

À VOS AFFAIRES

CONSOMMATION
DES TRUCS POUR UN MEILLEUR
SERVICE AU RESTAURANT
PAGE 5

PROFIL BOURSIER > CAE NE FAIT PAS L'UNANIMITÉ PAGE 6



JEUNES ET ARGENT

Quand arrive l'âge des premiers placements

Il n'est pas rare qu'une jeune de 16 ou 17 ans ait accumulé un millier de dollars dans son compte en banque. C'est peut-être le temps de s'initier au monde de l'investissement. Mais attention, il faut y aller avec doigté. Une mauvaise expérience risque de marquer pour longtemps!

PAGE 5

L'ENVERS DE LA PUB

Une pub en grande forme!

C'est janvier, vous songez à la remise en forme. Les dirigeants des centres de conditionnement y ont pensé aussi! Dans le lot, Nautilus Plus se distingue avec une campagne sérieuse tout en étant drôle.

PAGE 4

LECTURE

Le leadership, une question de sang-froid

Un naufrage survenu en Antarctique, à l'hiver 1915, a inspiré l'auteur de *Leadership sous 0 degré*. Il tire de l'expérience éprouvante vécue par un groupe de 28 hommes perdus sur une banquise de grandes leçons de leadership.

PAGE 2

MICHEL GIRARD

La marge pour payer la carte de crédit

Après avoir offert à son client une marge de crédit à un taux d'intérêt avantageux, une banque lui refuse le droit de l'utiliser pour payer le solde de sa carte de crédit de la même institution. Notre chroniqueur Michel Girard se penche sur ce cas et aborde d'autres questions dans son courrier du dimanche.

PAGE 7

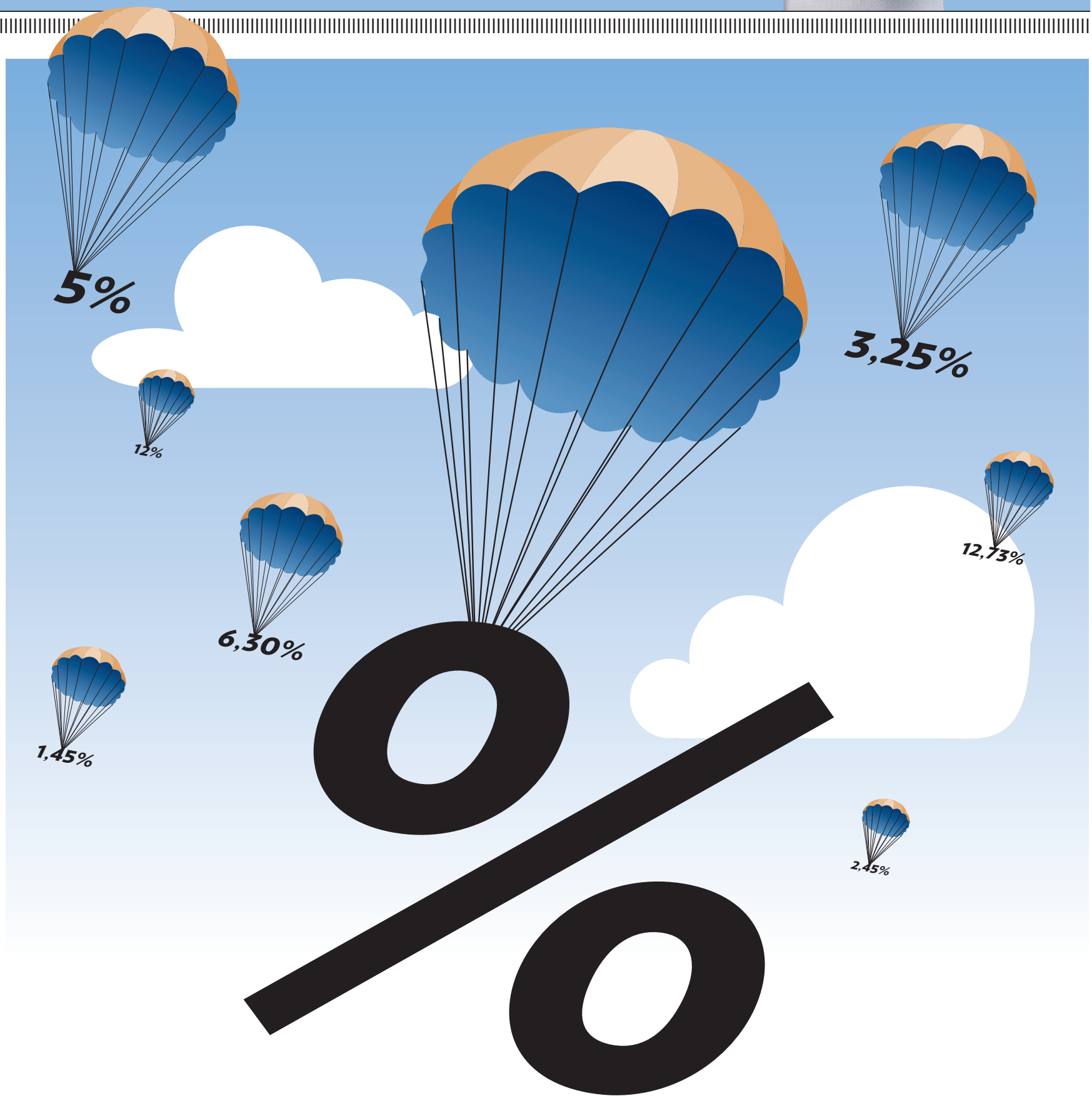


LE CHIFFRE DU JOUR

2,3 %

Entre décembre 2002 et décembre 2003, le prix moyen d'un véhicule automobile a diminué de 2,3 % au Canada. De même, les prix de l'essence au Canada ont reculé de 2,1 % au cours de cette période. Au Québec, toutefois, le prix de l'essence a monté de 0,5 % en un an.

Source : Statistique Canada



NOUVELLE BAISSSE DE TAUX D'INTÉRÊT EN VUE

RUDY LE COURS

Tout le monde parle de baisses du loyer de l'argent, par les temps qui courent : la Banque du Canada a abaissé son taux directeur mardi, les institutions financières, leur taux préférentiel dans les minutes qui ont suivi tandis que les taux hypothécaires avaient déjà reculé la veille. De nouveaux replis viendront à coup sûr.

Ça fait plaisir quand tout semble augmenter ailleurs: le transport en commun, l'électricité, le litre d'essence,

les tarifs en garderie et même le prix du timbre-poste.

Il est vrai qu'une baisse des taux d'intérêt ne fait guère l'affaire des épargnants, surtout au moment où s'amorce la campagne annuelle des REER : les certificats de placement garantis de cinq ans rapportent maintenant à peine plus de 3%.

Toutefois, ils ne sont guère nombreux: le taux d'épargne des ménages canadiens correspond à peine à 1,3% de leur revenu disponible, un creux historique. En revanche, leur taux d'endettement équivaut à

plus de 105% de leur revenu disponible, un sommet.

La présente tendance à la baisse des taux, qui a toutes les chances de se poursuivre au moins d'ici l'été, représente l'occasion inespérée non pas tant d'accroître un fardeau déjà trop lourd, que de l'alléger quelque peu.

Toutefois les baisses de taux ne sont pas reflétées automatiquement à tous les prêts consentis par les institutions financières. Leurs variations sont dictées par des règles différentes. Tentons d'y voir un peu plus clair.

UN DOSSIER EN PAGE 3

- DES PISTES POUR NÉGOCIER VOTRE HYPOTHÈQUE
- COMMENT LES TAUX D'INTÉRÊT SONT ÉTABLIS

Suivez vos titres en direct.

www.lapresseaffaires.com, la référence en information économique.
Bourse en direct, forums, portefeuille personnalisé et plusieurs outils indispensables.

LA PRESSE AFFAIRES.com

À VOS AFFAIRES

PLANIFICATION

Retraite: conserver ou vendre son duplex?

RENÉ LEWANDOWSKI

SOUS LA LOUPE

COLLABORATION SPÉCIALE

Ces temps-ci, Joana, de Montréal, a de grandes décisions à prendre. Parce qu'elle souhaite passer ses vieux jours à la campagne, tout en gardant un pied-à-terre en ville, elle envisage de s'acheter prochainement un chalet ainsi qu'un condominium. Même si sa retraite n'est prévue que dans six ans, acheter maintenant, se dit-elle, lui permettrait de profiter du boom immobilier qui fait rage depuis quelques années.

Elle se demande toutefois quelle serait la meilleure façon de financer le tout. Actuellement, elle possède un duplex et songe à s'en départir afin d'utiliser le produit de la vente comme mise de fond sur le chalet et le condo. « Mais est-ce la bonne solution ? » se demande cette femme de 50 ans.

Comme cadre dans une grande société d'État, Joana fait un bon salaire : plus de 110 000 \$ par année. Son conjoint, Jean-Luc, vient de commencer une nouvelle carrière dans le courtage immobilier et gagne environ 20 000 \$ par an. Côté placements, le couple n'est pas très riche. Joana possède pour 6000 \$ de REER ; Jean-Luc en a pour 10 000 \$. Joana doit de plus assumer une dette de 50 000 \$ sous forme de crédit variable (marge de crédit).

Le duplex est évalué à 450 000 \$ et grevé d'une hypothèque de 120 000 \$. Et puisque le couple n'occupe qu'un des deux logements, l'immeuble rapporte présentement des revenus annuels bruts de 23 000 \$.

Ne pas vendre

Selon Michel Giguère, planificateur agréé aux Services Investors, Joana n'a pas intérêt à vendre son duplex. Elle devrait plutôt le conserver afin de bénéficier de la plus-value

LE PORTRAIT

Joana, 50 ans, cadre dans une grande société d'État, possède un duplex. Elle aimerait acheter un condo et un chalet.

LE DÉFI

Comment financer l'achat de ces deux immeubles. Vendre ou conserver le duplex ?

REVENUS

110 000 \$ par année pour Joana
20 000 \$ par année pour Jean-Luc

PLACEMENTS

6 000 \$ en REER pour Joana
10 000 \$ en REER pour Jean-Luc

DETTES

120 000 \$ en hypothèque
50 000 \$ en marge de crédit

HABITATION

450 000 \$ en valeur du duplex



LA PROPOSITION

Joana devrait garder le duplex, et le refinancer pour faire l'achat d'un appartement dans un immeuble en copropriété. Quant au chalet, mieux vaut patienter un peu.

MICHEL GIGUÈRE

Administrateur agréé et planificateur financier aux Services Investors Limitée

PHOTO BERNARD BRAULT, LA PRESSE

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

de l'immeuble ainsi que de la hausse des revenus au fil des ans. D'autant qu'en déménageant dans le condo et en louant le logement qu'elle occupe actuellement, les revenus du duplex seront suffisants pour couvrir toutes les dépenses, y compris les versements

hypothécaires. Joana estime en effet qu'elle pourrait facilement tirer 1700 \$ par mois de son logement actuel.

Dans un premier temps, pour financer le condo, dont le prix d'achat est de 350 000 \$, le spécialiste recommande de refinancer le duplex à

hauteur de 75 % de sa valeur, pour un emprunt hypothécaire de 337 500 \$ amorti sur 25 ans. Avec cette somme, Joana pourrait rembourser le solde hypothécaire actuel de 120 000 \$ sur son duplex ainsi que la marge de crédit de 50 000 \$. Elle disposera ainsi d'une somme de

Le leadership, une histoire de sang-froid



GENEVIÈVE GAGNÉ

DANS LES LIVRES

COLLABORATION SPÉCIALE

Antarctique, hiver 1915. Vingt-huit hommes sont isolés sur la banquise. Membres d'une expédition partie traverser ce continent encore inexploré, leur navire, *l'Endurance*, a été broyé et coulé par les glaces.

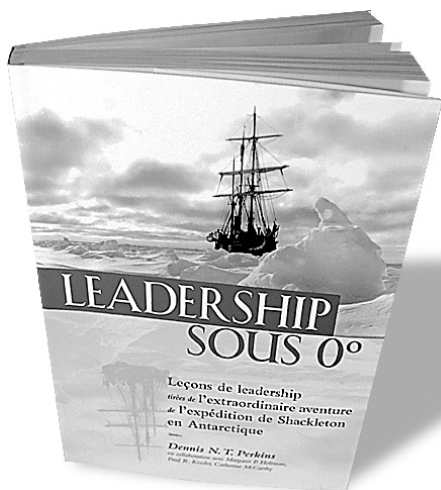
Le capitaine n'a qu'une idée en tête : sauver la vie de son équipage. Cependant, les technologies de l'époque n'étant pas très développées, impossible de signaler sa position à des secours éventuels. À 50 degrés sous zéro, le destin de ces hommes s'annonce tragique.

On croirait lire l'amorce d'une oeuvre de fiction. Pourtant, l'histoire s'est réellement produite. C'est l'un des grands explorateurs de notre siècle, le capitaine Ernest Shackleton, qui était aux commandes de *l'Endurance* lorsque ce drame est survenu.

Heureusement pour lui et ses troupes, ils sont revenus sains et saufs de cette expédition. Dans *Leadership sous 0°*, paru récemment aux éditions du Trésor Caché, Dennis N.T. Perkins s'est inspiré de cette aventure pour en tirer les grandes règles de leadership applicables aux situations d'affaires les plus corsées.

D'abord, comment Shackleton a-t-il réalisé un tel exploit ? Le capitaine s'est assuré de maintenir une vision à long terme tout en tirant une puissante motivation de chacune de ses victoires, aussi petites soient-elles.

Par exemple, la traversée de l'Antarctique initialement prévue ne pouvant désormais être complétée, la survie devint l'objectif ultime



★★★★

LEADERSHIP SOUS 0°

Dennis N.T. Perkins, Éditions du trésor caché, 2003

pour les naufragés. Première étape pour y parvenir : atteindre la mer libre afin d'y naviguer de nouveau. Shackleton a donc canalisé l'énergie de son équipage en affectant chacun d'entre eux à des tâches spécifiques. Ils devaient ainsi charger les canots de sauvetage et les tirer jusqu'à la mer. Dès lors, chaque nouveau pas les éloignait du désespoir.

Ensuite, lorsqu'il demandait de nouveaux efforts à ses hommes, Shackleton donnait lui-même l'exemple. Alors que chacun a dû se départir de tout poids inutile avant d'entreprendre la marche avec les canots, Shackleton a sorti de sa poche ses propres souverains d'or (l'équivalent d'une petite fortune à l'époque) et les a jetés simplement dans la neige ! Ce message convaincant a frappé l'imaginaire du groupe et stimulé chaque équipier à suivre son chef dans l'action.

Cette dixième règle d'une série de dix illustre assez bien l'influen-

ce que peut exercer un leader sur un groupe qu'il supervise. D'ailleurs, une comparaison intéressante est établie entre l'expédition de *l'Endurance* et celle du *Karluk* qui s'est terminée dramatiquement dans l'Arctique un an plus tôt. Son capitaine, Stefansson, ne possédait pas le leadership de Shackleton. Lorsque son équipe a été immobilisée dans les glaces, il n'a pas su la ramener saine et sauve.

La personnalité de Shackleton correspondait sûrement aux qualités intrinsèques requises pour appliquer certaines règles tout aussi fondamentales pour le leader : il insuffle l'optimisme et l'assurance tout en demeurant réaliste ; il cherche des moyens pour détendre l'atmosphère ; il sait également veiller sur son équilibre personnel malgré le sentiment de culpabilité suscité par certaines décisions difficiles.

Notre capitaine devait aussi maîtriser d'autres principes qui relèvent des techniques de communi-

cation. Par exemple, le leader renforce constamment les messages d'unité (« Nous ne formons qu'un — nous vivrons ou mourrons ensemble ») et fait abstraction des différences de statut social.

Il doit aussi trouver les bons mots pour maîtriser les conflits, désamorcer la colère au fur et à mesure, rallier les dissidents et éviter les épreuves de force inutiles. Et le tout, dans une atmosphère de respect mutuel et de courtoisie.

Bien que le livre de Perkins recense des principes-clés de leadership et les illustre par les actions concrètes de Shackleton, l'ouvrage offre aussi une dimension d'affaires contemporaine. L'auteur transpose et relie ces divers enseignements marins aux défis relevés par certains leaders dans des contextes difficiles. Intel, Dell Computers, Ford et Lucent Technologies figurent au nombre des entreprises étudiées.

À la fin du volume, Perkins propose des questionnaires pour approfondir la réflexion et apprendre à diriger dans les situations les plus extrêmes. Ainsi le leader qui désire mieux se connaître et développer ses compétences pourra puiser dans ce même ouvrage, théorie, pratique et expérience.

Même si l'auteur ne nous présente rien de très nouveau sur les bases du leadership, l'aventure extraordinaire de *l'Endurance* les illustre à la perfection pour mieux en saisir toutes les subtilités. Voilà un récit qui donne des « frissons », avec un leader qui n'a pas eu froid aux yeux !

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

APPRÉCIATION

Exceptionnel	★★★★★
Excellent	★★★★
Bon	★★★
Passable	★★
À éviter	☹

167 500 \$ qu'elle pourra appliquer au condo. Puisque Joana a déjà versé un dépôt de 15 000 \$, elle n'aura qu'à négocier ensuite une autre hypothèque de 167 500 \$, cette fois sur le condo, amorti sur 25 ans.

M. Giguère estime que Joanne n'aura aucune difficulté à obtenir les prêts hypothécaires, même une fois à la retraite, étant donné que la caisse de retraite de son employeur lui garantit une rente annuelle d'environ 70 000 \$.

Cette stratégie comporte un double avantage, fait valoir M. Giguère. D'une part, en augmentant l'emprunt sur le duplex, Joana pourra déduire entièrement les intérêts de son revenu imposable, puisque l'immeuble deviendra, pour elle, un immeuble à revenu ; sa nouvelle résidence principale sera le condo.

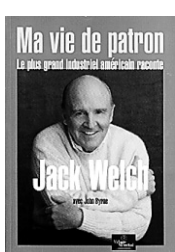
D'autre part, refinancer le duplex, plutôt que de le vendre, est nettement plus avantageux sur le plan financier. En effet, d'après les calculs du spécialiste, en tenant compte d'un taux de croissance annuel de 5 % de la valeur des immeubles et d'une hausse moyenne de 3 % des loyers, Joana sera bien plus riche en conservant son duplex.

Par exemple, dans cinq ans, la valeur nette cumulée du condo et du duplex (en comptant les revenus additionnels des loyers) serait de 574 230 \$. Si elle vendait son duplex immédiatement, la valeur du condo ne serait que de 331 117 \$ (compte tenu de l'économie sur les coûts de financement), soit une différence de 243 113 \$. Et les gains augmenteraient avec le temps. Ainsi, dans 10 ans, Joana serait plus riche de 420 968 \$. Dans 25 ans : 1 396 636 \$!

Par ailleurs, M. Giguère considère que Joana devrait attendre un peu avant d'acheter un chalet. « Parce que les liquidités sont insuffisantes », dit-il. Il suggère plutôt la location, le temps de rebâtir un cousin financier.

LECTURES

Leadership en action



Le leader le plus connu de notre époque se confie au lecteur dans ce livre autobiographique. Il y raconte ses 40 années passées chez GE et surtout, ses 20 ans à titre de pdg.

Dans une ère où les hauts dirigeants n'ont guère de longévité, cette histoire de fidélité et de confiance est inspirante. Sous la gouverne de Jack Welch, GE est devenue une entreprise apprenante, plus compétitive, plus dynamique et ouverte à l'innovation. Venant d'un milieu modeste et d'une petite ville, cet homme ordinaire a accompli des choses extraordinaires. Dès le départ, Jack Welch a annoncé son rêve : créer une entreprise où chacun pourrait se dépasser et repousser ses limites.

MA VIE DE PATRON

Jack Welch et John Byrne, Village Mondial, 2001

Créer la tendance

Après le portrait d'un leader encensé, voici un leader controversé, cette fois dans le monde particulier de la mode. Calvin Klein jouit d'une immense notoriété en tant que designer, mais il est surtout connu pour ses publicités qui dérangent. On n'a qu'à penser à la mannequin Kate Moss et tout le brouhaha que sa présence a soulevé auprès de divers groupes (féministes, groupes conservateurs pro-famille etc.). Malgré tout, Klein a toujours réussi à se tirer de ces épisodes avec une marque de commerce encore plus réputée. Depuis maintenant 30 ans, Klein se fait remarquer par ses idées provocantes et les révolutions qu'il entraîne dans l'univers de la mode. Ce livre nous présente une vision de cet homme parti de rien et aujourd'hui à la tête d'un empire de plusieurs milliards de dollars.

THE HOUSE OF KLEIN

Lisa Marsh, John Wiley, 2003

Pour savoir
les affaires qui se brassent
en direct



Des hypothèques pour tous les goûts

JEAN-PIERRE LANGLOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

Vous n'avez pas contracté d'hypothèque depuis belle lurette et souhaitez emprunter de nouveau ? Attention ! les produits hypothécaires d'aujourd'hui sont fort différents de ce qu'ils étaient encore au milieu des années 90.

« L'hypothèque standard de jadis n'a plus grand-chose à voir avec ce qu'on propose aujourd'hui, si ce n'est le terme et l'amortissement, dit Jacques Magnan, enseignant à l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Depuis cinq ou six ans, le marché est devenu beaucoup plus compétitif, si bien que les règles de financement sont beaucoup plus flexibles et les conditions attachées à chaque terme varient considérablement. »

Un exemple ? Si vous souhaitez vous engager pour un terme de cinq ans et voulez malgré tout profiter d'une prochaine baisse des taux d'intérêt, il existe un produit pour vous. « Si on vous propose maintenant un taux de 5,2 % et qu'une baisse des taux d'intérêt en février amenait ce taux à 4,8 % pour le même terme, le marché peut vous offrir ce genre de protection », enchaîne Serge Morvan, courtier hypothécaire chez Groupe Conseil Hypothèque SSM. Et si les taux d'intérêt grimpaient, vous pourriez trouver chez un prêteur une hypothèque qui vous protège contre cette hausse.

Mais pour cela, il faut la trouver. Il ne faut pas s'asseoir sur ses lauriers et s'attendre à ce que votre bonne vieille institution financière vous propose ce qui vous convient le mieux. Il faut se décarcasser, marchander, négocier et, parfois, consulter un courtier en hypothèques qui essaiera de dénicher le meilleur taux, sinon la meilleure solution adaptée à vos besoins. Le prêteur immobilier, quant à lui, se chargera de le rémunérer.

Vous êtes sceptique ? En consultant les taux affichés sur cinq ans, votre institution vous proposera par exemple 6 %. Pourtant, le marché pourrait vous offrir jusqu'à 4,74 % si vous vous donniez la peine de magasiner, voire de marchander. « Il faut négocier avec son institution financière, dit Lorraine Trudeau, directrice du Centre de prêts de Multi-Prêts Hypothèques, le plus important courtier en hypothèques au Qué-



PHOTO ROBERT SKINNER, ARCHIVES LA PRESSE ©

Même si les hypothèques à cinq ans demeurent peut-être, selon de nombreux experts consultés, l'option la plus populaire, les hypothèques à taux variables séduisent encore de très nombreux acheteurs.

bec ; 80 % des emprunteurs renouvellent leur hypothèque sans négocier. Pour le nouvel achat, on négocie un peu plus. »

Phénomène qui remonte malgré tout au début des années 80, le courtage hypothécaire est encore beaucoup moins répandu au Québec qu'en Ontario par exemple : 20 % contre 70 % respectivement, affirme M. Morvan. « Ici, le phénomène des caisses Desjardins a rendu les courtiers relativement moins importants. »

Même si les hypothèques de cinq ans demeurent peut-être, selon de nombreux experts consultés, l'option la plus populaire, les hypothèques à taux variables séduisent encore de très nombreux acheteurs. « Actuellement, le taux variable demeure une autre excellente option, soutient Noël Roy, gestionnaire de gammes de pro-

duits de crédit à la Fédération des Caisses populaires Desjardins du Québec. Surtout pour ceux qui ont une certaine tolérance au risque. C'est pourquoi nous proposons le taux révisable, hypothèque à taux fixe, mais révisé une fois l'an. »

S'il a été longtemps vrai que privilégier les hypothèques à court terme ou à taux variable était la meilleure formule sur une longue période, il n'en serait plus ainsi. Dernièrement, la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL) a affirmé que les prêts hypothécaires à moyen et long terme étaient devenus tout aussi intéressants. En partie parce que les emprunteurs sont mieux informés, que le marché est plus concurrentiel, mais surtout parce que les taux sont au plus bas depuis 40 ans.

EMPRUNTEURS, SOYEZ VIGILANTS !

JEAN-PIERRE LANGLOIS

Si, en cette période d'effervescence immobilière, les prêteurs font des pieds et des mains pour vous offrir leurs produits hypothécaires, il n'en reste pas moins que suivre quelques règles élémentaires vous évitera des ennuis et nous fera réaliser des économies.

Nous avons cherché conseil auprès de quatre experts en matière immobilière. Certaines opinions, qui peuvent paraître contradictoires, reflètent la vision que chacun peut se faire de l'évolution des taux d'intérêt au cours des prochains trimestres.

JACQUES MAGNAN
Chaire UQAM -SITQ Immobilier

- Sans aller jusqu'à changer d'institution financière (à cause des frais), quand vient le temps de renouveler son hypothèque, il y a autre chose à faire que de cocher et signer. Il faut regarder ce que l'institution offre et voir s'il n'y a pas de proposition plus avantageuse.
- Aller vers le long terme quand les taux d'intérêt sont bas comme maintenant.
- Ne pas abuser de la dette : il est possible de rembourser avant terme sans pénalité.

LORRAINE TRUDEAU
Multi-Prêts Hypothèques

- Outre le prix de l'hypothèque, il n'est pas négligeable de tenir compte du service que peut offrir le prêteur.
- Négocier avec sa propre institution financière, sinon appeler un courtier hypothécaire si on n'est pas satisfait.

PATRICK CLERMONT
SCHL

- Surtout pour les premiers acheteurs, ne pas se lancer trop tôt dans l'accession à la propriété. Au préalable, il faut faire ses devoirs en se posant les bonnes questions, telles que les besoins en espace, les moyens de transport, les frais cachés, et, bien sûr, sa capacité financière sur un horizon de 6-7 ans.

SERGE MORVAN
Groupe Conseil Hypothèque SSM

- Si vous êtes un premier acheteur avec peu d'économies, il est préférable de vous engager sur une période 5 ans : avec les taux d'intérêt actuels, vous pourrez dormir en paix. Si vous êtes un deuxième ou troisième acheteur, le taux variable pourrait être encore une option à considérer.

Une des conséquences aura été l'augmentation du prix des propriétés et, dans son sillage, la très forte popularité des refinancements hypothécaires. Surtout aux États-Unis. « Là-bas, on peut refinancer votre hypothèque à hauteur de 120 % du prix de votre maison, alors qu'ici, ça ne dépasse jamais 100 % de la valeur de votre propriété », observe M^{me} Trudeau. Et encore, de rares institutions offrent de financer jusqu'à 100 % de la valeur.

Cette générosité américaine, qui permet de rénover sa maison, de consolider ses dettes, d'investir dans l'éducation de ses enfants, et parfois, de s'offrir un voyage un peu cher, s'explique davantage parce que les taux d'intérêt sur hypothèques y sont déductibles du revenu. « Certains vont même jusqu'à offrir cette option par In-

ternet, constate M. Magnan. Au Canada, c'est plus laborieux, car ça devient alors un nouveau prêt. »

Ces nouvelles offres, si elles ont pour effet de faciliter la vie des emprunteurs hypothécaires, ont aussi comme corollaire de faire grossir la dette des ménages. Certains vont même jusqu'à affirmer que la dette des ménages nord-américains serait excessive. Or, pour paraphraser La Fontaine, tant va la cruche à l'eau qu'à la fin elle se casse, car, il y a toujours le risque que la bulle immobilière finisse un jour par crever.

Quelques adresses Internet utiles :
www.schl.ca
www.cimbl.ca
www.crea.ca
www.cba.ca
www.desjardins.com

Ce qui fait varier les taux d'intérêt

Le taux de la Banque du Canada a une influence inégale sur les autres taux

RUDY LE COURS

Quand la Banque du Canada modifie son taux cible du financement à un jour, comme elle l'a fait mardi dernier, elle agit sur l'ensemble du marché monétaire, mais avec une influence inégale.

La banque centrale dicte seulement le taux auquel elle prête pendant un jour aux banques canadiennes. C'est ce taux qu'elle a ramené de 2,75 % à 2,5 % mardi. C'est ce même taux qu'elle abaissera de nouveau au moins encore une fois d'ici l'été, prévoient les experts.

Quand elle le modifie, les institutions financières emboîtent le pas avec leur taux préférentiel, celui qu'elles consentent à leurs meilleurs clients. Il est passé, mardi, de 4,5 % à 4,25 %.

Dès que ce taux bouge, celui des marges de crédit de leurs clients suit. Cette marge porte un taux qui sera égal ces jours-ci à 4,25 %, plus une prime qui dépend de l'évaluation du risque que représente le client pour l'institution. Meilleur est le risque, plus faible est la prime. Et vice versa. Par exemple, on chargera le taux préférentiel, quel qu'il soit, plus 4 %.

Seuls les meilleurs clients bénéficient de la prime zéro. Même avec une prime assez élevée, le taux d'une marge de crédit reste bien en-deçà de celui d'une carte de crédit ordinaire.

Une modification du taux préférentiel se répercute aussi automatiquement sur les prêts hypothécaires à taux variables, mais seulement sur ceux-là.

Les hypothèques à taux fixe

« La grande erreur que commettent les gens, c'est d'associer taux directeur et taux hypothécaires », note avec beaucoup d'à-propos Benoit P. Durocher, de Desjardins Études économiques.

Pour prêter, les institutions financières empruntent sur le marché obligataire. Le coût de leurs emprunts varie selon l'évolution du marché et la qualité de leur coté de crédit.

Les taux hypothécaires évoluent donc aussi au gré du marché obligataire sur lequel l'influence de la Banque du Canada reste assez diffuse. Comme la Banque prête à un terme d'un jour, on comprendra que plus le terme des obligations est court et plus elle influence leurs taux. Plus il est long, moins son action se fait sentir. C'est un peu comme les ronds dans l'eau quand on lance une galet. Plus les cercles sont près du point de chute, plus ils sont prononcés et nets. Plus ils s'en éloignent, plus ils sont ténus et altérés par d'autres forces.

Si la Banque du Canada abaisse à nouveau son taux directeur, les taux hypothécaires sur un prêt de six mois ou d'un an risquent donc davantage de diminuer que ceux de cinq ans, mais la baisse n'équivaudra pas parfaitement à celle pratiquée par la banque centrale. Il en va de même quand la Banque majore son taux.

Le lien avec le marché obligataire

S'agit-il de scruter la tendance des taux sur un prêt hypothécaire de cinq ans, qu'il faut tenir

compte de toutes les forces qui agissent sur le marché obligataire. Ces jours-ci, la plupart des observateurs sont d'avis qu'ils fléchiront encore un peu.

Lundi, quand les institutions ont modifié à la baisse leurs grilles de taux, le terme de cinq ans est passé de 6,35 % à 6,15 %. Les obligations canadiennes de cinq ans se négociaient aux environs de 3,80 % sur les marchés, soit un écart de 235 points centésimaux (2,35) entre les deux taux. Cet écart permet aux institutions d'assumer leurs frais d'administration ou de mauvaises créances et de se dégager un bénéfice.

Plus l'écart est grand, et plus il y a de l'espace pour une baisse des taux ; plus il est petit, plus les taux pourront grimper. Ça fonctionne un peu comme un élastique qui est au neutre quand l'écart se situe à environ 200 points (ou 2 points de pourcentage).

Si l'écart observé lundi devait se maintenir ou s'élargir, au-delà des fluctuations quotidiennes parfois fortes, alors les taux de cinq ans pourraient bien baisser avant longtemps. Dans un contexte bien instable, il arrive que les banques le laissent se creuser, le temps d'y voir clair. Les taux restent donc un peu plus élevés.

Quand l'écart est grand, justement, c'est l'occasion de négocier des rabais par rapport au taux officiel affiché. Ils peuvent atteindre 50, voire parfois 75 points centésimaux (0,75 %), selon la qualité de son crédit.

LES TAUX SELON DESJARDINS

	Taux directeur Banque du Canada	Taux préférentiel des institutions financières
Juillet 2003	3,25%	4,75%
Septembre 2003	3,00%	4,50%
21 janvier 2004	2,75%	4,25%
Prévisions		
2004 1 ^{er} trimestre	2,50%	4,00%
2 ^e trimestre	2,25%	3,75%
3 ^e trimestre	2,25%	3,75%
4 ^e trimestre	2,25%	3,75%
2005 1 ^{er} trimestre	2,50%	4,00%

Source: Études économiques Desjardins

Les prêts personnels

Le taux pratiqué sur les prêts personnels obéit à la même dynamique, à deux variables près.

La première, c'est que l'écart est beaucoup plus élevé que pour une hypothèque car la durée de l'emprunt est généralement plus courte : d'un à cinq ans contre 20 ou 25 ans pour la majorité des hypothèques.

À la Banque Nationale, un prêt personnel de plus de 10 000 \$ remboursable en 24 mois porte un taux officiel de 9 % ces jours-i, précise Jean Blouin, responsable des produits de crédit et des taux d'intérêt. Un bon client pourra négocier un escompte de 75 à 100 points (100 points égalent 1 %) alors qu'un moins bon risque pour la banque pourra payer jusqu'à 75 points de plus.

Si le montant du financement demandé est plus petit, alors le taux

exigé sera plus élevé car les frais d'administration sont les mêmes, quel que soit le montant du prêt.

La deuxième variable, c'est le temps de réaction qui est plus lent. Les institutions attendront que les écarts se creusent ou se combinent davantage avant de modifier leur grille, quitte à ce que la variation soit plus forte d'un coup.

Il en va de même pour les cartes de crédit, où le temps de réaction est si lent qu'il faut même parfois les pressions de l'opinion pour vaincre l'inertie des institutions.

Alors que le loyer de l'argent est très faible présentement, le taux de la MasterCard de base de la Banque Nationale s'élève à 18,9 %, celui de la Visa Desjardins à 17,9 %. Au moins le double d'un prêt personnel et beaucoup plus qu'une marge de crédit.

CONSOMMATION

À VOS AFFAIRES

QUESTIONS DE SERVICE

Petites questions qu'on se pose mais qu'on n'ose pas poser

SI NOTRE SERVEUR EST DU STYLE BÊTE ET BAVEUX, DOIT-ON DEMANDER À LE REMPLACER ?

On peut le faire mais cela n'améliorera pas forcément les choses. Mieux vaut prendre son mal en patience et écrire une lettre le lendemain.

QUE FAIRE SI ON VEUT AJOUTER UNE PERSONNE À SON GROUPE ?

Téléphoner le plus tôt possible, surtout si l'ajout crée un groupe au nombre impair.

DOIT-ON DEMANDER UN DOGGY BAG (POUR RAPPORTER LES RESTES À LA MAISON) ?

Oui et non. Cela dépend du restaurant et de la relation entre le serveur et le client.

QUEL POURBOIRE DOIT-ON LAISSER ?

Jamais moins de 8%. le plus souvent entre 10 et 15%. Davantage si notre enfant a beaucoup dérangé

ATTENTION !

Certains restaurateurs demandent qu'on leur faxe un numéro de carte de crédit pour s'assurer que le client se présentera. C'est illégal au Québec, mais cela se fait dans les restos branchés de Londres, New York, etc.



LE SAVIEZ-VOUS ?

- Dans 68% des cas, les clients boycottent un restaurant en raison de l'attitude des serveurs.
- La grande majorité des clients ne se plaignent qu'une fois sortis du restaurant.
- Un client satisfait le dira à quatre personnes.
- Un client insatisfait le dira à 10 personnes.
- Dans 91% des cas, un client qui obtient satisfaction après une plainte retournera au même restaurant.

Garçon, l'addition !

Pour les amateurs de bonne chère, le repas au restaurant est un moment précieux, surtout si l'accueil est chaleureux et le service soigné. Un client heureux, c'est aussi la joie d'un restaurateur. Pourtant, qui n'a pas son histoire d'horreur? Le serveur arrogant, la vichyssoise tiède et insipide. La salle bondée de fêtards aussi bruyants qu'éméchés. Que faire quand l'expérience s'avère décevante? Il faut se plaindre, soutiennent les spécialistes. Mais comment?Trucs pour clients (et restaurateurs) exigeants.



MARIE-ANDRÉE AMIOT

QUESTION DE CONSOMMATION

mamiot@lapresse.ca

Les premiers devoirs en matière des restauration, ce sont ceux des... clients.

D'abord, il faut choisir un restaurant, petit ou grand, dont on connaît les principales caractéristiques, s'entendent chefs, maîtres d'hôtel et serveurs. Cela évite les mauvaises surprises.

Le chef de cuisine et professeur à l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ) Jean-Paul Grappe ajoute qu'il faut connaître avec les prix, la catégorie, les mets servis.

On s'attendait à une table d'hôte alors que tout est à la carte ? Il fallait vérifier au moment de la réservation. Même chose pour les spécialités et le mode de paiement et, à

la limite, la disposition des tables et le style de la clientèle.

1. La réservation

Commençons par le début, avant même de mettre les pieds au resto : la réservation. « C'est la pierre angulaire de tout bon repas, croit Lesley Chesterman, ancien chef et critique de restaurant au quotidien *The Gazette*. Tout le monde sait que, pour réserver, ça ne nuit pas d'être déjà connu du restaurateur, mais on peut engager un dialogue même si on est un *nobody* ! »

Au moment de réserver, on doit donner des indications claires et poser les bonnes questions. Par exemple :

- Veut-on une table en retrait pour discuter en paix ?
- Préfère-t-on la belle banquette près de la fenêtre pour célébrer un anniversaire en famille ?
- Y aura-t-il des enfants ? Auront-ils droit à un menu spécial ?
- Combien de temps le restaurateur gardera-t-il la table si on est en retard ?
- Le restaurateur attend-il un groupe important (et peut-être bruyant) ce soir-là ?

Il ne faut présumer de rien et il

faut être très précis. Il faut aussi réserver le plus longtemps possible à l'avance (surtout pour la Saint-Valentin, le jour le plus occupé de l'année).

« Entamez un dialogue avec la personne qui prend les réservations et arrangez-vous pour qu'elle se souvienne de vous ! » conseille M^{me} Chesterman.

2. L'accueil

Les 10 premières minutes sont cruciales, s'entendent les spécialistes. C'est le moment où l'on accueille les clients, où on les rassure. « C'est là que le professionnalisme ressort, affirme Jean-Marc Barraud, professeur de service aux tables et de gestion de service de salle à l'ITHQ.

Le client aussi a un rôle à jouer. « Si le client est de bonne humeur, cela rend l'accueil plus facile, croit Aline Breault, serveuse depuis 23 ans dans des restaurants familiaux. Mais s'il est renfrogné, c'est à nous de le déridé. »

Cela signifie-t-il que les bougons reçoivent de plus belles attentions ? « Cela va de soi qu'on essaie toujours de contenter le client, mais un client poli, intéressé, souriant, reçoit notre meilleur service ! »

Néanmoins, il ne faut pas trop pousser sa chance... comme glisser un billet dans la main du maître d'hôtel. « Ça ne se fait pas à Montréal et c'est bien mal vu ! affirme M. Barraud.

« Par contre, certains habitués offrent des cadeaux à leur maître d'hôtel préféré, dit Robert Beauchemin, chroniqueur gastronomique à *La Presse*. Ça, ce n'est pas interdit ! »

Le client aussi a des obligations.

Plusieurs personnes réservent des tables dans plusieurs restaurants. Le résultat est catastrophique pour les petits restos qui gardent une table alors qu'elle ne sera pas occupée. Il faut avertir le plus tôt possible quand on a changé d'idée.

3. La nourriture

Le plat est froid ou la viande est trop cuite. Que faire ? D'abord, on ne dit jamais que le plat n'est pas mangeable, s'entendent les observateurs. Les goûts ne se discutent pas. Mais on peut signaler que la soupe est trop salée à notre goût ou que le boeuf est bien cuit alors qu'on l'avait commandé bleu. « Je n'hésite pas à le signaler et même à faire une scène », précise Robert Beauchemin.

« Il faut être très précis lors de la commande. Il faut signaler les préférences, les allergies, les intolérances », insiste de son côté Aline Breault.

Et si le plat contient des câpres qui ne sont pas mentionnées au menu ? « On le retourne sans hésitation », dit Jean-Paul Grappe. Mieux vaut que le client le dise et que le chef corrige. « Ici, au Québec, on est bien tolérant, estime M. Beauchemin. Mais ce n'est pas mieux car pour se venger, on ne retourne plus à ce resto ! Le restaurateur perd sa clientèle sans savoir pourquoi. »

Si le repas est désastreux, il faut absolument le signaler, verbalement ou par écrit. « Une lettre au restaurateur avec copie conforme à un critique a beaucoup d'effet », croit Lesley Chesterman. « Généralement, le restaurateur répondra en réinvitant à ses frais le client déçu », affirme Jean-Paul Grappe.

Attention : on peut retourner un

plat une première fois, mais pas une seconde, disent certains. D'autres, comme M. Beauchemin, sont plus catégoriques. « Au deuxième essai, on demande l'addition et on s'en va. Les bons chefs accepteront leur erreur (ou celle du client) et remplaceront le plat. Mais certains, s'ils jugent que le client fait des caprices, factureront le client pour les deux plats ! »

Aussi, les histoires d'horreur (comme les substances étrangères « ajoutées » à un plat retourné) relèveraient des légendes urbaines. Ouf !

4. Les enfants

Autre point d'intérêt : les enfants. Doit-on les amener dans les grands restaurants ? Cela dépend des enfants et des parents.

« Un enfant qui crie dérange tout le monde », indique Lesley Chesterman, qui a déjà offert un verre de vin à chacun des clients d'un restaurant, de peur que son fils de 2 ans ne les dérange. Heureusement, fiston a été un ange et tous les clients, ravis.

Et les enfants qui courent entre les tables ? « C'est ma hantise, confie Jean-Marc Barraud. Nos jeunes serveurs n'ont pas l'habitude des plateaux et j'ai toujours peur d'en voir un s'échouer sur la tête d'un petit. »

Un restaurant n'est pas une garderie et même si M. Barraud emmène ses petits clients grouillants visiter la cuisine de l'ITHQ, il ne faut pas s'attendre au même traitement ailleurs. Apportez livres, petits jouets, craies et jeux électroniques... mais ne les remettez entre les mains des enfants qu'en cas de force majeure. Si cela ne suffit pas, sortez avec l'enfant.

Quand arrive l'âge des premiers placements

MARC TISON

LES JEUNES ET L'ARGENT

COLLABORATION SPÉCIALE

Ses premiers mots... Ses premières dents... Ses premiers pas... Ses premières obligations d'épargne... Un jour, les premiers placements des enfants prendront peut-être place dans le florilège des moments les plus attendrissants.

Avec le travail à temps partiel, les cadeaux en argent des grands-parents, l'argent de poche miraculeusement épargné, il n'est pas rare qu'un jeune de 16 ou 17 ans ait accumulé plus de 1000 \$ dans son compte courant. Peut-être songerait-il à l'investir pour en tirer des intérêts — et s'il n'y a pas pensé lui-même, les proches pourraient lui en faire subtilement la suggestion.

Il y a quelques années à peine, la planificatrice financière Ginette Fortin ne voyait pas l'ombre d'un ado dans son bureau.

« Je reçois de plus en plus de jeunes, assure maintenant la directrice régionale associée du Groupe Investors, à Trois-Rivières. Ils viennent avec leurs parents qui veulent que leurs jeunes se prennent en

main : le plus tôt ils vont être au courant, le mieux ce sera. »

La plupart du temps, ces Crésus en herbe ont entre 1000 et 1500 \$ d'économies à placer. « C'est tellement plaisant de les voir, ajoute-t-elle. Leurs questions sont naïves, mais pertinentes. » La première à surgir : « C'est quoi le rendement ? »

Cruelle désillusion !

Tous les spécialistes s'accordent cependant pour dire que l'objectif est d'abord pédagogique. Le principe est le suivant : mieux vaut se faire les dents sur les placements quand on est jeune que de trébucher plus tard. Le jeune a ainsi l'occasion de s'initier aux notions d'intérêts composés, de dividendes, de marché boursier...

Mais la leçon la plus importante portera sur la relation entre le risque et le rendement. « Ils doivent comprendre que les placements à haut rendement sans risque, ça n'existe pas », insiste Martin Pacheco, gestionnaire en éducation des consommateurs à l'Agence de la consommation en matière financière du Canada.

Si certains avancent que la jeunesse est le bon moment pour prendre des risques, faire des erreurs et en tirer les justes conclusions, d'autres, comme Lison Chèvrefils,

planificatrice financière chez Clarica, estiment au contraire que prendre une raclée financière conduit plutôt à raser ensuite les murs en matière de placement. Elle a été témoin de quelques gifles boursières qui ont conduit des jeunes au début de la vingtaine à se confiner pendant des années aux certificats de placements garantis.

Du concret !

En dépit de ces louables intentions éducatives, le jeune, pour sa part, veut avant tout des résultats concrets. Il lui faudra d'abord établir ses objectifs : à quoi et quand devront servir ses économies et leur usufruit ?

C'est évidemment ce qui déterminera l'horizon de placement et le véhicule de placement approprié. Le long terme, pour un jeune de 16 ans, est d'ailleurs très relatif.

Les préoccupations les plus courantes sont le financement d'une première voiture à 20 ans et la poursuite des études.

Lorsque le jeune travaille à temps partiel durant toute l'année, il est fort intéressant d'y associer un versement périodique — 25 \$ chaque mois est souvent le minimum exigé.

Il faut privilégier des placements relativement sûrs — certificats de

CONSEILS AUX JEUNES

- Parlez d'argent à vos parents !
- À chaque paie ou chaque cadeau en argent, conservez-en une partie pour vos dépenses et mettez le reste dans un compte en vue d'un projet qui vous tient à coeur.
- Mettez sur papier les raisons pour lesquelles vous voulez investir, les projets que vous voulez réaliser.
- Précisez les montants à atteindre et le délai pour y parvenir.
- Ne mettez pas d'argent dans un placement que vous ne comprenez pas !

CONSEILS AUX PARENTS

- Parlez d'argent avec vos enfants.
- Invitez-les à vous accompagner chez votre conseiller financier.
- Incitez votre jeune à formuler ses projets et ses objectifs.

placements garantis et obligations gouvernementales sont des classiques. Certains véhicules de placement ont cependant des particularités qui permettront au jeune de se familiariser avec les notions fondamentales de l'investissement.

Lison Chèvrefils aime bien proposer le marché monétaire : le place-

ment est relativement sûr et les rendements, quoique modestes, sont légèrement fluctuants. Le jeune peut donc suivre l'évolution de son placement au fil des relevés qui lui sont envoyés.

Dans le même esprit, chez Desjardins, le porte-parole André Cajolet recommandera un produit lié à indice boursier, qui associe lui aussi un capital garanti à un rendement variant selon l'état du marché : encore un bénéfice pédagogique. Certains fonds communs offrent le même type d'approche.

Le plus important : être bien guidé. « Le jeune doit apprendre à se bâtir un jugement pour ne pas se faire attraper par le premier charlatan venu qui veut lui vendre n'importe quoi, souligne Ginette Fortin. Si le jeune est habitué à parler ouvertement argent à la maison, il lui sera plus facile de consulter un des ses parents. »

Recommandez à votre enfant un conseiller en placements en qui vous avez pleine confiance. Si votre jeune accepte, accompagnez-le la première fois. Même les firmes spécialisées qui imposent des frais de gestion et un plancher d'investissement seront enchantées de recevoir — gracieusement — les enfants de leurs bons clients. C'est ce qui s'appelle cultiver sa clientèle.

CAE ne fait pas l'unanimité

Des contrats dans le domaine militaire tombent à point nommé pour le constructeur de simulateurs de vol



MARIE TISON

PROFIL

BOURSIER

mtison@lapresse.ca

Certains l'aiment, d'autres pas. Les avis sont décidément partagés lorsque vient le temps de parler du titre de CAE, constructeurs de simulateurs de vol et fournisseur de services de formation de pilotes. Ainsi, 25 % des analystes répertoriés par l'agence Bloomberg recommandent l'achat du titre de CAE, 44 % conseillent sa vente et 31 % suggèrent de le conserver.

Richard Stoneman, analyste chez Dundee Securities, souligne que l'entreprise est demeurée profitable même si l'aviation civile, qui représente 46 % de son chiffre d'affaires, a connu des années difficiles.

« CAE est passée à travers l'Irak, l'Afghanistan, le SRAS, le 11 septembre, et même une récession, sans perdre sa rentabilité, fait-il observer. C'est mieux que bien des entreprises, surtout technologiques. »

CAE plaît également à Pierre Bernard, gestionnaire chez BLC Edmond de Rothschild.

« C'est une entreprise qui fait des profits, qui se transige à des multiples d'évaluation que je juge intéressants, qui oeuvre dans un domaine où il y a de la croissance, soit la formation de pilotes et, en plus, qui offre un dividende de près de 2 %, ce qui est très bon dans ce marché, énumère-t-il.

Pourtant, CAE fait partie des entreprises un peu oubliée ou négligée au cours des dernières années. »

CAE compte d'importantes installations dans la région de Montréal, à St-Laurent plus précisément, où elle emploie 4000 travailleurs. Au total, la société compte 6000 employés dans 18 pays.

Selon M. Bernard, un rapport d'amour-haine entre les analystes et la haute direction de CAE, « sous la main de fer du président et chef de la direction de CAE, Derek Burney », explique en partie cette réticence.

Une émission d'actions de 175 millions de dollars tout juste avant l'annonce de la perte d'un important contrat de l'armée américaine, l'automne dernier, n'a pas amélioré ces relations. « Ça a encore enlevé de la crédibilité à la direction », commente M. Bernard.

PORTRAIT DE L'ENTREPRISE

CAE

ACTIVITÉ

CAE conçoit et fabrique des simulateurs pour l'aviation civile, le marché militaire et la marine, en plus d'offrir des services de formation.

DÉFI

Aux prises avec un taux de change défavorable, CAE doit percer davantage le marché militaire et s'adapter aux soubresauts de l'aviation civile.

Nombre d'employés : 6000

Siège social : Toronto

Prix de l'action : 5,98\$

Haut/bas 52 semaines : 6.79\$/2.76\$

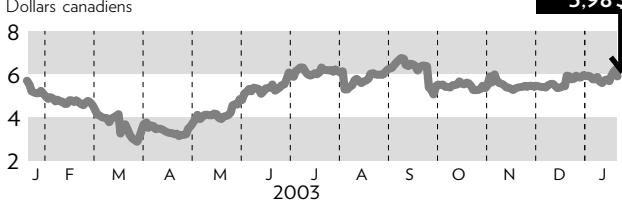
Capitalisation boursière : 1547,7 millions\$

Actif (au 31-03-2003) : 2356,5 millions\$

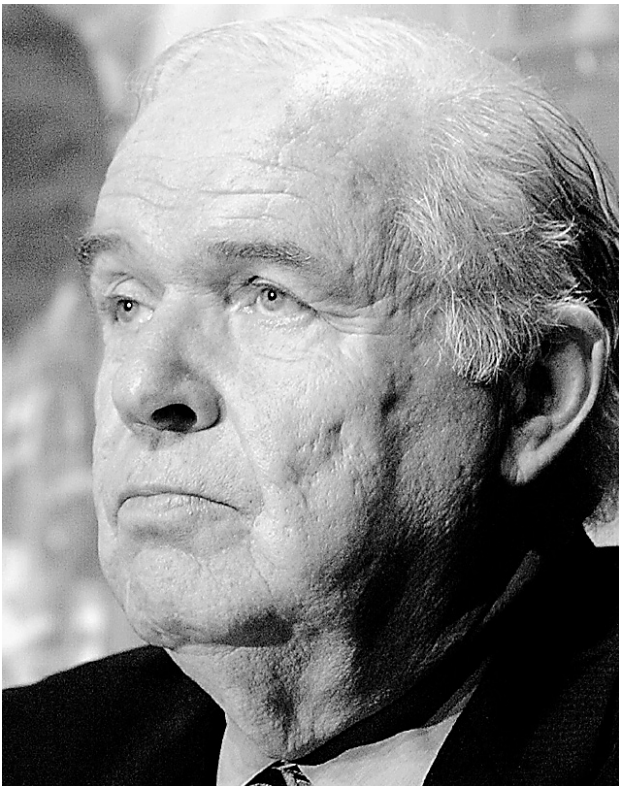
Dette à long terme (au 31-03-2003) : 798,0 millions\$

Capitaux propres (au 31-03-2003) : 750,2 millions\$

EN BOURSE



Source : Bloomberg



Derek H. Burney, président et chef de la direction de CAE.

RÉTROSPECTIVE FINANCIÈRE

En millions de dollars, sauf le bénéfice par action

	2003	2002	2001
Revenus	1130,5	1126,5	891,4
Bénéfice net	117,2	149,5	106,1
Bénéfice par action	53 ¢	69 ¢	49 ¢

PHOTO BLOOMBERG

La perte du contrat de formation Flight School XXI, d'une valeur de 1,2 milliard de dollars US, a fait chuter le titre de CAE de 16 %, le faisant passer de 6,37 à 5,38 dollars le 26 septembre dernier.

Pour Peter Rozenberg, d'UBS Warburg, il s'agissait d'un « événement négatif d'importance » pour CAE. « Les gens, en général, s'attendaient à ce que CAE remporte ce contrat, commente pour sa part Pierre Bouchard, analyste chez TAL. Ça a été une déception. »

Jacques Kavafian, analyste à la firme Octagon Capital Corporation, tient toutefois à remettre les choses en perspective. « Ce n'est pas la fin du monde, lance-t-il. En affaires, des fois, on gagne, d'autres fois, on perd. »

Effectivement, CAE a depuis remporté des contrats dans le domaine militaire, domaine qui représente

39 % de son chiffre d'affaires. Dans le cadre d'un contrat accordé par l'US Air Force à Lockheed Martin, en novembre dernier, CAE effectuera des travaux d'une valeur de plus de 100 millions US.

Enfin, la semaine dernière, CAE et un partenaire français, Thales, sont sortis victorieux d'un appel d'offres pour un juteux contrat de formation en Europe de 650 millions CAN.

L'entreprise a mis en place un réseau de centres de formation dans le monde. Or, au cours du premier semestre de l'exercice 2004, le taux d'utilisation n'a atteint que 57 %.

En novembre également, l'armée américaine a octroyé un contrat de 5 millions US à CAE pour de l'équipement d'entraînement. En janvier, le ministère de la défense britannique lui a accordé un contrat de plus de 9 millions CAN à pour la mise à niveau d'un centre de formation.

Cette série de contrats dans le domaine militaire tombe à point nommé. Selon Pierre Bouchard, de chez TAL, CAE doit montrer qu'elle peut percer le marché militaire de façon significative. Il s'agit là d'un de ses principaux défis.

Le marché ne semble pas encore convaincu. Après l'annonce du contrat de formation européen, le titre de CAE n'a augmenté que de 4 % pour clôturer à 6,16 dollars. À la fin de la semaine, l'action est redescendue à 5,98 dollars. « Au Canada, on est allergique au domaine militaire », déplore Richard Stoneman, de Dundee Securities.

L'entreprise fait face à d'autres défis dans le domaine de l'aviation civile. Au cours des dernières années, CAE, qui se vouait surtout à la fabrication de simulateurs, a décidé de se lancer dans la formation des pilotes, histoire de se diversifier tout en demeurant dans le même champ d'activité.

« Ce n'était pas une mauvaise stratégie, mais ils ont été malchanceux, avec le 11 septembre, croit M. Bouchard. Ils sont entrés là-dedans à un moment où bien des choses difficiles se sont passées. »

L'entreprise a mis en place un réseau de centres de formation à travers le monde. Or, au cours du premier semestre de l'exercice 2004, le taux d'utilisation n'a atteint que 57 %, alors que CAE a comme objectif un taux d'utilisation de 65 %.

« En dépit de cette faiblesse, nous pensons que la stratégie de CAE de créer un réseau de centres de formation va payer à long terme, avec une reprise du marché de la formation prévue pour l'année 2004 », affirme Cameron Doerksen, de la firme montréalaise Dlouhy Merchant.

Jacques Kavafian, d'Octagon Capital, se montre également optimiste. « Le trafic aérien reprend partout au monde, sauf aux États-Unis, explique-t-il. L'entraînement des pilotes suivra également. »

CAE fait cependant face à un défi de taille : la force du dollar canadien vis-à-vis la devise américaine. Or, les revenus de l'entreprise sont surtout en dollars américains.

« Ça va définitivement comprimer les marges et réduire les bénéfices », déclare Cameron Doerksen.

En fait, chaque fois que le dollar canadien augmente d'un cent, le bénéfice net de CAE diminue de 600 000 à 700 000 dollars.

Pierre-Yves Terrisse, de Valeurs mobilières Desjardins, fait valoir que si la force du huard constitue un facteur négatif, l'amélioration du bilan de CAE, avec l'émission d'actions de l'automne, constitue un élément positif.

M. Terrisse s'attend à ce que l'action de CAE tourne autour de 5,50 dollars dans un an, comparativement à 7,00 dollars pour Cameron Doerksen et 8,00 dollars pour Pierre Bernard, de BLC Edmond de Rothschild. Peter Rozenberg, d'UBS Warburg, prévoit quant à lui une action à 4,75 dollars.

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 23 janvier 2004

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. DERNIÈRE NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	BAS
▲ Abitibi-Consolidated (A)	✓	10,64	0,29	2,80	2,60	4 683	12,85	8,22
Aeterna (AEL)		4,82	0,02	0,42	12,09	242	10,00	3,52
▲ Air Canada (AC)		1,53	0,15	10,87	15,04	141	4,36	0,56
Alcan (AL)	✓	59,15	0,41	0,70	-2,34	21 634	64,25	38,77
Alimentation Couche-Tard (ATD/B)	✓	24,07	0,07	0,29	0,71	2 368	24,50	10,38
▲ Astral Media (ACM/A)		29,40	0,90	3,16	4,81	1 627	29,85	22,15
▲ Axcan Pharma (AXP)	✓	24,00	0,85	3,67	18,52	1 080	24,24	14,11
Banque de Montréal (BMO)	✓	58,31	0,26	0,45	8,99	29 191	59,65	39,30
▼ Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	28,36	-0,54	-1,87	1,83	665	29,47	24,61
Banque Nationale du Canada (NA)	✓	43,90	-0,35	-0,79	1,76	7 689	45,30	31,05
▲ Banque Royale du Canada (RY)	✓	63,21	0,73	1,17	2,28	41 479	65,90	53,26
▲ BCE (BCE)	✓	29,96	0,76	2,60	3,67	27 673	32,37	26,47
▲ BCE Emergis (IFM)		6,56	0,37	5,98	19,27	675	8,16	4,83
▲ Bombardier (BBD/B)	✓	5,75	0,40	7,48	5,12	10 067	6,28	2,56
▼ Cambior (CBI)		3,62	-0,06	-1,63	-9,27	871	4,95	1,51
▲ Cascades (CAS)	✓	12,20	0,40	3,39	-1,45	997	15,68	11,15
▲ CN (CNR)	✓	81,39	1,29	1,61	-0,74	15 409	83,45	59,11
Cogeco (CGO)		17,00	0,01	0,06	6,52	278	18,35	10,40
▲ Corporation Financière Power (PWF)	✓	51,30	1,08	2,15	3,57	17 874	51,50	36,35
▲ Domtar (DTC)	✓	16,68	0,50	3,09	2,65	3 815	16,85	14,02
▼ Exfo (EXF)		7,70	-1,02	-11,70	61,09	486	9,30	2,83
▲ Groupe CGI (GIB/A)	✓	8,85	0,34	4,00	9,26	3 559	9,09	6,45
▲ Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	49,18	0,78	1,61	-3,57	2 466	52,00	29,02
▼ Groupe TVA (TVA/B)	✓	23,10	-0,56	-2,37	10,11	755	23,95	14,70
▼ Labopharm (DDS)		8,00	-0,12	-1,48	-12,76	288	9,30	3,15

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. DERNIÈRE NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	BAS
▼ Le Groupe Canam Manac (CAM/A)		4,20	-0,10	-2,33	5,00	287	6,25	3,28
▲ Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/A)	✓	14,85	-0,15	-1,00	-6,60	3 370	17,82	13,25
▼ Les Boutiques San Francisco (SF/B)		0,75	-0,12	-13,79	188,46	9	1,92	0,22
▲ Les Industries Dorel (DII/B)	✓	40,03	0,52	1,32	12,73	1 306	43,99	33,29
▲ Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A)	✓	40,47	1,17	2,98	1,10	1 195	42,50	34,01
▲ L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	44,56	0,56	1,27	1,74	1 753	45,00	34,50
MAAX (MXA)	✓	23,20	-0,15	-0,64	-1,65	562	23,97	14,81
▼ Mega Bloks (MB)		21,20	-0,92	-4,16	-7,83	575	26,49	18,85
Metro (MRU/A)	✓	21,52	0,02	0,09	-1,74	2 107	22,37	16,77
▲ Molson (MOL/A)	✓	30,89	0,69	2,29	-14,43	3 921	38,75	28,50
▲ Neurochem (NRM)		29,10	0,90	3,19	-4,90	862	33,24	7,75
▼ Nortel (NT)		8,52	-0,41	-4,59	55,19	35 462	9,45	2,73
▲ Power Corporation du Canada (POW)	✓	49,50	0,90	1,85	2,27	9 776	49,50	34,80
▲ Quebecor (QBR/B)	✓	27,10	1,10	4,23	14,54	1 755	27,35	12,06
▼ Quebecor World (IQW)	✓	26,00	-0,70	-2,62	-2,80	3 430	37,00	20,51
▲ Quincaillerie Richelieu (RCH)		18,00	0,34	1,93	-5,41	414	19,30	13,50
▲ Rona (RON)		31,05	1,55	5,25	-0,45	1 764	31,80	11,75
▼ Saputo (SAP)	✓	30,10	-1,20	-3,83	-6,23	3 118	32,50	21,04
▲ Shermag (SMG)		13,25	0,28	2,16	-5,09	176	16,30	10,01
▲ Sico (SIC)		24,75	0,30	1,23	-1,79	167	25,50	19,00
▲ Téléystème Mobiles Int. (TIW)		15,72	0,42	2,75	44,89	1 502	16,49	1,10
▲ Tembec Inc. (TBC)	✓	9,25	0,25	2,78	-1,91	794	12,03	6,20
▲ Transat AT (TRZ)		14,51	0,51	3,64	30,72	477	14,92	3,40
▲ Transcontinental (TCL/A)	✓	24,50	0,50	2,08	2,08	2 170	25,45	15,25
▼ Van Houtte (VH)		15,00	-0,20	-1,32	-6,54	322	16,05	10,51

▲▼ > 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

les affaires qui se brassent

en direct



FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

Il y a une marge...



MICHEL GIRARD
LE COURRIER
mgirard@lapresse.ca

Je suis titulaire d'une carte de crédit RBC Banque Royale au taux préférentiel de 10,5 %. Parallèlement, je viens de recevoir de la part de la RBC une offre de marge de crédit préapprouvée au taux préférentiel de 5,5 %. J'envisage donc d'accepter cette marge de crédit pour rembourser mon solde de carte de crédit. Lorsque j'ai émis cette hypothèse au conseiller de la RBC, ce dernier m'a rétorqué que cette marge de crédit ne pouvait être utilisée à cette fin et que la RBC voyait d'un très mauvais oeil le remboursement d'une dette avec une marge de crédit. Il m'a déclaré préférer ne pas avoir entendu ce que je lui disais et conseillé, si je le souhaitais vraiment, de rembourser petit à petit ma carte de crédit, sans retirer tout d'un coup un gros montant de ma marge...

Qu'en pensez-vous ? La Banque Royale peut-elle m'empêcher d'utiliser une marge de crédit (qu'elle m'a elle-même proposée) comme bon me semble ? Puis-je, à votre avis, suivre mon idée initiale de payer mon compte de carte de crédit avec cette marge dès que celle-ci sera disponible ?

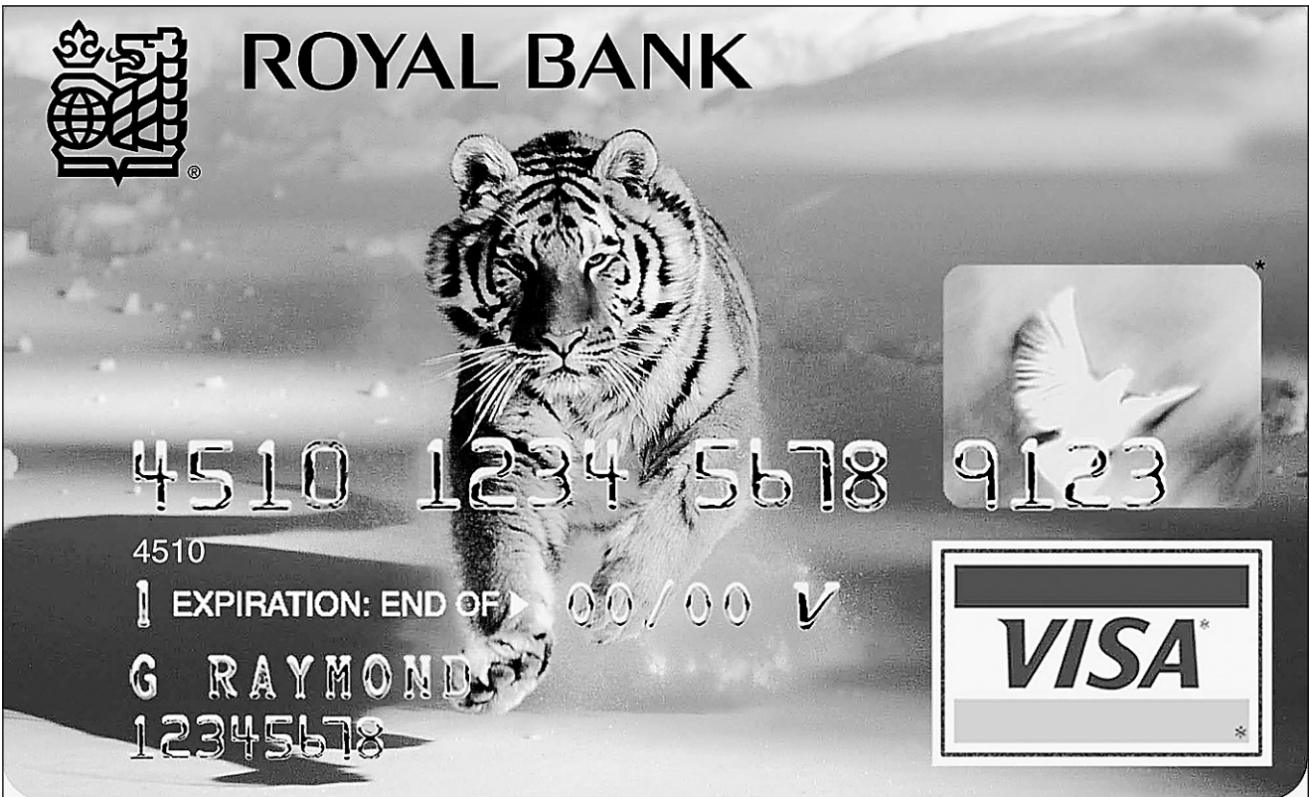
Philippe S.

Je ne comprends pas la réaction de votre conseiller financier de la RBC. Votre stratégie d'utiliser les fonds de la marge de crédit (à 5,5 % d'intérêt) pour rembourser un solde de carte de crédit qui en coûte 10,5 %... est financièrement très brillante. Votre conseiller devrait même vous féliciter d'y avoir pensé. À moins qu'il soit expressément indiqué dans le « contrat » de la marge de crédit qu'il vous est interdit d'utiliser l'argent de cette marge pour rembourser le solde d'une carte de crédit de la Banque Royale, vous êtes bien libre de disposer de cette marge comme bon vous semble. Quand votre conseiller vous a mentionné que RBC voyait d'un mauvais oeil le remboursement de votre dette avec la marge de crédit offerte et qu'il préférerait ne pas avoir entendu votre proposition, j'ose croire qu'il vous a dit cela à la blague. Sinon, votre conseiller devrait changer d'employeur. C'est le genre de conseil que donnent les prêteurs usuraires !

Remboursement d'un RAP

Je viens de recevoir un petit héritage. Je me demande si, avec cet argent, j'ai le droit de rembourser la totalité du solde de mon RAP sans pénalités. J'ai l'impression qu'on n'a pas le droit, qu'on est pris avec le RAP durant 15 ans. Est-ce le cas ?

Monsieur P.



À moins que le contraire ne soit expressément indiqué dans le « contrat » de la marge de crédit, rien ne vous empêche de rembourser le solde d'une carte de crédit de la Banque Royale avec votre marge de crédit. Surtout quand, en bout de ligne, cela vous fait faire des économies !

Vous avez tort. Nous avons le droit de rembourser le solde d'un Régime d'accession à la propriété (RAP) avant échéance et ce, sans pénalité. La principale règle à respecter lorsqu'on sort de l'argent de notre REER dans le cadre du Régime d'accession à la propriété est la suivante : on a l'obligation de rembourser notre RAP sur une période maximale de 15 ans, à raison d'un minimum équivalant à un quinzième du solde du RAP.

Si on « saute » un remboursement annuel, le paiement non versé sera considéré comme un retrait impossible du REER. Un retrait sur lequel on devra payer de l'impôt au même titre que sur notre salaire et nos revenus d'intérêts. Quand un contribuable rembourse une somme supplémentaire au minimum exigé par son RAP, cela a pour effet de diminuer les sommes minimales requises pour la période restante du RAP.

Par ailleurs, l'idéal est de faire comme vous, rembourser son RAP le plus rapidement afin de permettre à notre REER d'accumuler à l'abri de l'impôt le plus de revenus de placement possibles.

Deux titres, deux tendances

J'aimerais savoir comment il se fait que JDS Uniphase (JDU) a pris près de 2 \$ lundi dernier et qu'il a perdu plus d'un dollar le lendemain ? Deuxièmement, Bell Canada Entreprises (BCE) stagne dans les environs de 29 \$. Cette compagnie ne semble plus avoir le vent dans les voiles. Est-ce que vous savez pourquoi ?

René

JDS Uniphase est un titre du secteur de la haute technologie. C'est l'un des secteurs boursiers les plus volatils, tant à la hausse qu'à la baisse. Pourquoi ? Parce que la haute technologie attire notamment



Patience et longueur de temps, dit le dicton. Dans le cas de BCE la patience finira bien par être payante.

les spéculateurs. Souvent, des titres comme JDS Uniphase grimpent fortement sur des rumeurs relativement crédibles et se corrigent tout aussi fortement quand les rumeurs se dégonflent ou qu'on publie la nouvelle ayant provoqué les rumeurs en question. Mais en bout de ligne, ce qui compte, c'est la tendance de fond du titre. JDS Uniphase, comme vous savez, fait partie des titres qui se sont littéralement écroulés lors de la déconfiture des technos. Mais depuis le début du nouveau marché haussier, JDS Uniphase a retrouvé le chemin de la hausse, à l'instar des titres vedettes de l'heure, comme Nortel.

Au sujet de BCE, sachez que la compagnie est en train de terminer le gros ménage de son vaste portefeuille de filiales. Plusieurs analystes voient le potentiel boursier de BCE d'un très bon oeil. Chose certaine, BCE n'a pas encore bénéficié de la belle performance de la Bourse. D'ici à ce que BCE entre dans le marché haussier, les porteurs peuvent toujours se consoler en encaissant le dividende annuel de 1,20 \$ (4,1 %) que BCE verse à ses actionnaires. Autre consolation : à

29,25 \$, le titre de BCE apparaît relativement solide advenant une importante correction boursière.

Pourquoi payer plus cher ?

Dans votre chronique « Transactions d'initiés » du mardi 20 janvier dans *La Presse Affaires*, vous révélez que des hauts dirigeants de Ressources Dianor (DOR) ont augmenté leurs positions dans l'actionnariat de la société diamantifère à un prix variant entre 16 cents et 18 cents l'action. Vous signalez par ailleurs que le titre a clôturé à 12 cents à la Bourse de croissance TSX le lundi 19 janvier. Pourriez-vous expliquer aux investisseurs individuels de cette entreprise (dont je suis) comment il se fait que ces hauts dirigeants aient apparemment consenti à payer beaucoup plus cher que le prix du marché pour acquérir leurs nouvelles participations dans la compagnie ? Il y a quelque chose qui m'échappe !

François B.

Vous avez raison de remettre en question ces transactions d'achat où des dirigeants de Dianor ont accepté de payer 18 cents pour des actions qui se négocient à 12 cents. En apparence, ils n'ont pas l'air brillants. Mais ce qu'on ne mentionnait pas dans le Bulletin de la Commission des valeurs mobilières, c'est ceci : les 18 cents visaient une unité, comprenant une action ordinaire accréditive et un bon de souscription d'actions ordinaires. Le bon donne le droit au porteur de souscrire une action de Dianor au prix de 28 cents jusqu'au 30 juin 2004 et au prix de 40 cents entre le premier juillet 2004 et le 30 juin 2005. Les achats ont été réalisés dans le cadre d'un placement privé. Seulement cinq investisseurs ont eu accès à ce placement privé, dont des dirigeants de Dianor.

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*.

MAZARIN

Son 2 pour 1

À la cote de la Bourse de Toronto, Mazarin (MAZ) ne vaut plus que 9 cents. Le titre est en chute libre depuis la fin de décembre. N'ayant pas pris connaissance des nouvelles, bien des petits porteurs se demandent ce qui se passe avec Mazarin. Plusieurs croient que l'entreprise serait même sur le point de déclarer faillite ! Des éclaircissements s'imposent. Le problème boursier de Mazarin ? Mazarin est « victime » d'un fractionnement d'activités. Pour une action de Mazarin, les porteurs ont reçu une action d'une nouvelle société (Séquoia), en plus de conserver l'action de Mazarin.

Ce qui donne présentement, en terme de valeur boursière, autour de 50 cents, soit une action de Séquoia à quelque 40 cents et une action de Mazarin à 10 cents.

Par rapport au prix moyen de 40 cents affiché par Mazarin avant le fractionnement d'activités, le porteur de l'action de Mazarin se re-

trouve aujourd'hui avec une valeur supplémentaire d'environ 10 cents.

Il n'est donc pas perdant, loin de là.

Pourquoi avoir scindé Mazarin en deux entreprises ? Tout simplement pour séparer clairement les activités liées à production d'amiante et les activités liées à d'autres produits industriels.

La direction de la compagnie estimait que le titre de Mazarin souffrait, en Bourse, de la mauvaise presse entourant tout ce qui touche à l'amiante.

En regroupant les activités des autres produits industriels sous le chapeau d'une nouvelle compagnie, soit Les minéraux Séquoia, la direction de Mazarin espère redonner de la « valeur boursière » à l'ensemble de la compagnie.

Son amiante

Mazarin « nouveau » concentre maintenant ses activités strictement dans le secteur du « chrysotile », ou si vous préférez, du secteur de l'amiante. La société détient 54,6 % des actions de la Société Asbestos et la totalité des actions de la compagnie 9075-6453 Québec Inc.

C'est la société en commandite, LAB, qui opère les actifs des deux sociétés contrôlées par Mazarin.

En raison des problèmes de santé imputés à l'amiante, l'utilisation de ce matériau a été banni dans plusieurs pays. Depuis plusieurs années, l'amiante a fait l'objet de virulentes critiques de la part des spécialistes de la santé.

Évidemment, la production québécoise de l'amiante souffre énormément de cette mauvaise presse à l'échelle de la planète.

Le défi du Mazarin ? Convaincre les autorités des pays qui interdisent l'amiante de réviser leurs positions. La direction de Mazarin estime que son amiante est injustement boycotté. Utilisée adéquatement, l'amiante de Mazarin ne serait pas dommageable pour la santé.

À 9 ou 10 cents, l'action de Mazarin (MAZ) n'est sûrement pas surévaluée...

Séquoia

Les Minéraux Séquoia (SEQ) regroupe maintenant les activités d'exploitation du secteur des minéraux industriels. Cela comprend une participation à hauteur de 50 % dans Niobec, le seul producteur de ferroniobium en Amérique du Nord et troisième au monde ; une carrière de dolomitiques exploitée par l'entremise de la division Dolomex ; et la compagnie

9102, l'actionnaire majoritaire de la société dans laquelle ont été transférées les propriétés liées au gisement de graphite du lac Knife et les actifs de la société responsable des opérations de la mine de Niobec.

Les Minéraux Séquoia est détenu à hauteur de 74,2 % par le public et 25,8 % par la SGF Mines (où on retrouve les actifs de SOQUEM).

Parmi les autres gros actionnaires de Séquoia, on note la présence de la Caisse de dépôt et placement du Québec, le Fonds de solidarité de la FTQ et le Fonds d'investissement RÉA.

Si la Caisse décidait de convertir la débenture de 10 millions qu'elle possède dans Séquoia, elle pourrait détenir quelque 31 % du capital-actions de la nouvelle compagnie.

Compte tenu de la présence massive de la Caisse, de la FTQ et de la SGF Mines, cela laisse présager que Les Minéraux Séquoia peut compter sur des gros bailleurs de fonds pour poursuivre son développement et rentabiliser ses opérations.

Les perspectives s'annoncent prometteuses pour Séquoia. À 40 cents, voilà un titre de mine junior que l'on peut qualifier de beau, bon, pas cher. Mais tout de même hautement spéculatif !

Michel Girard

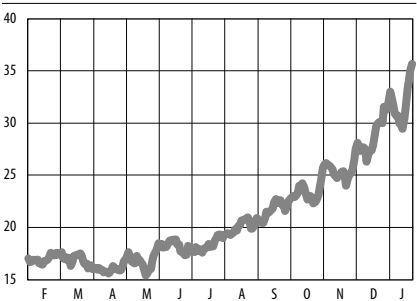
LA SEMAINE EN BOURSE

TITRES GAGNANTS

FALCONBRIDGE LTD.

(FL)

35,7\$ +17,36 %

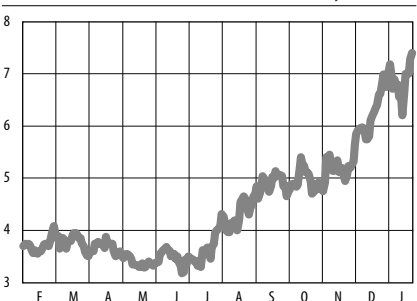


Cette société minière extrait du cuivre et du cobalt, dont les prix augmentent tandis que la demande est supérieure à l'offre.

AUR RESOURCES INC.

(AUR)

7,4\$ +11,28 %

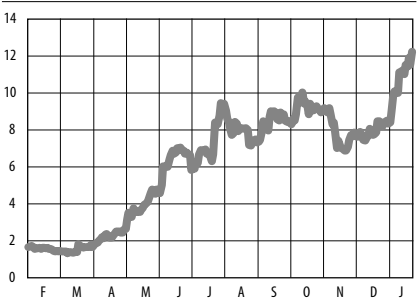


Cette compagnie est active dans l'industrie minière, pour l'extraction du zinc et du cuivre notamment, dont les prix des contrats à terme ont atteint un sommet depuis 1997.

TLC VISION CORP.

(TLC)

12,21\$ +10,90 %



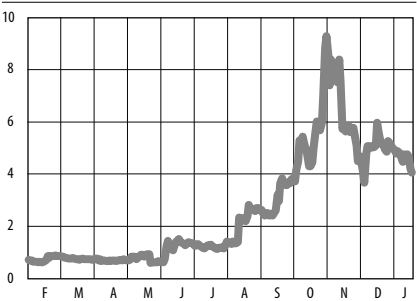
Cette entreprise exploite des cliniques de chirurgie au laser (pour les yeux) dans toute l'Amérique du Nord. Son titre a septuplé au cours de la dernière année.

TITRES PERDANTS

IVANHOE ENERGY INC.

(IE)

4,06\$ -14,71 %

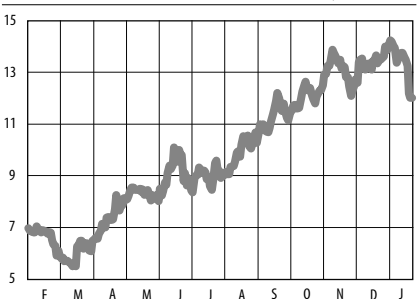


Frank Bracken III, analyste de Jefferies & Co., a révisé à la baisse sa recommandation touchant le titre de cette compagnie d'exploration et de production de gaz naturel.

CANWEST GLOBAL COMMUNICATIONS CORP.

(CGS/S)

12,02\$ -11,49 %

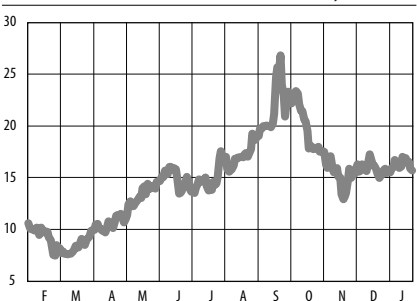


La plus importante compagnie canadienne de médias a fait savoir que ses ventes avaient chuté de 7,5 % au premier trimestre en raison d'une baisse des dépenses des clients au chapitre des publicités télévisées.

ID BIOMEDICAL CORP.

(IDB)

15,67\$ -6,62 %



Cette société met au point des produits pour identifier des bactéries résistantes aux antibiotiques. Son titre a fait un bond de 32 % au cours de la dernière année.

LES PETITES
ANNONCES 987-VENDU

100 IMMOBILIER	200 MARCHANDISES ET SERVICES	300 OFFRES D'EMPLOIS Offre d'emploi: Tous les postes sont ouverts également aux femmes et aux hommes	400 SERVICES PERSONNELS	500 VÉHICULES AUTOMOBILES	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	COMMENT NOUS JOINDRE	Heures d'ouverture: Lundi au vendredi, de 8h à 17h
MARDI AU SAMEDI 17H, LA VEILLE DE LA PARUTION DIMANCHE ET LUNDI 17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT ANNONCES ENCADRÉES 48H, AVANT LA PARUTION	PAR TÉLÉPHONE (514) 987-8363 SANS FRAIS 1 866 987-8363 PAR TÉLÉCOPIEUR (514) 848-6287	ADRESSE POSTALE Les Petites annonces, 7, rue Saint-Jacques, Montréal, (Québec) H2Y 1K9 AU COMPTOIR lundi au vendredi, de 8h30 à 17h

Immobilier

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

100	VISITES LIBRES	101	ÎLE DE MONTREAL	106	RIVE-SUD	115	CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS	131	À LOUER ÎLE DE MONTREAL	131	À LOUER ÎLE DE MONTREAL	131	À LOUER ÎLE DE MONTREAL	131	À LOUER ÎLE DE MONTREAL	143	ÉTATS-UNIS HORS FRONTIÈRES	153	ON DEMANDE À LOUER
------------	-------------------	------------	--------------------	------------	----------	------------	-------------------------------	------------	----------------------------	------------	----------------------------	------------	----------------------------	------------	----------------------------	------------	-------------------------------	------------	-----------------------

ML-MERCIER, duplex, 2X5%, impeccable, facile au parc; très bien entretenu, 5625-5827. BORDIER, 2X4, LACORDONNE de Couberdin, 25 jan. 13 h à 16h, imm. Genessee crt imm. agréé, 514-366-1200.

PLATEAU, dim. 14h à 16h au 4332 rue Messier, 5% r.-de-ch., emplacement excellent, 31 ch, s/bains, foyer, piscine, 2X4, s/bains avec douche en coin, cour et stat., très ensoléillé, fenêtres sur les 3 cotés. Triple-prix, on retrouve 2x2% aux étages supérieurs, rev. pour les 6% 6255 chauf. 465 000\$. H. Lamontagne 514-727-7575 Sutton Accès Inc.

ST-LAMBERT, 761 rue Green, dim. 14h-16h, bung., 31 ch, 3000\$, 2+1 ch, bain, terrasse, 1000\$ privé, foyer, pl. lattes, décor jeune, s/sol fin, th-pompe, gar. **Pierre Bellemare/ReMax Performance**

STE JULIE 153 de Marselles, magnifique cottage, 6 ch, 3 s/bains, foyer 4 côtes, garage, vue montagne (ski), 327 500\$ nég., dim. 13-16h, Michel Laflamme, 514-770-3315 Gr. Sutton crt

ILE DE MONTREAL

AHUNTSIC, 9850 De Lille. Beau duplex rénové, 5% r, 2 ch., 2 s/bains, cuisine, s/bains, garage, 281 000\$, Sutton acc.

Guides 514-382-2929

FUNDUSIC Joli cott., 3 ch, tout briques, bois franc, arbres matures. 229 005 \$ 514-371-6236

ANJOU duplex semi-dét., 2X5% + bachelor, rev. 19000\$. occupation juillet. 310 000\$. 450-582-9119

ANOU SUR LE LAC maison de ville, 2+1 ch, s/sol fini; foyer, climatisé; planchers bois; ch. froide. 514-247-2841

BORD DE L'EAU, Mt-Nord, Gouin, maison de ville, 2+1 ch, foyer, s/sol fin, gar., terr., 194 000 \$, 514-324-6723

C.D.N. Queen Mary, magnifique condo excellent, Sami Quesnel, Re/Max/514-374-4000

LASALLE, magnifique cott. semi dét., 3 ch., + 2 s/bains, foyer, s-sol fin, gar., vue/Ste Vite, s/sol sam. et dim. 24 au 25 450-582-9119

MERCIER, duplex semi-dét., garage, façade 42 ci., 2X5%, s/sol fin avec foyer, tout rénove, pavé uni. Un vrai bijou. Une vraie affaire! 289 000\$. 514-947-8093.

NORD Villery, triplex rénové, investir et économiser. Julien Elie, Centre 21 May Immo: 514-722-9412 / 514-262-6968

BROSSARD, secteur "B" Plateau, 3x4½, victorien, il-bre, métro Laurier, 329 000 \$, pas d'agent, 514-282-8503

PLATEAU Loft, 2ème, 800 pi. carré, beau bric-a-brac, grande ter, ravine, vue et accès jardin. Libre 1er juillet, 192 000 \$ 514-331-2679

POINTE ST-HAIGRES, duplex 5% r, 6%, 179 000 \$ nég., 450-627-4825 / 514-765-6018.

ST-LAURENT (ville), grand bung., foyer, garage, s/sol fin, rev. rapide, Sami Quesnel, Re/Max/514-374-4000.

CHAMBLY, ancestrale et moderne, 1900, 1100 pi. carré, 6 ch, 4 s/bains, verrière, 240 000\$, gar., piscine creusée, pas d'agent, 289 000\$, 450-447-3217.

ST-BRUNO, cottage 3+1 ch, foyer, piscine creusée, 1900\$, 274 900\$, 450-441-5933

TREBUQUETVILLE, triplex 1 X 6%, 2 X 4X2-3651. 215 000 \$ 514-932-3651.

VILLERY, duplex 2X6%, cour arrière, balcon, avant et arrière, propriété en très bonne condition. 514-331-8516 après 17h.

LAVAL RIVE-NORD

BLAINVILLE, bung. 97, 2 ch + poss. bachelor, entrée privée, 159 900 \$, 450-971-5417

BOIS-DES-FILION, cott., 4 c. a.c. piscine creusée, combus tion lente encastree, terrasse-membrée, tout neuf, 144 500 \$, 514-796-8555

BORD DE L'EAU Rosemère, cottage 4 ch., terrain 14 250 pi. carré, piscine, sae, foyer, verrière, garage, 395 000 \$, Sutton-Accès, Francine Verreuil, 514-973-8527.

CHOMEDEY, superbe cottage rénové, 2+1 c. a., 2 1/2 s/bains, s/sol fini, foyer, solarium, piscine creusée, 189 000 \$. Visites libres dim. de 14 h à 16 h au 4375 Faub. 514-823-7726

DUVERNAI, Val des Arbres, 12 210 pi. carré, architecture neuve, puits de lumière dans hall, 2 bureaux pour professionnelle, rev. 1900\$, 514-947-8093

FAUBUS 514-382-2929

GAULIENNE Joli cott., 3 ch, tout briques, bois franc, arbres matures. 229 005 \$ 514-371-6236

ANJOU duplex semi-dét., 2X5% + bachelor, rev. 19000\$. occupation juillet. 310 000\$. 450-582-9119

ANOU SUR LE LAC maison de ville, 2+1 ch, s/sol fini; foyer, climatisé; planchers bois; ch. froide. 514-247-2841

BORD DE L'EAU, Mt-Nord, Gouin, maison de ville, 2+1 ch, foyer, s/sol fin, gar., terr., 194 000 \$, 514-324-6723

C.D.N. Queen Mary, magnifique condo excellent, Sami Quesnel, Re/Max/514-374-4000

LASALLE, magnifique cott. semi dét., 3 ch., + 2 s/bains, foyer, s-sol fin, gar., vue/Ste Vite, s/sol sam. et dim. 24 au 25 450-582-9119

MERCIER, duplex semi-dét., garage, façade 42 ci., 2X5%, s/sol fin avec foyer, tout rénove, pavé uni. Un vrai bijou. Une vraie affaire! 289 000\$. 514-947-8093.

NORD Villery, triplex rénové, investir et économiser. Julien Elie, Centre 21 May Immo: 514-722-9412 / 514-262-6968

BROSSARD, secteur "B" Plateau, 3x4½, victorien, il-bre, métro Laurier, 329 000 \$, pas d'agent, 514-282-8503

PLATEAU Loft, 2ème, 800 pi. carré, beau bric-a-brac, grande ter, ravine, vue et accès jardin. Libre 1er juillet, 192 000 \$ 514-331-2679

POINTE ST-HAIGRES, duplex 5% r, 6%, 179 000 \$ nég., 450-627-4825 / 514-765-6018.

ST-LAURENT (ville), grand bung., foyer, garage, s/sol fin, rev. rapide, Sami Quesnel, Re/Max/514-374-4000.

CHAMBLY, ancestrale et moderne, 1900, 1100 pi. carré, 6 ch, 4 s/bains, verrière, 240 000\$, gar., piscine creusée, pas d'agent, 289 000\$, 450-447-3217.

ST-BRUNO, cottage 3+1 ch, foyer, piscine creusée, 1900\$, 274 900\$, 450-441-5933

TREBUQUETVILLE, triplex 1 X 6%, 2 X 4X2-3651. 215 000 \$ 514-932-3651.

VILLERY, duplex 2X6%, cour arrière, balcon, avant et arrière, propriété en très bonne condition. 514-331-8516 après 17h.

LAVAL RIVE-NORD

BLAINVILLE, bung. 97, 2 ch + poss. bachelor, entrée privée, 159 900 \$, 450-971-5417

BOIS-DES-FILION, cott., 4 c. a.c. piscine creusée, combus tion lente encastree, terrasse-membrée, tout neuf, 144 500 \$, 514-796-8555

BORD DE L'EAU Rosemère, cottage 4 ch., terrain 14 250 pi. carré, piscine, sae, foyer, verrière, garage, 395 000 \$, Sutton-Accès, Francine Verreuil, 514-973-8527.

CHOMEDEY, superbe cottage rénové, 2+1 c. a., 2 1/2 s/bains, s/sol fini, foyer, solarium, piscine creusée, 189 000 \$. Visites libres dim. de 14 h à 16 h au 4375 Faub. 514-823-7726

DUVERNAI, Val des Arbres, 12 210 pi. carré, architecture neuve, puits de lumière dans hall, 2 bureaux pour professionnelle, rev. 1900\$, 514-947-8093

FAUBUS 514-382-2929

GAULIENNE Joli cott., 3 ch, tout briques, bois franc, arbres matures. 229 005 \$ 514-371-6236

ANJOU duplex semi-dét., 2X5% + bachelor, rev. 19000\$. occupation juillet. 310 000\$. 450-582-9119

ANOU SUR LE LAC maison de ville, 2+1 ch, s/sol fini; foyer, climatisé; planchers bois; ch. froide. 514-247-2841

BORD DE L'EAU, Mt-Nord, Gouin, maison de ville, 2+1 ch, foyer, s/sol fin, gar., terr., 194 000 \$, 514-324-6723

C.D.N. Queen Mary, magnifique condo excellent, Sami Quesnel, Re/Max/514-374-4000

LASALLE, magnifique cott. semi dét., 3 ch., + 2 s/bains, foyer, s-sol fin, gar., vue/Ste Vite, s/sol sam. et dim. 24 au 25 450-582-9119

MERCIER, duplex semi-dét., garage, façade 42 ci., 2X5%, s/sol fin avec foyer, tout rénove, pavé uni. Un vrai bijou. Une vraie affaire! 289 000\$. 514-947-8093.

NORD Villery, triplex rénové, investir et économiser. Julien Elie, Centre 21 May Immo: 514-722-9412 / 514-262-6968

BROSSARD, secteur "B" Plateau, 3x4½, victorien, il-bre, métro Laurier, 329 000 \$, pas d'agent, 514-282-8503

PLATEAU Loft, 2ème, 800 pi. carré, beau bric-a-brac, grande ter, ravine, vue et accès jardin. Libre 1er juillet, 192 000 \$

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR? Ces deux dessins sont en apparence identiques.

À 2 PAS DU MARCHE ATWATER
Vue Canal Lachine

SPÉCIAUX D'HIVER
Studio à partir de \$99 \$ / mois
3 1/2 à partir de 699 \$ par mois
4 1/2 à partir de 799 \$ par mois

OUTREMORET, rue Outremont /Bernard, super 2 1/2 \$85 \$ et 3 1/2 \$99 \$

ST-LOURENT (VILLE), 990 Rue Verdun, grand 3 1/2 \$ chaufferie

À VOIR!
Le Nouveau PORT DE MER

OU DAI, Salsout, 514-274-5757.

MONT-SÉE-ANNE, condo, 2 ch, 1000 \$, équipe, chauffage, cuisine, salle de bain, parking, balcon. A voir! 514-243-7595, 514-649-6249

MONT-SÉE-ANNE, condo, 2 ch, 1000 \$, équipe, chauffage, cuisine, salle de bain, parking, balcon. A voir! 514-243-7595, 514-649-6249



En réalité, il y a entre eux HUIT petites différences.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

119

120

121

122

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

169

170

171

172

173

174

175

176

177

178

179

180

181

182

183

184

185

186

187

188

189

190

191

192

193

194

195

196

197

198

199

200

201

202

203

204

205

206

207

208

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

222

223

224

225

226

227

228

229

230

231

232

233

234

235

236

237

238

239

240

241

242

243

244

245

246

247

248

249

250

251

252

253

254

255

256

257

258

259

260

261

262

263

264

265

266

267

268

269

270

271

272

273

274

275

276

277

278

279

280

281

282

283

284

285

286

287

288

289

290

291

292

293

294

295

296

297

298

299

300

301

302

303

304

305

306

307

308

309

310

311

312

313

314

<

100

Immobilier

170

COMMERCES

180

ESPACES COMM. INDUSTRIELS A LOUER

186

BUREAU A LOUER

240

Marché aux puces

300

Offres d'emploi

500

Véhicules automobiles

550

AUTOMOBILES

550

AUTOMOBILES

550

AUTOMOBILES

100

Immobilier

170

COMMERCES

180

ESPACES COMM. INDUSTRIELS A LOUER

186

BUREAU A LOUER

240

Marché aux puces

300

Offres d'emploi

500

Véhicules automobiles

550

AUTOMOBILES

550

AUTOMOBILES

550

AUTOMOBILES

39 WAGONS/HO plusieurs séries; valeur 700 \$, demande 350\$, 450-663-1006

3 TRAINEAU-A CHIENS AVEC EQUIPEMENT 450-564-2288

5 ANS GARANTIE A/C mural BI-BLOC Samsung neuf, 3000 \$ scellé, pour 1875 \$ au 514-488-4987

ANTIQUE/2, armoire 2 corps, pin, arisanale, 514-332-4208.

ARMOIRE pin massif, reproduction XIXe siècle, 72"x41", non peint, 295 \$, 514-321-0188

AUBAINE, chambre étudiant, IKEA, blanc, pupitre, lit, armoire etc., au tel 5005, 514-366-1045

AUBAINES, chm mobilier de s/ manager Skaler-Peppeler et mobilier de salon en cuir Italien de qualité. Casse déco 450-663-1659, 514-806-3038.

BIBLIOTHEQUE pour écran géant en mélamine noire. Valeur 1200\$ pour 600\$. 1 an d'usure. 514-325-4495

CAUSEUSES (2) 600 \$; mobilier modulaire ch. 1500\$; autre mobilier ch. 2000\$; tables salon et autres meubles prix divers. Nsg. Sior; 450-468-3496

CUISINIERE Inglis blanche, 275 \$ nég, 514-336-0448

DÉMÉNAGEMENT, poêle, lav. sec, 400 \$, vélo, tables, antiquités et autres, 514-251-9546

DÉMÉNAGEMENT set s/ manager granite, 8 chaises, comptoir, micro-onde, etc., bons prix 514-731-7737

ENS. matelas queen (pillow top) sans rotation, 127, ressorts acier, valeur 1250 \$ pour 525 \$, 514-274-5267

ENSEMBLE salle à manger, Magnifique table en pin 88 x 41 po., 6 chaises et 2 chaises capitaine; très confortable, sièges et dos rembourrés. Sofa traditionnel 3 places, largeur 90 po., première qualité, même tissu que chaises de salle à manger. COFFRE EN PIN avec pointes de diamant, 3 couleurs. 1-418-649-1499. Photos disponibles.

FAUTEUIL et causeuse style provincial italien 1940-50. En très bon état. 800 \$ nég. 514-572-2687; 450-661-7008

FRIGO, lav. / sec., lav.-vaiss. Peut vendrespécialiser. (514) 830 - 2198

GÉNÉRATEURS Diesel Petter Hister 5000-10 000 watts. Lift élect. 12V. 514-886-8096.

LAVEUSE, et sècheuse Heavy Duty, blanc, 300\$/ensemble. 514-602-2179.

LAVEUSE, sècheuse, Kenmore, blanches, 6 ans; bon état. 500 \$, 450-656-2582

LAVEUSE Kenmore blanche 4 ans, très bon état. Demande 290\$, 514-825-5681

ON DEMANDE A ACHETER

ACHÈTE PIANOS Boutillier Musique (514) 722-8741

TRANSPORT, DÉMÉNAGEMENT

A.R.T. DÉMÉNAGEMENT Entrepotage, assuré, permis 514-739-2700, 450-654-0654

AIRION DÉMÉNAGEMENT Service courtis et professionnel. Assurances. 514-326-7179

PRÉPARATION DE CV

C.V. QUALITÉ, 514-956-0666 PROFESSIONNEL INC.

SOINS THERAPEUTIQUES MASSOTHÉRAPIE PRODUITS NATURELS

AAA STUDIO SANTÉ venez vous faire masser par nos mains magiques 514-322-0222

A.AIMER, magicienne subtile et relaxant. Nous engageons. 514-522-3713, 514-277-7505

ABANDONNÉ LE STRESS Le meilleur endroit pour relaxer, plaisir infini. (514) 322-9989

AGAT: européenne offre meilleur massage. Visa, amex, inter et reçu. 514-934-9484

AGRÉABLE, Centre St-Paul, massage professionnel, 5694 rue Laurendade, 514 807-2017

Ai plusieurs massages, bon prix, relaxant, reçus. 4270 St-Laurent # 206 514 842-5881

LA A BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707

AGOPÉE clinique, propre et agréable pour vous relaxer, aromathérapie, reçu 514 385-9025

AROMA, massage, magique LUCERNE, 2457 514 933-1388 Van Horne, 1007 514 273-8688

AUJOURD'HUI ! Magnifique massage au Parc / Jean-Talor, 777, reçus, 514 270-2599

AUX 4 MAINS, meilleur massage en ville, 5 massothérapeutes à tous les jours, 514 522 - 7311

250

ON DEMANDE A ACHETER

ACHÈTE PIANOS Boutillier Musique (514) 722-8741

TRANSPORT, DÉMÉNAGEMENT

A.R.T. DÉMÉNAGEMENT Entrepotage, assuré, permis 514-739-2700, 450-654-0654

AIRION DÉMÉNAGEMENT Service courtis et professionnel. Assurances. 514-326-7179

PRÉPARATION DE CV

C.V. QUALITÉ, 514-956-0666 PROFESSIONNEL INC.

SOINS THERAPEUTIQUES MASSOTHÉRAPIE PRODUITS NATURELS

AAA STUDIO SANTÉ venez vous faire masser par nos mains magiques 514-322-0222

A.AIMER, magicienne subtile et relaxant. Nous engageons. 514-522-3713, 514-277-7505

ABANDONNÉ LE STRESS Le meilleur endroit pour relaxer, plaisir infini. (514) 322-9989

AGAT: européenne offre meilleur massage. Visa, amex, inter et reçu. 514-934-9484

AGRÉABLE, Centre St-Paul, massage professionnel, 5694 rue Laurendade, 514 807-2017

Ai plusieurs massages, bon prix, relaxant, reçus. 4270 St-Laurent # 206 514 842-5881

LA A BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707

AGOPÉE clinique, propre et agréable pour vous relaxer, aromathérapie, reçu 514 385-9025

AROMA, massage, magique LUCERNE, 2457 514 933-1388 Van Horne, 1007 514 273-8688

AUJOURD'HUI ! Magnifique massage au Parc / Jean-Talor, 777, reçus, 514 270-2599

AUX 4 MAINS, meilleur massage en ville, 5 massothérapeutes à tous les jours, 514 522 - 7311

260

ON DEMANDE A ACHETER

ACHÈTE PIANOS Boutillier Musique (514) 722-8741

TRANSPORT, DÉMÉNAGEMENT

A.R.T. DÉMÉNAGEMENT Entrepotage, assuré, permis 514-739-2700, 450-654-0654

AIRION DÉMÉNAGEMENT Service courtis et professionnel. Assurances. 514-326-7179

PRÉPARATION DE CV

C.V. QUALITÉ, 514-956-0666 PROFESSIONNEL INC.

SOINS THERAPEUTIQUES MASSOTHÉRAPIE PRODUITS NATURELS

AAA STUDIO SANTÉ venez vous faire masser par nos mains magiques 514-322-0222

A.AIMER, magicienne subtile et relaxant. Nous engageons. 514-522-3713, 514-277-7505

ABANDONNÉ LE STRESS Le meilleur endroit pour relaxer, plaisir infini. (514) 322-9989

AGAT: européenne offre meilleur massage. Visa, amex, inter et reçu. 514-934-9484

AGRÉABLE, Centre St-Paul, massage professionnel, 5694 rue Laurendade, 514 807-2017

Ai plusieurs massages, bon prix, relaxant, reçus. 4270 St-Laurent # 206 514 842-5881

LA A BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707

AGOPÉE clinique, propre et agréable pour vous relaxer, aromathérapie, reçu 514 385-9025

AROMA, massage, magique LUCERNE, 2457 514 933-1388 Van Horne, 1007 514 273-8688

AUJOURD'HUI ! Magnifique massage au Parc / Jean-Talor, 777, reçus, 514 270-2599

AUX 4 MAINS, meilleur massage en ville, 5 massothérapeutes à tous les jours, 514 522 - 7311

270

ON DEMANDE A ACHETER

ACHÈTE PIANOS Boutillier Musique (514) 722-8741

TRANSPORT, DÉMÉNAGEMENT

A.R.T. DÉMÉNAGEMENT Entrepotage, assuré, permis 514-739-2700, 450-654-0654

AIRION DÉMÉNAGEMENT Service courtis et professionnel. Assurances. 514-326-7179

PRÉPARATION DE CV

C.V. QUALITÉ, 514-956-0666 PROFESSIONNEL INC.

SOINS THERAPEUTIQUES MASSOTHÉRAPIE PRODUITS NATURELS

AAA STUDIO SANTÉ venez vous faire masser par nos mains magiques 514-322-0222

A.AIMER, magicienne subtile et relaxant. Nous engageons. 514-522-3713, 514-277-7505

ABANDONNÉ LE STRESS Le meilleur endroit pour relaxer, plaisir infini. (514) 322-9989

AGAT: européenne offre meilleur massage. Visa, amex, inter et reçu. 514-934-9484

AGRÉABLE, Centre St-Paul, massage professionnel, 5694 rue Laurendade, 514 807-2017

Ai plusieurs massages, bon prix, relaxant, reçus. 4270 St-Laurent # 206 514 842-5881

LA A BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707

AGOPÉE clinique, propre et agréable pour vous relaxer, aromathérapie, reçu 514 385-9025

AROMA, massage, magique LUCERNE, 2457 514 933-1388 Van Horne, 1007 514 273-8688

AUJOURD'HUI ! Magnifique massage au Parc / Jean-Talor, 777, reçus, 514 270-2599

AUX 4 MAINS, meilleur massage en ville, 5 massothérapeutes à tous les jours, 514 522 - 7311

280

ON DEMANDE A ACHETER

ACHÈTE PIANOS Boutillier Musique (514) 722-8741

TRANSPORT, DÉMÉNAGEMENT

A.R.T. DÉMÉNAGEMENT Entrepotage, assuré, permis 514-739-2700, 450-654-0654

AIRION DÉMÉNAGEMENT Service courtis et professionnel. Assurances. 514-326-7179

PRÉPARATION DE CV

C.V. QUALITÉ, 514-956-0666 PROFESSIONNEL INC.

SOINS THERAPEUTIQUES MASSOTHÉRAPIE PRODUITS NATURELS

AAA STUDIO SANTÉ venez vous faire masser par nos mains magiques 514-322-0222

A.AIMER, magicienne subtile et relaxant. Nous engageons. 514-522-3713, 514-277-7505

ABANDONNÉ LE STRESS Le meilleur endroit pour relaxer, plaisir infini. (514) 322-9989

AGAT: européenne offre meilleur massage. Visa, amex, inter et reçu. 514-934-9484

AGRÉABLE, Centre St-Paul, massage professionnel, 5694 rue Laurendade, 514 807-2017

Ai plusieurs massages, bon prix, relaxant, reçus. 4270 St-Laurent # 206 514 842-5881

LA A BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707

AGOPÉE clinique, propre et agréable pour vous relaxer, aromathérapie, reçu 514 385-9025

AROMA, massage, magique LUCERNE, 2457 514 933-1388 Van Horne, 1007 514 273-8688

AUJOURD'HUI ! Magnifique massage au Parc / Jean-Talor, 777, reçus, 514 270-2599

AUX 4 MAINS, meilleur massage en ville, 5 massothérapeutes à tous les jours, 514 522 - 7311

290

ON DEMANDE A ACHETER

ACHÈTE PIANOS Boutillier Musique (514) 722-8741

TRANSPORT, DÉMÉNAGEMENT

A.R.T. DÉMÉNAGEMENT Entrepotage, assuré, permis 514-739-2700, 450-654-0654

AIRION DÉMÉNAGEMENT Service courtis et professionnel. Assurances. 514-326-7179

PRÉPARATION DE CV

C.V. QUALITÉ, 514-956-0666 PROFESSIONNEL INC.

SOINS THERAPEUTIQUES MASSOTHÉRAPIE PRODUITS NATURELS

AAA STUDIO SANTÉ venez vous faire masser par nos mains magiques 514-322-0222

A.AIMER, magicienne subtile et relaxant. Nous engageons. 514-522-3713, 514-277-7505

ABANDONNÉ LE STRESS Le meilleur endroit pour relaxer, plaisir infini. (514) 322-9989

AGAT: européenne offre meilleur massage. Visa, amex, inter et reçu. 514-934-9484

AGRÉABLE, Centre St-Paul, massage professionnel, 5694 rue Laurendade, 514 807-2017

Ai plusieurs massages, bon prix, relaxant, reçus. 4270 St-Laurent # 206 514 842-5881

LA A BONNE SANTÉ 1852 Rachel E., 514-598-0707

AGOPÉE clinique, propre et agréable pour vous relaxer, aromathérapie, reçu 514 385-9025

AROMA, massage, magique LUCERNE, 2457 514 933-1388 Van Horne, 1007 514 273-8688

AUJOURD'HUI ! Magnifique massage au Parc / Jean-Talor, 777, reçus, 514 270-2599

AUX 4 MAINS, meilleur massage en ville, 5 massothérapeutes à tous les jours, 514 522 - 7311

300

Offres d'emploi

310

BUREAU

RECHERCHE commis comptable, exp. Volkswagen ou simi. un atout. Faxer CV au: 514-364-6690 à l'attention de Mme Blais.

SECRÉTAIRE de notaire, avec EXPERIENCE. Bonnes conditions. Martin: 450-439-2358

SECRÉTAIRE médicale. Travail à domicile. Exp. expertise orthopédie. CV 514-737-9888

VENTE, COMMERCE

VENTE PLOMBERIE Fournisseur en plomberie et chauffage étalé depuis 50 ans, recherche vendeur(euse) d'expérience pour vente en plomberie et industriel, sur la route. Envoyez CV à Greg Boyd, via courriel à gboyd@subtoplumbing.ca

VOUS ADOREZ LA DÉCORATION Abat-jour illuminés recherche vendeuse avec min. 2 ans d'exp. Temps plein ou partiel. Bilingue. Sens de l'esthétique. Samedi obligatoire. Nicole au: 514-344-8555

COUPLE concierge, exp. 36 lod. Plateau Mt-Royal, 4½+, garage fournil. Envoyez CV au: 514-529-9320

SERVICES DOMESTIQUES

HOMME seul cherche femme, travail maison, 4 h/sem., Côte-Des-Neiges, 514-804-9379.

RECHERCHE GARDIENNE temps plein, pour bébé 2 mois, lie-des-Soeur, Montmagny, avec exp. et réf. 514-761-7821

EMPLOIS DIVERS

CHAUFFEUR(E) de tracteur avec expérience, pour déneigement, région de Mil., posséder voiture. 514-829-8001.

VOUS REMPLISSEZ TOUS CES CRITÈRES? Vous... Désirez faire beaucoup d'heures? Avez plein de disponibilités. Avez un bon esprit d'équipe. Parlez français et anglais. Avez une attitude positive. Êtes une personne sur qui vous pouvez compter. WIS SERVICE D'INVENTAIRE vous recherche http://www.wis.ca/ Communiqué avec Sophie: Bureau: 514-483-1357 # 0 Fax: 514-483-4609 Courriel: sdesmarais@wis.ca

HÔTELLERIE, RESTAURATION, ALIMENTATION

BARMAN(AIDE), serveur, cours, aide au placement, 849-2828. EcoleDesMaitres.com

DIRECTEUR(TRICE) / MAÎTRE D'HÔTEL

Home Hill 'Relais et Châteaux' New Hampshire USA, www.homehillinn.com (3 h de MtL), recherche un(e) directeur(trice) pour restaurant. Le candidat doit posséder un BAC en École Hôtelière, parlant anglais couramment, un minimum de 3 ans d'expérience en mgt dans restauration de haut niveau ainsi qu'une grande connaissance en vins. Envoyez CV à l'attention de Stephan du Roure, 703 River Rd, Plainfield NH 03781 ou fax: 603-675-5220. E-Mail: homehill@attglobal.net

400

Services personnels

AVIS DE RECHERCHE

BIEN EN RECHERCHE

AVIS DE RECHERCHE

À mon seul et unique vtr premier amour, Pauline Langevin, je suis à lauro39@sympatico.ca

LIGNES DE RENCONTRES

DE L'ACTION GARANTIE à l'échange de nuit

Appeliez MAINTENANT GRATUITEMENT! afin de contacter instantanément de formidables personnes pour de torrides conversations individuelles. 514.840.2999. Introduisez le code 150. Plus de 3600 appels par jour, donc il y a beaucoup de choix. L'échange de nuit. Venez jouer. Personnes de 18 ans et +. Des frais interurbains peuvent s'appliquer.

LAVALIFE La où les gens cliquent Appelez maintenant pour rencontrer des centaines de personnes dans la région de Montréal Spécial des rencontres-venus Seulement 15 \$ pour 1 heure!

514-840-2800 Introduisez le code 100 ou 1-866-522-5282 sans frais Personnes de 18 ans et +

STUDIOS DE MASSAGE

ABRACADABRA 3salons, sexe, 514 843-4774 514-725-4305- 514-523-4000

AGENCE Les Divas, 24 h, 714-893-3692 - 450-466-2226

ACURA EL 2000, aut.,argent, a/c, 80 000km, bal location, 12 750 \$, Jour: 514-856-8564

ACURA RSX 02, type 5, argent, cuir, tout équipée, garantie spéciale Plaza Cadillac 514-332-1673

ACURA 3.5 RL 2000 voiture haut de gamme, marine, 78 000km, tout équipée à vendre 27 500\$ ou louer 777 20\$ + t. bal. loc. 8 mois. 819-823-6200

ACURA CL 1997, noir, aut., 54 000 miles, Poirier Auto (Marcel) 450-742-7243, 450-730-5799.

ACURA EL 2000, aut.,argent, a/c, 80 000km, bal location, 12 750 \$, Jour: 514-856-8564

ACURA RSX 02, type 5, argent, cuir, tout équipée, garantie spéciale Plaza Cadillac 514-332-1673

ACURA RSX Premium 2002, 27 000km, Cuir, mags 16", 22 500 \$ 514-352-9666.

AUDI, JAGUAR 2003 à 1997 01 S4 et B-turbo, 54 900\$ 01 Ttcaribou 40 000km 33 900\$ 98 A4 2.8, 4x4, 5 vit., 12 400\$ 98 A4 2.8, 4x4, 5 vit. 17 500\$ 94 modèle 90, équipée, 5 500\$ A voir 450-433-2000 www.autoselectmirabel.com

AUDI, Porsche, Volvo, spécialiste. Achats/Vente autos et pièces. Kraft Auto 514-944-9292 www.kraftauto.qc.ca

AUDI 97 A4 2.8 Quattro aut, 12 955\$ C.T. Auto. 450-433-8180

AUDI A-4 1.8T 03, bal gar., 32 995\$ 450-688-1120 www.AudiLauzon.qc.ca

AUDI A8 4.2 quattro 2000, 39 995\$ 450-688-1120 www.AudiLauzon.qc.ca

AUDI A4, 2002, Quattro, man, trans, cte de bal jusqu'au 04/2006, 725 \$ / mois taxes incl. 51 000 km, 514-238-1513.

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

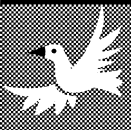
AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter pour détails

AUDI A4 1.8T 2003, 20 000km, tout équipée, transfert de bail 33,700\$, 5905/mois taxes incl, bal, 76 000km, 450-645-0825.

AUDI A4, 2003, 3 litres, tout équipée, 42900\$ Mercedes-Benz West Island / Rivé-Sud 514-620-5900 / 450-672-2720 * Nous contacter



Décès, prières, remerciements

900

Petites annonces

cyberpresse.ca/necrologie

INDEX DES DÉCÈS

CHEVALIER (Gagnon), Catherine

DAS NEVES, Joaquim
Montréal
HERTELEER (née Hébert), Rita
Laval
LÉVEILLÉ, Soeur Jeanne, C.N.D.
Montréal
MAILHOT, Pierre
St-Sauveur
MORIN, Édouard
Montréal
NAGGIAR, Georges Michel
Montréal
PICHÉ, Frère Marcel, FIC

POULIN, Émile H.
Beloeil
ST-JEAN, Jacques B.
Montréal
TARDIF, Guy
Laval
TARTE, Dr Paul D'Autray
Longueuil

N'oubliez pas de commander votre signet
cyberpresse.ca/necrologie

DÉCÈS

CHEVALIER (née Gagnon), Catherine
1925 - 2004

Au Centre hospitalier Lachine, le 24 janvier 2004, à l'âge de 78 ans, est décédée Mme Catherine Gagnon, épouse de Roland Chevalier. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants Benoît (Christiane), Madeleine, France (Alain), ses petits-enfants François, Karine, Yannick et Eric, ses arrière-petits-enfants Alexandra et Karina, ses soeurs Germaine et Bertha, ses amis Daniel et Diane, ainsi que tous ses amis du bingo. Elle sera exposée chez

Alfred Dallaire
GROUPE YVES LÉGARÉ inc.
7200, boul. Newman, LaSalle
(514) 595-1500

le lundi 26 janvier de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Une réunion de prières sera célébrée en sa mémoire ce même jour à 19 h 30 au salon du complexe.

PRIÈRES

REMERCIEMENTS À ST-JUDE

Priez saint Jude lorsque vous êtes désemparé, seul, dans une situation grave ou dans un cas désespéré. Promettez-lui de toujours vous souvenir de la faveur demandée et de le faire connaître comme le patron des causes désespérées. Merci ô ! saint Jude, mon saint patron et mon protecteur pour la faveur que vous m'avez accordé. F.G.

DAS NEVES, Joaquim
1916 - 2004

À Montréal, le 23 janvier 2004, à l'âge de 88 ans, est décédé Joaquim Das Neves, époux de feu Gertrudes Antunes. Il laisse dans le deuil ses enfants Manuel (Maria Bento), Henrique (Fernanda De Brito), Irène (Joao Ferreira) et Emilia (Jaime Dias), ses petits-enfants Antonio, Marta, Elisabete, Joao Paulo, Mélanie, Henrique et Carlos, et leurs conjoints, ses arrière-petits-enfants Andrew et Sarah, neveux et nièces, parents et amis. Exposé au salon

Alfred Dallaire | MEMORIA
528, Rachel Est, Montréal
Tél. 514-277-7778

le dimanche 25 janvier de 14 h à 22 h, lundi à compter de 10 h. Les funérailles auront lieu le lundi 26 janvier 2004 à 14 h en l'église Santa Cruz, 60 Rachel Ouest, et de là inhumation au cimetière Notre-Dame-des-Neiges.

LÉVEILLÉ, Soeur Jeanne, C.N.D.
(S.S. Anna-du-Temple)

Décédée à l'infirmerie Notre-Dame-de-Bon-Secours, Montréal, le samedi 24 janvier 2004, à l'âge de 95 ans et 4 mois, dont 71 ans de vie religieuse à la Congrégation de Notre-Dame. Elle était la fille de feu Euclide Léveillé et de feu Anna Dalphond. Outre sa famille religieuse, elle laisse dans le deuil neveux et nièces, parents et amis. Exposée le lundi 26 janvier 2004 de 16 h à 21 h. Célébration de prières le même jour à 19 h 30 et funérailles le mardi 27 janvier 2004 à 10 h à la

Maison mère
4873, avenue Westmount, Montréal
L'inhumation suivra au cimetière Notre-Dame-des-Neiges.

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

NAGGIAR, Georges Michel

À Montréal, le 23 janvier 2004, est décédé Georges Michel Naggiar (pharmacien). Il laisse dans le deuil son épouse Mme Irma Tommasi, ses enfants Robert, Sylvana (Dr A. Asswad), Serge, ses petits-enfants Julie (John Biondi), Susan (Marc Nagy) et Lori (Thomas Connor), la famille Tibshirani, Fresco (Milan), Cochran (Australie), Naggiar (Californie), Tommasi (Turin) et un arrière-petit-fils Sebastian. La famille recevra les condoléances au

Centre funéraire Côte-des-Neiges inc.
Réseau Dignité
4525, chemin de la Côte-des-Neiges
Montréal (Québec) H3V 1E7
Tél. 514-342-8000

Les funérailles auront lieu le mardi 27 janvier à 11 h en l'église Orthodoxe St. Nicholas d'Antioche, 80 de Castelnau Est, et de là au Repos St-François d'Assise, lieu de la sépulture. Heures des visites: lundi de 18 h à 21 h. Au lieu de fleurs, des dons à l'église Orthodoxe St. Nicholas seraient appréciés.



POULIN, Émile H.
1930 - 2004

Le vendredi 23 janvier 2004, à la Maison Victor-Gadbois, est décédé M. Émile H. Poulin, président-fondateur de Chaussures 22, antérieurement au service de Kinney Canada pour 22 ans. Il laisse dans le deuil son épouse Lucie Bessette, ses enfants André (Lyne Sigouin), Pierre (Louise Perron), Céline, Chrystiane (Glenn Maeda), Jacqueline (Eren Salkok), ses petits-enfants Janie et Samuel, ainsi que plusieurs parents et amis. La famille recevra les condoléances le mercredi 28 janvier 2004 dès 10 h 30 en l'église Ste-Maria Goretti, 360 boul. Laurier, Beloeil. Les funérailles suivront à 11 h. Des dons à la Maison Victor-Gadbois ou au Centre hospitalier Honoré-Mercier de St-Hyacinthe, département d'oncologie, seraient appréciés. Direction funéraire:

Maurice Demers inc., Beloeil
Tél. 450-467-4780, téléc.: 450-467-9468
Courriel: salon.demers@sympatico.ca

ST-JEAN, Jacques B.

À Montréal, le 20 janvier 2004, à l'âge de 78 ans, est décédé M. Jacques B. St-Jean, époux de Mme Yvette Tremblay. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses deux fils, Robert et Pierre, son frère Georges (Jacqueline Pépin), ses beaux-frères et belles-soeurs, ses neveux et nièces ainsi que de nombreux parents et amis. Les funérailles auront lieu le 27 janvier à 10 h 30 en la chapelle de la Résurrection du cimetière Notre-Dame-des-Neiges, 4601, ch. de la Côte-des-Neiges, Montréal, tél.: 514-342-8000, 1-888-342-6565. Au lieu de fleurs, vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don à la Fondation de l'Institut thoracique de Montréal, 33650, rue St-Urbain, bureau D6.02, Montréal, (Qc) H2X 2P4, tél.: 514-934-1934, poste 32369.

TARDIF, Guy
1940 - 2004

À Laval, le 23 janvier 2004, à l'âge de 63 ans, est décédé M. Guy Tardif, époux de Yvette Beaulieu. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Chantal (Peter Vogt), François et Claude-Eric, ses petits-enfants Lauralie et Joël, ses frères et soeurs, ses beaux-frères et belles-soeurs, ainsi que de nombreux parents et amis. La famille recevra les condoléances au

Complexe funéraire Urgel Bourgie
2500, av. des Perron, Auteuil, Laval
www.urgelbourg.com

Les funérailles auront lieu le lundi 26 janvier à 14 h en l'église St-Vincent-de-Paul. Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation. Heures des visites: dimanche de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, lundi à compter de 10 h 30. Des dons à la Fondation des greffés pulmonaires du Québec, 2201, Place Rigaud, Laval (Québec), H7S 1A5, seraient appréciés.

TARTE, Dr Paul D'Autray
1915 - 2004

À Longueuil, le 21 janvier 2004, est décédé Dr Paul D'Autray Tarte, époux de Madame Madeleine Benoît. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses fils Pierre (Suzanne Fleury), Francis (Ninon Massé), Charles (Hélène Taillefer), Bernard (Martine Meilleur), ses petits-enfants Nicolas, Philippe, Marie-Eve, Sébastien, Geneviève, Charles-Olivier, Félix-Antoine, Raphaël, ses belles-soeurs Fernande Benoit et Madeleine Desjardins Benoit, neveux, nièces et de nombreux autres parents et ami(e)s. Attaché à l'hôpital St-Luc de Montréal, le Docteur Tarte a pratiqué la médecine à Boucherville plus de 40 ans. La famille recevra les condoléances en présence des cendres le mardi 27 janvier à compter de 10 h en l'église Ste-Famille, 560, Marie-Victorin, Boucherville, où le service funéraire sera célébré à 11 h.

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



HERTELEER (née Hébert), Rita

À Laval, le 23 janvier 2004, à l'âge de 84 ans, est décédée Rita Hébert, épouse de feu Victor Herteleer. Elle laisse dans le deuil ses enfants Maurice (Viviane Paradis), Mirielle (Gilles Perron), Robert (Carmel Pelletier), Ronald (Lorraine Schirmer) et André (Danielle Chabot), ses petits-enfants Sylvie, Suzie, Richard, Nicole, Alexandre, Marie-Jo, Marie-Christine, Martin et Maxime, ses arrière-petits-enfants Antoine, Justin et Aurée, son frère Jean (Huguette Lagacé), sa soeur Yvette (Jean Beaudoin), et autres parents et amis. La famille recevra les condoléances au

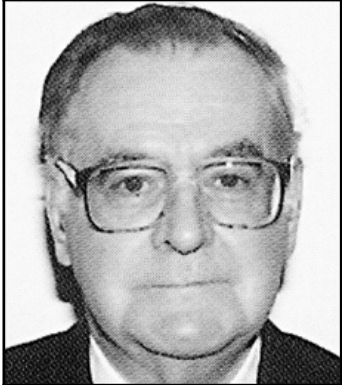
Complexe funéraire Urgel Bourgie
3955, ch. de la Côte-de-Liesse, St-Laurent
www.urgelbourg.com

Les funérailles auront lieu le mardi 27 janvier à 11 h en l'église St-Laurent (chapelle), 805, boul. Ste-Croix, et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Heures des visites: dimanche et lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h, mardi dès 9 h 30.

MAILHOT, Pierre
1927 - 2004

De St-Sauveur, le 21 janvier 2004, à l'âge de 76 ans, est décédé M. Pierre Mailhot, époux de Madeleine Caron. Outre son épouse, il laisse dans le deuil son fils Robert, son petit-fils Dominic, sa soeur Madeleine, ses beaux-frères, ses belles-soeurs, ses neveux et nièces, parents et amis. A sa demande, il ne sera pas exposé. Des funérailles en présence des cendres seront célébrées le jeudi 29 janvier à 10 h en l'église Notre-Dame-de-Lourdes, 1280 rue Berri, à Montréal.

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



PICHÉ, Frère Marcel, FIC
(Oscar-André)
1922 - 2004

Le 24 janvier 2004, est décédé à l'hôpital Charles-Lemoyne, Frère Marcel Piché, F.I.C., à l'âge de 81 ans, dont 65 années de vie religieuse. Fils d'Oscar Piché et de Ludgerine Lavigne, il est né à Sainte-Gertrude (Nicolet), le 18 septembre 1922. Il entra au noviciat de La Prairie en 1938 et fit profession perpétuelle en 1944. Il enseigna principalement dans la région de l'Outaouais: Gatineau, Buckingham, Pointe-Gatineau. Un sérieux problème de santé abrégua sa carrière d'enseignant; il dut subir une période de convalescence. Par la suite, il passa une quarantaine d'années au Mont La Mennais, à Oka, où il rendit des services à la mesure de ses forces. En plus de sa famille religieuse, il laisse dans le deuil sa soeur Rachel (feu Gérard Leblanc), ses neveux et nièces, ses cousins et cousines. La dépouille mortelle sera exposée le lundi 26 janvier de 15 à 17 heures et de 19 à 21 heures et le mardi à 13 heures à la

Maison mère
des Frères de l'Instruction chrétienne
870, chemin de Saint-Jean, La Prairie
Les funérailles auront lieu au même endroit le mardi 27 janvier à 14 heures. Direction: **Urgel Bourgie**

MORIN, Édouard
1922 - 2004

À Montréal, le 23 janvier 2004, à l'âge de 81 ans, est décédé Édouard Morin, époux de Pauline Bouchard. Il laisse dans le deuil son fils Christian (Michelle Rochon), ses deux petits-enfants Sabrina et Rosalie, ses belles-soeurs Réjeanne (Guy), Thérèse (Clément), Madeleine (Gaston), Huguette (feu Maurice Morin), son beau-frère Roger (Liette), neveux et nièces, parents et amis. Exposé au

Complexe funéraire T. Sansregret ltée
3198, Ontario Est, Montréal

Les funérailles auront lieu le mardi 27 janvier à 11 heures en l'église Nativité de la Sainte-Vierge et de là au Repos St-François d'Assise. Heures des visites: lundi de 19 heures à 22 heures, mardi dès 9 heures. Des dons à l'Association pulmonaire du Québec seraient appréciés.

REMERCIEMENTS

MERCI au Sacré-Coeur et à St-Jude pour faveur obtenue. J.L.
REMERCIEMENTS au Sacré-Coeur pour faveur obtenue. P.A.M.

Quatre
perdantes

MARTINE LACROIX
LE BRIDGE

collaboration spéciale
martine.lacroix@lapresse.ca

Donneur : Nord			
Vulnérabilité : E/O			
NORD ♠ A 7 6 3 ♥ V 8 4 ♦ A 10 5 4 ♣ A 8			
OUEST ♠ 10 8 5 2 ♥ 9 7 2 ♦ R D 7 ♣ D 6 4		EST ♠ R V 4 ♥ 10 6 ♦ V 8 3 ♣ R V 10 9 7	
SUD ♠ D 9 ♥ A R D 5 3 ♦ 9 6 2 ♣ 5 3 2			
Les enchères:			
OUEST	NORD	EST	SUD
—	1 ♦	Passe	1 ♥
Passe	1 ♠	Passe	2 SA
Passe	3 ♥	Passe	4 ♥
Passe	Passe	Passe	
Entame : Le 4 de trèfle.			

Vous avez 8 levées rapides : 1 pique, 5 coeurs, 1 carreau et 1 trèfle. La Dame de pique, le quatrième carreau ou la coupe d'un trèfle au mort pourront en ajouter quelques-unes de plus. Le problème consiste à éviter d'en perdre quatre au cours du processus.

Vous gagnez l'entame avec l'As et rejouez trèfle pour ouvrir la coupe. Est grimpe du Roi et change au 3 de carreau pour la Dame d'Ouest. Comment poursuivez-vous ?

Si vous montez de l'As de carreau, pour rejouer carreau dans le but d'affranchir la couleur, Ouest va prendre et contre-attaquer pique ouvrant ainsi vos perdantes aux quatre-vents.

Voyez ce qui se passe si vous duquez le premier carreau. Si Ouest poursuit l'attaque à carreau, vous montez de l'As et rejouez carreau, affranchissant ainsi le quatrième pour défausser votre pique. Si, au contraire Ouest change à pique, vous laissez venir à votre Dame et vous pourrez défausser un carreau sur l'As de pique.

Saisissez le présent à votre porte



tous les matins !

LA PRESSE

Abonnez-vous dès maintenant

(514) 285-6911

1 800 361-7453 INTERURBAIN SANS FRAIS

cyberpresse.ca/abonnement

La Presse sera livrée à votre porte
avant 6 h 30, en semaine
et avant 8 h 00 les week-ends.

In Memoriam

Votre généreuse
contribution permettra
de financer les
programmes de
recherche en santé
respiratoire et de
soutenir les différents
services de l'Association
pulmonaire du Québec.

C'est plus de 700 000
québécois, souffrant de
maladies respiratoires,
qui vous disent MERCI !

**Association
pulmonaire
du Québec**

Sans frais: 1 800 295-8111
Montréal: (514) 287-7400

LA SUPERGRILLE
DU MOIS
LA PRESSE



EN JANVIER,
cinquante gagnants mériteront le livre
1 300 PIÈGES DU FRANÇAIS PARLÉ ET ÉCRIT
et un t-shirt La Presse.

POUR PARTICIPER

- Remplissez la Supergrille et le coupon de participation. Les fac-similés ne sont pas acceptés.
- Retournez le tout avant 17h, le mercredi 11 février 2004 à l'adresse indiquée.
- Un tirage au sort, parmi tout le courrier reçu, déterminera les gagnants. Ces personnes devront avoir rempli correctement la grille.
- La valeur totale approximative des prix offerts est de 1 497,50 \$.

Concours « Supergrille 25 • 01 • 2004 » La Presse, Ltée
C.P. 11620, succursale Centre-ville, Montréal (Québec) H3C 5W7

Form fields for participant information: Nom, Âge, Adresse, App., Ville, Code postal, Tél. (rés.), Tél. (travail).

1 Île de la Polynésie française - Île des côtes du Venezuela - La plus grande île des Açores.
2 Archipel portugais - Fait partie des Petites Antilles - Île italienne - Île de la Guinée équatoriale.
3 Va de bas en haut - Il a un valet, mais un seul - Met à la suite - Souvent plein de feuilles.
4 Une grosse part de gâteau au rhum! - Négation - Pour voir comme ça marche - Pronom - Plaie - Maintenu avec un cordon - Abréviation religieuse.
5 Egal - Présélection - Pur - Ne parcourt pas une grande distance en une journée - Quand on y tombe, plus personne ne se souvient de nous - A manqué de chance ou de talent.
6 Elle chante juste - Certifiés - Stupéfait - Ville du sud de l'Inde - Type.
7 Éthéré - Au courant - Dieu grec de la Végétation - Cancan - Devenir aigre.
8 Convoiter - Appareil de fermeture - Décédée - Constaté - Brûle.
9 Très fatiguée - On peut y jouer à la roulette - Entassement de déblais stériles au voisinage d'une mine - Pierre - Infinitif.
10 Avenue - Naturel - Outils de maçon - Parfums - Plante herbacée.
11 Pronom personnel - Bout de poterie - Exprime l'embarras - Ce n'est pas pour demain! - Inscrites - Collège anglais fondé en 1440.
12 Serrer entre ses doigts - Il est parti sans laisser d'adresse - Unité d'équivalent de dose - Horribles - Ouvrages en prose.
13 À certains jeux de cartes, somme que l'on peut ajouter à l'enjeu - Toile - Trouvent place - Rejoint le Rhône - Individu.
14 Au-... - Condamnés - Homme du milieu - Retrancher - Acte de la pensée.
15 Délit - Substance toxique - Foutu - Jeunes Lyonnais.

16 Tame - Son eau est connu - Artificieux - Plante potagère vivace - Quantités - Idem.
17 Argon - La fleur - Pris - Peuple chinois - Vit seul dans son coin - Vêtement.
18 Chavirées - D'aller - Terrains plantés d'arbustes épineux - Ancienne affirmation - Perle.
19 Nuancer - Calibrée - Pistolet automatique - Qui fatigue - Hegel y enseigna.
20 Liquide - Parente - Convoqués - Impulsion - Divisions.
21 Européens - Voitures de remplacement - Fils d'Agamemnon - Thulium - Pourvue d'un crochet.
22 Prise d'élan en acrobatie au sol - Personnes gaies - Métal du groupe des lanthanides - Goûte.
23 Vague, en espagnol - Construit des nids mais n'a pas de bec - Désignés - Rythme de déroulement d'une action - Ville de France - Souffle bruyant.
24 Il a des poils longs - Physicien français né à Lyon - Habitude ridicule - Ouvrage certains légumes - Lestes.
25 Difficile à atteindre - Nommé à une fonction - Changement dans le poil des animaux - En avoir, c'est avoir de l'intuition - Dans un titre universitaire.
26 Souffert - Bête - Article - Île située entre la Sicile et l'Afrique - Édenté couvert de plaques cornées.
27 Il vole - On y met des bûches - Relatif à une saison et ce n'est pas l'été! - Arbre - Différent.
28 Vaut 100 mètres carrés - Rendu valable - Arbuste de Malaisie - Brait - C'est assez pour inculper quelqu'un.
29 Luth à long manche - Il y en a une qui est royale - Fréquenté par des gens qui aiment le sport - Sortie - Parfois en barre - Peut piquer.
30 Conjonction - Fout - Abattue - Loyal - Arabe.

31 Être très irrité - Narine des cétacés - Tranché - Renflé - Traîner ses guêtres - Branché.
32 Icônes - Patron - Reste vert - On les fête - Prophète biblique - Décroché.
33 Morceau de viande - Temps de la conjugaison en grec - Le corps considéré dans sa taille - Titre religieux - Deux moitiés - Pacage.
34 Qui n'est pas donnée - Plantage - Surprise - Sodium - Prénom féminin.
35 Ce qui sert de défense - Défenseur - Fruit - Dieu.
36 Philos, en grec - Au secours! - File - Discours répété sans cesse, d'une manière lassante - Embarqué.
37 Mort au bout d'une corde - Montecristo - Éventaire - Monnaie - Tellement.
38 Note - Vont jusqu'à la Terre de Feu - Impératrice - Conjugaison - Triste boîte - Est couché.
39 Endormir - Peut avoir un pompon - Femme de lettres américaine - Médiateur - Obsédé.
40 L'Amour y coule - Sans mouvement - Capacité - Déchirées en quatre.

VERTICALEMENT

1 Île des Antilles - Île italienne de la Méditerranée - Île des Philippines - À l'est d'Haïti - Île néerlandaise de la mer des Antilles.
2 Les îles Hawaï s'y trouvent - Céréale - Interjection - S'apprend par cœur - Ne galope pas - Cépage - Troués.
3 Bohémien - Ronds - Joint - Soutien financier - Nicolas II - Douceur - Ricané.
4 Écrivain politique français - De cette façon - Avion - Disque - Classer - Elle est méchante - Fermé.
5 Rituellement sanctifié - Divulguée - Coule en Afrique - Pas neuve - Peu importante - Fleuve d'Allemagne - Arrivé au monde.

6 Armée - Femme d'un roi - Garnir d'acier - Affluent du Danube - Devenue plus solide - Liaison - Réparti.
7 Ukase - Protégeaient - Autorisation - Polie - Machin Chouette - Risquas.
8 Vieille - Filet pour prendre des perdrix - Nom d'un ministère - Sans éclat - Orner de filets saillants - On y mange sûrement des blinis.
9 Possessif - Qui n'ont pas la forme d'un cube - Crustacé - Ébahi - Semblable - Espagnol.
10 Travaillent à la ripe - Remarquables - Licenciés - Obtenu - Catégorique - Liqueur - Personne qui se laisse facilement duper.
11 Bientôt majeur - Déesse grecque - Évoque la sécheresse - Incursion - Vagabond - Félon.
12 Tangible - Blocs importants de matière minérale dure - (S)'élancer - Loin des autres - Touche à l'Atlantique - Compact - Dans l'alphabet grec.
13 Tient bon - Titre - Regret - Petit requin comestible - Sans valeur - Le non-être - Termination - Marque le lieu.
14 Elle est pleine de sang - Est responsable d'un jeune - Animal - Marques faites sur la peau - Plante tinctoriale - Se dégagent.
15 Un peu d'eau - Canaux - C'est un génie - Qui se digère facilement - Vaut 576 m environ - Que l'on préfère - Romains.
16 Arbre - Son eau est salée - Trouble - On en fait des poupées - Évaluées - Note - Protestant.
17 Très fin - Carcasse - Fait pourrir le raisin - Au Sahara, buttes à sommet tabulaire et à flancs abrupts - Armes - Ancienne monnaie française d'or, puis d'argent - Âmes des morts des Romains - Saillie du côté externe de la paume de la main.
18 Crème renversée - Loyaux - Affirmation - Question d'un test - Découle - Touchée - Tangente - Symbole.

19 Insecte - Bourricots - Muse - Faire se succéder régulièrement - Grand-mère.
20 À laver - Boisson - Fusionne - Elle a de longues oreilles - Récipient - Essuie les plâtres - Île voisine d'Oléron.
21 Pastis - Personnage biblique - Se permettre de - Vin - Spéculation sur l'être en tant qu'être - Message verbal.
22 On en fait des cannetilles - Trompées - Inflammation - Possessif - Fromage - Ne causera pas d'inondations - Strontium - Sujet - Écoute la liste.
23 Enfoncé - Passereau des forêts équatoriales - Sert à suspendre - Stipule et impose - Argent risqué - Pas à toi - Laize - Monté par les enfants - Bruit de tambour.
24 Début d'appel - Algue - Pointe de corne - Bienheureux - Va sûrement mourir bientôt - Cube - Au nord-est de Budapest.
25 Inesthétiques - Atteindre - Dernier roi d'Israël - Permet de saisir - Mot enfantin - Désorienté - Fut mise à sac par les Turcs en 1064.
26 Versant à l'ombre - Monnaies - Filet de pêche - Enlève le savon - Montagne de Thessalie - Critiquer avec violence - Glacé en toutes saisons.
27 Oiseau du Québec - Framboisiers - Mouche - Insatisfait - Grand dieu - Dommage - Chef de bande.
28 Doit se faire adopter - Exerce une influence - Recouverts d'une couche de tain - Plante herbacée des zones humides - Précieux - Manteau.
29 Unité militaire romaine - Personnes sottes - Reptile - Elle pue - Oiseau à plumage bleuté - Nous fait suer Ferrure.
30 Entourent le ring - Dépasser quelque chose en lui étant supérieur - On le donne pour nourrir - Cippe - Multitude - Ouïes.

LE MONDE DE LA PRESSE

par Michel Hannequart
www.hannequart.com

30x30 crossword grid with 1-30 numbered starting points.