, la présence de Jupiter dans un autre signe de Terre contribuera à adoucir l'atmosphère. Les contretemps susceptibles de survenir ne devraient pas chambarder tous vos plans. Et en cette veille de Lunaïson Éclipse, il vous sera tout de même possible de joindre l'utile à l'agréable.

### ♒ VERSEAU DU 21 JANVIER AU 19 FÉVRIER

On dit que Neptune en Verseau favorise la dimension spirituelle de la vie. Voici donc une étape pour faire des prises de conscience sur vos priorités, votre notion des valeurs, et approfondir votre philosophie de vie. Votre nouvelle sagesse devrait avoir de bonnes répercussions sur vos relations. Vous pouvez alors servir de guide aux personnes qui vous côtoient, mais laissez-les venir à vous.

### ♓ POISSONS DU 20 FÉVRIER AU 20 MARS

Uranus en Poissons vous invite à vivre pleinement dans le moment présent. Ne vous empêchez pas de sortir ou d'accepter une invitation parce que vous espérez des nouvelles de quelqu'un. Vous avez déjà suffisamment attendu, et c'est peut-être au tour de l'autre de patienter maintenant. Alors en ce dimanche, permettez-vous enfin de vous laisser désirer.

astrologue@astro-communications.com

H0R18AL

SOLUTION DANS LE CAHIER DES PETITES ANNONCES