

Québec financerait le nouvel avion de Bombardier

MARIE TISON

LONDRES — Le gouvernement québécois serait prêt à appuyer le nouvel appareil commercial de Bombardier avec son programme de garanties de prêts et peut-être même avec une aide au développement.

Il y a cependant certaines conditions : que le projet ait des retombées au Québec et que le gouvernement fédéral joue un rôle prioritaire dans l'appui à la recherche et au développement, notamment par son programme Partenariat technologique Canada (PTC). « La première

source de financement pour ces partenariats, c'est le gouvernement fédéral », a affirmé hier le ministre québécois du Développement économique et régional et de la Recherche, Michel Audet, au cours d'une rencontre de presse organisée à Londres à la veille de l'ouverture du Salon aéronautique de Farnborough.

« Par la suite, s'il y a un besoin de complément, qu'on fasse un bout de chemin, on l'a déjà fait dans le passé, on regardera ce qu'on pourra faire dans l'avenir », a-t-il ajouté.

Québec avait participé financièrement au développement du Regional Jet. Il avait été entièrement rem-

boursé dès le 400^e appareil vendu. Depuis quelques années, toutefois, l'aide québécoise à Bombardier se limite à des garanties de prêts aux acheteurs.

La mise au point du nouvel avion de plus de 100 places de Bombardier devrait coûter entre 1,5 et 2 milliards de dollars. Le constructeur, qui ne prendra de décision définitive à ce sujet qu'au début de 2005, a fait savoir qu'il était prêt à assumer le tiers de cette somme. Les autres tiers proviendraient respectivement des partenaires industriels de Bombardier et des gouvernements.

« La balle lancée par Bombardier

interpelle les gouvernements et interpelle le privé », a déclaré M. Audet.

Il a cependant indiqué que Bombardier devra d'abord parachever son plan d'affaires et faire savoir notamment où seront les retombées.

« S'il n'y a pas de retombées économiques au Québec, on ne franchira pas le premier but », a indiqué le ministre.

Il faudra par la suite évaluer la contribution du secteur privé. Puis, voir ce que fera le gouvernement fédéral.

M. Audet a bien l'intention de rappeler à Ottawa l'importance de l'industrie aéronautique non seulement

au Québec, où elle compte 36 000 emplois, mais aussi dans l'ensemble du Canada, où on parle de 80 000 emplois.

« L'industrie aéronautique au Canada, ce n'est pas un luxe, c'est une priorité, a-t-il soutenu. Il y a un travail d'information, pédagogique, important à réaliser. »

Il faut notamment rappeler que les programmes comme Partenariat technologique Canada ne consistent pas en subventions : ce sont des avances de fonds qui sont remboursées lorsque le produit atteint certains jalons.

► Voir BOMBARDIER en 4

AUJOURD'HUI

Le taux directeur reste à 2 %

Pour le troisième mois d'affilée, la Banque du Canada maintiendrait demain son taux directeur à 2 %. La banque centrale laisse habituellement filtrer des signaux d'un changement de son taux, ce qui n'est pas le cas présentement.

PAGE 2

« À l'eau l'été »

Les ventes de piscines ont démarré en lion cette année, mais la croissance ralentit depuis un mois, faute d'un été beau et chaud. Au total, les ventes de l'année devraient tout de même dépasser celles de l'an dernier, mais le prix des piscines devrait cependant fortement augmenter.

PAGE 3

Créateur de machines

Lorsqu'il était jeune, Stéphane Bégin, président de Conceptromec, s'amusait à démonter tout ce qui lui tombait sous la main. Aujourd'hui, il est à la tête d'une entreprise dont le chiffre d'affaires frôle les 10 millions.

PAGE 5

Des exemples comme CGI se multiplieront

Les transferts d'emplois informatiques vers l'Asie, à l'exemple du Groupe CGI, se multiplieront au cours des prochaines années, selon la firme de conseillers en gestion Mercer.

PAGE 5

Feu vert au mariage Sony-BMG

BRUXELLES — Après des mois d'enquête, de doutes et malgré les mises en garde répétées des labels musicaux indépendants, la Commission européenne s'apprête à donner demain un feu vert inconditionnel au mariage des maisons de disques Sony et BMG. Sauf retournement de dernière minute, Sony et BMG, qui présentent leur union comme un moyen d'affronter la crise du secteur provoquée selon eux par l'explosion de la contrefaçon de CD et du piratage sur Internet, devraient ainsi remporter le bras de fer engagé en janvier contre Bruxelles. Ce mariage ferait passer le secteur de cinq à quatre (Universal, SonyBMG, Warner et EMI), environ 80 % du marché du disque à l'échelle européenne.

LE CHIFFRE DU JOUR

476,1 milliards

L'actif total sous gestion dans les fonds communs de placement au Canada a grimpé pour le troisième mois d'affilée en juin, soit de 0,5 %, pour atteindre 476,1 milliards de dollars.

Source : Institut des fonds d'investissement du Canada



ILLUSTRATION ANDRÉ RIVEST ©

Le syndrome de l'imposteur : un mal tabou et méconnu



MALI ILSE PAQUIN

VIE AU TRAVAIL

COLLABORATION SPÉCIALE

« Qu'est-ce que vous faites dans la vie ? » Martine Beaudry (nom fictif) à cette question en horreur. Elle l'esquive ou offre une réponse vague. L'occupation de cette jeune femme n'a toutefois rien de honteux ni d'illégitime. Plusieurs envieraient son poste en marketing dans un média montréalais.

Pourquoi cette gêne ? « J'ai l'impression que je ne mérite pas mon ti-

tre parce que je n'ai pas de bac en marketing. Je ne me sens pas à la hauteur. Ça me pousse à faire du zèle et à accumuler les heures supplémentaires. »

Pourtant, tous les signes de reconnaissance sont là. La Montréalaise de 28 ans a été embauchée deux fois plutôt qu'une par son employeur, qui l'a courtisée à nouveau peu après sa démission. Des tâches toujours plus importantes lui sont confiées. Elle reçoit bonis, augmentations de salaires et félicitations de la part de ses patrons.

Martine est atteinte d'un malaise méconnu et plus répandu qu'il n'y paraît dans les entreprises : le syndrome de l'imposteur. « Pas moins de 70 % de la population nord-américaine en souffrirait à un moment ou un autre de sa vie », affirme le Dr^e Valerie Young qui s'appuie sur une étude

américaine datant de 1984, alors qu'on commençait à s'intéresser à la question.

« Le syndrome de l'imposteur affligue l'individu qui, malgré un travail bien fait, a le sentiment que sa vie est un échec. Il a du mal à reconnaître la qualité de son travail », affirme Dr^e Young.

Aux yeux de cette spécialiste américaine, une personne qui souffre du syndrome attribue systématiquement ses bons coups au hasard et ce n'est qu'une question de temps avant que son incompétence soit révélée au grand jour.

« Les causes peuvent provenir de son éducation ou de son environnement de travail », poursuit la chercheuse qui présente tous les ans une trentaine de conférences à ce sujet.

► Voir IMPOSTEUR en 2

Elles veulent LE job



SOPHIE COUSINEAU

LE MONDE

DES AFFAIRES

sophie.cousineau@lapresse.ca

C'est l'un des grands mystères, qui n'est peut-être pas si incompréhensible que cela quand l'on connaît le machisme, grossier ou subtil, qui subsiste encore dans certaines entreprises. Comment se fait-il qu'il n'y ait pas plus de femmes PDG ou administratrices d'entreprises ?

La situation, on le sait, est assez triste. Et elle ne progresse qu'à pas de tortue, rapporte Catalyst ⁽¹⁾, une firme de recherche new-yorkaise qui documente la place des femmes dans le monde des affaires.

En 2002, les femmes n'occupaient que 14 % des postes de haute direction dans les 500 entreprises les plus importantes au pays (palmarès *Financial Post* 500) contre 12 % trois années plus tôt. Seulement 14 d'entre elles avaient le fauteuil de PDG.

Des 1128 cadres les mieux payés, on ne comptait que 44 femmes.

Les femmes sont encore plus rares aux conseils d'administration. En 2003 au Canada, elles ne représentaient que 11,2 % des administrateurs des 500 plus grandes entreprises, seulement 1,4 % de plus qu'en 2001. La moitié de ces sociétés (51,4 %) n'avaient toujours aucune femme à leur conseil !

Les banques, les assureurs, les caisses populaires, les détaillants spécialisés, les sociétés pharmaceutiques et les sociétés d'État sont les plus ouverts aux femmes. En revanche, les firmes d'ingénierie, les constructeurs automobiles et les producteurs d'acier leur sont les plus fermés.

L'une des raisons évoquées ces dernières années pour expliquer cette faible représentation tient non à la compétence ou à l'expérience des femmes cadres, mais bien à leur volonté d'occuper ces fonctions.

Être PDG d'une entreprise, cela exige de passer un nombre incalculable d'heures au bureau, et la semaine de travail déborde souvent sur le week-end. Difficile de concilier cet horaire de fou avec la vie de famille, surtout lorsqu'une professionnelle a de jeunes enfants.

► Voir COUSINEAU en 2



LA PRESSE AFFAIRES

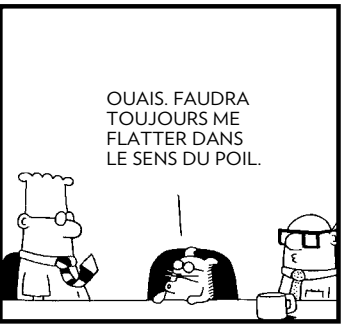
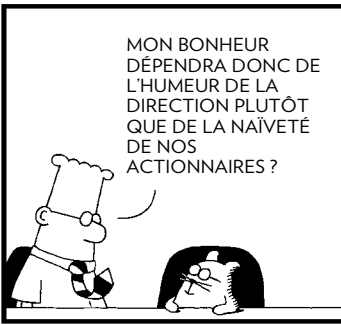
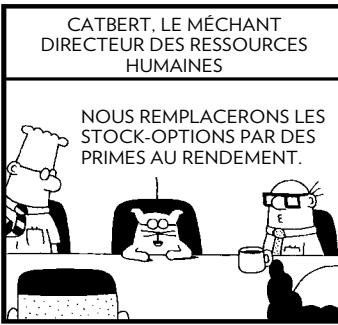
REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

76,34¢ US	SOMME REQUISE POUR ACHETER
VARIATION +0,85¢	UN DOLLAR US:
61,26¢ €	1,3099\$
+0,10¢	UN EURO:
	1,6324\$

TAUX PRÉFÉRENTIEL
3,75%
TAUX DE LA BANQUE DU CANADA
2,00%
OR (NY gold)
406,60\$ US +2,40\$ US
PÉTROLE (North sea brent)
38,84\$ US +0,79\$ US

DILBERT



Elles veulent LE job

COUSINEAU

suite de la page 1

Plutôt que de s'épuiser à jouer la dirigeante redoutable de jour et la maman attentionnée de soir, plutôt que de flirter avec le burnout, des femmes choisiraient de mettre de côté leurs ambitions, tout comme l'a fait Kate Reddy, l'héroïne du best-seller britannique *Je ne sais pas comment elle fait*. Les Américains, qui ont toujours le sens de la formule, appellent ce phénomène « *opting out* ». Ils viennent d'ailleurs de le parodier de façon grinçante dans le remake du film *Stepford Wives*.

L'hypothèse est sans aucun doute séduisante pour ceux qui cherchent à esquiver les vraies raisons. Mais elle ne tient pas la route. On savait déjà que seule une poignée de femmes peuvent se payer le luxe de retourner à la maison pendant quelques années pour se consacrer entièrement à leurs enfants. La plupart du

temps, il s'agit de femmes friquées qui n'auront pas à se priver de sortir au resto.

Ce qu'on ignorait, c'est que les mères qui continuent à travailler dans les échelons supérieurs des entreprises veulent le bureau vitré avec vue sur le Mont-Royal ou le Saint-Laurent. Et elles le veulent vraiment.

Dans une étude publiée il y a trois semaines qui s'appuie sur un important sondage mené aux États-Unis⁽¹⁾, Catalyst signale que, chez les cadres supérieurs, autant de femmes (55 %) que d'hommes (57 %) rêvent du poste de PDG. Les femmes qui ont des enfants à la maison désirent même avec un peu plus d'ardeur la fonction de présidente que celles qui n'en ont pas (55 % contre 46 %).

Les femmes et les hommes emploient d'ailleurs les mêmes tactiques pour obtenir des promotions : ils fournissent des

résultats supérieurs aux attentes, ils gèrent bien leurs équipes, ils recherchent des mandats qui leur donneront une grande visibilité, ils trouvent le moyen de démontrer leur expertise.

Et ils font aussi face aux mêmes obstacles lorsque leur style de gestion se heurte à la culture de l'entreprise, lorsque leur expérience en management est insuffisante, lorsqu'ils saisissent mal les rivalités politiques internes.

Toutefois, les femmes font face à des barrières supplémentaires, d'après cette étude. Leurs collègues cultivent des stéréotypes à leur endroit. Elles sont exclues des réseaux d'affaires informels. Elles manquent de mentors. Elles souffrent d'une culture d'entreprise inhospitalière aux femmes.

N'allez donc jamais leur dire que si elles n'ont pas LE job, c'est qu'elles ne le voulaient pas.

////////////////////

Les brasseries viennent de ressortir les pouponnes pour augmenter leurs ventes de bière, rapportait la semaine dernière le *Globe & Mail*. Les agences de publicité et leurs clients en panne d'inspiration se rabattent encore sur ce vieux procédé qui, malheureusement, aurait fait ses preuves par le passé.

Si cette association n'est guère surprenante, elle l'est beaucoup dans le cas d'une institution financière. Voilà pourquoi la dernière publicité Internet du groupe financier BMO, mieux connue sous son ancien nom de Banque de Montréal, stupéfie.

On y voit une mer azur, la pointe d'un yacht, puis un pétard en bikini orange. Le message se lit comme suit. « Nous pouvons vous donner les moyens de mieux gérer vos biens. Mais on ne peut pas vous assurer qu'elle est avec vous pour votre beau corps. Désolé. »

L'institution financière a-t-elle consulté les statistiques de Catalyst pour en venir à la conclusion, cynique, qu'elle ne froisserait qu'un tout petit groupe de professionnelles ?

Et de gars comme mon copain, insulté par cette bêtise dénuée de deuxième degré ? Chose certaine, comme ce message ne s'adresse visiblement pas à moi, je confierai mes économies au concurrent.

⁽¹⁾ Sondage mené en 2002 auprès de 705 femmes et de 243 hommes qui occupent des postes de haute direction (vice-président en montent) dans des entreprises du Fortune 500 aux États-Unis. Ce sondage a été suivi d'entrevues de fond avec 20 femmes et 13 hommes en 2003. Il n'y a aucune raison de penser que les résultats diffèrent sensiblement au Canada, même si les Américaines sont, règle générale, légèrement plus présentes que les Canadiennes dans les échelons supérieurs des grandes entreprises.

Le syndrome de l'imposteur: un mal tabou et méconnu

IMPOSTEUR

suite de la page 1

« Ce peut être un perfectionnisme exacerbé, un succès instantané, des parents exigeants, des critères de performance trop flous ou encore l'appartenance à une minorité visible. »

Un syndrome coûteux

Au-delà des causes liées à l'enfance, plusieurs experts soulignent qu'en exigeant que les employés en fassent toujours plus avec moins, les entreprises offrent un terrain fertile au syndrome de l'imposteur.

« Le milieu des organisations est empoisonné d'éléments stressants ! » affirme Jacques Lamarre, dont le cabinet regroupe 450 psychologues industriels. « Des tâches mal définies, un manque de reconnaissance, des échéanciers trop courts et une surcharge de travail placent les salariés devant une gestion de crise perpétuelle ! »

Difficile pour les entreprises d'y voir un problème alors que leurs soldats se surpassent constamment. Après tout, l'équation est rentable. À long terme, elle peut cependant être explosive, prévient Jacques Lamarre.

« Ces gens-là sont des candidats idéaux au burnout ! C'est en entretenant le doute quant à leur valeur qu'on pousse ces personnes, souvent très qualifiées, à l'épuisement. Ça peut finir par être onéreux pour

leurs employeurs. »

Le syndrome de l'imposteur peut aussi leur coûter cher en créativité et en innovation, selon M^{me} Young. « Ceux qui en souffrent n'oseront pas émettre leurs opinions de peur d'être ridiculisés. Des idées géniales se perdent ainsi et ce sont les entreprises qui en paient le prix. »

Les défis professionnels, Margot Denoncourt (nom fictif), correctrice-révisure dans une firme de marketing, les fuit. La brunette croit que ses parents trop protecteurs sont à l'origine de sa timidité extrême et de son sentiment persistant de ne pas être à la hauteur.

« Quand j'ai commencé à ce poste, que j'occupe toujours, j'en faisais beaucoup plus dans le but d'être irréprochable. J'emportais du travail à la maison et je pouvais me réviser jusqu'à quatre fois ! »

Prendre les moyens

Que les imposteurs imaginaires et leurs employeurs se rassurent : ce mal n'est pas incurable. L'attitude des patrons peut faire une différence, si l'on en croit Michel Drouin, cadre à la Standard Life. « Je motivais ces supposés imposteurs en insistant sur leurs réalisations lors des évaluations. Parfois, j'avais l'impression qu'ils ne me croyaient pas. Avec le temps, certains sont parvenus à changer d'attitude. Malheureusement, je doute que tous les patrons soient prêts à s'investir de la sorte. Ça demande beaucoup d'énergie. »

Pour Jacques Lamarre, les organisations devraient se soucier davantage du bien-être de leur personnel. « Certaines compagnies ont peur de se mêler de la vie privée de leurs salariés. Pourtant, c'est tout à leur avantage ! Elles ont intérêt à cerner les facteurs dans leur milieu qui encouragent le syndrome de l'imposteur. »

Ceux qui souffrent du syndrome ont aussi fort à faire puisque l'image de soi est, selon M^{me} Young, extrêmement difficile à changer. Ils devraient d'abord se confier et demander de l'aide à leurs proches. Ils risquent même de constater qu'ils ne sont pas si seuls avec ce problème. En second lieu, ils doivent prendre conscience de tout ce qu'ils perdent à se dévaloriser ainsi.

« Si ces personnes avaient toutes les augmentations de salaire, les promotions ou les *feedbacks* positifs dont elles se privent en évitant de se mouiller, elles changeraient d'attitude plus vite ! » déclare M^{me} Young. « Elles doivent reconnaître les scénarios négatifs qu'elles s'inventent et les neutraliser. En s'exerçant tous les jours à se montrer plus confiantes, plus ambitieuses, leur attitude suivra tôt ou tard. »

Martine a pris les grands moyens pour s'attaquer à son problème. Elle suit présentement une psychothérapie.

« Je réalise tranquillement que ça vient de moi. En même temps, j'essaie de faire des gestes concrets pour me sentir davantage à ma place.

COMMENT RECONNAÎTRE UN EMPLOYÉ ATTEINT DU SYNDROME DE L'IMPOSTEUR ?

Voici 5 signes qui ne trompent pas.

- 1 Il attribue souvent ses succès à des causes externes, la chance ou l'aide de ses collègues, par exemple.
- 2 Les compliments le mettent mal à l'aise et il se dévalorise souvent.
- 3 Il se porte rarement volontaire pour relever des défis par peur d'être « démasqué ».
- 4 Son travail n'est jamais assez bon à ses yeux et il ne se donne pas droit à l'erreur.
- 5 Il est hanté par l'idée que ses patrons découvrent qu'ils ont été dupes face à sa valeur.

ce. Par exemple, je viens juste de m'inscrire à un certificat en marketing. Je suis certaine que ça va m'aider ! »

Quant à Margot, la jeune femme de 30 ans remarque que l'âge et la maturité apaisent ses insécurités.

« Je suis bien mieux qu'avant. Mes cours à l'université m'ont aussi permis d'avoir plus confiance en moi. Et puis je me dis que si mes patrons ne m'ont pas encore dit que j'étais stupide, c'est peut-être parce que je ne suis pas si pire ! »

Le taux directeur maintenu à 2%

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — Selon toute vraisemblance, la Banque du Canada maintiendra son taux directeur à 2 % demain.

D'après l'économiste à la Banque TD, Marc Lévesque, la banque centrale laisse habituellement filtrer des signaux d'un changement de son taux, ce qui n'est pas le cas en ce moment.

Le taux directeur serait donc maintenu à 2 %, pour le troisième mois d'affilée.

M. Lévesque s'attend cependant à ce que le taux soit révisé à la hausse début septembre, à la prochaine annonce du gouverneur de la Banque, David Dodge, en raison de la vigueur de l'économie canadienne.

En novembre 2000, la Banque du Canada instaurait un système de huit dates préétablies, étalées sur une période d'un an, pour l'annonce d'éventuelles modifications du taux d'intérêt.

L'ÉVÉNEMENT DEUX MOIS GRATUITS BMW

Avec deux mois gratuits, elles partent vite.



Ne manquez pas votre chance. Modèles toujours disponibles.

Série 3	Série X
Série 5	Série Z
Série 7	

Pour un temps limité, nous payons les deux premiers mois de location*.

*Un montant équivalent aux deux premières mensualités jusqu'à un maximum de 2500\$ taxes incluses sera remis lors de la livraison. Cette offre est applicable sur des locations de 36 mois pour les modèles 2004 excluant la Série 6 et les modèles M3 et M5. Les taux de location sont ceux offerts par Services Financiers BMW sur approbation de crédit uniquement. Le montant exigé à la signature du contrat inclut le dépôt requis, les frais de transport et de préparation, un dépôt de sécurité, l'enregistrement d'une hypothèque mobilière ainsi que la première mensualité. Les frais d'administration du concessionnaire sont facturés selon le concessionnaire et s'ajoutent aux sommes dues à la signature du contrat. Le coût de l'enregistrement du véhicule, les frais d'immatriculation, les options, l'assurance, les taxes applicables sur le dépôt et sur les mensualités sont en sus. La mensualité varie selon le montant emprunté et le dépôt/la valeur de la reprise. Le kilométrage annuel alloué varie selon le modèle du véhicule. Des frais peuvent être exigés pour usure excessive. Offre sujette à disponibilité.

Événement été BMW

www.bmwmontreal.ca



Le plaisir de conduire.™

Montréal BMW Canbec

4090, rue Jean-Talon Ouest
(514) 731-7871
www.bmwcanbec.com

Banlieue Ouest Automobiles Jalbert

16710, autoroute Transcanadienne
Kirkland
(514) 695-6662
(514) 343-3413
www.jalbert-auto.qc.ca

BMW Laval

2450, boul. Chomedey
(450) 682-1212
(514) 990-2269
www.bmwlaival.com

Rive-Sud Park Avenue BMW

Nouvelle adresse
8400, boul. Taschereau Ouest
Brossard (450) 445-4555
Montréal (514) 875-4415
www.parkavenuebmw.com

COMMERCE
DE DÉTAIL

LA PRESSE AFFAIRES



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE ©

Installation d'une piscine creusée à Brossard. Les propriétaires qui veulent acheter une piscine d'ici un an pourraient être tentés de profiter des rabais actuels des détaillants.

Les détaillants de piscines espèrent que l'été arrive plus promptement

LAURIER CLOUTIER

Les ventes de piscines ont démarré en lion cette année, mais la croissance ralentit depuis un mois, faute d'un été beau et chaud. Au total, les ventes de l'année devraient tout de même dépasser celles de l'an dernier, car les produits reliés à la maison restent populaires.

Le prix des piscines devrait cependant fortement augmenter l'an prochain, car le coût de l'acier a doublé. Les propriétaires qui projettent d'acheter une piscine d'ici un an pourraient être tentés de profiter des rabais actuels des détaillants.

De février à juin dernier, les ventes de piscines ont battu des records, avec une hausse de plus de 30 % sur l'an dernier, selon Stéphane Cloutier, directeur général de la succursale de Piscines Trévi à Boucherville. Depuis la mi-juin, la croissance a par contre été ramenée à un peu plus de 15 %. La piscine hors terre, un segment alimenté par des « achats impulsifs » reliés à la température, a été la plus touchée, au contraire des spas.

Dans la piscine creusée, le carnet de commandes demeure important et les ventes sont en hausse de 30 %, selon Stéphane Cloutier. Ce secteur profite des sommets de la construction et de la rénovation de maisons, grâce aux bas taux hypothécaires.

Au début d'août, les commandes de l'automne commenceront à en-

trer et, comme l'an dernier, elles pourraient dépasser celles de juillet dernier, si l'été finit par arriver, a noté le directeur de Trévi, un pionnier de la piscine au Québec, en affaires depuis 31 ans.

Club Piscine, de Longueuil, a hâte à l'été, reconnaît le copropriétaire de la franchise, Nicolas Dussault. Les affaires dépassent celles de l'an dernier, mais pas partout. Les ventes de produits chimiques et de meubles de patio diminuent, contrairement à celles des spas et des chauffe-eau pour la piscine. Le nouveau secteur des appareils d'exercice connaît de bonnes affaires.

Concentrées essentiellement d'octobre à mars, les ventes d'appareils d'exercice viennent rééquilibrer les affaires saisonnières des piscines, a souligné le vice-président de la chaîne Club Piscine Super Fitness, Martin Raté.

« La saison de la piscine creusée a commencé assez bien mais, depuis le mois dernier, des propriétaires ont remis leur achat à l'automne ou à l'an prochain », selon Martin Raté. Dans la piscine hors terre, les ventes baissent de 5 % à 10 % depuis la fin de mai. C'est stable dans les meubles de patio et ça augmente légèrement dans les spas. « La température va affecter 10 % à 15 % des ventes », selon Martin Raté.

Dans les piscines, au Québec, la hors terre accapare 85 % du marché, contrairement à l'Ontario où

c'est la creusée qui prend cette place. Les baby-boomers du Québec apprécient toutefois de plus en plus la piscine creusée et le spa.

Club Piscine Super Fitness exploite un réseau de 34 franchises au Québec, de même que cinq Club Pro dans la région d'Ottawa et six magasins dans le nord de l'État de New York. La compagnie déclare occuper le premier rang au Québec, avec des ventes au détail de 170 millions, auxquelles s'ajoutent les 50 millions des deux marchés limitrophes. Les meubles de patio génèrent 35 millions de ventes, selon Martin Raté. Les affaires dans les appareils d'exercice ont grimpé de 3 à 18 millions en trois ans.

Club Piscine Super Fitness affronte Wal-Mart, Canadian Tire et Zellers dans les meubles de patio. Trévi et Piscines Val-Morin occupent beaucoup de terrain dans la région de Montréal, et le regroupement d'indépendants Sigma, en régions, selon Martin Raté. Val-Morin vend aussi des spas. De belles années s'en viennent dans les appareils d'exercice, un marché sollicité aussi par Fitness Depot et Sears, selon le vice-président.

De Chicago, où il vient de participer à une foire de l'industrie, Martin Raté a souligné que son prix coûtant de la piscine creusée va grimper de 20 % l'an prochain, à cause de l'acier, et qu'il devra la vendre 2000 \$ à 3000 \$ plus cher. Le prix de la hors terre monterait

de 300 \$ à 500 \$. « Depuis 25 ans, je n'ai jamais vu une augmentation des prix comme ça », a lancé Martin Raté. « Comme les détaillants offrent actuellement des rabais partout, c'est le meilleur temps pour acheter sa piscine de 2005 », selon lui. Gilles Lebuïs, président de Produits de piscines Vogue, travaille déjà sur ses budgets de 2006 ! Vogue est un fabricant de piscines hors terre — maintenant détenue par Zodiac, une multinationale européenne de produits de luxe - qui approvisionne près de 300 détaillants en Amérique du Nord et 15 distributeurs en Europe.

Vogue répartit ainsi ses risques sur plusieurs marchés. Durant la canicule de l'an dernier en Europe, Vogue n'arrivait pas à fournir. Cette année, les stocks dépassent un peu la normale, mais les détaillants vont s'en tirer car ce sont de meilleurs gestionnaires, avec des activités diversifiées. La piscine hors terre continue de progresser grâce à de nouveaux produits. « De plus en plus de propriétaires voient leur jardin comme une extension de leur maison », selon Gilles Lebuïs.

Le marché du Québec a atteint sa maturité plus rapidement que la plupart des autres, grâce au travail de Citadelle, Trévi et Club Piscine, selon le président.

Si le printemps prochain s'annonce beau, la prochaine saison devrait bien démarrer au Québec pour Vogue, qui réalise des ventes d'environ 30 millions avec 125 employés.

EN BREF

Sears reluke des mégacentres

Sears Canada est en négociation au Québec avec des promoteurs immobiliers pour implanter un certain nombre de grands magasins dans des mégacentres, plutôt que dans des centres commerciaux traditionnels, a confirmé à *La Presse Affaires* le directeur général au Québec, Claude Senéchal. Le détaillant regarde de très près certains marchés où de grands magasins Sears pourraient ouvrir dès 2005. « C'est possible. La négociation d'un bail peut parfois se conclure rapidement. »

Une première

De son côté, Mark A. Cohen, président du conseil et chef de la direction de Sears Canada, a annoncé la semaine dernière l'implantation au Canada du premier grand magasin Sears à l'extérieur d'un centre commercial. Le Sears de 108 000 pieds carrés ouvrira dans un an à Charlottetown, la capitale de l'Île-du-Prince-Édouard. Ce sera également le premier magasin Sears de cette province. D'autres Sears seront construits à l'extérieur des centres commerciaux au Canada, a assuré Mark Cohen.

Un géant

Sears affirme occuper le premier rang dans plusieurs segments du marché de détail au Canada. Le géant emploie 48 000 personnes et 93 % des Canadiens peuvent se rendre en voiture à un magasin Sears en moins de 10 minutes. La compagnie dénombre notamment 122 grands magasins, 47 Sears Décor, plus de 2200 comptoirs de catalogue, 148 concessionnaires, 51 magasins de revêtements de sol, 110 agences de voyage et un réseau national d'entretien, de réparations et d'installations de matériaux de rénovation.

Nouveau centre « style de vie »

Un centre « style de vie » se greffera au mégacentre prévu à Brossard par Développement Iberville, à l'intersection des autoroutes 10 et 30. Le président, Sylvan Adam, l'a confirmé à l'hebdo *Brossard Éclair*. M. Adam a confié la promotion du centre style de vie à GPG Devimco. Le mois dernier, *La Presse Affaires* a évoqué ce projet à peaufiner de centre style de vie, en citant les commentaires du président de GPG Devimco, Serge Goulet. Cineplex Odeon a déjà signé son contrat d'implantation dans ce complexe commercial en 2005 et les négociations sont très avancées avec d'autres grandes surfaces, a déclaré M. Adam. Le complexe doit comprendre un hôtel et une salle de spectacles de 1000 places.

Même horaire

La Maison Simons ne prolongera pas ses heures d'ouverture dans les quatre Centres à la mode de la région de Montréal détenus par Cadillac Fairview. Le président, Peter Simons, le confirme. Laurier Cloutier



800

AVIS

AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

801

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE
(Avis dans le journal: C.c.Q., art. 795)
Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de **Gaston ROY**, en son vivant domicilié au 1198, St-André, à Ste-Sophie, Québec, J5J 2S6, survenu le **7 juin 2002**, un inventaire des biens du défunt a été fait par le liquidateur testamentaire, **Micheline DUPUIS**, le 22 juin 2004, devant Me Michel Cardin, notaire, faisant affaires au 425, Sherbrooke Est, 011, à Montréal, Québec, H2L 1J9, conformément à la loi.
Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à l'étude de Me Michel Cardin, notaire, sise au 425, Sherbrooke Est, suite 011, à Montréal, Québec, H2L 1J9.
Donné ce 12 juillet 2004, liquidateur

850

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

AVIS D'INTENTION DE DISSOLUTION
2745-1350 QUÉBEC INC.
PRENEZ AVIS que la société **2745-1350 QUÉBEC INC.** demandera au registraire des entreprises la permission de se dissoudre, conformément à la Loi sur les compagnies.
Signé à Montréal, le 16 juillet 2004.
Langlois Kronström Desjardins, S.E.N.C.
R 850

PRENEZ AVIS que **RIMA NASSEREDDINE**, dont l'adresse est 3910 Coloniale, Montréal, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **RIMA NASREDDINE**
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **FLORES ET FILS INC.** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Chambly le 16 juillet 2004
R 850



AF5

AF5

AF5

Pour la recherche en santé
l'INRS-Institut Armand-Frappier

Un don au décès d'un proche est un moyen privilégié d'exprimer sa sympathie.

Un message de sympathie sera transmis à la famille éplorée



Fondation Armand-Frappier
531, boulevard des Prairies
Laval QC H7V 1B7
(450) 686-5360
www.fondation-afrafrappier.qc.ca



la collecte

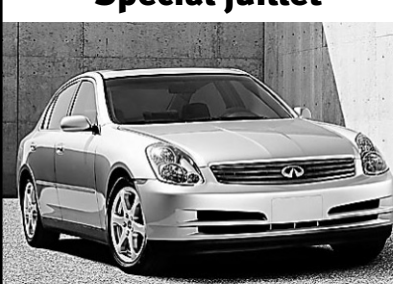
FAIRVIEW POINTE-CLAIRE
Lundi au mercredi – 19, 20 et 21 juillet
de 10 h à 17 h
Jeudi et vendredi – 22 et 23 juillet
de 10 h 30 à 20 h 30
Samedi 24 juillet de 10 h à 16 h
6801, route Transcanadienne, Pointe-Claire

LES GALERIES TERREBONNE
Lundi au mercredi – 19, 20 et 21 juillet
de 10 h à 16 h
Jeudi 22 juillet de 13 h à 20 h 30
Vendredi 23 juillet de 13 h à 19 h 30
Samedi 24 juillet de 9 h à 15 h
1185, boul. Moody, Terrebonne

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

DONNEZ DU SANG. DONNEZ LA VIE.

Méridien Infiniti
Spécial juillet



2004 G35 Privilège
Démo 12 000 km **37 900\$**

2004 FX35 Technologie
Démo 7 500 km **55 900\$**

2004 G35 Luxe
Spécial **37 900\$**

2004 G35 Privilège
Spécial **39 900\$**

2004 Q45 Privilège
Navigation **75 900\$**



INFINITI

Méridien Infiniti
4000, rue Jean-Talon Ouest
Montréal - 731-7977

3241833

3241836

LA PRESSE AFFAIRES

Québec financerait le nouvel avion de Bombardier

BOMBARDIER

suite de la page 1

« Nous sommes dans une course mondiale, a affirmé M. Audet. L'avenir de l'industrie aéronautique canadienne dépendra de ce que le gouvernement fédéral mettra à la disposition des entreprises dans ce programme-là. »

Il a indiqué que Partenariat technologique Canada pourrait venir en aide à d'autres entreprises québécoises qui développent de nouveaux produits, comme Bell Helicopter et Pratt & Whitney Canada.

Bombardier fera le point sur son nouvel avion commercial cet après-midi à Farnborough. L'entreprise n'a cependant pas été inactive hier. Ainsi, le président de la division des avions d'affaires, Peter Edwards, a présenté à la presse internationale l'intérieur de la cabine du nouveau Global 5000, un biréacteur qui peut franchir sans escale 4800 milles nautiques (8889 kilomètres) à une vitesse de croisière moyenne de Mach 0,85 (904 kilomètres à l'heure).

Pour la modique somme de 20 millions US, l'heureux propriétaire pourra travailler en vol comme dans son bureau, avec connexion Internet haute vitesse et liens vidéo au sol. Il pourra également se reposer dans une suite personnelle équipée d'un divan-lit.

En matinée, le président de la division des avions régionaux, Steve Rindolfi, a signé une entente avec le directeur général du transporteur régional espagnol Air Nostrum au sujet de la livraison de 20 biréacteurs Regional Jet CRJ200 à 50 places.

Le contrat de 512 millions US comprend des options pour 20 appareils supplémentaires, ce qui permettrait de doubler sa valeur. Bombardier devrait procéder à l'annonce d'une autre commande demain, soit la vente d'un ou de plusieurs Challenger 300 à un client du Moyen-Orient.

La flambée du pétrole, un atout pour les constructeurs aéronautiques

DAVID DIEUDONNÉ
AGENCE FRANCE-PRESSE

PARIS — La flambée des prix du pétrole est paradoxalement un atout pour les constructeurs aéronautiques car, même si elle pèse sur la rentabilité des compagnies aériennes, elles les incite à acquérir des avions neufs, moins gourmands en carburant que leurs prédécesseurs parqués dans les déserts depuis le début de la crise du transport aérien.

Le cours du carburant aérien (carburacteur) à Rotterdam (Pays-Bas), qui s'établissait à 0,24 euro le litre (38 cents CAN) le 30 juin dernier, a progressé de 21,8 % au cours des six derniers mois et de 33,3 % sur un an, selon les statistiques de l'Union française des industries pétrolières (UFIP).

« Cela pourrait inciter les compagnies à commander de nouveaux appareils moins gourmands en kérosène, plutôt que de songer à récupérer les nombreux avions stockés dans le désert américain », estimait récemment Jean-Paul Béchat, PDG du motoriste et équipementier français Snecma.

« C'est aussi bon pour les constructeurs d'aéronefs que pour les motoristes », ajoute de son côté un analyste du secteur ayant souhaité conserver l'anonymat.

Les performances économiques d'un appareil commercial dépendent à la fois de l'efficacité de ses moteurs et de la fluidité de sa structure aérodynamique.

Baisse cyclique

La baisse cyclique du trafic aérien, qui a débuté courant 2001 et s'est nourrie des avatars multiples qui ont frappé le secteur (attentats terroristes, conflits armés, épidémies), a imposé aux transporteurs — qui, selon des premières estimations de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), ont encore perdu 6,6 milliards de dollars américains l'an dernier — de remiser dans plusieurs déserts américains une partie de leur flotte.

La reprise observée depuis la fin de l'année 2003, qui s'est traduite par une hausse de 19,4 % du trafic entre janvier et mai, selon l'Association internationale du transport aérien (IATA), pousse les compagnies aériennes à accroître leur capacité, soit en remobilisant les avions parqués, soit en en acquérant de nouveaux.

Or, la consommation des appareils neufs arrivant sur le marché est très sensiblement inférieure à celles des modèles parqués.

La consommation de la dernière version du mono-couloir 737 de Boeing, le 737-900, est par exemple de 25 % plus faible que celle des modèles des premières générations, les Boeing 737-200 ou 300, selon le constructeur américain.

Pas moins de 141 appareils de type 737-200 et 300 étaient stockés en mai dans les déserts, où l'on ne trouvait en revanche aucun 737 de dernière génération.

Les arguments avancés par les constructeurs pour inciter les compagnies à acheter leurs nouveaux avions sont d'ailleurs résolument axés sur cet aspect de leur exploitation : la consommation en carburant du futur avion « super-économique » de Boeing, le « 7E7 », doit être de 20 % inférieure à celle de ses rivaux, notamment l'A330 d'Airbus, insiste le constructeur américain.

De même, le futur avion géant du constructeur européen, l'A380, est présenté comme 15 % plus économique, par siège, que le 747-400 de Boeing.

Autant, « pour les constructeurs d'avions, la flambée des cours bénéficie équitablement aux deux rivaux transatlantiques, autant pour ce qui est des moteurs, elle est plus favorable à CFM International (la société commune General Electric-Snecma,) qu'à ses concurrents Rolls-Royce et Pratt and Whitney », nuance l'analyste.

La plupart des appareils stockés dans les déserts sont en effet équipés de moteurs de leur fabrication, précise-t-il.



PHOTOS FOURNIES PAR : BOEING/AIRBUS SA, VIA BLOOMBERG NEWS

Des artistes ont réalisé cette combinaison de dessins du Boeing 7E7 et de l'Airbus A380. La compagnie d'aviation irlandaise Aer Lingus PLC, propriété de Dublin, négocie actuellement avec Boeing un marché de l'ordre de 1,5 milliard.



Séduisante sur toute la ligne

Magnifiquement redessinée.
Étonnamment puissante.
La Legacy 2.5GT 2005.



La toute nouvelle Subaru Legacy® 2005. Traction intégrale symétrique à prise constante Subaru offrant traction, équilibre et contrôle hors pair : livrée de série. Puissance d'un moteur *boxer* turbocompressé de 250 chevaux. Habitacle intuitif, au service du conducteur. Sellerie en cuir. Tableau de bord avec cadrans sport électroluminescents. Volant Momo® avec commandes de transmission automatique SPORTSHIFT en option. Jantes en alliage de 17 pouces. Consacrée voiture de l'année au Japon*. Vous pouvez fermer la bouche maintenant. La Subaru Legacy. Pour en savoir plus, passez chez votre concessionnaire Subaru pour un essai routier ou visitez le www.subaru.ca. (modèle GT Limited illustré)

*Voiture de l'année 2003-2004 au Japon. Le b.a.-ba de la sécurité : les coussins gonflables, les ceintures de sécurité, les enfants à l'arrière.





PHOTO STÉPHANE CHAMPAGNE, COLLABORATION SPÉCIALE

Stéphane Bégin est copropriétaire de Conceptromec, une PME de Magog spécialisée dans la fabrication de machines automatisées pour le secteur de l'automobile.

Son métier: créateur de machines

STÉPHANE CHAMPAGNE
COLLABORATION SPÉCIALE

Lorsqu'il était jeune, Stéphane Bégin, président de Conceptromec, s'amusait à démonter tout ce qui lui tombait sous la main.

« Je me souviens du jour, dit-il, où ma mère m'a demandé de vérifier pourquoi le grille-pain ne fonctionnait pas. Au lieu de le réparer, je l'ai démonté au complet pour comprendre comment ça fonctionnait. J'ai été incapable de le remonter. Ma mère n'a pas beaucoup aimé ça », dit en riant, M. Bégin, 49 ans.

Aujourd'hui, avec sa curiosité qu'on devine insatiable, Stéphane Bégin ne se contente plus de comprendre comment fonctionne une machine; il s'efforce plutôt d'en créer de nouvel-

les. Conceptromec, établie à Magog, se spécialise dans la fabrication (standard ou +) de machinerie automatisée pour le domaine de l'automobile. Les machines automatisées de la PME (il y en a une dizaine de modèles en tout) se détaillent entre 50 000 \$ et un million.

L'entreprise, dont le chiffre d'affaires frôle les 10 millions, conçoit notamment des « outils de découpe », de même que des « machines d'insertion d'attaches automatiques ». En résumé, cette machine installe les boutons-presseurs qui servent à fixer les joints d'étanchéité qu'on trouve autour des portières, du coffre, bref un peu partout sur une voiture.

Dire que M. Bégin et son équipe produisent des machines de toutes pièces est un euphémisme. Car un atelier de machine-outil, propriété de l'entreprise et situé dans la zone industrielle de Magog, fabrique à peu près toutes les pièces dont Conceptromec a besoin pour assembler ses machines automatisées. Une fourmilière où travaillent 28 personnes et qui fonctionne 24 heures sur 24.

« Ce qui fait notre force, explique Stéphane Bégin, c'est que nos machines sont polyvalentes, c'est-à-dire qu'elles peuvent s'adapter à n'importe quel modèle (ou presque) d'auto. On offre un produit clef en main. Du dessin de la machine à la formation de celui qui va l'opérer. »

Conceptromec fait affaire avec les plus importants sous-traitants des géants de l'automobile qui ont des usines d'assemblage en Amérique

du Nord. Son marché : le Canada et les États-Unis, où la PME réalise 90 % de ses ventes.

Les États-Unis sont d'ailleurs plus que jamais dans la mire de Stéphane Bégin, qui revient à peine de Cincinnati, en Ohio. C'est là, « exactement au milieu du territoire où se trouvent mes clients », dit-il, que M. Bégin ouvrira le 1^{er} août prochain une petite usine équipée d'une machine-outil.

Objectif premier de cette inauguration qui créera huit nouveaux emplois : mettre en place une équipe d'entretien et de réparation prête à intervenir rapidement. Il n'est pas exclu, d'ici peu, de fabriquer certaines machines directement aux États-Unis, dit le président de la PME qui est également distributeur en Amérique du Nord des produits automatisés de l'Allemande Max Müller.

Se spécialiser

C'est armé d'un diplôme collégial en conception mécanique que Stéphane Bégin est arrivé sur le marché du travail. Il a travaillé dans le domaine du bois, de l'électricité, etc. Puis, il a décroché un emploi à la Dominion Textile où son rôle, on le devine, était de créer et de modifier des machines à textile.

En 1988, il quitte la Dominion et fonde sa propre entreprise dans un garage. Il continue néanmoins à travailler pour le compte d'industries du textile tout en cherchant à diversifier ses marchés. Mais en 1998, « tanné de se battre dans différents secteurs en même temps », Stéphane Bégin décide de se spécialiser dans

un créneau « pour aller à l'international », dit-il. Il choisit l'automobile. De 1998 à 2002, « le tunnel est resté noir longtemps », indique le président de Conceptromec. « Ça a été très *tough* quand on a pris le virage, dit-il. Tout le personnel n'était pas nécessairement prêt à ça. Ce n'est pas tout le monde qui était bilingue. Il fallait faire affaire avec des clients étrangers, donc avec des gens qui ont une mentalité différente. »

Le jeu en a toutefois valu la chandelle : le chiffre d'affaires de Conceptromec a triplé durant ces quatre années. La croissance a toutefois été limitée par « le risque technologique », indique Stéphane Bégin. « C'est de la haute technologie. On ne peut pas se concentrer sur trop de machines à la fois », mentionne celui qui, avec son associé Pierre Gamelin, un ingénieur, emploie au total 85 personnes.

Aujourd'hui, la PME compte entre autres dans ses rangs une quinzaine d'ingénieurs, de même qu'une équipe de cinq personnes qui travaillent à plein temps en recherche et développement. Et même si trouver une main-d'oeuvre de qualité est difficile par les temps qui courent, les critères d'embauche de l'entreprise demeurent élevés.

« Mais on garde notre monde. Quand j'engage quelqu'un, il faut qu'il soit passionné », mentionne Stéphane Bégin. À court terme, l'entrepreneur souhaite « consolider » ses parts de marché au sud de la frontière et voir comment le secteur va se comporter avec l'implantation de plus en plus répandue des constructeurs automobiles en Asie.

ou GE. « Il faut monter des organisations en Chine plutôt que de faire uniquement affaire avec des fournisseurs », dit M. Roucolle.

En plus de pouvoir contrôler la production et réduire les coûts, les entreprises qui s'implantent en Asie ont plus facilement accès à un marché de consommation en forte croissance. Parmi les stratégies utilisées, explique Mercer, certaines multinationales ajoutent de la valeur à la fin du processus de fabrication « afin de conserver la mainmise sur les étapes cruciales ».

En outre, plusieurs se concentrent sur l'aval de la chaîne de valeur, plus proche du client.

Gilles Roucolle croit que les bouleversements qu'occasionne la production outre-mer en Asie s'apparentent à ceux de l'entrée en vigueur du libre-échange au Canada, il y a 15 ans. Petit à petit, le profil des emplois a changé et les produits sont devenus moins chers. « Au bout du compte, le Canada y a gagné », dit-il.

Dans une récente allocution, le président de CGI, Serge Godin, minimisait l'impact de la production outre-mer. Certes, cette tendance pourrait faire perdre 75 000 emplois en technologies au Canada au cours des six prochaines années, mais le pays devrait en créer 240 000 dans ce secteur durant cette période, pour un gain net de 165 000, disait-il. M. Godin citait une étude de PricewaterhouseCoopers et David Ticoll.

Or, ces stratégies finiront par être dépassées. Déjà, les concurrents chinois commencent à faire leur entrée dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée, comme la recherche et développement, la conception et le service à la clientèle. « Les multinationales du secteur manufacturier risquent d'assister à une érosion des avenues qu'elles empruntent habituellement pour créer de nouvelles sources de valeur », fait valoir la firme Mercer dans son analyse.

En outre, le cycle d'apprentissage en Chine et dans les pays asiatiques est beaucoup plus rapide que par le passé. « Au lieu de cinq à 10 ans, il faut de un an à trois ans maintenant », dit M. Roucolle.

Mercer croit que l'innovation et la valeur ajoutée demeurent des avenues intéressantes, mais qu'elles doivent être jumelées à l'implantation en Asie de centres de développement et de production dont les entreprises sont propriétaires, comme l'ont fait Bombardier, Microsoft

Candidat « parfait » recherché

GENEVIEVE DESMARAIS

DROIT DU TRAVAIL
COLLABORATION SPÉCIALE

Recherché : candidat autonome, parfaite santé, Q.I. élevé, sans antécédents judiciaires, excellente forme physique, crédit impeccable, aucun usage de drogue.

Dans leur quête du candidat « parfait », certains employeurs sont prêts à tout. À cette grande aspiration se greffe toute une gamme de motifs à première vue légitimes : assurances collectives, économies, gestion de l'absentéisme et assurance-salaire en sont de bons exemples.

Entrevues, examens, dépistages, enquêtes... jusqu'où peut-on aller ? Dans une sphère où s'affrontent droits de direction et droits de la personne, vous conviendrez qu'il peut être difficile de tracer la ligne. Règle à suivre : les renseignements demandés sont-ils nécessaires ? Avez-vous vraiment besoin du numéro de permis de conduire de votre futur hygiéniste dentaire ? À quoi bon demander les adresses antérieures de votre futur soudeur ? Est-il absolument nécessaire de discuter avec votre futur livreur du débat des chefs des dernières élections ? Avez-vous besoin des mensurations de votre future réceptionniste ? Souriez à ces questions ! Elles peuvent paraître anodines, tout en étant lourdes de conséquences.

La collecte de renseignements personnels est maintenant bien encadrée d'un point de vue législatif. Les renseignements demandés doivent pouvoir se justifier par rapport à la nature de l'emploi. Ils doivent obligatoirement se rapporter à la capacité du candidat de faire le travail. Évitez le « voyeurisme », concentrez-vous sur l'essentiel !

Vous voulez vérifier les renseignements obtenus ? Vous en avez le droit ! Par ailleurs, obtenir d'un tiers des renseignements qui ne nous ont pas été fournis par le candidat lui-même représente une collecte illicite de renseignements. Adieu les chèques en blanc pour la collecte de renseignements ! Il faut désormais obtenir un consentement en bonne et due forme. Par ailleurs, la loi interdit à tout employeur de refuser d'embaucher quelqu'un du seul fait que cette personne a été déclarée coupable d'une infraction pénale ou criminelle, si cette infraction n'a *aucun* lien avec l'emploi ou si cette personne en a obtenu le pardon.

Examens et tests

Sujet chaud... Rappelez-vous les réactions du public lorsque l'hôpital Sainte-Justine a rappelé de jeunes patients opérés par une chirurgienne atteinte du sida ou encore les déclarations du clergé quant au dépistage des futurs prêtres séropositifs.

Sans vouloir se lancer dans un débat qui déborde largement le cadre du présent texte, quels sont les droits de l'employeur en cette matière ?

À l'heure actuelle, sont permis les examens ou tests de dépistage dans la mesure où ils sont reliés aux capacités à exercer un emploi particulier. La question est essentiellement de savoir si la condition recherchée peut compromettre les capacités du candidat à remplir les tâches de l'emploi à combler.

De plus, se justifient les examens ou tests de dépistage qui s'inscrivent dans un cadre de protection de la santé et de la sécurité. Il est impossible de prétendre ici vider cette question, mais voici quelques exemples : un examen de l'ouïe pour un futur pompier, un examen de santé pulmonaire pour un mécanicien des forces armées appelé à exercer en régions éloignées, ou encore un test de dépistage de l'usage de drogue pour un opérateur de grue.

Gardez seulement en tête que chaque cas doit être analysé à la lumière de ses caractéristiques. Si vous pouvez démontrer qu'être atteint d'arthrite empêche un cuisinier d'accomplir son travail, alors allez-y ! Dans le doute, abstenez-vous !

Selon le Tribunal des droits de la personne, *dans tous les cas* des tests psychologiques portent atteinte au droit à l'intégrité de la personne reconnu par la Charte québécoise et le Code civil du Québec. Ainsi, si un candidat « parfait » peut permettre à un employeur de réaliser éventuellement des économies, reprenez que la recherche de ce candidat parfait par des moyens qui dépassent ce qui est nécessaire pour s'assurer de ses aptitudes et compétences pourrait également gruger vos économies !

L'auteur fait partie du cabinet d'avocats et d'agents de marques de commerce Desjardins Ducharme Stein Monast. article@ddsm.ca

TRANSFERT D'EMPLOIS EN ASIE

Des cas comme CGI se multiplieront, selon Mercer

FRANCIS VAILLES

Les transferts d'emplois informatiques vers l'Asie, à l'exemple du Groupe CGI, se multiplieront au cours des prochaines années. Mais pour en tirer parti, les entreprises doivent y établir des usines et non seulement faire affaire avec des sous-traitants.

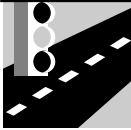
C'est ce que soutient la firme de conseillers en gestion Mercer. « C'est inévitable. Des entreprises comme CGI n'ont pas le choix si elles veulent demeurer concurrentielles », explique Gilles Roucolle, associé principal au Canada de la firme de consultants. M. Roucolle donne l'exemple de Accenture, concurrent de CGI, qui a aussi déplacé des postes en Asie, où la main-d'oeuvre est beaucoup moins chère.

Dans la semaine du 5 juillet, la firme informatique CGI, de Montréal, a avisé un grand nombre d'employés que leur poste allait être aboli au profit d'informaticiens

installés en Inde, selon nos informations. Les employés touchés, estimés entre 200 et 300, travaillent pour le compte du client Bell Canada, selon un document obtenu par *La Presse*. Selon CGI, l'opération lui permettrait d'économiser 50 % de ses coûts de main-d'oeuvre.

Selon Gilles Roucolle, le développement technologique répétitif et à faible valeur ajoutée des grandes entreprises, comme les tests sur de nouvelles applications, sera en bonne partie transféré en Asie. « L'ingénierie, le design et la conception seront préservés, les entreprises voulant conserver leur savoir-faire fondamental », dit M. Roucolle, dont la firme ne compte pas CGI et Bell parmi ses clients.

Actuellement, les entreprises utilisent diverses armes pour se prémunir contre cette concurrence grandissante. Entre autres, elles tentent de ne conserver que les secteurs à forte valeur ajoutée et d'innover, question de garder une longueur d'avance.



Véhicules automobiles

550 AUTOMOBILES

NISSAN Maxima SE 2000, aut., argent, tout équipé, 83 000km, bal. gar., 17900\$ 514-837-1719

NISSAN Maxima GXE 95, V6, a/c, 5 vit., équipé, 188 000 km, 8 pneus + roues, impecc., 4900\$. 450-464-4670

NISSAN Maxima SE 2001 à 04 A partir de 7500 \$
BROSSARD NISSAN
450-445-9811 514-831-5784

NISSAN Sentra 2001 GXE, 5 vit., tout équipé, impecc., 9500\$. 514-995-1265 ctrr

NISSAN Sentra GXE 2001, aut., A/C, 54 000 km, bal. gar., 9900\$. (514) 928-5327

LA VIGNE
NISSAN Sentra GXE 03, aut., a/c, 16 000 km, allieron, 14 800\$ SD Auto 514-952-9908

NISSAN Sentra 1999 à 2002 A partir de 7500 \$
BROSSARD NISSAN
450-445-9811 514-831-5784

NISSAN XE 2001, 51 100 km, man., a/c, CD, 4 pneus neufs, 1 proprio, comme neuf, 11 300\$. 450-979-1095, 514-972-5782

OLDS Aurora 2001, bourgoie, 66 000 km, cuir, tout équipé, 18 900 \$, 514-968-0920.

OLDS Cutlass Supreme 94 conv roue 123 ensemble, jamais sortie l'hiver, 8800 \$, 450-242-2533.

OLDS Intrigue 98, 6 cyl., air, groupe élect., etc. Propre, 514-747-2402.

PLYMOUTH X Voyager SE99, dame proprio, non fumeur, gar. prme., 8300 \$, 514-323-8625

PONTIAC Bonneville 97, aut., a/c, entretien avec recus, pro prio agé. 7495\$. 450-743-1419

PONTIAC Grand Prix GT 2003 bal. loc. - 2 MOIS GRATUITS impeccable, bas millage 514-383-3622

PONTIAC Vibe '03, tout équipé, 16 po, 4200 mi., 13 000\$, Michel 514-995-1265 ctrr

PORSCHE Carrera cabriolet 2000, aut., 20 200km, noire int., roue 18", ensemble minimum, PSM, 97 500\$. 514-730-4257.

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS

SOUSSIONS PUBLIQUES

Services professionnels pour une analyse comparative des diverses stratégies d'acquisition pour les nouvelles voitures du métro
Documents disponibles : paiement seulement par chèque visé ou mandat à l'ordre de la STM au montant de 50 \$ - non remboursable; 8845, boul. St-Laurent, réception, Montréal, à compter du **lundi 19 juillet 2004**, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 15 h 30.
Information : (514) 280-4921.

Dépôt des soumissions : STM, 800, de la Gauchetière O., bur. 8100, portail Nord-Est, Montréal, au plus tard le **vendredi 3 septembre 2004 à 15 h**. Ouverture publique suivra. La STM ne s'engage à accepter, ni la plus favorable, ni aucune des soumissions.
Référence : STM-2895-02-04-50

Louise Pouliot
Secrétaire adjointe



MRC DE ROUSSILLON

APPEL D'OFFRES Résidus domestiques

La MRC de Roussillon demande des soumissions pour un contrat d'enlèvement, de transport et d'élimination des résidus domestiques sous l'appel d'offres suivant:

2004-01-DE: ENLÈVEMENT, TRANSPORT ET ÉLIMINATION DES RÉSIDUS DOMESTIQUES

Le territoire desservi est celui des municipalités de Candiac, Châteauguay, Delson, La Prairie, Léry, Mercier, Saint-Constant, Saint-Isidore, Saint-Mathieu, Saint-Philippe et Sainte-Catherine.

Documents: Les documents d'appel d'offres seront disponibles à partir du 19 juillet 2004, sur le site Internet du Service électronique d'appel d'offres (<http://www.seao.ca>).

Conditions: Pour être considérée, toute soumission devra être présentée sur les formulaires spécialement identifiés à cette fin, et dans une enveloppe cachetée portant la mention du titre de l'appel d'offres. Les documents devront être présentés au secrétaire-trésorier de la MRC de Roussillon, avant 10h, le mercredi 11 août 2004. Les soumissions seront ouvertes publiquement au même endroit, le même jour à 10 h 05.

Pour toute information supplémentaire, veuillez communiquer avec **M. Richard E. Ranger, coordonnateur, Service de gestion des matières résiduelles**, au numéro de téléphone suivant: (450) 619-8460.

Donné à Delson, ce 16 juillet 2004
Pierre Largy, Secrétaire-trésorier

52, Ste-Thérèse, Delson (Québec) J5B 2B1
Tél.: (450) 638-1221 • Fax: (450) 638-4499



AUDIENCE PUBLIQUE DU CRTC

Le CRTC demande au **RÉSEAU DE TÉLÉVISION STAR CHOICE INCORPORÉE** de comparaître à l'audience publique (qui débutera à la conclusion de l'audience publique du 7 septembre 2004, au Centre de conférence, Portage IV, 140, Prom. du Portage, Gatineau (Qc) afin de justifier pourquoi le CRTC ne devrait pas émettre une ordonnance exécutoire l'obligeant à se conformer à l'article 15 du Règlement et plus précisément à la lettre-décision du CRTC datée du 23 décembre 2003. Le différend entre Star Choice et MusiquePlus Inc. concerne le tarif de gros dû et payable par Star Choice à MusiquePlus Inc. Veuillez consulter l'avis d'audience publique pour obtenir des informations supplémentaires et pour connaître les 3 phases de la procédure de dépôt d'observations. Vos observations écrites (Phase 2) doivent parvenir à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.) K1A 0N2 et doivent être reçues par le CRTC au plus tard le **3 août 2004**. Vos observations **DOIVENT** inclure la preuve qu'une copie a été envoyée à Star Choice. Vous pouvez également soumettre vos observations par fax au (819) 994-0218, par courriel à: procedure@rtc.gc.ca, ou en utilisant le «*Formulaire d'intervention/observations*» trouvé sur le site web du CRTC sous le bouton «*Dépôt et Inscription*». Toute information soumise, incluant votre adresse courriel, votre nom ainsi que tout autre renseignement personnel que vous nous aurez fourni, sera disponible sur le site Internet du CRTC. Pour plus d'informations : 1-877-249-CRTC (sans frais) ou Internet : <http://www.crtc.gc.ca>. Document de référence : Avis d'audience publique CRTC 2004-7.

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

Canadian Radio-television and Telecommunications Commission

550 AUTOMOBILES

SUBARU Legacy Brighton SE, 99, 60 000 km, entretien Subaru, antirouille, stat. gar., vitres teintées, a/c, antivol, démar. distance, pneus A1, batterie neuve, 15 900 \$, 514-284-7352

SUBARU

LEGACY 2004 de luxe 10 000 km, 26 600 \$
OUTBACK de luxe 2004 10 000 km, 28 300 \$
OUTBACK 2004 de luxe 8000 km, 2 toits ouvrants

IMPREZA Outback 2004, 4000 km, aut., 24 995\$
IMPREZA WRX 2004, bleue, 5 vit., 2000 km, 29 995\$
LEGACY GT 8000 km, 27400\$.
FORESTER S 2000, 15 995 \$, 10 en inventaire

FORESTER L '99 à 2001, 13 995 \$, grand choix
FORESTER turbo 2004 8000 km, 33 300 \$
IMPREZA RS 2004, 4000 km, 5 vit., 23 500 \$

OUTBACK 2004 H6, neuve, prix imbattable
OUTBACK 2000, 5 vit., aut., 16 995 \$, au choix
OUTBACK 2005, 7500 km, aut, grise, spécial

LEGACY GT 2004, 8000 km, 27 400\$, 5 vit., aut.

SWIFT 2004, 5 vit., 6000 km, 10 995\$
AERIO 2004, neuves, 11 995\$ ou traction intégrale pour 16 995\$

SUZUKI

SWIFT 2004, 5 vit., 6000 km, 10 995\$
AERIO 2004, neuves, 11 995\$ ou traction intégrale pour 16 995\$

Comparez nos bas prix

SUBARU REPENTIGNY

514-891-9950

SUBARU Outback fam. 2001, blanche, 5 vit., 63 000 km, équipée, 18 900\$. 514-853-4311

SUBARU SVX 1994/45 impecc., 72 000 km, 8 pneus, 12 900 \$. 514-523-2313; 514-655-1765.

SUNFIRE 2003, impecc., man, 20 000 km, garantie, vente ou transfert de bail. 514-813-4129

SUZUKI SEL 2002, familiale, toit, cuir, 58 000 km, Civic. Chartrand Ford 450-669-6110.

TOYOTA Avalon XLS '96, tout équipée; cuir. Bas km. Aubaine 7900 \$. 450-433-8110 ctrr.

TOYOTA Camry LE 99, aut., 4 cyl., 1 proprio, 11 900 \$
UPTOWN VOLVO
(514) 737-4321

TOYOTA Camry LX 98 à 02, aut., équipée, bas km, bal. gar. 12 000 km, 24 995\$

TOYOTA Camry XLE 97 et 99, bas kilo, cuir, toit, mags.

TOYOTA Celica GTS '00, aut., tiptronic, comme neuve, 17 900\$ + 1 tx, 514-983-2774

TOYOTA Corolla CE 01, man., bleue, mag. allieron, 54 000 km, **Duval Mazda - 514-990-916**

TOYOTA Corolla CE 00, man., a/c "cruise" 72 000km, 4 pneus hiver, 10 000\$, 514-495-3207

TOYOTA Corolla CE 99 aut., 4 ptes, 37 000 km, Over driver, 1 proprio 9 950 \$ 450-434-0902

TOYOTA Corolla 2001, 4 ptes, CE, aut. a/c, tout équipé, propre, CD, cassette, 88 000km, 8500\$ échange. 514-777-2485

TOYOTA Echo 00, 4 ptes, aut., air, 40 000 km, gar. 10 999 \$, S.D. Auto 514-952-9908.

TOYOTA Echo 00, aut., volant ajustable, 27 000 km. Faut voir!

TOYOTA Echo 02, 32 000 km., gar. 07-05, impecc. 11 000\$, ou meilleure offre. 514-805-0651

TOYOTA Echo 02, 4 ptes, aut. 25 000km, gar. 11 999 \$, S.D. Auto 514-952-9908

TOYOTA Echo 2000, aut. et man, cd, 92000 km

TOYOTA Echo 2000 4 ptes sport, aut., 30 000km, CD, comm. neuf. MADR 450-922-9922

TOYOTA Echo RS 04, 5 ptes, 12 000 km., tout équipé, gar., A1, 19 000\$ 514 244-7282

TOYOTA Sorala SLE 99 toit, cuir, mags, CD, bas kilom.

TOYOTA Tercel 1999, bleu marine, 98 000 km, 8000 \$. 450-628-8300

TOYOTA Tercel 99, 4 ptes, 5 vit., prise, outre allieron, gar. 2006, 7600 \$. 514-992-7713

TOYOTA Tercel '98 4 ptes, man, 49 000km, pneus neufs. MADR 450-922-9922

TOYOTA Tercel 1998, 4 ptes, aut, 95 000km, 8 pneus, de mar. dist. 6500\$. 450-971-6243

TRANS AM GTA 91, 5 vit., T-top, mécanique neuve, factures. Sans rouille, 450-629-7351

VOLVO

D'OCCASION
CERTIFIÉE

**** VASTE INVENTAIRE ****
24000 USAGÉES
Garantie 5 ans/160 000 km
Financement 1.8%/60 mois

04 S60 R 10 000km 58 900 \$
04 S60 ASR 21 000km 36 900 \$
04 S60 A SE Cuir 23K 31 900 \$
03 V70 AWD 18K 33 900 \$
03 S60 ASR 19 000km 33 900 \$
03 V70 A 20 000km 35 900 \$
03 V70 A SE Cuir 40K 33 900 \$
02 V70 A 28 000km 29 900 \$
02 V70 A 77 000km 28 900 \$
02 S60 2.5T AWD 48K 36 900 \$
02 S60 T5 38 832km 33 900 \$
01 XCTO 91 000km 33 900 \$
01 S40 A 69 000km 20 900 \$
01 S60 T5 M 122K 25 900 \$
01 S60 T5 M 114K 26 900 \$
01 V70 M 90 000 km 24 900 \$
01 C70 Cabriolet 54 K 40 900 \$
97 S80 R 100 000km 17 900 \$

VOLKS Beetle 00, GLS, 5 vit. toit, mags, garantie, spécial

VOLKS cabrio 1997 framboise, a/c, mags, gr. élect., 155000km 12 500\$, 450-795-6792

VOLKS Cabrio 2001, 5 vit., tout équipé, A1, vert, 25 000 km, 17 800 \$ nég. 514-996-6399

VOLKS Cabrio '97, bleu/cuir beige, 130 000 km, a/c, CD, 8 pneus. 9900\$. 514-776-6617

VOLKS Cabrio GLX 01, man. noire, cuir, 53 000km 8 pneus mags, 21 000 \$, 514-242-1229

VOLKS Golf 1997, aut., vert, 85 000 km, 4 pneus neufs, a/c, 7800 \$. 450-226-8451

VOLKS Golf GTI, 00, 5 vit. VR6, cuir, toit, mags, 15 900 \$

VOLKS Jetta 03, Diesel, man., CD/Cassette, a/c, reprise de bail, 406500 \$, 2 mois gratuits; ou 2003 500 \$. 514-863-5754

VOLKS Jetta GLX VR6, 00, cuir, noir, 4.9% int., 15 995\$
NORDEST VOLKS 325-3422

VOLKS Jetta GL 96, 5 vit., aut., 100 000 km, 2 litres, 8 pneus, 6500 \$ nég. 514-766-7088.

VOLKS Jetta GLS 02, 5 vit. a/c 39 000km, équipée, 14 999\$, S.D. Auto 514-952-9908

VOLKS Jetta GLS 2003, 1.8T, aut., bleu marin, tout équipé, 32 000 km, gar. 19 695\$, Groupe Automobile 450-975-7787

VOLKS New Beetle GLS 01, man., 47 000 km, tout équipée, A1, une seule proprio, 14 700 \$, 514-781-2915, 514-941-6699

VOLKS New Beetle cabriolet 2003, argent, aut., 22 000 km, 28 000 \$, 514-993-7025.

VOLKS Passat GLS 02, aut., 62 000 km, équipé, démar. bal. gar. 20 400 \$. 450-346-8940

VOLKS Passat GLS 2000 1.8 t; 92 000 km. man. cd, pneus d'hiver. 13 500 \$. 450-641-9958

VOLKS Passat GLX 01 1/4 motion, V6, aut., cuir, toit, mags, 36 000 km, gar. 22 800 \$, S.D. Auto 514-952-9908.

550 AUTOMOBILES

SUZUKI REPENTIGNY
WRX familial 2003, 5 vit., silver, 56 000 km, 211 72\$
WRX STI 2004, blanc, 6 vit., **FORESTER** 2002 S, 42 000 km, aut., noir, 211,24\$
SUZUKI Esteem 1999 à 2001, à partir de 9 995\$
LEGACY GT 1999 à 2001, à partir de 13 995\$
FORESTER L et S 99 à 2001, à partir de 11 995\$

CIVIC 2000, 5 vit., a/c, 78 000 km, silver, 117,51\$

Comparez nos bas prix

SUZUKI REPENTIGNY
514-891-9950

TAURUS SEL 2002, familiale, toit, cuir, 58 000 km, Civic. Chartrand Ford 450-669-6110.

TOYOTA Avalon XLS '96, tout équipée; cuir. Bas km. Aubaine 7900 \$. 450-433-8110 ctrr.

TOYOTA Camry LX 99, aut., 4 cyl., 1 proprio, 11 900 \$
UPTOWN VOLVO
(514) 737-4321

TOYOTA Camry LX 98 à 02, aut., équipée, bas km, bal. gar. 12 000 km, 24 995\$

TOYOTA Camry XLE 97 et 99, bas kilo, cuir, toit, mags.

TOYOTA Celica GTS '00, aut., tiptronic, comme neuve, 17 900\$ + 1 tx, 514-983-2774

TOYOTA Corolla CE 01, man., bleue, mag. allieron, 54 000 km, **Duval Mazda - 514-990-916**

TOYOTA Corolla CE 00, man., a/c "cruise" 72 000km, 4 pneus hiver, 10 000\$, 514-495-3207

TOYOTA Corolla CE 99 aut., 4 ptes, 37 000 km, Over driver, 1 proprio 9 950 \$ 450-434-0902

TOYOTA Corolla 2001, 4 ptes, CE, aut. a/c, tout équipé, propre, CD, cassette, 88 000km, 8500\$ échange. 514-777-2485

TOYOTA Echo 00, 4 ptes, aut., air, 40 000 km, gar. 10 999 \$, S.D. Auto 514-952-9908.

TOYOTA Echo 00, aut., volant ajustable, 27 000 km. Faut voir!

TOYOTA Echo 02, 32 000 km., gar. 07-05, impecc. 11 000\$, ou meilleure offre. 514-805-0651

TOYOTA Echo 02, 4 ptes, aut. 25 000km, gar. 11 999 \$, S.D. Auto 514-952-9908

TOYOTA Echo 2000, aut. et man, cd, 92000 km

TOYOTA Echo 2000 4 ptes sport, aut., 30 000km, CD, comm. neuf. MADR 450-922-9922

TOYOTA Echo RS 04, 5 ptes, 12 000 km., tout équipé, gar., A1, 19 000\$ 514 244-7282

TOYOTA Sorala SLE 99 toit, cuir, mags, CD, bas kilom.

TOYOTA Tercel 1999, bleu marine, 98 000 km, 8000 \$. 450-628-8300

TOYOTA Tercel 99, 4 ptes, 5 vit., prise, outre allieron, gar. 2006, 7600 \$. 514-992-7713

TOYOTA Tercel '98 4 ptes, man, 49 000km, pneus neufs. MADR 450-922-9922

TOYOTA Tercel 1998, 4 ptes, aut, 95 000km, 8 pneus, de mar. dist. 6500\$. 450-971-6243

TRANS AM GTA 91, 5 vit., T-top, mécanique neuve, factures. Sans rouille, 450-629-7351

VOLVO

D'OCCASION
CERTIFIÉE

**** VASTE INVENTAIRE ****
24000 USAGÉES
Garantie 5 ans/160 000 km
Financement 1.8%/60 mois

04 S60 R 10 000km 58 900 \$
04 S60 ASR 21 000km 36 900 \$
04 S60 A SE Cuir 23K 31 900 \$
03 V70 AWD 18K 33 900 \$
03 S60 ASR 19 000km 33 900 \$
03 V70 A 20 000km 35 900 \$
03 V70 A SE Cuir 40K 33 900 \$
02 V70 A 28 000km 29 900 \$
02 V70 A 77 000km 28 900 \$
02 S60 2.5T AWD 48K 36 900 \$
02 S60



Décès, prières, remerciements

900 **Petites annonces**
cyberpresse.ca/necrologie

INDEX DES DÉCÈS

- BLOUIN, Roland**
Montréal
CADIEUX, Anita née Comtois
Montréal
CHICOINE (Jacques), Laurette
Longueuil
COLLETTE, Jean-Rolland

CYR, Guy
Verdun
DEMERS, Liane
Boucherville
DUCHAINE, Ghislain
Longueuil
DUFORT, Jocelyne
Laval
DURANLEAU, Philippe
Laval
ENGLISH, Josaphat
Montréal
GILBY, George H.

JARVIS, Norman
Montréal
LUSSIER, Thérèse
Montréal
MENARD, Sr Blanche, M.I.C.

NICOLE, Roland
Montréal

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

DÉCÈS

BLOUIN, Roland
1914 - 2004
À Montréal, le 15 juillet 2004, à l'âge de 89 ans, est décédé monsieur Roland Blouin. Il laisse dans le deuil son épouse Annette Blouin (Vézina) et ses enfants Raymond (Nicole Simard), Monique (André Lefebvre), Lorraine (James Landman) ainsi que sa sœur Françoise Bouré (Paul), ses beaux-frères et belles-sœurs, ses petits-enfants Jean-Louis, Caroline, Stéphane et Marco, ses neveux et nièces, parents et amis. Un service religieux en présence des cendres aura lieu à la chapelle de la Résurrection du cimetière Notre-Dame-des-Neiges, 4601, 505, boul. Curé-Poirier Ouest, Longueuil, le mardi 20 juillet. La famille recevra les sympathies une heure avant la cérémonie à la chapelle. Au lieu de fleurs, des dons peuvent être faits à une fondation de votre choix. Direction funéraire:
Centre funéraire Côte-des-Neiges
514-342-8000

CADIEUX, Anita née Comtois
1927 - 2004
Décédée à soixante dix-sept ans d'un cancer, le 15 juillet à Montréal. Épouse de feu Marcel Cadieux, C.C. Mère et belle-mère bien-aimée de François et Jane (Lupovich), et de René (Madeleine Renaud). Grand-mère de Daniel, Charlotte et Guillaume. Elle est survécue par son frère Robert Comtois, et ses sœurs Cécile Marleau, Madeleine Larose, Monique Leloux, Claire Blanchet, par sa nièce dévouée Céline Comtois, et par ses nièces et neveux. La famille recevra les condoléances entre 19 et 22 h, le lundi 19 juillet 2004, au
Centre funéraire Côte-des-Neiges Inc.
Réseau Dignité
4525, chemin de la Côte-des-Neiges
Montréal, Québec
Tél.: 514-342-8000

Les obsèques auront lieu au centre funéraire à 11 h, le mardi 20 juillet 2004. Un témoignage de sympathie peut être effectué en faveur de la Société canadienne du cancer, ou de la Fondation Palli-Ami (CP 531, Succ. C, Montréal H2L 4K4). Un remerciement est adressé au personnel de l'Unité des soins palliatifs de l'Hôpital Notre-Dame (bénéficiaire de la Fondation Palli-Ami).
Née en 1927 à Québec, fille de Jean Comtois et Yvonne Martel, Anita s'est présentée aux Affaires extérieures, pour y accepter son premier poste en 1955 en Turquie. Elle a préféré épouser Marcel Cadieux, futur Sous-secrétaire d'État aux Affaires extérieures, et Ambassadeur du Canada aux États-Unis d'Amérique et près les Communautés européennes, son mari de 25 ans jusqu'à son décès en 1981. À Washington, son dynamisme lui a valu d'être appelée "The Kinetic Canadian".

CHICOINE (Jacques), Laurette
1925 - 2004
De Longueuil, le 17 juillet 2004, à l'âge de 79 ans, est décédée Laurette Jacques, épouse de feu Paul-Omer Chicoine. Elle laisse dans le deuil ses enfants Isabelle (Rémi Côté), Colette (Paul Beaudoin) et Lise, ses petits-enfants Julie et Vincent Beaudoin, Guillaume Lévesque, ainsi que ses neveux et nièces, parents et amis. Exposée à
La Maison Darche
Réseau Dignité
505, boul. Curé-Poirier Ouest, Longueuil
Les funérailles auront lieu le mardi 20 juillet 2004 à 11 h en la co-cathédrale St-Antoine de Longueuil et de là au crématorium Darche. Heures de visites: lundi de 19 h à 22 h, mardi dès 9 h.

COLLETTE, Jean-Rolland
Au Centre hospitalier de longue durée Gouin, le 16 juillet 2004, à l'âge de 87 ans, est décédé M. Jean-Rolland Collette, époux de Mme Françoise Noury. La famille recevra les condoléances à l'église St-Vital une heure avant la cérémonie. Le service religieux sera célébré en présence des cendres le mercredi 21 juillet à 11 h en l'église St-Vital, 10 946 rue St-Vital à Montréal-Nord. Il laisse dans le deuil, outre son épouse, ses fils André (Louise Pelletier), ses petits-enfants André junior, Marie-Chantal, Miguel et leur mère Lorraine Lamontagne, son neveu Gilles Dugal (Céline Martin), des beaux-frères et des belles-sœurs ainsi que des amis. Compenser l'envoi de fleurs par un don à la Société Alzheimer. Un merci spécial à l'équipe des soins du CHLD Gouin pour les soins exceptionnels. Direction:
Magnus Poirier inc.

CYR, Guy
1929 - 2004
À l'hôpital de Verdun, le 12 juillet 2004, à l'âge de 75 ans, est décédé M. Guy Cyr, époux de Mme Gisèle Champoux. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Diane, Nicole (Marc Poltras) et Alain (Nicole Suchecki), ses petits-enfants Mathieu, Simon et Mélanie, ses 2 sœurs, Marguerite et Jacqueline ainsi que plusieurs autres parents et amis.
Les funérailles en présence des cendres seront célébrées en l'église St-Paul, 1690 De l'Église, Montréal, le vendredi 23 juillet 2004 à 13 h. La famille recevra les condoléances dès 12 h.
"Que tous gardent le souvenir de sa bonté et de sa grande générosité."
Direction
YVES LÉGARE inc.
— Alfred Dallaire —
(514) 595-1500



DEMERS, Liane
1939 - 2004
À la Maison Victor-Gadbois, le 13 juillet 2004, à l'âge de 65 ans, est décédée Madame Liane Demers. Elle laisse dans le deuil ses fils Luc et Sylvain Létourneau, son conjoint Yvon Côté, et ses enfants Denise, Martine, Francis Côté, ainsi que plusieurs parents et amis. La famille accueillera parents et amis au
Complexe funéraire Pierre Tétrault inc.
549, Samuel-de-Champlain
(à l'est de Montarville, sortie 19 de la route 132)
Boucherville
Les funérailles en présence des cendres auront lieu le mercredi 21 juillet à 14 h à l'église Ste-Famille, 560, boul. Marie-Victorin, Boucherville. Heures de visites: mardi de 19 h à 22 h, mercredi à compter de midi. Des dons pour la Maison Victor-Gadbois seraient appréciés.

DUCHAINE, Ghislain
1924 - 2004
De Longueuil, le 17 juillet 2004, à l'âge de 79 ans, est décédé Ghislain Duchaine, époux de Paulette Gauthier. Outre son épouse, il laisse ses enfants Jean-Yves (Johanne Lefebvre), Denis (Louise L'Heureux), Marlène (Pierre Harvey), ses petites-filles Fanny, Marilou et Marie-Christine, sa sœur Jeanne D'Arc, ses frères Fernand et Réjean, ses beaux-frères et belles-sœurs, neveux et nièces, parents et amis. Toute marque de sympathie peut se traduire par un don à la Société de la SLA du Québec. Une liturgie aura lieu le mercredi 21 juillet 2004 à 19 h en la chapelle de
La Maison Darche
Réseau Dignité
505, boul. Curé-Poirier Ouest, Longueuil
Heures de visites: ce mercredi de 16 h à 19 h.



DUFORT, Jocelyne
1944 - 2004
À Laval, le 17 juillet 2004, à l'âge de 60 ans, est décédée madame Jocelyne Dufort. Elle laisse dans le deuil ses deux fils Eric et Miguel Gennaoui (Mélanie Lefrançois), son petit-fils Carlos ainsi que le père de ses fils Farag Gennaoui. Elle laisse également ses bons amis Roméo Delorme et sa famille, Claire Houle et Denise Signori, autres parents et amis. Elle sera exposée au complexe funéraire
Alfred Dallaire
MEMORIA
2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778
le mercredi 21 juillet de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Une liturgie de la Parole aura lieu en la chapelle, le même jour, à 20 h. Des dons à l'unité des soins palliatifs de l'hôpital Cité de la Santé seraient appréciés.

DURANLEAU, Philippe
1925 - 2004
Entouré de sa famille, à son domicile de Laval, le 16 juillet 2004, à l'âge de 79 ans, est décédé monsieur Philippe Duranleau, époux de madame Marcelle Fafard. M. Duranleau était retraité de la Société de transport de Montréal. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses deux filles France (Jacques Dehaut) et Christiane ainsi que ses deux petites-filles Julie et Marie-Josée. Il laisse également ses frères Marcel et Henri (Yvette Lasalle), son beau-frère Armand Fafard et sa belle-sœur Suzanne (Edgar Boies), ses neveux et nièces, autres parents et amis. Il sera exposé au
Alfred Dallaire
MEMORIA
Le Mausolée Saint-Martin
2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778
le mardi 20 juillet de 15 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Une liturgie de la Parole aura lieu en la chapelle le mercredi 21 juillet à 11 h, suivi de l'inhumation au cimetière St-Vincent-de-Paul. Accueil dès 9 h, mercredi.

ENGLISH, Josaphat
1903 - 2004
À Montréal, le 18 juillet 2004, à l'âge de 101 ans, est décédé Monsieur Josaphat English, retraité du Port de Montréal, époux de feu Alice Laflamme. Il laisse dans le deuil ses enfants Aline (Jean-Claude Ducasse), Carmen (Claude Brissette) et Serge (Stéphane Mainville), ses petits-enfants Christian, Chantal, Linda, Nathalie, Karina, Mélanie, Martine et Nicholas et leurs conjoints, ainsi que ses quatre arrière-petits-enfants Jonathan, Sophie, Catherine et Anthony, sa sœur Alma (feu Xavier Lacasse), sa belle-sœur Marie-Anna O'Connor (feu Alexandre English), ainsi que plusieurs neveux, nièces, autres parents et amis. Il sera exposé au complexe funéraire
Alfred Dallaire
MEMORIA
12415, Sherbrooke Est, P.-A.-T.
www.memoria.ca 514 277.7778
le lundi 19 juillet de 19 heures à 22 heures, le mardi 20 juillet de 14 heures à 17 heures et de 19 heures à 22 heures. Les funérailles auront lieu le mercredi 21 juillet en l'église St-Marcel (1630, boulevard St-Jean-Baptiste, à Pointe-aux-Trembles), heure à confirmer, suivies de l'inhumation au cimetière de Pointe-aux-Trembles. Les heures de visite de mercredi matin, au salon, restent à déterminer.

GILBY, George H.
À l'hôpital Royal Victoria, le lundi 12 juillet 2004, à l'âge de 84 ans, est décédé M. George H. Gilby, époux bien-aimé de Madeleine Lantôt, fils de feu Walter Gilby et Aline Charbonnel. Il laisse également dans le deuil son beau-frère Yves Lantôt, ses belles-sœurs Isabelle (Pierre Gauthier), Monique Lantôt et Hélène Lantôt, ainsi que plusieurs nièces et neveux. Un service commémoratif aura lieu en la chapelle de la maison funéraire
Collins, Clarke, MacGillivray, White
307 Riverside Dr (angle Argyle)
St-Lambert
le mardi 20 juillet à 14 h, suivi de l'inhumation des cendres au cimetière de la paroisse St-Lambert à St-Lambert.

JARVIS, Norman
1939 - 2004
À Montréal, le 16 juillet 2004, à l'âge de 64 ans, est décédé Norman Jarvis, fils de feu Jeanne Lefebvre et de feu Clifford Jarvis. Il laisse dans le deuil ses sœurs Maureen (Pierre Monty), Shirley (Yvan Lapalme) et Daisy (Patrick White), ses neveux et nièces, autres parents et amis. La famille vous accueillera au complexe funéraire
Alfred Dallaire
MEMORIA
2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778
le mardi 20 juillet à compter de 14 h, suivi d'une liturgie de la Parole à 17 h. Compensez l'envoi de fleurs par des dons à la Fondation du CHUM.



LUSSIER, Thérèse
1923 - 2004
De Montréal, le 16 juillet 2004, à l'âge de 80 ans, est décédée Thérèse Lussier, épouse de feu Maurice Chatel. Elle laisse dans le deuil ses enfants Suzanne, Louise (Georges), Bernard (Sylvie) et Luc (Johanne), ses petits-enfants Vincent (Julie), Philippe (Gabrielle) et Louis et son arrière-petit-fils Xavier, son frère Marcel et sa sœur Cécilia, neveux et nièces, parents et amis. Une liturgie de la Parole aura lieu ce mercredi 21 juillet 2004 à 11 h en la chapelle de
La Maison Darche
Réseau Dignité
7679, boul. Taschereau, Brossard
La famille sera présente dès 10 h. Un don peut être fait à l'Association diabète Québec.

MENARD, Sr Blanche, M.I.C.
(Sainte-Élizabéth)
Au Pavillon Délia-Tétrault, le 17 juillet 2004, à l'âge de 97 ans, est décédée Sr Blanche Ménard, m.i.c., fille de feu Joseph Ménard et de feu Alexandrine Champagne. Outre sa famille religieuse, elle laisse dans le deuil plusieurs neveux, nièces, cousins, cousines et ami(e)s. Elle sera exposée à la Maison
Les SS Missionnaires de l'Immaculée-Conception
100, Place Juge-Desnoyers
Pont-Viau, Laval (Qc)
le mardi 20 juillet de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h 30. A 19 h 30, temps de prières. Les funérailles auront lieu le mercredi 21 juillet à 14 h à la chapelle de la communauté. L'inhumation se fera au cimetière de la communauté à Pont-Viau. Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation. Direction funéraire:
Charles E. Rajotte inc.

NICOLE, Roland
1922 - 2004
À l'hôpital Maisonneuve-Rosemont, le 17 juillet 2004, à l'âge de 81 ans, est décédé Roland Nicole, époux de feu Jeanne Cathala. Il laisse dans le deuil sa chère et bien-aimée Gabrielle L'Abbé, épouse en secondes noces, ses enfants, issus de la première union: Jacques, Jean-Claude, Judith, Pierre, Yves, Lucie, Martine, Luc et ses petits-enfants Gabrielle, Sarah, Sophie et Alexandre ainsi que toute sa belle-famille. Au lieu de fleurs, des dons à la Fondation de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont seraient appréciés. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire
URGEL BOURGIE
6700, rue Beaubien Est, Montréal
www.urgelbourg.com
Les funérailles auront lieu le mercredi 21 juillet 2004 à 10 h en l'église Sainte-Colette et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation. Heures des visites: mardi de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h, mercredi à compter de 9 h.

REMERCIEMENTS
LUSSIER, Fernand
1926 - 2004
Les familles Le Ver, Auclair et Paré remercient sincèrement toutes les personnes qui ont témoigné leur sympathie lors de son décès, survenu le 3 juin 2004.
Veuillez considérer ces remerciements comme personnels.

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 PRESSE AFFAIRES

Golden Star assouplit son offre pour Iamgold

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — La société minière Golden Star Resources assouplit les conditions de son offre publique d'achat pour le producteur aurifère canadien Iamgold, dans le but d'accroître ses chances de succès.
Golden Star a fait savoir qu'elle ne requiert plus que le dépôt de 50,1 % des actions de Iamgold, comparativement à un seuil minimum de 66,7 % précédemment, et que ses exigences quant au contrôle préalable des livres comptables de l'entreprise torontoise ne sont plus aussi contraignantes.
Le conseil d'administration de Iamgold, qui a déjà qualifié de « financièrement inadéquate » l'offre de Golden Star, a jusqu'ici refusé à cette dernière l'accès à ses livres comptables.
Iamgold a de plus adopté, plus tôt cette semaine, une dragée toxique qui vise à contrer la tentative de prise de contrôle de Golden

Star. Cette mesure qui sera en vigueur pendant un mois permettra à la direction de Iamgold de disposer de plus de temps pour rechercher un chevalier blanc.
Jeudi dernier, Golden Star a fait savoir qu'elle avait demandé à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO) d'annuler cette dragée toxique, qui prévoit l'émission de nouvelles actions à la moitié de leur prix en bourse, ce qui aurait pour effet d'accroître considérablement le nombre d'actions de Iamgold en circulation.
Dans un tel cas, une tentative de prise de contrôle sans l'autorisation du conseil d'administration pourrait devenir prohibitive.
Le responsable des prises de contrôle et fusions à la CVMO, Ralph Shay, a dit que si la commission accepte d'entendre la requête de Golden Star, elle le fera vraisemblablement dans les deux prochaines semaines.

La Senza cède ses actions de Wet Seal

PRESSE CANADIENNE

Le détaillant en vêtements La Senza a annoncé la vente de ses 3,1 millions d'actions restantes dans la chaîne Wet Seal, basée à Foothill Ranch, en Californie.
Le conseil d'administration a approuvé la cession, indique la société montréalaise qui entend se concentrer sur son marché principal.
La transaction « mènera à terme

le processus de transformation de La Senza en une société vouée à la vente de lingerie », souligne le président Irving Teitelbaum.
Au trimestre échu le 1^{er} mai, premier de son exercice, La Senza avait fait une perte nette de 3,8 millions ; le chiffre d'affaires de 73,8 millions était en hausse sur les 66,5 millions amassés un an plus tôt. La Senza exploite entre autres 293 boutiques au Canada et cinq autres aux États-Unis.

Partir à la découverte

MARTINE LACROIX LE BRIDGE

collaboration spéciale
martine.lacroix@lapresse.ca

Donneur : Sud			
Vulnérabilité : Tous			
NORD			
♠ A 8			
♥ R 10 8 6			
♦ A 5 3 2			
♣ A 7			
OUEST		EST	
♠ 10 9		♠ 6 4 3	
♥ V 4		♥ D 9 5 3 2	
♦ RD V 9 8 7 6		♦ 4	
♣ 9 6		♣ V 8 5 3	
SUD			
♠ RD V 7 5 2			
♥ A 7			
♦ 10			
♣ D 10 4 2			
Les enchères:			
OUEST	NORD	EST	SUD
—	—	—	1 ♠
Passe 2 ♠ ¹	Passe 2 ♠		
Passe 3 ♠	Passe 4 ♠		
Passe 4 SA	Passe 5 ♠ ²		
Passe 5 SA	Passe 6 ♠ ³		
Passe 7 ♠	Tous passent		
¹ Impératif à la manche. ² Deux cartes-clés avec la Dame de pique. ³ Pas de Roi.			
Entame : Le Roi de carreau.			

Vous comptez 12 levées sûres : 6 piques, 2 coeurs, 1 carreau et 3 trèfles. La levée manquante peut se trouver à coeur, si la Dame et le Valet sont troisièmes, ou à trèfle.
Vous gagnez l'entame au mort et retirez les atouts, notant qu'Ouest en avait 2 et Est 3. Vous poursuivez avec l'As et le Roi de coeur, sur lequel Ouest fournit le Valet. Bien. Si la Dame est troisième, le contrat est sûr. Vous coupez donc un coeur, mais Ouest défausse un carreau. Devez-vous tout miser sur le bris des trèfles ?
Pas encore. Avant de les tester, rentrez au mort au Roi de trèfle et coupez un carreau. Est défausse un coeur, ce qui confirme une distribution 2-2-7-2 en Ouest. Il n'y a plus qu'à retourner au mort au Roi de trèfle et à prendre l'impasse au Valet ou à encaisser votre dernier atout juste pour le plaisir de squeezer l'ennemi.