

AFFAIRES

LES LUNDIS DE L'ENTREPRISE

Entrevue avec Jean Houde, d'Investissement Québec

La mine Québec Cartier redevenue rentable



FRANCIS VAILLES
ENVOYÉ SPÉCIAL
DAVOS

Le gouvernement du Québec risquait gros en injectant 196 millions de dollars dans la relance de la compagnie

minières Québec Cartier, de Fermont, en décembre 2003. Or, aujourd'hui, le gouvernement a gagné son pari : l'entreprise a retrouvé une rentabilité tout à fait respectable et 1700 emplois ont été préservés.

L'injection de fonds a pris la forme d'un prêt de 176 millions d'Investissement Québec et d'une participation au capital actions de 20 millions. Le PDG d'Investissement Québec, Jean Houde, se dit bien heureux de ce dénouement, bien qu'il admette avoir bénéficié de la conjoncture. C'est qu'en 2004, le prix du minerai de fer a bon-

di de 22 %, notamment en raison de la forte demande sur les marchés mondiaux, avec le boom de la Chine.

« Le timing a été exceptionnel. Dans la vie, il faut aussi être chanceux », a dit M. Houde, en entrevue avec *La Presse*, en Suisse, en marge du Forum économique mondial.

L'avocat de formation est entré en poste le 16 juin 2003. Aujourd'hui, il semble bien à l'aise dans le siège de pilote d'Investissement Québec, le bras financier du gouvernement. Il faut dire que Jean Houde connaît le tabac. L'homme de 59 ans a passé 13

ans à la Banque Nationale, notamment à titre de premier vice-président, après avoir travaillé pour le compte d'Hydro-Québec et de la Société générale de financement (SGF). Dans les années 70, il a notamment été adjoint au secrétaire général du gouvernement du Québec, poste alors occupé par Guy Coulombe.

Un de ses mandats à Investissement Québec est d'amener l'organisation à l'autofinancement. En 1998, le gouvernement du Québec finançait en totalité les dépenses d'exploitation de la société d'État (375 employés, 15

bureaux régionaux, etc.). La subvention de fonctionnement s'élevait alors à 40 millions. En 2005, la part du gouvernement à ce chapitre ne sera plus que de 53 % et en 2007, Investissement Québec s'autofinancera entièrement.

Pour parvenir à l'autofinancement, Investissement Québec tarifiera certaines mesures fiscales, augmentera son volume de garantie de prêts et diminuera son taux de pertes sur prêts, actuellement de 15 à 20 %.

► Voir **HOUDE** en page 2

AUJOURD'HUI

Référence musicale

Il y a 30 ans à peine, personne ou presque ne connaissait André Bolduc, président de l'entreprise qui porte son nom, Les Pianos André Bolduc, de Saint-Joseph-de-Beauce. Aujourd'hui, le nom Bolduc est connu et reconnu partout dans le monde, du moins dans celui de la musique.
PAGE 3

André Lalonde Sports voit double

La chaîne André Lalonde Sports se lance dans une phase d'expansion et veut doubler le nombre de ses magasins d'ici 2007. Sa maison-mère, Sports Excellence Corp., planifie par ailleurs une première émission d'actions et son entrée en Bourse à moyen terme.
PAGE 4

Retour aux sources

Larry Smith est revenu à ses premières amours il y aura bientôt un an. En reprenant la direction des Alouettes, ce Montréalais de 53 ans a encore une fois démontré qu'il avait ce club tatoué sur le coeur. Itinéraire d'un amoureux du football et... des Alouettes.
PAGE 5

La grande séduction

Un nouveau chapitre de la saga Bombardier vient de s'ouvrir et pourrait facilement s'intituler *La grande séduction*. Le secteur aéronautique est très convoité par les gouvernements. Que Bombardier et son projet d'avions de plus de 100 sièges soient l'objet d'une cour assidue de la part du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Mexique n'a donc rien d'étonnant, estime Michèle Boisvert dans son éditorial des pages *Forum*.
PAGE 6

L'OMC dans un cul-de-sac

Les négociations commerciales internationales traînent en longueur. On ne peut pas vraiment parler d'un échec, en dépit de Seattle et de Cancun, mais personne n'ose prédire un accord qui répondrait aux espoirs de tous les pays qui y participent. Une analyse de Frédéric Wagnière.
PAGE 11

LE CHIFFRE DU JOUR

6,8 %

Les exportations du Québec ont augmenté de 6,8 % durant les 11 premiers mois de l'année 2004 par rapport à la même période de l'année 2003 pour se chiffrer à 63,3 milliards de dollars. Les États-Unis constituent de loin le premier partenaire pour les produits québécois à l'étranger avec un total de 51,9 milliards. Le Royaume-Uni vient au deuxième rang, loin derrière, avec un montant de 1,4 milliard.

Source :
Institut de la statistique du Québec

Acqu^zition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise :
www.acquization.biz

3264005A 3284386



PHOTO MIKE CASSESE

Pour se démarquer dans un marché très concurrentiel, le fabricant Doral, de Grand-Mère au Québec, a misé notamment sur la finition très soignée de ses bateaux, même de taille moindre, explique son directeur des ventes, Chris Chapman.

FACE À LA HAUSSE DU PRIX DU CARBURANT

L'industrie nautique québécoise maintient le cap

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO

Pour les amateurs de nautisme, une façon de braver le froid de janvier est de se tremper, quelques heures du moins, dans l'ambiance de leur loisir estival.

C'est ce qu'ils ont fait par milliers récemment au Salon nautique de Toronto, le plus gros du genre au Canada et, selon ses organisateurs, l'un des plus vastes « Boat Show » intérieurs sur le continent.

Pour les nombreux exposants, dont quelques fabricants québécois, la prochaine saison augure bien. Ils souhaitent maintenir l'élan de l'an dernier alors que les ventes d'embarcations ont crû d'environ 15 % aux États-Unis et au Canada, en dépit d'un été timide.

Et l'impact de la hausse du prix des carburants ? Encore largement inaperçu, ont indiqué plusieurs exposants à *La Presse Affaires*.

« Les fervents de nautisme sont souvent un peu accros, vous savez ! La hausse du prix des carburants (essen-

ce, diesel) est encore insuffisante pour les dissuader, d'autant qu'ils ont déjà investi plusieurs milliers de dollars en équipements », a résumé Chris Chapman, directeur des ventes chez Doral, un fabricant de luxueux bateaux de plaisance de Grand-Mère, au Québec.

Doral était au salon de Toronto avec ses deux gammes d'embarcations de fibre de verre : des bateaux de type hors-bord de 17 à 24 pieds de long ainsi que des gros bateaux de type « cruiser », vendus jusqu'à 800 000 dollars.

Ces « cruisers » rutilants sont fabriqués à l'usine de Grand-Mère, qui emploie une centaine de personnes. Les bateaux hors-bord proviennent de l'autre usine de Doral près de Barrie, en Ontario, qui emploie 75 personnes.

Doral produit environ 400 embarcations par an, dont une bonne partie est exportée aux États-Unis et en Europe. On souhaite accroître ce volume, mais de façon très mesurée, a souligné M. Chapman.

« La remontée du dollar canadien affecte nos revenus d'exportation. Toutefois, nous sommes dans un cré-

neau supérieur où les clients se soucient moins des ajustements de prix dus aux devises, a-t-il dit.

« En Europe cependant, où nous exportons des *cruisers*, il y a plus de concurrence de la part des Américains qui sont avantagés par la chute de leur dollar. »

Bombardier Produits Récréatifs

Mais pour le plus gros exposant d'origine québécoise au salon de Toronto, Bombardier Produits Récréatifs (BRP), la remontée rapide du dollar a affecté la rentabilité des motomarines Sea Doo, fabriquées à Valcourt et exportées en majeure partie.

Selon ses plus récents résultats, le manque à gagner de BRP, tous produits confondus, a dépassé 130 millions au cours des neuf premiers mois de 2004.

Pour limiter les dégâts, BRP a supprimé 800 emplois en novembre dernier, dont 600 au Québec. Elle a aussi délésté des actifs comme des usines de pièces de moteurs hors-bord aux États-Unis, confiées à des tiers.

► Voir **NAUTISME** en page 3

Pas d'étoiles pour les patrons

Les employés ont peu d'occasions pour évaluer leurs employeurs et gestionnaires. Lorsqu'ils peuvent s'exprimer, le verdict est sévère, comme le révèle un récent sondage de la firme Watson Wyatt.

JACINTHE TREMBLAY

VIE AU TRAVAIL

COLLABORATION SPÉCIALE

Seulement 46 % des employés canadiens sont satisfaits des dirigeants de leur entreprise. Pire encore, ils ne sont que 37 % à leur faire confiance. De plus, 61 % des salariés portent un jugement défavorable sur les communications dans leur organisation.

Voilà quelques données qui ressortent de l'étude WorkCanada menée en 2004 par le cabinet-conseil en ressources humaines et en gestion financière Watson Wyatt. Plus de 3000 employés — dont environ 600 au Québec — de tous les niveaux hiérarchiques, identifiés par leur employeur comme les plus performants, y ont participé.

« Ils sont sévères mais nous croyons qu'ils donnent l'heure juste », résume Richard Bougie, directeur du développement des affaires et du marketing au bureau de Montréal de Watson Wyatt.

Les patrons récoltent malgré tout quelques bonnes notes. Ainsi, 76 % des employés, contre 62 % en 2002, disent comprendre les objectifs d'affaires de leur employeur. De plus, 78 % des répondants estiment disposer des ressources nécessaires à l'accomplissement de leur travail.

Les gestionnaires, de leur côté, sont jugés comme respectueux et dignes de confiance par 70 % des employés. Les fleurs s'arrêtent là. Car moins de 50 % de leurs subalternes les jugent capables de : gérer le changement, aider leurs employés à améliorer leur rendement, mesurer l'impact de leurs décisions sur leurs employés et les aider à harmoniser leurs responsabilités personnelles et professionnelles.

« Les gestionnaires reçoivent une formation technique, ils connaissent bien les produits mais ils sont encore trop nombreux à ne pas avoir développé des compétences en gestion », analyse Richard Bougie.

► Voir **PATRONS** en page 2

Participez à
BOURSTAD
20 000\$ en prix!

Gérez un portefeuille virtuel de 100 000\$ pendant huit semaines et gagnez sur tous les plans!

Simulation d'investissements financiers
Du 9 février au 8 avril 2005
Frais d'inscription **Grand public : 15 \$**
Inscrivez-vous avant le 28 janvier à www.cyberpresse.ca/bourstad
(514) 864-4782 ou 1 800 665-6400 poste 44782

LA PRESSE LE SOLEIL Bell AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS RSC

La mine Québec Cartier redevenue rentable

HOUDE suite de la page 1

Le volume augmentera notamment avec le financement des avions de Bombardier. Depuis le début du programme, il y a une dizaine d'années, Investissement a garanti l'équivalent de 2,25 milliards de dollars de financement sur les avions de Bombardier. L'engagement d'Investissement Québec prend la forme de garantie sur la mise de fonds des acheteurs.

Si Bombardier décide de construire son usine au Québec, les engagements financiers d'Investissement Québec envers l'avionneur augmenteront de plusieurs centaines de millions. En effet, le financement des avions fait partie de la proposition que le gouvernement du Québec a présentée à Bombardier.

Par ailleurs, Jean Houde soutient que la réduction des taux de pertes sur prêts n'amènera pas Investissement Québec à être plus restrictif avec les projets de PME. La société d'État fera simplement un meilleur suivi des dossiers. « Les banques ont réduit leurs risques auprès des PME ces dernières années et pour Investissement Québec, c'est une occasion de financement qui se présente », dit M. Houde.

Prospection

Bon an mal an, Investissement Québec participe au financement de 700 à 800 entreprises, coopératives et organismes à but non lucratif, dont les prêts ou garanties de prêts s'élèvent à 200-250 millions. À ce volume, il faut ajouter les demandes expresses du gouvernement pour financer

de grandes entreprises (Bombardier, Gaspésia, Québec Cartier, etc.).

Le volume d'Investissement Québec augmentera si sa stratégie internationale porte des fruits. Depuis l'an dernier, l'organisation a pris pied dans quatre grandes villes du monde (Londres, New York, Chicago et Los Angeles), à même les bureaux des délégués du Québec. Et un cinquième poste ouvrira en mars prochain, à Munich, en Allemagne. Ces émissaires d'Investissement Québec s'ajoutent à ceux en poste à Paris. « C'est nouveau, à Investissement Québec, de faire de la prospection, de prendre le téléphone pour attirer des projets », dit-il.

Reste à savoir si la mondialisation de l'économie, avec la montée inquiétante de la Chine et de l'Inde, permettra à Jean Houde d'atteindre ses objectifs.



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE ©

Très satisfait de la rentabilité retrouvée de la mine Québec Cartier, Jean Houde, président d'Investissement Québec, admet que cette remise sur pied a bénéficié d'une conjoncture favorable.

Pas d'étoiles pour les patrons

PATRONS suite de la page 1

Récompenser la performance

L'étude Work Canada 2004-2005 fait ressortir d'importants problèmes au chapitre de la rémunération.

Principale doléance ? Seulement 27 % de tous les répondants estiment que leur salaire est en lien avec leur rendement. Chez les non-syndiqués, la proportion grimpe à 37 % mais demeure, malgré tout, très faible.

« Les systèmes actuels de rémunération ne permettent pas de reconnaître adéquatement la contribution des meilleurs employés. L'égalitarisme est encore dominant et même lorsque la rémunération variable est introduite, les gestionnaires hésitent à vraiment récompenser les plus méritants et à sanctionner les employés médiocres », déplore M. Bougie.

Il rappelle qu'une rétribution adéquate du rendement doit être accompagnée d'une amélioration des processus d'évaluation. « Dans plusieurs entreprises, les objectifs des employés ne sont pas clairs. De plus, les évaluations sont basées sur les perceptions des gestionnaires face à des événements récents plutôt que sur l'ensemble des réalisations de l'employé », précise-t-il.

L'étude révèle de plus une baisse

du taux de satisfaction des employés face à leur rémunération globale. En 2002, il était de 3,5 sur 5. En 2004, il a chuté à 2,8 sur 5.

« Cette baisse s'explique principalement par une insatisfaction plus grande face aux bonis et aux avantages sociaux puisque le jugement face aux salaires est meilleur qu'en 2002 », précise Dominic Paduano, conseiller au sein du groupe capital humain de Watson Wyatt.

La proportion de travailleurs satisfaits de leurs avantages sociaux est cependant plus importante de 5 % au Québec que dans l'ensemble du pays.

L'herbe est plus verte

Le coup de sonde de Watson Wyatt laisse présager de plus grandes difficultés des employeurs à retenir leur personnel que par le passé.

Ainsi, seulement 43 % des répondants considèrent que leur entreprise est un bon endroit pour travailler, comparativement à d'autres. En 2002, ils étaient 55 %. De plus, le pourcentage de ceux qui recommanderaient leur employeur à d'autres personnes et de ceux qui y demeureraient si un autre emploi comparable leur était offert ailleurs a chuté de quelque 10 % depuis deux ans. Dans l'ensemble, le taux d'appréciation suit la même courbe au Québec mais il

est légèrement plus élevé.

« La sévérité des jugements sur les différents aspects de la gestion augmente avec l'ancienneté. Ce phénomène peut amplifier les difficultés des organisations à attirer et retenir les employés plus expérimentés », signale Richard Bougie.

Par ailleurs, le sondage révèle une augmentation de la nervosité des employés face à l'avenir. Près de 60 % des répondants considèrent insuffisante la formation dispensée par l'employeur et doutent de leur capacité de bien accomplir leurs tâches actuelles et futures. La confiance des employés québécois est toutefois de 13 points plus élevée que l'ensemble des employés canadiens.

Watson Wyatt rappelle donc que la formation est un autre enjeu

important pour les entreprises canadiennes.

Naviguer en eaux troubles

Selon Richard Bougie, la piètre santé de l'économie explique en grande partie les jugements des employés et la hausse de la grogne depuis 2002 : « Lorsque les eaux sont calmes, il n'est pas très difficile de piloter un navire. C'est lorsque la mer est houleuse que l'on peut voir les qualités et les faiblesses du capitaine. »

Un taux qui fait l'affaire

Obtenez, au taux préférentiel*, un prêt ou une Marge-crédit pour entreprises allant jusqu'à 250 000 \$. Parlez-en à un représentant des services aux entreprises.

1 877 262-5907 bmo.com/tauxspecial

BMO Banque de Montréal

On écoute. On propose. Profitez.*

TM/® Marque de commerce/marque de commerce déposée de la Banque de Montréal. ®/® Marque déposée d'AIR MILES International Trading B.V., employée en vertu d'une licence par Loyalty Management Group Canada Inc. et par la Banque de Montréal. *Sous réserve des critères d'octroi de crédit habituels de la Banque de Montréal. Le taux préférentiel de la Banque de Montréal est sujet à changement sans préavis. L'offre se termine le 31 mars 2005. Certaines restrictions s'appliquent.

La meilleure formation commence par la meilleure information

Séances d'information

M.B.A. intensif ou à temps partiel, en français
Le mardi **1^{er} février** à 18 h 30

Diplôme d'études supérieures spécialisées (D.E.S.S.)
Le mercredi **2 février** à 18 h

- D.E.S.S. en commerce électronique
- D.E.S.S. en communication marketing
- D.E.S.S. en fiscalité
- D.E.S.S. en gestion
- D.E.S.S. en gestion de la chaîne logistique
- D.E.S.S. en gestion d'organismes culturels

M.B.A. intensif, en anglais
Le mardi **15 février** à 18 h 30

Maîtrise ès sciences en gestion (M. Sc.)
Le mercredi **16 février** à 18 h

Toutes les séances d'information ont lieu à l'amphithéâtre IBM au 3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine, Montréal.
 Université-de-Montréal

www.hec.ca

HEC MONTRÉAL

HEC Montréal est la seule école de gestion en Amérique du Nord à détenir cette triple reconnaissance internationale hautement convoitée.

La touche André Bolduc

MARIO DUFRESNE
COLLABORATION SPÉCIALE

Il y a 30 ans à peine, personne ou presque ne connaissait André Bolduc, président de l'entreprise qui porte son nom, Les Pianos André Bolduc de Saint-Joseph-de-Beauce, mis à part ses proches et ses collègues de la Sûreté du Québec. Aujourd'hui, le nom Bolduc est connu et reconnu partout dans le monde, du moins dans celui de la musique.

Les composantes pour piano fabriquées à l'atelier d'André Bolduc sont devenues une référence maintenant. Les spécialistes en restauration les recommandent pour la restauration de Steinway alors que plusieurs grandes marques, comme Mason & Hamlin, Falcone, Baldwin ou Fazioli prennent la peine de spécifier que leurs instruments comprennent une table d'harmonie ou un sommier Bolduc, le fameux *Bolduc-Block*. Un peu comme les fabricants de vélos qui insistent sur la marque de certaines de leurs composantes. Toutefois, il s'en est fallu de peu pour que cette entreprise unique au Canada ne voit jamais le jour.

La genèse

Vers la fin des années 60, André Bolduc, fasciné par le bois comme son père et son grand-père avant lui, exerçait son métier d'ébéniste pour une entreprise de la région montréalaise. Or, la précarité de son travail l'obligea à réorienter sa carrière. Sur les conseils de son père, il opte pour la Sûreté du Québec qui lui assure un « job stable et une retraite intéressante ». En parallèle, il continue le travail sur le bois, mais seulement comme passe-temps. Jusqu'au jour où il décide de restaurer un piano qu'il veut offrir à sa femme. Un magnifique Pleyel qu'il obtient en échange de travaux complexes et délicats à exécuter sur un meuble antique de grande valeur. L'instrument en question appartenait au duo Bouchard et Morissette. « Mais ils ne pouvaient plus en tirer une note convenable. »



PHOTO SOPHIE DES ROSIERS GAGNÉ, COLLABORATION SPÉCIALE

Les Pianos André Bolduc effectue un contrôle de qualité de sa matière première, le bois. Cette PME se concentre aujourd'hui sur la restauration et le remplacement de pièces.

Une fois les travaux terminés, les concertistes sont émerveillés par la qualité sonore de l'instrument. Tout ça grâce à des cours qu'André Bolduc avait suivis... par correspondance. Le duo demande alors à emprunter le fameux piano pour un concert à la Chapelle du Bon Pasteur de Québec. Parmi les invités, il y a M^{me} Jeanne Sauvé, à l'époque lieutenant-gouverneur. Celle-ci tombe également sous le charme, négocie l'achat du piano qui sera installé dans la salle de bal de la Citadelle de Québec. Une vente qui déplaça plusieurs limousines. « Vous savez tout ce monde-là voyageait en limousine noire, un détail qui commençait à inquiéter mes patrons à la SQ ! Un jour mon supérieur me fait venir à son bureau pour savoir ce qui se passait chez moi. Je l'ai vite rassuré et il a compris. » Une vente qui a rapporté gros ? « Assez pour que je démarre mon entreprise, le seul hic dans cette affaire c'est que

ma femme n'a possédé son piano que quelques jours. »

Contrôle de qualité

Quant à lui, même s'il avoue ne pas jouer de piano, il est un des rares Québécois, sinon le seul, à compter parmi ses amis Ulrich Sauter, le PDG de l'entreprise qui fabrique les fameux pianos du même nom.

C'est d'ailleurs lors d'une excursion de chasse avec son ami Sauter qu'il a ressenti le danger qui guette les forêts d'ici si on n'y voit pas rapidement. « Vous savez les forêts allemandes ressemblent toutes à des plantations. La guerre les a pour ainsi dire détruites, c'est donc des arbres jeunes qu'on retrouve là-bas. Tandis que pour un piano on parle d'arbres souvent deux fois centenaires. On est privilégié ici. Toutefois si l'on ne resserre pas les contrôles immédiatement cette richesse va disparaître. »

L'ébéniste en lui parle de sélection et trouve aberrant qu'on puisse utiliser des arbres plus que centenaires pour la construction. « En Europe, ils ont réglementé, mais eux aussi ont trop attendu, avec les résultats qu'on connaît. » Et il donne raison à Richard Desjardins « un pianiste (qu'il) aimerait rencontrer ». C'est ainsi qu'il a eu l'idée d'intégrer un moulin à scie à son entreprise. « Nous contrôlons désormais toutes les étapes à partir de la sélection des arbres jusqu'au produit fini et avec le bois qu'on ne peut utiliser on fabrique des moulures et le reste s'en va au bois d'oeuvre. »

Ce contrôle de qualité jumelé aux propriétés exceptionnelles du bois qu'on retrouve au Québec — l'épinette blanche utilisée pour les tables d'harmonie et l'érable pour les sommiers — lui ont permis d'obtenir des contrats aux États-Unis, qui représente

60 % de son chiffre d'affaires ; le reste est réparti majoritairement en Asie, avec en premier lieu la Corée ; puis, un peu en Europe, au Québec et au Canada. Pourquoi si peu au pays ? « On ne fabrique plus de pianos chez nous. » Toutefois, lorsqu'il s'agit de remplacer des composantes, toutes les salles de spectacles et les universités font appel à lui. Et, lorsqu'il en a le temps, il donne des séminaires destinés aux techniciens, surtout américains.

Fort de cette lancée, il se prépare à conquérir le marché européen. Pour ce faire, il continuera d'être épaulé de sa femme Michelle qui occupe le poste de directrice générale de l'entreprise, de sa fille Catherine et de son fils Christian qui sont devenus actionnaires. Lors du passage de *La Presse* tous deux étaient à restaurer un magnifique instrument ancien, un travail qui nécessitera entre 300 et 400 heures.

Et si vous cherchez un flipot, cette petite pièce de bois taillée en triangle qu'on insère pour réparer une fente à l'intérieur d'un piano, on en fabrique à Saint-Joseph-de-Beauce... pour le marché américain. Comme quoi il ne faut rien négliger lorsqu'on veut rester numéro un.

L'ENTREPRISE

Les Pianos André Bolduc

Siège social :

Saint-Joseph-de-Beauce

Activités : **fabricants de composantes pour pianos, réparation, vente et restauration**

Nombre d'employés : **20**

Chiffre d'affaires : **environ 2 millions**

Actionnaires : **André Bolduc** président, **Michelle Lord** directrice générale, **Catherine Bolduc** technicienne/accordeuse, service à la clientèle et **Christian Bolduc** technicien/ébéniste surintendant d'usine

700

Affaires

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

PRÊTS et subventions des gouvernements pour votre petite entreprise existante ou nouvelle. Appelez 1-800-417-2927.

800

Avis

801

AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

VENTE SOUS CONTRÔLE DE JUSTICE Cause No. 765-17-000292-047- Banque Laurentienne du Canada vs Transport S. Chagnon Inc. Steve et Edgard Chagnon mis-en-cause - le 15 février 2005 à 9h00 a.m. au 2380, Montée Masson à Laval- sera vendu par encan - remorque Great Dane 1997 N/S 1GRAAO628VB059101.

850

AVIS DE DISSOLUTION
CHANGEMENTS DE NOM

AVIS est par les présentes donné que **SOCIÉTÉ DES CÂBLO-TECHNICIENS (QUÉBEC) INC.** demandera au ministre de l'Industrie la permission d'abandonner sa charte en vertu de la Loi sur les corporations canadiennes. Daté le 28 janvier 2005 Réjean Renaud, président R 850

PRENEZ AVIS que **TANIA D'ALELIO** résidant au 1505 Egan à Montréal H4E 2J6, présentera au directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **TANIA XYDIS** **Tania D'Alesio signé à Montréal** **Le 27 janvier 2005** R 850

ACTUEL
SANTÉ

AUX
PTITS SOINS...

Tous les dimanches dans LA PRESSE

COGECO
CABLE INC.

DIVIDENDE

ACTIONS SUBALTERNES À DROIT DE VOTE
ET
ACTIONS À DROITS DE VOTE MULTIPLES

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende trimestriel de 0,02 \$ par action sur les actions subalternes à droit de vote et les actions à droits de vote multiples en circulation de Cogeco Câble inc. a été déclaré payable en espèces le 11 février 2005 aux porteurs inscrits à la clôture des affaires le 28 janvier 2005.

DATÉ à Montréal, Québec, ce 14e jour de janvier 2005.

PAR ORDRE DU CONSEIL

Le secrétaire,
Christian Jolivet

3286691

COGECO inc.
5, Place Ville-Marie
Bureau 915
Montréal (Québec)
H3B 2G2

DIVIDENDE

ACTIONS SUBALTERNES À DROIT DE VOTE
et
ACTIONS À DROITS DE VOTE MULTIPLES

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende trimestriel de 0,0525 \$ par action sur les actions subalternes à droit de vote et les actions à droits de vote multiples en circulation de COGECO inc. a été déclaré payable en espèces le 11 février 2005 aux porteurs inscrits à la clôture des affaires le 28 janvier 2005.

DATÉ à Montréal, Québec, ce 14e jour de janvier 2005.

PAR ORDRE DU CONSEIL

Le secrétaire,
Christian Jolivet

3287007

L'industrie nautique québécoise maintient le cap

NAUTISME

suite de la page 1

Malgré tout, les deux divisions nautiques de BRP, les motomarines et bateaux à jet Sea Doo ainsi que les moteurs Evinrude/Johnson, ont maintenu leur élan d'innovation.

« Le salon de Toronto est l'un des plus importants pour nous en Amérique du Nord », a confié Roch Lambert, vice-président de la division des moteurs.

Le kiosque Sea Doo de BRP mettait en évidence la nouvelle motomarine 3D avec ses trois positions de conduite : debout ou assise, façon kart ou moto. Cette première dans l'industrie a été primée « embarcation de l'année » par la publication américaine *Boating Magazine*.

Du côté des moteurs, BRP a présenté à Toronto sa nouvelle gamme E-Tec d'Evinrude, aussi primée aux États-Unis pour sa réduction de la consommation de carburant et des émissions polluantes.

« Nous avons conçu une électronique très poussée, dont un micro-ordinateur dédié à 10 niveaux de circuits, qui a permis des progrès auparavant impensables avec la technologie éprouvée des moteurs à deux-temps », a expliqué M. Lambert, en levant le capot d'un moteur E-Tec.

Mais cette innovation réussie, BRP doit maintenant la vendre avec succès pour que sa division Johnson/Evinrude rattrape les parts de marché perdues depuis quatre ans, au fil des changements de propriétaires.

L'ex-division récréative de Bombardier avait acquis Johnson/Evinrude de la faillite du groupe américain OMC, avant d'être elle-même délestée pour devenir BRP.

Princecraft

Un autre fabricant d'origine québécoise s'était installé au salon de Toronto, à quelques pas du kiosque de BRP : Princecraft, qui pro-

« Nous avons conçu une électronique très poussée, dont un micro-ordinateur dédié à 10 niveaux de circuits. »

duit des embarcations d'aluminium à Princeville, dans les Bois-Francis.

Son directeur des ventes, Claude Leroux, est optimiste envers la prochaine saison, malgré l'impact appréhendé de la hausse du dollar.

« Nous sommes moins affectés

parce que notre marché est majoritairement au Canada. Néanmoins, on sent que les embarcations importées des États-Unis ont beaucoup gagné en compétitivité, a dit M. Leroux.

« Nous avons pris des mesures pour rehausser notre productivité, mais sans relâcher quoi que ce soit pour la qualité et l'innovation. »

Princecraft regroupe 300 employés dans trois usines voisines. Elle est une filiale depuis plusieurs années du groupe américain Brunswick, un véritable conglomérat du motonautisme avec de grosses marques comme Sea Ray, Bayliner, Boston Whaler, ainsi que les moteurs Mercury.

D'ailleurs, Brunswick vient d'acquérir l'un des principaux concurrents américains de Princecraft, la compagnie Lund. Mais Claude Leroux n'entrevoit pas de voisinage difficile. « Brunswick laisse ses filiales largement autonomes tant qu'elles marchent bien dans leurs créneaux », a-t-il indiqué.

Entre temps, l'affiliation de Princecraft chez Brunswick l'a aidé à s'introduire depuis peu chez le plus gros détaillant en nautisme aux États-Unis, MarineMax. Cette entreprise cotée à la Bourse de New York compte 67 établissements dans 16 États.

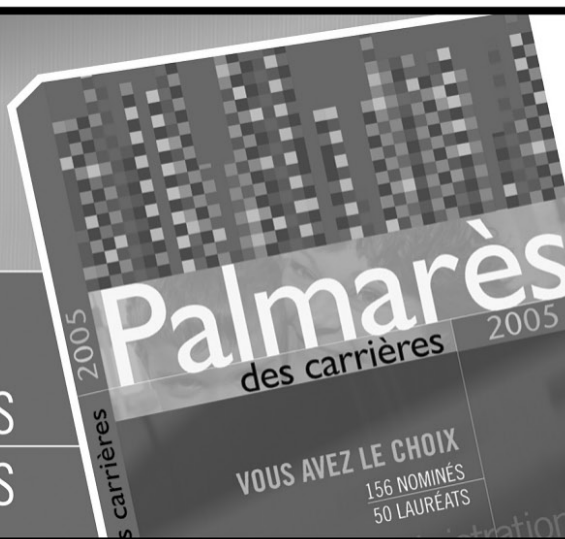
Palmarès

des carrières

Découvrez les valeurs sûres de la formation et du marché du travail

2005

156 NOMINÉS
50 LAURÉATS



Offert chez
Renaud-Bray
et dans toute librairie.

Septembre
éditeur



André Lalonde Sports veut deux fois plus de magasins

LAURIER CLOUTIER

Vendue par la famille Dufresne à Marchands Unis, en décembre 2003, la chaîne André Lalonde Sports se lance dans une phase d'expansion et veut doubler le nombre de ses magasins.

André Lalonde Sports (ALS) ouvrira un magasin de 14 000 pieds carrés à Québec en mars ou avril prochain, a confirmé à *La Presse Affaires* le directeur général, Michel Roy.

ALS analyse en outre trois emplacements, dans l'ouest de Montréal, et prévoit aussi s'établir au Carrefour de la Rive-Sud, à Boucherville, et dans le projet de Cherokee Canada sur les terrains de l'ex-usine de GM à Boisbriand.

Le but d'André Lalonde Sports, c'est de passer de six à 12 magasins, selon Michel Roy, et il devrait être atteint d'ici 2007, renchérit le président, Tony Vogler. Le printemps prochain, la chaîne va d'ailleurs déménager son siège social de Repentigny à Montréal.

Sports Excellence Corp (SEC), de Québec, le nouveau nom de la centrale d'achats Marchands Unis depuis deux semaines, planifie par ailleurs une première émission d'actions et son entrée en Bourse, à moyen terme. Le conseil d'administration et le président, Tony Vogler, viennent d'en discuter, a confirmé Michel Roy, pour se donner les moyens de leurs ambitions, autant pour la croissance d'André Lalonde Sports que pour celle de leur chaîne canadienne de près de 175 magasins, Sports Excellence.

Le groupe SEC ne rêve pas de détrôner Forzani-Sports Experts, de loin le leader incontesté au Canada, mais prépare tout de même une croissance importante, grâce notamment à l'ouverture de magasins à grande surface et l'acquisition de petites chaînes dans le sport, a expliqué le directeur général. Le groupe a déjà vendu sa division de quincailleries à Sodisco.

Implantations

À Québec, ALS s'établira dans le nouveau Complexe Sports Excellence qui va comprendre six magasins dont un de la bannière affiliée, Propac Chasse et pêche, et l'Entrepôt du hockey, à l'angle de l'autoroute 40 et du boulevard Duplessis, dans l'arrondissement de Sainte-Foy. C'est un premier André Lalonde à Québec, si on oublie que la



PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE

Le « généraliste » Forzani-Sports Experts a beau être le leader canadien, cela n'empêche pas les magasins spécialisés d'André Lalonde Sports de répliquer et de s'affirmer dans les sports de glisse hivernaux ainsi que dans certaines pratiques estivales, fait remarquer le directeur général Michel Roy.

chaîne y a fermé un magasin il y a 10 ans, après la déconfiture de JS Finance Canada, son ancien propriétaire, qui était présidé par Jürg Staubli, de Suisse.

Outre celui de Québec, André Lalonde Sports pourra sans doute annoncer l'aménagement du magasin de l'ouest de Montréal cette année et ceux de Boucherville et de Boisbriand suivront l'an prochain, selon M. Roy. Depuis le rachat, la chaîne a revendu à des franchisés quatre magasins, soit ceux de Repentigny, Joliette, Laval et Saint-Léonard. Une offre d'achat a été déposée mercredi dernier pour le magasin de Brossard et Plante Sports négocie l'achat de celui de Trois-Rivières, a dévoilé Yves Tremblay, copropriétaire et directeur général de ce détaillant. Un magasin franchisé coûte de 200 000 \$ à 450 000 \$, selon l'emplacement et la superficie, selon Michel Roy.

Sports Excellence est une coopérative d'achats détenue par ses 700 actionnaires, propriétaires de plus de 170 petits magasins spécialisés dans les sports d'équipes, de 2000 à 9000 pieds carrés, dans les régions du Canada. Cette chaîne affronte

Sports Rousseau, le spécialiste du hockey dans la région de Montréal, mais aussi Canadian Tire, a souligné M. Roy. « Et ce n'est pas plus grave que ça que le généraliste Forzani soit le leader canadien » parce que les magasins spécialisés d'André Lalonde et de Sports Excellence peuvent répliquer dans le ski alpin et de randonnée, la planche, la raquette, le vélo et le patin à roues alignées, selon Michel Roy. En association avec Voyages Skier, André Lalonde offre même des sorties en autocars par l'Express Ski.

« L'heure est à la consolidation dans le sport, comme dans l'alimentation, mais Sports Excellence veut être un consolidateur actif, après avoir mis au point son plan d'affaires et déterminé ses cibles », a expliqué M. Vogler. Le groupe discute d'ailleurs avec l'Entrepôt du hockey, pour une acquisition, mais n'a pas encore conclu d'entente, a ajouté le président.

Quant à la chaîne Propac, elle détient 60 magasins spécialisés de chasse et pêche au Québec, et veut maintenant s'implanter à Montréal et à Québec. Elle ouvrira son premier point de vente en

Ontario l'été prochain, a précisé le président.

Tony Vogler reconnaît que l'entrée en Bourse du groupe SEC constitue « une grosse étape (mais il) aimerait le faire le plus tôt possible, pour aller chercher des capitaux et créer de la valeur pour les 700 actionnaires. Uni-Sélect, Rona et Metro nous ont donné de très bons exemples d'entrées en Bourse avec succès ».

Chez Plante Sports, le copropriétaire Yves Tremblay est enchanté du « dynamisme et de la conquête de marché par Sports Excellence ». Depuis 10 ans, Plante Sports s'approvisionnait auprès de Source of Sports, de Toronto, mais vient de déménager ses achats chez Sports Excellence, à Québec, et d'acheter les deux magasins de la chaîne, à Trois-Rivières. Plante Sports devrait maintenant relocaliser son magasin et l'agrandir de 22 000 à 35 000 pieds carrés. « Il faut se positionner pour affronter la concurrence. » Le chiffre d'affaires devrait grimper de 5,5 à 8 millions l'an prochain.

Yves Tremblay rappelle qu'il a commencé sa carrière en aiguisant des patins dans sa boutique de sports, après un emprunt de 2500 \$.

EN BREF

Ski gratuit...

Ski Bromont innove encore. Du lundi au jeudi sur le mont Soleil, sauf durant la relâche scolaire, le ski est gratuit ! Le président, Charles Désourdy, a reconnu que son offre soulève des sourires, plus ou moins amusés, de certains de ses concurrents. « Quand vas-tu payer les skieurs pour venir à Ski Bromont ? » a-t-on récemment demandé à Charles Désourdy. Le président a répliqué que le début de la semaine n'est pas une période de grande affluence, qu'il perd ainsi un peu d'argent mais ramène sur les pistes des baby-boomers et attire des jeunes qui iront plus tard dévaler les pentes des autres stations.

...et ski à rabais

Sutton a répliqué par des rabais pour les « Copines d'abord » qui pourront se procurer des billets à 27 \$. En outre, Sutton a mis au point des semaines de l'emploi durant lesquelles les membres de divers corps de métiers et groupes professionnels peuvent skier à 27 \$ durant les cinq jours de la semaine. Les prochains groupes invités comprennent les ingénieurs, les pompiers, les infirmières, les employés de la construction et les technologues.

Holiday Inn Express à Montréal

La chaîne Holiday Inn Express s'établit pour la première fois à Montréal, grâce au changement de bannière de l'Hôtel-Suites Le Faubourg, du 155 boulevard René-Lévesque Est, qui comprend 161 unités. Pacrim Hospitality, d'Halifax, se charge de la gestion de l'établissement qui appartient à Aquilini Group Investment, de Vancouver. Quant à la bannière Holiday Inn Express, elle appartient au InterContinental Hotels Group qui en possède plusieurs autres dont Crowne Plaza.

Fido jappe

Le chien Fido de Microcell jappe, mais mordra sans doute moins ses concurrents. Son acquéreur, Rogers, vient d'annoncer que le service Cité Fido s'appliquera sur un territoire moins étendu dans les régions de Montréal, Toronto et Vancouver, à compter du 1^{er} mars prochain. En outre, la tarification augmentera. Les abonnés profiteront toutefois d'une « clause grand-père » durant un an.

Laurier Cloutier.

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS

**CRTC**

**AUDIENCE PUBLIQUE
DU CRTC**

Canada

Le CRTC tiendra une audience publique à partir du 21 mars 2005 à 9 h00, à l'administration centrale, 1, Prom. du Portage, Gatineau (Qc), afin d'étudier les demandes qui suivent. 1. L'ENSEMBLE DU CANADA. **CTV TELEVISION INC.** (SDEC) demande l'autorisation de procéder à une réorganisation corporative qui aura pour effet de transférer les actifs de l'entreprise nationale de service spécialisé de télévision analogue de langue anglaise connue sous le nom de Talk TV. Pour plus d'informations, veuillez consulter l'avis d'audience publique. EXAMEN DE LA DEMANDE : Bell Globemedia Inc., 9, Channel Nine Court, Toronto (Ont.). Si vous voulez appuyer ou vous opposer à une demande, vous pouvez utiliser **UNE** des façons suivantes : utiliser le lien du «*Formulaire d'interventions/observations*» à la section «Instances publiques» du site web du CRTC; ou écrire à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.), K1A 0N2; ou envoyer un fax au (819) 994-0218. Vos observations doivent être reçues par le CRTC au plus tard le **24 février 2005** et **DOIVENT** inclure la preuve qu'une copie a été envoyée au requérant. 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 2005-1.

 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes Canadian Radio-television and Telecommunications Commission

**CRTC**

AVIS PUBLIC DU CRTC

Canada

1.-3. L'ENSEMBLE DU CANADA. **MEDIANET CANADA LTD.** demande l'autorisation de modifier les licences des entreprises de programmation d'émissions spécialisées nationale à caractère ethnique de catégorie 2, appelées News International, Music Music Music et MovieWorld, en remplaçant la condition de licence relative à la nature de service. Pour plus d'informations, veuillez consulter l'avis public. Si vous voulez appuyer ou vous opposer à une demande, vous pouvez utiliser **UNE** des façons suivantes : utiliser le lien du «*Formulaire d'interventions/observations*» à la section «Instances publiques» du site web du CRTC; écrire à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.), K1A 0N2; ou envoyer un fax au (819) 994-0218. Vos observations doivent être reçues par le CRTC au plus tard le **21 février 2005** et **DOIVENT** inclure la preuve qu'une copie a été envoyée au requérant. 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 public CRTC 2005-7.

 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes Canadian Radio-television and Telecommunications Commission

**CRTC**

AVIS PUBLIC DU CRTC

Canada

1. L'ENSEMBLE DU CANADA. **CORUS ENTERTAINMENT INC. (SDEC)** demande l'autorisation de proroger, au 14 décembre 2005, la date de mise en exploitation du nouveau service national de vidéo sur demande (VSD). Cette demande représente la quatrième demande de prorogation. EXAMEN DE LA DEMANDE : Place BCE, Tour Bay-Wellington, 181, rue Bay, pièce 1630, Toronto (Ont.). Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter l'avis public. Vos commentaires doivent nous parvenir en utilisant **UNE** des façons suivantes : utiliser le lien du «*Formulaire d'interventions/observations*» à la section «Instances publiques» du site web du CRTC; écrire à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.), K1A 0N2; ou envoyer un fax au (819) 994-0218. Vos commentaires doivent être reçus par le CRTC au plus tard le **17 février 2005** et **DOIVENT** inclure la preuve qu'une copie a été envoyée au requérant. 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 public CRTC 2005-5.

 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes Canadian Radio-television and Telecommunications Commission

**CRTC**

AVIS PUBLIC DU CRTC

Canada

Le CRTC décide de ne pas établir de nouvelles règles pour régir la distribution des services spécialisés au service de base des entreprises de câblodistribution entièrement numérisées pour le moment. Toutefois, il sollicite des propositions pour un cadre de réglementation qui régira la migration à la distribution numérique des services payants et spécialisés distribués en mode analogique. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter l'avis public. Vos propositions doivent nous parvenir en utilisant **UNE** des façons suivantes et doivent être reçues par le CRTC au plus tard le **7 mars 2005** : utiliser le lien du «*Formulaire d'intervention/observations*» disponible sur le site web du CRTC; envoyer un courriel au: procedure@crtc.gc.ca; écrire à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.), K1A 0N2; ou envoyer un fax au (819) 994-0218. De plus, le CRTC proroge également jusqu'au 7 mars 2005 la date limite pour le dépôt des observations concernant les questions soulevées dans les avis publics CRTC 2004-58 et 2004-61. 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>. Documents de référence : Avis publics CRTC 2005-1, 2004-58, 2004-58-1, 2005-58-2, 2004-61, 2004-61-1 and 2004-61-2.

 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes Canadian Radio-television and Telecommunications Commission

**CRTC**

**APPEL DE COMMENTAIRES
DU CRTC**

Canada

Le CRTC sollicite des répliques aux commentaires reçus à la suite de l'Appel de soumission de commentaires sur une proposition de l'Association canadienne des télécommunications par câble en vue de modifier la politique relative à l'utilisation des disponibilités locales. Le CRTC a reçu quelques 38 mémoires et veut assurer une étude complète de ces questions. Par conséquent, le CRTC a décidé d'accorder aux parties intéressées l'occasion de soumettre leurs observations sur les commentaires reçus à la suite de l'avis public 2004-47. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les avis publics. Vos commentaires doivent nous parvenir en utilisant **UNE** des façons suivantes : utiliser le lien du «*Formulaire d'intervention/observations*» disponible sur le site web du CRTC; ou envoyer un courriel au: procedure@crtc.gc.ca; ou écrire à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.), K1A 0N2; ou envoyer un fax au (819) 994-0218. Vos commentaires doivent être reçus par le CRTC au plus tard le **21 février 2005**. 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>. Documents de référence : Avis publics CRTC 2004-47 et 2004-47-1.

 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes Canadian Radio-television and Telecommunications Commission

**CRTC**

MODIFICATION À UN APPEL DE DEMANDES DU CRTC

Canada

Dans un avis public de juillet 2004, le CRTC a lancé un appel de demande de licence de radiodiffusion visant l'exploitation d'entreprises de programmation de radio de langue française pour desservir Québec (Qc). Le CRTC désire souligner que d'ordinaire, il ne précise pas la langue du service à être proposé dans ses appels de demandes et n'aurait pas dû le faire dans le présent cas. Conséquemment, le CRTC invite la soumission de demandes d'autres parties intéressées à obtenir une licence de radiodiffusion visant l'exploitation d'une entreprise de programmation de radio afin de desservir Québec. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les avis publics. Vos demandes doivent parvenir à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.) K1A 0N2, ou à un de nos bureaux régionaux, et doivent être reçues par le CRTC au plus tard le 28 février 2005. Vous pouvez également soumettre vos demandes par fax au (819) 994-0218 ou par courriel au: procedure@crtc.gc.ca. Les requérantes qui ont soumis des demandes en réponse à l'appel original, ont également jusqu'au **28 février 2005** pour réviser et mettre à jour leur demande. 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>. Documents de référence : Avis publics CRTC 2004-49, 2004-49-1 et 2004-49-2.

 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes Canadian Radio-television and Telecommunications Commission

ÉTUDE DE CAS

LARRY SMITH

Marié avec les Alouettes

En mars dernier, Larry Smith revenait à ses premières amours en annonçant qu’il reprenait la direction des Alouettes. Il l’avait quittée deux ans plus tôt pour devenir président et éditeur du quotidien *The Gazette*.

JACQUELINE CARDINAL
ET LAURENT LAPIERRE

Larry Smith avait laissé son empreinte chez les Alouettes, ses talents de leader et de communicateur ayant été largement soulignés à ce poste. Voici le parcours d’une figure marquante de la scène publique montréalaise.

Larry Smith s’est fixé cinq objectifs fondamentaux dans son travail : apprentissage continu, consolidation des valeurs personnelles, lectures professionnelles constamment mises à jour, implication sociale et vision de carrière.

Lorsqu’on fait appel à ses talents de motivateur, le conférencier Larry Smith s’appuie sur ces quelques points qui résument sa philosophie. Il s’y agrippe aussi lorsque vient le temps d’encaisser les coups durs et pour demeurer un leader « jusqu’à la fin de ses jours », dit-il lui-même.

Larry Smith a 53 ans. Il est né à Montréal en 1951.

Au début des années 60, la famille Smith quitte son quartier de Benny Farm, dans l’ouest de Montréal, pour s’installer à Hudson. C’est là que Larry Smith grandit, qu’il se construit. C’est toujours là qu’il vit aujourd’hui.

Larry Smith dit de ses parents qu’ils formaient une « véritable équipe de soutien ». Durant 17 ans, depuis ses premiers essais au secondaire jusqu’à la fin de sa carrière de footballeur professionnel, ils n’ont raté aucun de ses matchs, peu importe l’endroit.

En plus du football, Larry Smith se découvre au secondaire une autre passion : le théâtre, qui lui permet de prendre confiance en lui, d’acquérir de l’aisance en public, de travailler sa mémoire et de concevoir une technique de « visualisation mentale » dont il se servira plus tard sur les terrains de football et dans ses prestations de conférencier.

M. Smith étudie d’abord à l’Université Bishop, de Lennoxville, puis à l’Université McGill en droit, tout en jouant comme centre-arrière pour les Alouettes. Une fois son diplôme en poche, il décide de renoncer à la pratique privée. Il veut plonger dans l’action et devient vendeur dans une entreprise manufacturière. C’est

là qu’il paufinera l’art de convaincre, un talent qui lui servira largement par la suite.

La retraite forcée... à 30 ans

En 1980, au terme d’une brillante carrière de joueur professionnel dans la Ligue canadienne de football (LCF), Larry Smith traverse une période de désarroi. À 30 ans, il éprouve le sentiment de vide qu’on peut ressentir au moment où la vie professionnelle se termine.

« Quand j’étais joueur pour les Alouettes, dit-il, j’avais 60 000 personnes dans le stade qui m’applaudissaient. J’étais à CKAC, j’étais sur TVA, CBC. Tout le monde m’acclamait : *Larry, Larry !* Après, les gens me disaient : *Oh ! Vous êtes l’ancien joueur des Alouettes...* J’ai eu une période de 15 mois où je n’ai pas fait de dépression, mais *it was close*. C’est là que j’ai fait un ajustement dans ma vie. Aujourd’hui, je crois que c’est une chance que j’ai eue d’expérimenter, à 31 ans, ce que c’est que de prendre sa retraite. »

À partir de ce moment, Larry Smith gravira les échelons dans différentes entreprises. Un chasseur de tête lui offre un jour de devenir vice-président principal du plus grand fabricant de farine au Canada, la Ogilvie Flour Mills. Le défi de la restructuration de cette entreprise centenaire est de taille. On lui donne carte blanche et Larry Smith s’exécute avec brio.

Changement imprévu

Les affaires vont rondement pour Ogilvie et pour Larry Smith. Au début des années 90, un projet de fusion est dans l’air avec la société Maple Leaf Mills. On laisse entendre à Larry Smith qu’il deviendra dans cinq ans président de la nouvelle société fusionnée, laquelle aura alors un chiffre d’affaires de 1,5 milliard de dollars !

Malheureusement, la fusion sera bloquée en vertu de la Loi sur la concurrence. Six mois plus tard, la société agro-alimentaire américaine Archer Daniels Midland acquiert une participation dans Ogilvie Flour Mills. Un jour, sans avertissement, Larry Smith apprend d’un dénommé Ken, « un Américain du Missouri », qu’il



PHOTO ROBERT SKINNER, LA PRESSE ©

Il y a presque un an, Larry Smith revenait à la tête des Alouettes. Jalonné d’expériences diverses, son parcours l’a encore ramené inévitablement à ce club qui lui tient particulièrement à cœur.

est congédié. Après s’être vu futur président d’une multinationale, Larry Smith devient brusquement chômeur.

Une fois le choc passé, il passe des coups de fil, rencontre des amis, lit les petites annonces. Il apprend que la Ligue canadienne de football (LCF) cherche un commissaire. Il fait des pieds et des mains pour obtenir une entrevue et réussit à convaincre un comité de sélection sceptique qu’il est le meilleur candidat.

Un plafond salarial

Pendant cinq ans, de 1992 à 1997, Larry Smith s’attaque à un plan de redressement. À ses yeux, la seule façon de redonner au football canadien sa popularité d’antan, c’est de bâtir petit à petit un réseau qui ira rejoindre le plus de personnes possible et, surtout, plus de francophones.

Il signe avec les diffuseurs de nouveaux contrats qui permettent à la LCF de toucher des revenus sans précédent. Sur le plan de la

gestion interne, il fixe un plafond salarial qui favorise un déploiement planifié et rationnel de la structure de la Ligue au Canada.

Les Alouettes battent de l’aile

En 1997, il passe chez les Alouettes. Le club fait appel à son ancien centre-arrière pour redresser une situation devenue précaire. Larry Smith ne peut résister.

De 1997 à 2002, il sera à la barre du club. Il poursuit la même stratégie promotionnelle qu’il avait mise en place pour la LCF, mais cette fois, il l’oriente franchement vers son équipe en se servant de tribunes et d’activités communautaires pour attirer une nouvelle clientèle.

Il s’attaque ensuite à la rénovation du stade Percival-Molson sur le campus de l’Université McGill, amassant lui-même les fonds auprès des amateurs montréalais. Ce fut un point tournant pour les Alouettes.

La nouvelle Gazette

À la fin de l’année 2001, un nouveau défi se présente à lui. Cette fois, c’est le journal *The Gazette* qui se cherche un nouveau président et éditeur. Les nouveaux propriétaires, la famille Asper, veulent un redresseur d’entreprise qui pourra apporter un second souffle au quotidien anglophone de Montréal. Larry Smith est tenté par l’aventure. Il y voit l’occasion d’imprimer sa marque en prônant une mentalité « inclusive ».

Mais les Alouettes lui tiennent toujours à cœur. Lorsque son club éprouve de nouvelles difficultés, il annonce qu’il est prêt à l’aider bénévolement tout en restant en poste à la *Gazette*. Cette situation de double appartenance ne durera pas. Le 19 mars 2004, Robert Wetenhall, propriétaire des Alouettes, annonce que Larry Smith redevient président du club montréalais après avoir assuré un intérim dans une situation d’urgence.

Lorsqu’on lui fait remarquer qu’il n’aura pas été longtemps à la tête de *The Gazette* et qu’on lui reproche de changer souvent d’emploi, Larry Smith répond, avec un sourire, par une formule-choc révélatrice de l’homme : « Eh oui ! Je suis *versatile*, comme tous les Québécois ! »

Oui, sauf pour deux choses qui n’en font qu’une aux yeux de Larry Smith : le football et les Alouettes !

Laurent Lapierre est titulaire de la Chaire de leadership Pierre-Péladeau et Jacqueline Cardinal est professionnelle de recherche à la Chaire de leadership Pierre-Péladeau.



ML350
ÉDITION SPÉCIALE

699\$^{*}

PAR MOIS
ET ACOMPTÉ DE

2000\$

3,9%

TAUX DE LOCATION

Nous avons établi les normes de sécurité.

Établissons maintenant les normes en matière de prix.

► **LA CLASSE M ÉDITION SPÉCIALE 2005.** Grâce à un équipement de série incluant le Programme de stabilité électronique (ESP), le Système de traction électronique aux 4 roues (4-ETS+), le Freinage d’urgence assisté (BAS), la traction intégrale et huit coussins gonflables, il n’a jamais été aussi facile d’affronter les rigueurs de l’hiver. Alors faites vite un essai routier et profitez de notre taux de location de 3,9 % avec acompte de 2 000 \$. www.mercedes-benz.ca/classem. Mercedes-Benz. N’attendez plus.



Mercedes-Benz

Montréal Automobiles Silver Star Inc. 7800, Boul. Décarie, Montréal (514) 735-3581	West Island Mercedes-Benz West Island 4525, Boul. St-Jean, Dollard-des-Ormeaux (514) 620-5900	Laval Mercedes-Benz Laval 3131, Autoroute 440 Ouest, Laval (450) 681-2500	Rive-Sud Mercedes-Benz Rive-Sud 4844, Boul. Taschereau, Greenfield Park (450) 672-2720
---	--	--	---

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ontario, 2005. *Offre de location-bail basée sur une nouvelle ML350 Édition Spéciale. 699 \$ par mois pendant 39 mois. Acompte ou reprise équivalente de 2 000\$, première mensualité et dépôt de garantie de 1 399 \$ requis à la date d’entrée en vigueur du bail. Kilométrage limité à 54 000 km (frais de 0,25 \$/km supplémentaire). Frais de transport, de préparation, d’immatriculation, d’assurance et d’enregistrement, ainsi que taxes en vigueur et frais RRPMR en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Approbation de crédit requise.

FORUM

ÉDITORIAL

La grande séduction



mboisver@lapresse.ca

MICHÈLE BOISVERT

Un nouveau chapitre de la saga Bombardier vient de s'ouvrir et pourrait facilement s'intituler « La grande séduction ». Il fallait s'y attendre. Le secteur aéronautique, un secteur de pointe aux importantes retombées économiques, est très convoité par les gouvernements. Que Bombardier et son projet d'avions de plus de 100 sièges soient l'objet d'une cour assidue n'a donc rien d'étonnant.

Aux dernières nouvelles, le Québec, l'Ontario et le Nouveau-Mexique se livreraient une vive concurrence pour attirer chez eux le constructeur montréalais et son éventuel projet. Bombardier a déjà fait connaître ses besoins. L'avionneur demande aux gouvernements de lui fournir le tiers du montant requis pour mettre au point son nouvel appareil, soit l'équivalent de 700 millions de dollars sous différentes formes d'aide. Comme nous l'avons déjà écrit dans ces pages, il serait indécent que l'entreprise montréalaise se serve de son pouvoir d'attraction pour aller chercher davantage et céder au plus offrant.

Si Bombardier donne l'impression de se laisser désirer, ce n'est pas nécessairement parce qu'elle souhaite faire monter les enchères. En entrevue au *Journal de Montréal*, Laurent Beaudoin déclarait qu'il ne savait toujours rien des modalités de l'aide fédérale. Cette situation retarde évidemment tout le processus de prise de décision de l'entreprise. Mais pourquoi Ottawa tarde-

t-il tant à préciser son offre ? Est-ce lié au fait que l'Ontario a présenté une proposition concurrente à celle du Québec et que l'on est déchiré au sein du cabinet fédéral ?

L'offre ontarienne a d'ailleurs pris le ministre québécois du Développement économique et régional par surprise. Selon le ministre Audet, l'Ontario et le Québec travailleraient plutôt sur une proposition conjointe, où notre province voisine aurait bénéficié de contrats de sous-traitance. Il semble que l'Ontario ne faisait pas la même lecture : c'est toute l'usine d'assemblage qu'elle convoite. L'Ontario n'a peut-être pas joué franc jeu, cela n'a pas empêché Québec de changer de stratégie et de déposer, avant Noël, une offre détaillée à Bombardier. Qu'attend Ottawa pour faire de même ? Pendant que le dossier traîne dans la capitale nationale, Pierre Beaudoin, le président de Bombardier Aéronautique, se fait faire les yeux doux par le gouverneur du Nouveau-Mexique.

Laurent Beaudoin, le grand patron de Bombardier Inc., maintient malgré tout qu'il a toujours un préjugé favorable pour le Québec. C'est tout ce qu'il y a de plus normal et ça doit d'ailleurs demeurer ainsi. D'une part, parce que le Québec est la province qui a donné naissance à cette entreprise et, d'autre part, parce que Montréal offre l'expertise nécessaire, s'inscrivant comme l'un des trois premiers centres en aérospatiale au monde avec Seattle et Toulouse.

Quant à Québec, même si le secteur aéronautique en est une première importance pour notre économie, que les emplois générés sont de qualité et bien rémunérés, il ne faut pas tomber dans le piège de la surenchère. Évitions de nous retrouver dans la situation où les emplois créés nous coûteraient plus cher que ce qu'ils rapporteraient à notre économie.

OPINION

Rangeons les épouvantails

Il faut travailler ensemble à favoriser la richesse collective des Québécois

FRANÇOISE BERTRAND
L'auteure est présidente-directrice générale de la Fédération des chambres de commerce du Québec.

Dans le cadre de la commission étudiant le projet de loi 61, nous avons entendu beaucoup de choses sur les PPP. En effet, à grands renforts de chemises déchirées, les opposants à la formule ont rapidement brandi le spectre apocalyptique pour dénoncer ce qui, selon eux, signifie la privatisation complète de l'État et la détérioration des services publics. Leur discours à saveur de fin du monde nous rappelle celui entourant les recours à la sous-traitance et celui lié à l'accord de libre-échange.

Dans les faits, bien que la collaboration et les relations d'affaires entre les ministères, les organismes et les entreprises du secteur privé ne soient pas nouvelles, la popularité de la formule des partenariats public-privé à travers l'ensemble des pays industrialisés témoigne de la volonté des gouvernements, des collectivités et des milieux d'affaires de renforcer leurs liens et de partager leur expertise de manière à atteindre de façon plus efficace les objectifs associés à l'offre de biens et de services publics.

Dans ce contexte, la volonté du gouvernement de stimuler davantage le recours aux PPP par le biais d'une politique cadre nous apparaît tout à fait appropriée et justifiée. De la même manière que la compétitivité des économies émergentes pousse nos entreprises à innover, les contraintes budgétaires et les perspectives démographiques et les besoins croissants de la population obligent aussi les gouvernements à innover en déterminant les meilleures manières de remplir leurs missions.

Dans certains cas, et lorsque souhaitable d'un point de vue économique et financier, l'offre de services ou certains aspects du fonctionnement de l'État devraient

se faire par le biais d'un partenariat public-privé. Le partage des responsabilités, du risque et l'engagement qu'il implique de la part du partenaire privé auront toutes les chances d'augmenter l'efficacité et la qualité du service public offert ou du projet réalisé en partenariat.

S'il est du devoir du gouvernement d'amorcer un changement de culture en son sein même, et de favoriser le consensus autour de cette pratique courante en adoptant des messages clairs, il est également du devoir du mouvement syndical d'élever le niveau de son discours en tenant compte des bénéfices que retirera la collectivité d'un recours non systématique mais plus fréquent, à la formule des PPP.

Par ailleurs, nous croyons que le secteur privé a aussi le devoir d'adapter ses offres de services aux réalités du gouvernement et de l'ensemble de la population. Le but d'un partenariat public-privé n'est pas de faire indûment des profits sur le dos de la population, mais de profiter de l'expertise du secteur privé pour offrir un meilleur service à moindre coût.

Des responsabilités

Nous, le secteur privé, avons également le rôle, voire la responsabilité, de soutenir et d'accompagner le partenaire public ainsi que de rassurer le citoyen par une plus grande transparence du processus de partenariat et une mise en évidence des retombées des partenariats public-privé. C'est en agissant de la sorte que la modernisation de l'offre de services publics permettra une meilleure compréhension de la part du citoyen quant aux défis et aux enjeux auxquels est confronté l'État.

Nous pensons sincèrement que le temps est venu de travailler tous ensemble pour combiner nos forces et favoriser la croissance de la richesse collective des Québécois, puisque cette dernière passe inévitablement par la synergie des efforts des intérêts publics et privés.

LA PRESSE AFFAIRES

GRÂCE À DE NOUVEAUX PRODUITS, McDONALD'S FAIT PLUS QUE DOUBLER SES PROFITS...



éric godin studio@ericgodin.com

DROITS RÉSERVÉS

LES AFFAIRES SONT LES AFFAIRES

La mutation entrepreneuriale

Le Canada est l'un des pays les plus entrepreneuriaux

NATHALY RIVERIN



L'auteure est directrice du Centre de vie-gie sur la culture entrepreneuriale (Fondation de l'entrepreneurship) et du projet GEM Canada (HEC Montréal).

Le sixième rapport international du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) a été lancé à la London Business School, le 21 janvier dernier. La présence de plusieurs chercheurs en provenance du monde entier, de représentants des Nations unies et de la Commission européenne confirme que l'entrepreneuriat est une priorité politique dans plusieurs économies. Qu'apprend-on de nouveau dans ce rapport ?

On est tout d'abord surpris par l'ampleur du phénomène entrepreneurial dans le monde tout comme au Canada. En 2004, on estime que plus de 73 millions d'adultes s'ingéniaient à créer une entreprise ou à exploiter une jeune entreprise dans les 35 pays participants à l'étude. De ce nombre, on compte 1 864 000 Canadiens (le taux d'activité entrepreneuriale est de 8,9 %). Ce constat inscrit le Canada parmi les pays les plus entrepreneuriaux du

c'est un phénomène davantage structurel. Année après année, le classement des pays participants du GEM est relativement stable. Les politiques en entrepreneuriat doivent donc s'inscrire dans un horizon temporel relativement long pour être vraiment structurantes. Elles seront des plus efficaces lorsqu'elles sont adaptées aux réalités régionales.

En effet, les résultats de 2004 soulignent une relation plutôt atypique entre l'entrepreneuriat et le niveau de richesse des nations (PNB par habitant), prenant la forme d'une courbe en « U ». De plus, ils relatent que le type d'entreprise créé varie significativement en fonction du niveau de développement économique.

> Les pays pauvres génèrent plus de nouvelles entreprises. Il s'agit principalement d'un entrepreneuriat de nécessité plus prolifique dans les secteurs des services aux consommateurs et dans la transformation. Dans cette catégorie de pays, on retrouve entre autres le Pérou, l'Ouganda et l'Équateur, qui obtiennent des taux d'activité entrepreneuriale de 40,3 %, 31,6 % et 27,2 % respectivement.

> Les pays ayant des revenus moyens seraient les moins entrepreneuriaux. C'est le cas par exemple du Portugal (4,0 %), de Hong Kong (3,0 %) et de la Slovénie (2,6 %). Ces économies bénéficieraient de la croissance des entreprises existantes qui, en créant des emplois, freineraient

l'amélioration des technologies de production. Avec un PNB par habitant de 29 777 US \$ (8,9 %), le Canada se retrouve dans cette catégorie de pays riches mais il figure à l'avant-dernier rang, devant l'Italie (4,3 %) tout juste derrière l'Australie (13,4 %).

Stimuler la richesse

Comment pourrait-on faciliter cette mutation entrepreneuriale de façon à stimuler la richesse nationale ? Malgré un dollar plus fort que jamais, on nous rappelle souvent que nos entreprises canadiennes tardent à adopter des technologies qui les rendront plus productives et compétitives. Nous avons donc beaucoup de chemin à parcourir avant d'affirmer un leadership entrepreneurial au niveau des technologies de production. Quoi qu'il en soit, il faut encourager nos PME et nos grandes entreprises à persévérer dans cette voie. Parallèlement, il importe de renforcer le secteur des services aux entreprises de façon à pouvoir offrir le meilleur aux entreprises désireuses de se surpasser. Le réinvestissement massif en éducation apparaît comme un incontournable pour que nos universités s'affirment comme leaders de compétences et de connaissances. Enfin, la production et la valorisation de la recherche et du développement, la maximisation des conditions de transferts technologiques, le réseautage entre le milieu scientifique et le milieu des affaires doivent aussi s'inscrire à l'agenda pour stimuler l'entrepreneuriat.

Par ailleurs, le Canada est un pays aussi vaste que diversifié. Les conditions économiques de l'Ouest sont loin de s'apparier avec celles de l'Est. Le niveau de richesse varie significativement d'une province à une autre, voire d'une région à une autre. Même s'il est plus intéressant d'un point de vue politique ou économique de favoriser l'émergence de champions, il ne faut pas oublier que chaque nouvelle entreprise contribue à l'édifice de la croissance de sa région en la faisant progresser vers une autre étape de son développement.

Le rapport exécutif du GEM international 2004 est disponible à l'adresse suivante : www.gemconsortium.org.

Un monde féroce compétitif

Le contexte de 2005 est radicalement différent de celui des années 60

HENRI-PAUL ROUSSEAU
Nous publions ici un extrait de la conférence prononcée par le président du conseil et directeur général de la Caisse de dépôt et placement du Québec, devant le Cercle canadien de Montréal, le 24 janvier.

Le contexte de 2005 est radicalement différent de celui des années 60. D'abord, la valorisation des instruments financiers traditionnels, comme les actions et les obligations, a été telle au cours des dernières années que les taux de rendement anticipés sur une grande partie de ces actifs sont plus faibles qu'auparavant. Toutes les caisses de retraite du Québec, du Canada et du monde font face à ce problème. Elles recherchent toutes des placements non traditionnels, tels les placements immobiliers, les placements en infrastructures, les placements privés et en capital de risque, les fonds de couverture ainsi que les actions et les obligations des pays en émergence.

De plus, les régimes qui sont déposants à la Caisse font face à des pressions démographiques telles qu'ils auront plus que jamais besoin de chaque dollar de rendement. D'une part, ils ne peuvent plus compter comme auparavant sur l'arrivée de nouveaux contributeurs pour assurer le financement des retraites futures. D'autre part, ils devront faire face à une baisse du nombre de contributeurs et à une hausse du nombre de bénéficiaires en raison des perspectives démographiques du Québec.

Dans ce contexte, ils seront légitimement de plus en plus exigeants pour obtenir le meilleur taux de rendement possible, d'autant plus que la mondialisation des marchés a réduit les bénéfices liés à la diversification internationale traditionnelle. Tous ces changements poussent toutes les caisses de retraite du Canada et de l'Amérique à procéder à une réallocation de l'actif vers les catégories d'actif non traditionnelles. Il s'agit là d'une première nouvelle source de concurrence de capital à laquelle la Caisse fait maintenant face.

La deuxième source de concurrence découle de la décision prise il y a quelques années par le gouvernement fédéral et les autres provinces canadiennes de créer l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada (Office d'investissement RPC) ainsi que l'Office d'investissement des régimes de pensions du

Au Canada, et même au Québec, la Caisse se retrouve en compétition avec des joueurs mondiaux de grande taille qui recherchent comme elle des occasions d'investissement.

secteur public (Investissements PSP) dans le but de gérer les actifs de ces caisses de retraite de manière diversifiée et active, comme le fait le Québec depuis 40 ans. Si l'on ajoute les institutions de l'Ontario, il faut re-



Henri-Paul Rousseau

connaître que la Caisse de dépôt et placement du Québec fait face maintenant à une concurrence beaucoup plus forte, qui ira d'ailleurs en s'intensifiant dans les années à venir.

La troisième source de concurrence de capital provient des fonds fiscalisés, comme le Fonds de solidarité et les autres, dont la croissance a été particulièrement forte au Québec depuis 25 ans.

La quatrième source de concurrence de capital sur le territoire québécois et canadien provient de l'entrée massive, au cours des trois dernières années, des joueurs internationaux de « private equity » et de « fonds d'investissement » sur nos marchés.

La cinquième source de concurrence de capital résulte de l'apparition au Canada et au Québec d'un certain nombre de fortunes privées également à la recherche de meilleures occasions d'investissement que celles offertes par les marchés traditionnels. Ainsi, l'avantage de proximité dont la Caisse a longtemps été la seule bénéfi-

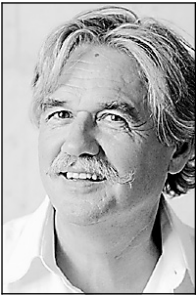
ciaire s'est atténué radicalement au cours des dernières années surtout sur le marché de la grande transaction. D'une part, l'activité économique n'est plus locale (que l'on pense à Pharmacies Jean Coutu, à Rona, à Alimentation Couche-Tard) et, d'autre part, le capital d'ici et d'ailleurs est de plus en plus disponible localement et internationalement. Les trois entreprises que je viens de citer ont facilement financé leur expansion récente sur les marchés nord-américains. Qui plus est, lorsque des entreprises québécoises et canadiennes sont mises en jeu, les sources de capital sont très nombreuses et d'origines des plus diverses.

Au Canada, et même au Québec, la Caisse se retrouve en compétition avec des joueurs mondiaux de grande taille qui recherchent comme elle des occasions d'investissement en placements privés, en infrastructures, en biens immobiliers et en capital de risque afin de mieux diversifier leur portefeuille et atténuer l'impact des plus faibles rendements anticipés sur les actifs traditionnels.

L'homme sous pression

Tout se passe comme si ce que le travailleur gagne en temps, il le paie en intensité

VINCENT DE GAULEJAC



L'auteur est directeur du Laboratoire de changement social et professionnel à l'Université Paris-VII. Ce texte est extrait de « La société malade de la gestion », publié au Seuil, qui sera en librairie cette semaine.

Les évolutions technologiques pourraient libérer l'homme du travail. Elles semblent au contraire le mettre sous pression. Si elles allègent la pénibilité physique, elles accroissent la pression psychique. « Les techniques semblent éliminer l'homme et, de fait, elles en limitent l'usage. Mais la cause pour laquelle elles diffusent ce principe d'économie est la hausse irrésistible du prix de l'homme par rapport aux objets » (Daniel Cohen, *Nos Temps Modernes*, Flammarion, 2000). Un ouvrier gagnait moins de 50 euros par mois au milieu du XIX^e siècle. Il en gagne aujourd'hui plus de 1200 en travaillant deux fois moins. Ces gains de temps et d'argent ont été rendus possibles par un formidable accroissement de la productivité du travail. Tout se passe comme si ce que l'homme gagne en temps, il le paie en intensité, ce qu'il gagne en autonomie, il le paie en implication. Plus de responsabilités, donc plus de pouvoir; ce que les Anglo-Saxons nomment *l'empowerment* le rend compte de ce qu'il fait.

L'allègement de la charge physique se compense par un investissement subjectif accru. « L'homme moderne, poursuit Daniel Cohen, découvre aujourd'hui qu'une société

prosperé n'est pas une société libérée du travail. Contrairement en effet à ce que pensent les théoriciens de la fin du travail, les techniques modernes ne remplacent pas l'homme. Elles exigent au contraire qu'il fasse plus de choses. À payer sept fois plus les ouvriers aujourd'hui qu'hier, le capital en veut pour son argent: il attend qu'ils fassent sept fois plus de choses également. »

D'où une pression, par le temps, par les résultats, mais aussi par la peur, qui a des conséquences redoutables. Elle engendre des comportements d'addiction, un stress structurel, un sentiment de harcèlement contre lequel il est difficile de se défendre, et des souffrances qui doivent rester cachées, au risque, si elles étaient exprimées, de se retrouver sur la touche. (...)

Les nouvelles pathologies

Alain, 40 ans, ingénieur commercial chez un grand constructeur informatique, a fait une belle carrière. Jusqu'au jour où, concurrence oblige, ses objectifs ont été révisés à la hausse. Pression, stress, insomnies, le cycle infernal s'enclenche. Alain se met au Prozac, puis il augmente les doses, puis il passe à la cocaïne. Deux ans plus tard, c'est l'overdose et la cure de désintoxication.

Cette histoire n'a rien d'exceptionnel. Selon Patrick Laure, chercheur au CHU de Nancy, un cadre sur cinq, aujourd'hui, est dopé. « La prise de psychotropes — antidépresseurs, tranquillisants —, autant que celle de vraies drogues, reflète une culture de la conquête qui devient nécessairement une culture de l'anxiété. Le fait que ces médicaments soient utilisés pour renforcer les capacités corporelles et psychiques exprime la recherche forcée de tenir le coup dans la compétition. » Lorsque la pression est trop

forte, la tentation est grande d'avoir recours à des produits pour la supporter.

Les conséquences psychopathologiques de ces situations sont aujourd'hui connues. En particulier la dépression, l'épuisement professionnel et l'addiction au travail. La dépression est souvent larvée, dissimulée, puisqu'il faut toujours paraître en forme. On ressent un malaise diffus, un « ras-le-bol », un sentiment de lassitude, l'impression de ne pas arriver à faire face. On ne se sent pas vraiment malade mais « pompé ». L'épuisement professionnel présente des symptômes équivalents. Le terme anglais qui le désigne est intéressant. Le *burn out* survient lorsqu'on s'est trop évertué à atteindre un but irréalisable. L'appareil psychique est alors comme un élastique trop tendu, comme s'il n'avait plus de ressort. Ce sont des gens qui sont consumés de l'intérieur. L'épuisement professionnel va de pair avec un surinvestissement du travail. Les psychiatres re-

Les « work addicts » développent un rapport d'assuétude au travail présentant les mêmes symptômes que celui des drogués.

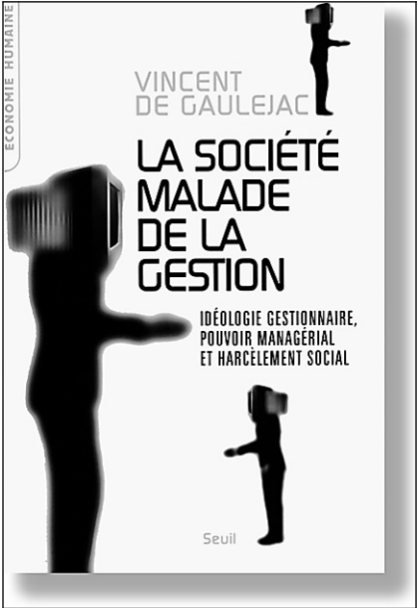
çoivent de plus en plus de patients « drogués » par leur activité professionnelle.

Les *work addicts* développent un rapport d'assuétude au travail présentant les mêmes symptômes que celui des drogués. Dans un premier temps, l'hyperactivisme a des effets psychostimulants: hyperstimulation sensorielle, gratifications narcissiques, fort élayage groupal sur l'entreprise, fantasme de fusion en-

tre le Moi et l'Idéal, etc. Mais très vite, d'autres effets se font sentir, comme l'impossibilité de se détendre, le besoin incoercible d'activité, la migraine du week-end, l'angoisse des vacances, l'affaiblissement des capacités créatrices et fantasmatiques.

Un cadre de Xerox nous racontait qu'il ne prenait plus que deux semaines de vacances consécutives. Auparavant, il en prenait trois. La première, il décompressait, la seconde, il était malade, et la troisième, il se remettait en condition pour retrouver le rythme et la pression du travail. Il avait donc préféré supprimer celle du milieu. On constate d'ailleurs un rétrécissement généralisé des vacances longues. Pour les drogués du travail, l'état de manque peut devenir dramatique en cas de rupture du lien avec l'entreprise. Tel ce cadre qui continuait à venir dans son entreprise tous les jours, six mois après son licenciement.

Les caractéristiques de l'hyperactivité au travail ont fait l'objet de recherches en France et au Québec menées par Jacques Rhéaume et Marie-France Maranda. L'hyperactivité est une surcharge de travail qui s'installe durablement parce qu'elle est considérée comme normale et acceptée volontairement. Elle est vécue comme une réponse à une exigence de l'organisation, même si elle résulte en fait d'un « choix » personnel, dans un contexte où les critères pour définir la charge de travail sont flous ou inexistantes. Elle est source de fierté tout en s'accompagnant d'une plainte peu convaincante de « victimisation »: « je n'en peux plus », « je suis épuisé », « je n'ai plus de temps à moi ». Elle traduit un surinvestissement dans le travail qui vient combler un senti-



ment de manque.

Face aux exigences de la gestion managériale, les travailleurs ont le sentiment qu'ils n'en font pas assez. Comme si le travail réalisé n'était jamais satisfaisant. La combinaison d'une attente de reconnaissance inassouvie, de critères flottants définissant concrètement le travail à faire et de l'incertitude face à la logique d'obsolescence, produit un sentiment de menace. « Alors se produit l'imprévisible: au lieu d'un désinvestissement ou d'un retrait relatif de la personne, c'est l'hyperactivité au travail qui se manifeste, exacerbée, comme une façon de se protéger et de défendre le métier qui apparaît menacé. » (Aubert et Pagès, *Le Stress Professionnel*, 1989.) Tentative illusoire pour répondre à l'incomplétude narcissique, aux exigences infinies de performance et aux menaces de licenciement, l'hyperactivité devient, comme le stress, un symptôme banal tant il paraît répandu.

LES PETITES ANNONCES 987-VENDU

100

IMMOBILIER

RENSEIGNEZ-VOUS
sur nos escomptes aux particuliers

200

MARCHANDISES
ET SERVICES

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

300

OFFRES D'EMPLOI

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

400

SERVICES
PERSONNELS

Souhaits, rencontres, activités.

500

VÉHICULES
AUTOMOBILES

Publication de votre annonce dans
le cahier AUTO du lundi et
sur www.capresse.ca

600

LOISIRS
ET VÉHICULES
RÉCRÉATIFS

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

HEURES DE TOMBÉE

MARDI AU SAMEDI

17H, LA VILLE DE LA PARUTION

DIMANCHE ET LUNDI

17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT

ANNONCES ENCADRÉES

48H, AVANT LA PARUTION

COMMENT NOUS JOINDRE

PAR TÉLÉPHONE

(514) 987-8363

SANS FRAIS

1 866 987-8363

PAR TÉLÉCOPIEUR

(514) 848-6287

Heures d'ouverture:

Lundi au vendredi, de 8h à 17h

ADRESSE POSTALE

Les Petites annonces,

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

AU COMPTOIR

lundi au vendredi, de 8h30 à 17h

petitesannonces@lapresse.ca

Immobilier

101 ÎLE DE MONTRÉAL	115 CONDOMINIUMS COPROPRIÉTÉS	131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL	131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL	131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL	131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL	132 À LOUER CENTRE-VILLE	145 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER	156 APPARTEMENTS MEUBLES	180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER
---------------------	-------------------------------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	--------------------------	--	--------------------------	---------------------------------------

101 ÎLE DE MONTRÉAL
AHUNTSIC, 5-plex, commercial/édu résidentiel, près métro H-Bourassa. Stat (s) Rev. 34 500\$. Prix 379 000\$. Excellents état et prix. M. Megelas, Century 21, 514-898-1770.
MÉTRO Radisson, bungalow sur grand terrain, 3 ch., piscine, garage. Soir. 514-251-0069, 250 000 \$.
MÉTRO St-Michel, bung. 2 ch. + bachelor, 184 500 \$. Occ. immédiate. R. Lamothie, Century 21 crr 514-898-0791

102 CENTRE-VILLE
CENTRE-VILLE CONDO
Métro, 2 ch., 2 s/bains, pl. bois, 371 000 \$.
geocities.com/sherb320, 450-923-1886.
LAVAL RIVE-NORD
AUTEUIL, bung. 1986, tout rén. et décoré, 2 + 2 ch, 2 s/bains, s-sol fini. Patio. Piscine hors-terre. Aubaine. 224 900\$ meubles int et ext inclus. M. Megelas, Century 21, 514-898-1770.
REPERTIGNY, chauxreux split, paysage, déco prof., coin de rue, éclairé, piscine creusée, gar., 3 salons, 3 s/bains, stat. 7 voitures. Idéal famille avec jeunes. 234 000 \$. Sans agent. 514-707-0994
BOUCHERVILLE, cottage 4 ch. à l'étage, 2 s/bains, a/c, piscine creusée, foyer, s/sol fini, garage. Occupation immédiate. 320 000 \$. 450-655-7618
CONTRECOEUR, riverain au fleuve, bung. tout brique de 1152 pi², garage dté, 26 pi x 75 pi, sur un terrain de 53 800 pi², 6952 Marie-Victorin, 265 000\$, Yves, 450-652-4375 poste 12.
LEMOYNE, cottage semi dét., bi-énergie, 3 ch., planchers bois, 149 000 \$ nég. Agents s'abstenir. 514-918-2981.
ST-BRUNO, cott., 3 ch., 2 foyers, 2 s/bain, a/c, piscine creusée, gar. double, 299 000\$, www.centreystecanada.com/stbruno.htm 514-570-6310
ST-LAMBERT, cndt, 1er étage, très grand 3/4, gar. int., 135 000 \$. Ernie 514-926-3555

106 RIVE-SUD
BOUCHERVILLE, cottage 4 ch. à l'étage, 2 s/bains, a/c, piscine creusée, foyer, s/sol fini, garage. Occupation immédiate. 320 000 \$. 450-655-7618
CONTRECOEUR, riverain au fleuve, bung. tout brique de 1152 pi², garage dté, 26 pi x 75 pi, sur un terrain de 53 800 pi², 6952 Marie-Victorin, 265 000\$, Yves, 450-652-4375 poste 12.
LEMOYNE, cottage semi dét., bi-énergie, 3 ch., planchers bois, 149 000 \$ nég. Agents s'abstenir. 514-918-2981.
ST-BRUNO, cott., 3 ch., 2 foyers, 2 s/bain, a/c, piscine creusée, gar. double, 299 000\$, www.centreystecanada.com/stbruno.htm 514-570-6310
ST-LAMBERT, cndt, 1er étage, très grand 3/4, gar. int., 135 000 \$. Ernie 514-926-3555

107 BANLIEUE OUEST
BEACONSFIELD, par proprio, 489 000 \$, magnifique cottage, 4 ch., 2 s/bains, foyer, garage, 514-630-9097 ou <http://pages.videotron.com/hjb/>

109 LAURENTIDES LANAUDIÈRE
ST-JÉRÔME, près Académie Lafontaine, grande maison adaptée, 3 ch., + bachelor 3/4, 100% meublée, 199 500\$, 819-681-7478, 819-429-1621
STE-ADELE, bord eau, contr. 01, s/sol fini en 4%, 385 000 \$. www.HABITATION-PLUS.com mv05 157 450-228-4065

115 CONDOMINIUMS COPROPRIÉTÉS
Condos neufs 149 900\$ T.T.I.
Garage intérieur
Latte de bois
514 376.3319
Radisson

16 CONDOS NEUFS, Sud-Ouest, près canal Lachine, 2-3 ch., pl. bois, foyer, a/c, 5 modèles différents. En prévente à partir de 126 900 \$. Livraison juil. 2005. Info: 514-335-3377
AHUNTSIC, condo, 2 ch., domaine Andre Grasset, bois franc, impéc. 245 000 \$ 514-772-9111
Canal - Marché
Condos et lofts en béton, sur le Canal, Marché Atwater, 800 à 1800 pi. car. Occupation imm. (514) 937-2100.
CENTRE SUD, super condo r.-de ch., 1300 pi², platond 10 pi, boiseries, bois franc, façade pierres, réno., + cour int., 179 000 \$. + option s/sol 9 pi haut 1350 pi², bois franc. 75 000 \$ 514-845-8586
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage au complet, beaucoup cachet, boiseries, pl. bois teint style Ralph Lauren, condo indivise en voie divise, 249 000\$, 450-449-5453
CENTRE SUD, Village, Condo 1400 pi², 2e, platond 10 pi, façade pierres, ensol., besoin finir réno. 158 000 \$ 514-845-8586
FABRE/ LAURIER, 7%, 1456 pi², réno 2e étage

Marché aux puces

ANTIQUITE (75 ans +) manteau et tête de foyer travail- lée. 600\$. 514-273-1065

ANTIQUITES poupées victo- riennes, tête de porcelaine, 450-430-5026.

AUDIO haut de gamme, en- semble 12 000\$, pour 5000\$, aussi autres. 450-492-8728

BASSINETTE 125 \$, chaise haute 50 \$. Orgue Hammond + Leslie 1000 \$. 514-321-6167

CUISINIÈRE GE, 220 \$. Lav. Maytag, 220 \$. Séc. Kenmore 220 \$, micro-ondes 25 \$. valise à cd, sur roulettes 60 \$, bur. secrétaire + chaise 120 \$, chauffe-eau à huile 60 \$, col- lre-fer 460 \$. 514-326-0015

ENSEMBLE Whirlpool blanc, sècheuse, jupe, 20' cu. Haut de gamme, laveuse 5 cycles, 16 cu. Caran (sans élément) 1 500\$. nég. 514-497-4094.

LITS superposés en forme de T, bois solide avec étagères, lits, bureau pour étudiant. Meilleure offre. 514-898-9675

SOINS, MASSOTHÉRAPIE, PRODUITS NATURELS

ALFA: exc. massages, stat., reçu, 3460-A av. du Parc. Visa, M.C., Interac. (514) 288-5525.

AU SOIN du corps, La Détente Bronzage, massage 7 jrs/sem 514-729-4302. Reçus.

BON MASSAGE. Nouveau Place Vertu, 514-331-6275

BONS MASSAGES CHINOIS relaxant. Reçus. 4912 Verdun (métro). 514-769-6336.

CIEL BLEU, bonne ambiance, massage. Massothérapeutes asiatiques, 514-723-6666

ESSAYEZ UN MASSAGE SPÉCIAL Rasage. Facial. Soins. Reçu. Epi, engagements 514-501-7844.

EXC. SOINS: pierres chaudes, spa mains/pieds 514-932-1299 www.centrefacellence.com

JAPONAIS, CHINOIS, lit chauffant et huile chaude. Stat., 450-446-7575 www.smmv.ca

LA SOURCE agréable hydro- thérapie, colonique, massage tous genres. 777. 514-342-4127

LOTUS, venez profiter d'un bon massage de détente inoubla- ble. Stat.. Tel. (514) 948-2121.

MAGICA, essayez les autres mais venez voir le meilleur. Visa /Mc Card, reçus 514-739-8848

MASSAGES DE RÊVES Détente, relaxation, massage. Reçus, Interac. (514) 344-2779.

MASSAGE tous genres, théra- peutique, détente, acupuncture, 777. reçus. (514) 256-2999

Offres d'emploi

POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS

La station radiophonique CHOC-FM recherche un(e) Directeur(trice) générale(Le) idéal(e) candidat(e) idéal(e) a la capacité de partager ses va- leurs de gestion en instaurant un climat favorable à la créativé- té et à l'efficacité. Des aptitudes en comptabilité et en technique sont exigées. Formation universi- taire ou expérience équivalente un atout.

Faxeur/Vu au 450-454-3618 ou à mdj.admissible@cg.air.ca avant le 6 février pour débiter le 7 mars

TRADUCTEUR/TRICE(S) vers le français, français impe- cable. Tout diplôme universi- taire accepté, expérience. De 45 000\$ à 85 000\$/an. Tra- duction à faire EXCLUSIVE- MENT dans nos bureaux de To- ronto. 416-975-5252 poste 305

SANTÉ, SERVICES COMMUNAUTAIRES

PHARMACIEN(NE) à temps plein ou partiel, à site St-La- rent. Contacter Mme Bui, 514-747-1010, 514-648-5151.

BUREAUX

ASSISTANT(E) administrative et recherche, visiter www.zilaxis.com/joboffers.htm

C.A. Cherche spécialiste, CP 96561, Gare centrale, 895 de la Gauchetière O., Mtl., H3B 5H8

DIÉTÉTISTE recherchiste, pour Zilaxis. Visiter www.zilaxis.com/joboffers.htm

SECTEUR AUTOMOBILE

DÉBOSSOLEUR(E) avec car- tes CPA et outils. Salaire selon compétence. 514-284-1777

CAMELOTS, ADULTES OU ADOLESCENTS AVEC VOITURE

demandés, à temps partiel, pour la livraison de LA PRESSE à domicile

- Rémunération à commission
- MONTRÉAL-CENTRE
- AHUNTSIC
- HOCHELAGA

Responsabilités

- Livraison de La Presse devant être ef- fectué(e) avant 6 h 30 le matin, du lundi au vendredi, et avant 8 h, le week-end.
- Perception des abonnés.

Pour joindre l'entrepreneur de votre ré- gion,

M. Pierre Lavoie

composez le **(450) 492-4423**

Courriel : plavoie1@lapresse.ca

Offres d'emploi

COIFFURE, ESTHÉTIQUE

ESTHÉTICIENNE/ ELECTROLOGISTE Pointe-Claire, bilingue, dynami- que, autonome, imm. Salaire ou commission. 514-694-3388

ENTRETIEN, SÉCURITÉ, CONCIERGERIE

ST-LAURENT COUPLE CONCIERGE Imm. 148 app., entraitien, loca- tion, menus travaux, etc. Bili- que un atout. Temps plein. Apr. fourni + salaire. 514-735-5331, 514-952-2545

MÉTHODES DE RECHERCHE D'EMPLOI

CLUB DE RECHERCHE D'EMPLOI

Programme de 3 semaines financé par Em- ploi-Québec: découvrir les emplois cachés, CV, entrevue d'embauche, etc... (support lo- gistique: annuaires spécialisés, télépho- ne, télécopieur, ordinateur, internet). Service gratuit

TRAVAIL SANS FRONTIÈRES 514-499-0606

Services personnels

LIGNES DE RENCONTRES

DE L'ACTION GARANTIE à l'échange de nuit

Appelz MAINTENANT GRA- TUITEMENT" afin de contacter instantanément de formidables personnes pour de torrides con- versations idéales!

514.840.2999. Introdui- sez le code 150. Plus de 3500 appels par jour, donc il y a beaucoup de choix.

L'Echange de nuit: Venez jour. Personnes de 18 ans et +. *Des frais interurbains peuvent s'ap- pliquer.

ESORTES, RENCONTRES, ETC.

ANNIE 33 ans, reçoit en privé. (514) 983-8898

FEMME de rêve de retour! Films X3. 514-527-0568.

CHARMANTE, douce, sen- suelle, mature, (514) 858-1200.

ENVIE d'une transsexuelle? Sexy, délicieuse, 514-527-2926

STUDIOS DE MASSAGE

LA MARQUEE - (514) SEN-SUEL Sexy infirmière recevoit, nu- vel emplacement centre ville 521 Cherrier, 514-736-7835

NOUVEAU MASSAGE Détente assurée! 450-442-1700/514-527-3873

AAA ABSOLUT ZONE massage magique, douche, bon servi- ce, tat., Laval 514-556-4302

NOUVEAU, Belle, rêve des Caraïbes, massage privé, 2000, 514-943-0999

THAI EN PRIVÉ - Lun.- mard.- mer.-vend. (514) 524-5985

CLAUDIA belle et sensuelle, show et thai. 450-678-2552

BRILLANCE, femme pour illu- miner la journée, 514-570-4991

50 \$/h, sensuel/complais, spa, Métro J-Talon 514-279-2397.

RACHEL, douce, sensuelle, discrète. Rés. 514-523-8767

ÈVE, beauté rare et exotique. Discrète, propre 514-424-4855

RACHEL, douce, sensuelle, discrète. Rés. 514-497-3637

500

511 CAMIONS, JEEPS, FOURGONNETTES

ACURA MDX 04 bleu intérieur beige, 17 000 km, 46 000 \$. 514-710-3360

BMW X5, 2004, 15 000 km **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW X5, 2001, 02, 03, 6 et 8 cyl. garantie 120 000 km 2.9% **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

CARAVAN SE 2002, bleue, air, 2000 km, 16 000 \$. 10 995 \$. 514-234-7764 cfr.

CHEV Avalanche 2004, toit, cuir, bal. loc. 599 \$/mois (tx incl.), 514-502-2317

CHEVROLET Suburban 2003, noir int. cuir gris, marche-pied, double a/c, 30 000 mi. 514-991-3696

CHRYSLER Town & Country 2003 LTD, AWD, silver, 80 000 km, 8 pneus, 87 000 km, 26 750\$ (Auto), 688-2531 poste 224

DODGE Caravan 1996, bonne cond. Non fumeur. Pas d'ani- maux. 3 600\$. 514-794-0380.

FORD Excade E-350, 94, deux, 16", 21 000km, très propre, 7400 \$. (450) 245-7607

FORD E450 1999, 17 000 km, cuir pour, service routier de mécanique camion remorque, machinerie neuve, 35 000 \$, 450-659-3405.

FORD F450 2002, chaise 16 pi., diesel, blanc, a/c, pile, roll-up, bolle, 16 pi. inspecté SAQO. 514-234-7764 cfr.

HONDA CRV 97, 4x4, aut., a/c, 148 000 km, comme neuf, un proprio, 514-344-1664.

HONDA CVR EX 1999 argent, 63 000 km, mags, démar., 14 800 \$ 450-348-6477

HONDA Odyssey LX 02 gris, 132 000km, mags, A1, 18 000\$. 514-998-3270, 418-593-1504.

HONDA Odyssey EX 2000, vert émeraude, tout équipé 170 000 km. Nég. 514-702-6940.

HONDA Winstar 98, excellente condition, 96 700km, 6000 \$ (450) 625-0166

GMC 95 Suburban 2000, 6.5 l, turbo diesel, 4x4, 200 000 km, impec, 11 500\$, 514-606-4949.

GMC Safari 1996, blanc, 224 000 km, a/c, neuve, A-1, 5895 \$. 514-917-8474.

HINO 99, blanc, diesel, aut., 65 000 mi, inspecté SAQO. 514-234-7764 cfr.

HONDA CRV 97, 4x4, aut., a/c, 148 000 km, comme neuf, un proprio, 514-344-1664.

HONDA CVR EX 1999 argent, 63 000 km, mags, démar., 14 800 \$ 450-348-6477

HONDA Odyssey LX 02 gris, 132 000km, mags, A1, 18 000\$. 514-998-3270, 418-593-1504.

HONDA Odyssey EX 2000, vert émeraude, tout équipé 170 000 km. Nég. 514-702-6940.

HONDA Winstar 98, excellente condition, 96 700km, 6000 \$ (450) 625-0166

GMC 95 Suburban 2000, 6.5 l, turbo diesel, 4x4, 200 000 km, impec, 11 500\$, 514-606-4949.

GMC Safari 1996, blanc, 224 000 km, a/c, neuve, A-1, 5895 \$. 514-917-8474.

HINO 99, blanc, diesel, aut., 65 000 mi, inspecté SAQO. 514-234-7764 cfr.

HONDA CRV 97, 4x4, aut., a/c, 148 000 km, comme neuf, un proprio, 514-344-1664.

HONDA CVR EX 1999 argent, 63 000 km, mags, démar., 14 800 \$ 450-348-6477

HONDA Odyssey LX 02 gris, 132 000km, mags, A1, 18 000\$. 514-998-3270, 418-593-1504.

HONDA Odyssey EX 2000, vert émeraude, tout équipé 170 000 km. Nég. 514-702-6940.

HONDA Winstar 98, excellente condition, 96 700km, 6000 \$ (450) 625-0166

GMC 95 Suburban 2000, 6.5 l, turbo diesel, 4x4, 200 000 km, impec, 11 500\$, 514-606-4949.

GMC Safari 1996, blanc, 224 000 km, a/c, neuve, A-1, 5895 \$. 514-917-8474.

HINO 99, blanc, diesel, aut., 65 000 mi, inspecté SAQO. 514-234-7764 cfr.

HONDA CRV 97, 4x4, aut., a/c, 148 000 km, comme neuf, un proprio, 514-344-1664.

HONDA CVR EX 1999 argent, 63 000 km, mags, démar., 14 800 \$ 450-348-6477

HONDA Odyssey LX 02 gris, 132 000km, mags, A1, 18 000\$. 514-998-3270, 418-593-1504.

HONDA Odyssey EX 2000, vert émeraude, tout équipé 170 000 km. Nég. 514-702-6940.

HONDA Winstar 98, excellente condition, 96 700km, 6000 \$ (450) 625-0166

GMC 95 Suburban 2000, 6.5 l, turbo diesel, 4x4, 200 000 km, impec, 11 500\$, 514-606-4949.

GMC Safari 1996, blanc, 224 000 km, a/c, neuve, A-1, 5895 \$. 514-917-8474.

HINO 99, blanc, diesel, aut., 65 000 mi, inspecté SAQO. 514-234-7764 cfr.

HONDA CRV 97, 4x4, aut., a/c, 148 000 km, comme neuf, un proprio, 514-344-1664.

HONDA CVR EX 1999 argent, 63 000 km, mags, démar., 14 800 \$ 450-348-6477

HONDA Odyssey LX 02 gris, 132 000km, mags, A1, 18 000\$. 514-998-3270, 418-593-1504.

HONDA Odyssey EX 2000, vert émeraude, tout équipé 170 000 km. Nég. 514-702-6940.

HONDA Winstar 98, excellente condition, 96 700km, 6000 \$ (450) 625-0166

GMC 95 Suburban 2000, 6.5 l, turbo diesel, 4x4, 200 000 km, impec, 11 500\$, 514-606-4949.

GMC Safari 1996, blanc, 224 000 km, a/c, neuve, A-1, 5895 \$. 514-917-8474.

HINO 99, blanc, diesel, aut., 65 000 mi, inspecté SAQO. 514-234-7764 cfr.

HONDA CRV 97, 4x4, aut., a/c, 148 000 km, comme neuf, un proprio, 514-344-1664.

HONDA CVR EX 1999 argent, 63 000 km, mags, démar., 14 800 \$ 450-348-6477

HONDA Odyssey LX 02 gris, 132 000km, mags, A1, 18 000\$. 514-998-3270, 418-593-1504.

HONDA Odyssey EX 2000, vert émeraude, tout équipé 170 000 km. Nég. 514-702-6940.

HONDA Winstar 98, excellente condition, 96 700km, 6000 \$ (450) 625-0166

GMC 95 Suburban 2000, 6.5 l, turbo diesel, 4x4, 200 000 km, impec, 11 500\$, 514-606-4949.

GMC Safari 1996, blanc, 224 000 km, a/c, neuve, A-1, 5895 \$. 514-917-8474.

HINO 99, blanc, diesel, aut., 65 000 mi, inspecté SAQO. 514-234-7764 cfr.

HONDA CRV 97, 4x4, aut., a/c, 148 000 km, comme neuf, un proprio, 514-344-1664.

HONDA CVR EX 1999 argent, 63 000 km, mags, démar., 14 800 \$ 450-348-6477

HONDA Odyssey LX 02 gris, 132 000km, mags, A1, 18 000\$. 514-998-3270, 418-593-1504.

HONDA Odyssey EX 2000, vert émeraude, tout équipé 170 000 km. Nég. 514-702-6940.

HONDA Winstar 98, excellente condition, 96 700km, 6000 \$ (450) 625-0166

GMC 95 Suburban 2000, 6.5 l, turbo diesel, 4x4, 200 000 km, impec, 11 500\$, 514-606-4949.

GMC Safari 1996, blanc, 224 000 km, a/c, neuve, A-1, 5895 \$. 514-917-8474.

HINO 99, blanc, diesel, aut., 65 000 mi, inspecté SAQO. 514-234-7764 cfr.

HONDA CRV 97, 4x4, aut., a/c, 148 000 km, comme neuf, un proprio, 514-344-1664.

HONDA CVR EX 1999 argent, 63 000 km, mags, démar., 14 800 \$ 450-348-6477

HONDA Odyssey LX 02 gris, 132 000km, mags, A1, 18 000\$. 514-998-3270, 418-593-1504.

HONDA Odyssey EX 2000, vert émeraude, tout équipé 170 000 km. Nég. 514-702-6940.

HONDA Winstar 98, excellente condition, 96 700km, 6000 \$ (450) 625-0166

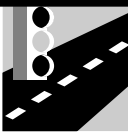
GMC 95 Suburban 2000, 6.5 l, turbo diesel, 4x4, 200 000 km, impec, 11 500\$, 514-606-4949.

GMC Safari 1996, blanc, 224 000 km, a/c, neuve, A-1, 5895 \$. 514-917-8474.

HINO 99, blanc, diesel, aut., 65 000 mi, inspecté SAQO. 514-234-7764 cfr.

HONDA CRV 97, 4x4, aut., a/c, 148 000 km, comme neuf, un proprio, 514-344-1664.

HONDA CVR EX 1999 argent, 63 000 km, mags, démar., 14 800 \$ 450-348-6477



500

Véhicules automobiles

550

AUTOMOBILES

TOYOTA Solara SE 00, 6 cyl., aut., air, M. Vidéaire
Houille Toyota 514-640-5010

VOLKS, Porsche, Audi, spécialiste. Achat/vente autos et pièces. Kraft Auto 514-944-9292
www.kraftauto.qc.ca

550

AUTOMOBILES

VOLKS Beetle TDI 99, GLS, équipée, cuir, aubaine 8900 \$.
450-433-2002 Autos Sélect

VOLKS Golf GLS 2003, aut., 26 000km, 19 900 \$ au loc. 392\$/mois. 514-765-9266

VOLKS Golf TDI 2000, tout équipé, noir, 11 995 \$. Courtiers d'auto MG Inc. 514-852-3440

VOLKS GTI 2002, 1.8T 63 000 km, noir
BROSSARD NISSAN
450-445-9811 514-831-5784

VOLKS Jetta 03, 1.8 T, noire/int. cuir beige, 23 000 km, équipée, 23 800 \$. 514-871-1286

VOLKS Jetta 2002, 4 ptes, noir, cuir beige, toit, vitres élect., 65 000km, 17 800 \$. 450-624-0879

VOLKS Jetta GLS 99, nouveau modèle, aut., a/c, mags, 125 000 km., 7995 \$. 514-726-5268

VOLKS Jetta Wolf 01, 1.8 T, 5 vit., 51 000km, noire tout équipée, mags BBS, 8 pneus, 6 CD, bal. gar. 15 495 \$ 450-681-4757

VOLKS New Beetle GLS 1998, rouge, 54 000 km, femme proprio., 10 500 \$. 514-917-9313

VOLKS Passat GLS 2000, tout équipée, silver, 9900 \$. Courtiers d'auto MG Inc. 514-852-3440

VOLKS Passat V6, 99, tout équipée, 100 000km, tiptronic, 12 960 \$. 514-425-0108



VOLVO

D'OCCASION

CERTIFIÉE

VOLVO

04, XC90-T6, argent, 15 000km
04, V70 ASR, arg. 36 900 \$
04, V70, SE, choix de 2
04, S80 AWD argent 25 200km
04, S60 ASR, choix de 7
04, C70 argent, 46 900 \$
03, XC90, T6, arg, 16 900 \$
03, XC90 - T6 vert, 48 900 \$
02, S60 AWD, choix de 3
02, V70 XC 105 800km 28 900 \$
01, V70-XC 58 700km 32 900 \$
01, V70 XC 68 700km 31 900 \$
01, S60, 5 vit. argent 22 900 \$
01, S80, 2.9, arg. 28 900 \$
01, S80, 2.9 bleu 28 900 \$
01, S40, toit, mags, cuir, (2)
00, V70R - AWD, 22 900 \$
00, V70 XC, noir, 23 900 \$
98, S70, 5 vit, noir, 10 900 \$

FINANCEMENT À PARTIR
De 2.8% sur modèles
Certifiés 2001 à 2005 et
gar. jusqu'à 160 000km

UPTOWN VOLVO
(514) 737-4321
www.uptownvolvo.com

568

PIÈCES ET ACCESSOIRES

GROS INVENTAIRE D'HIVER
Pneus, mags, jantes neufs/ usagés. Réparer et polir mags.
Mécanique, (450) 435-3561.

569

FERRAILLE

ACHETONS
autos et camions pour pièces
ou route. 514-715-8013.

Renversant

MARTINE LACROIX LE BRIDGE

collaboration spéciale
martine.lacroix@lapresse.ca

Donneur : Nord

Vulnérabilité : Personne

NORD			
▲ 73			
♥ V10 8			
♦ ARV4			
♣ A974			

OUEST		EST	
▲ AV10 6		▲ D9 8	
♥ 76 2		♥ 5 4	
♦ 9 5		♦ D10 8 6	
♣ DV10 8		♣ R6 5 3	

SUD			
▲ R5 4 2			
♥ ARD 9 3			
♦ 7 3 2			
♣ 2			

Les enchères:

OUEST	NORD	EST	SUD
—	1 ♦	Passe	1 ♥
Passe	2 ♥	Passe	4 ♥
Passe	Passe	Passe	

Entame : La Dame de trèfle.

Comment continuez-vous après avoir gagné l'entame à trèfle au mort ?

Vous jouez pique vers le Roi, qui se rend à l'As d'Ouest. Le flanc contre-attaque atout et lorsque vous rejouez pique, il persiste à l'atout. Vous ne pouvez couper qu'un seul pique et, quelques minutes plus tard, la Dame de carreau consomme votre perte. Pas de chance croyez-vous, il fallait trouver l'As de pique bien placé.

Avez-vous noté que les atouts du mort sont aussi forts que les vôtres ? La meilleure ligne de jeu consiste à couper un trèfle à la seconde levée, rentrer au mort à l'As de carreau et couper un deuxième trèfle avec la Dame de coeur. Répétez l'opération : traversez au mort au Roi de carreau et coupez le dernier trèfle avec le Roi de coeur. Rendez ensuite la main à l'adversaire à carreau. Est gagné et revient atout. Prenez la main au mort avec le 10 de coeur et coupez le dernier carreau du mort avec votre As de coeur. Le mort a encore deux atouts maîtres ce qui vous fait bel et bien 10 levées : 3 coeurs, 2 carreaux, 1 trèfle et 4 coupes de votre main. Renversant, n'est-ce pas ?



900

Petites annonces

cyberpresse.ca/necrologie

INDEX DES DÉCÈS

ALARY, Ghislain
Laval

BEAULIEU, Roland
Montréal

BELL, Judith Georgine
South Shields, Royaume-Uni

FAUCHER (Pigeon), Thérèse

GILL GERMAIN, Gisèle
Montréal

LEMAY, Madeleine, C.N.D.

MCDERMOTT (née Corriveau), Magdeleine

PATENAUE, Henri-Paul
St-Isidore

SAMSON-DUBOIS, Rita
Saint-Hilaire

SANDRI, Giovanni
Laval

ST-AUBIN, Jean
Dollard-des-Ormeaux

600



Loisirs et véhicules récréatifs

667

VÉHICULES RÉCRÉATIFS

des petites annonces pour les rubriques PROPOSITIONS D'AFFAIRES et AVIS dans le cahier AFFAIRES page 3

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

RÉPONSES

- 1) Un ruban plus long sur la tête de la femme.
- 2) Les plis d'oreiller sous le nez de la femme.
- 3) Un motif en moins sur le couvre-lit de la femme.
- 4) Support du haut-parleur de droite non indiqué.
- 5) Fil plus long sous le haut-parleur de gauche.
- 6) Position du fil devant le berceau.
- 7) Support du micro de gauche.
- 8) Dessus du berceau complété à gauche du ruban.

ROULOTTE Prowler Lynx 25 pl. 2002, lit 3 étages + lit queen. 19 000 \$. 450-477-1019

AVIS LÉGAUX

APPELS D'OFFRES

SOUSSIONS - ENCANS

Appels d'offres

Montréal

Service des services administratifs

Des soumissions sont demandées et devront être reçues avant 14 h à la date ci-dessous à la Direction du greffe de la Ville de Montréal à l'attention de la greffière, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R-134, Montréal H2Y 1C6, pour :

Catégorie : Biens et services
Appel d'offres : 05-8321
Descriptif : Impression du bulletin municipal — Montréal en tête (2 ans)
Date d'ouverture : 16 février 2005
Dépôt de garantie : 1 % (chèque visé ou cautionnement)
Renseignements : Madame Sylvie Delisle, agente d'approvisionnement — (514) 872-1041

Catégorie : Biens et services
Appel d'offres : 05-8322
Descriptif : Casquettes SPVM, STS et cadets
Date d'ouverture : 16 février 2005
Dépôt de garantie : 2 % (chèque visé ou cautionnement)
Renseignement : Monsieur Claude Houle, acheteur principal — (514) 872-7381

Catégorie : Biens et services
Appel d'offres : 05-8325
Descriptif : Pantalons à plis permanents et cargo
Date d'ouverture : 16 février 2005
Dépôt de garantie : 2 % (chèque visé ou cautionnement)
Renseignement : Monsieur Claude Houle, acheteur principal — (514) 872-7381

Catégorie : Services professionnels
Appel d'offres : 05-8306
Descriptif : Études géotechniques et de caractérisation environnementale, la préparation de plans et devis, la surveillance de travaux de réhabilitation environnementale pour différents projets de la Ville.
Date d'ouverture : 16 février 2005
Dépôt de garantie : Aucun
Renseignements : Madame Ghislaine Lachapelle, agente d'approvisionnement — (514) 872-1848

Documents : Les documents relatifs à ces appels d'offres seront disponibles à compter du 31 janvier 2005 au Service des services administratifs, 9515, rue St-Hubert, Montréal (Québec) H2M 1Z4, entre 8 h 30 et 12 h et entre 13 h et 16 h 30, contre un paiement de 50 \$, non remboursable.

Vente du cahier des charges :
Téléphone : (514) 872-1000
Télécopieur : (514) 872-9693

Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de : **Ville de Montréal.**

Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement dans les locaux de la Direction du greffe à l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.

La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.

Montréal, 31 janvier 2005
La greffière de la Ville
M^e Jacqueline Leduc

3288779

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

DÉCÈS



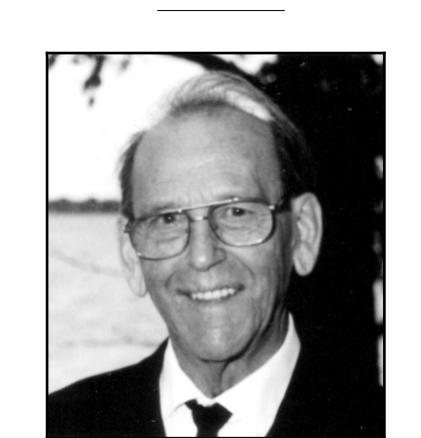
ALARY, Ghislain
1932 - 2005
À l'hôpital Cité de la santé de Laval, le 26 janvier 2005, à l'âge de 72 ans, est décédé monsieur Ghislain Alary époux de madame Graciette Gosselin. Monsieur Alary était retraité de Radio-Canada et de l'Hippodrome Blue Bonnet. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses quatre enfants Normand (Raymonde Lebrun), Jean-Luc (Sylvie Brouillard), Marc-André (Carole Rioux), Violaine (Yvon Barbeau) et huit petits-enfants David, Mathieu, Dominic, Christian, Vincent, Sébastien, Fabrice, Laurie-Anne, son frère Gaétan (Madeleine Chailfoux) ainsi que Claudette Thibeault et plusieurs beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces, parents et amis. Il sera exposé au complexe funéraire

Alfred Dallaire

MEMORIA

2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778

le samedi 29 janvier de 19 h à 22 h. Dimanche le 30 janvier de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Le lundi 31 janvier à compter de 9 h, suivi des funérailles à 11 h en l'église St-Jude 10120, rue D'Auteuil, Montréal. Inhumation à une date ultérieure au cimetière St-Jérôme.



BEAULIEU, Roland
1920 - 2005
À Montréal, le 29 janvier 2005, à l'âge de 84 ans, est décédé Monsieur Roland Beaulieu, époux de Madame Lucille Champagne. Outre son épouse, il laisse dans le deuil son fils Gilles (Jocelyne), ses petits-enfants Julie, Annick (Eric) et ses arrière-petits-enfants Pénélope, Lily-Rose et Charles-Hugo, son frère Guy, ses sœurs Thérèse, Darquise, ainsi que beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces, parents et amis. La famille vous recevra au Mausolée St-Martin

Alfred Dallaire

MEMORIA

2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778

le mardi 1er février de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Une réunion de prières sera célébrée en la chapelle du Mausolée St-Martin à 20 h 30. Au lieu de fleurs, des dons à la Société Alzheimer seraient appréciés.



BELL, Judith Georgine
1932 - 2005
Dieu a rappelé à Lui à South Shields, Royaume-Uni, le 26 janvier 2005, à l'âge de 72 ans et 10 mois, Mme Judith Georgine Bell, compagne de Me Jack Harvey, épouse de feu Norman M. Bell. Elle laisse dans le deuil sa fille Tina Bell (Jean-Guy Blanchette), ses fils George (Ann Van Honacker), Edgar, Norman, Antony et Mark (Amanda Lawton) ainsi que ses petits-enfants Olivier, Robyn, Siôn et Iwan.



FAUCHER (Pigeon), Thérèse
1920 - 2005
Dieu a rappelé à Lui à South Shields, Royaume-Uni, le 26 janvier 2005, à l'âge de 72 ans et 10 mois, Mme Judith Georgine Bell, compagne de Me Jack Harvey, épouse de feu Norman M. Bell. Elle laisse dans le deuil sa fille Tina Bell (Jean-Guy Blanchette), ses fils George (Ann Van Honacker), Edgar, Norman, Antony et Mark (Amanda Lawton) ainsi que ses petits-enfants Olivier, Robyn, Siôn et Iwan.



FAUCHER (Pigeon), Thérèse
1920 - 2005
Dieu a rappelé à Lui à South Shields, Royaume-Uni, le 26 janvier 2005, à l'âge de 72 ans et 10 mois, Mme Judith Georgine Bell, compagne de Me Jack Harvey, épouse de feu Norman M. Bell. Elle laisse dans le deuil sa fille Tina Bell (Jean-Guy Blanchette), ses fils George (Ann Van Honacker), Edgar, Norman, Antony et Mark (Amanda Lawton) ainsi que ses petits-enfants Olivier, Robyn, Siôn et Iwan.

À la résidence Laurendeau, le 28 janvier 2005, à l'âge de 84 ans, est décédée Madame Thérèse Pigeon, épouse de feu René Faucher. Elle laisse dans le deuil ses enfants Denis, Claude, Francine (Jean-Jacques Jobin), ses petits-enfants Lysanne et Félix, ses frères Léopold (Pauline), René et sa sœur Gertrude, ainsi que plusieurs parents et amis. La famille vous accueillera au **Complexe funéraire Magnus Poirier inc.** 10 300, boul. Pie-IX, Montréal-Nord. Les funérailles seront célébrées le jeudi 3 février à 14 h en l'église Ste-Gertrude, et de là au Repos St-François d'Assise. Heures des visites: mercredi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, jeudi dès 12 h 30.

Tous les employés de
Canaropa (1954) Inc.
Montréal, Toronto, Calgary, Vancouver

souhaitent témoigner leurs vives et sincères sympathies à
**Concetta Iacono,
Joe, Pina, Connie,
à leurs familles
ainsi qu'à leurs proches**

suite au décès de
Giuseppe Iacono

Puisse la famille être épargnée une plus grande souffrance



GILL GERMAIN, Gisèle
1925 - 2005
À Montréal, le 28 janvier 2005, à l'âge de 79 ans, est décédée Madame Gisèle Gill, épouse de Marcel Germain. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants Diane (Bernard Colpron) et André, ses petits-enfants Eric et Luc, son frère Gabriel Gill (Huguette Racette), ses belles-sœurs Thérèse Duff, Pauline Bigras, Antoinette Daoust ainsi que parents et amis. La famille accueillera parents et amis au **Complexe funéraire Magnus Poirier inc.** 6825, Sherbrooke Est, Montréal. Les funérailles seront célébrées le mercredi 2 février à 14 h en l'église Ste-Louise-de-Marillac, et de là au Repos St-François d'Assise. Heures des visites: mardi 1er février de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, et mercredi dès 10 h.

LEMAY, Madeleine, C.N.D.
S.S. Pierre-aux-liens
Décédée à l'Hôtel-Dieu le 25 janvier à l'âge de 84 ans et 11 mois dont 60 ans de vie religieuse à la Congrégation de Notre-Dame. Elle était la fille de feu Alphonse Lemay et de feu Cécile Boucher. Outre sa famille religieuse, elle laisse dans le deuil, ses sœurs et beaux-frères, Lucille (Paul Croteau), Gaby (Lionel Lamarche), des neveux et nièces, cousins et cousines. Exposée le 1er février de 18 h à 21 h. Célébration de prière le même jour à 19 h 30 et funérailles le 2 février à 10 h à la

Maison mère
4873, avenue Westmount, Westmount
L'inhumation suivra au Cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Direction:

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

MCDERMOTT (née Corriveau), Magdeleine
Paisiblement, le 29 janvier 2005, à l'âge de 79 ans, Mad est décédée avec dignité, épouse et compagne de longue date d'Anthony James (Jim) McDermott, mère dévouée de Wendy, Eric et Bruce. Elle laisse sa sœur Gaby Malo, son gendre Daniel Lalonde, ses belles-filles Lorraine Carter et Johanna Greis, ses précieux petits-enfants Philip-Patrick, Alexandra, Cory-James et Meghan. Exposée à la

Résidence funéraire J.J. Cardinal
560, Pr. Lakeshore Dr., Dorval
Tél. 514-631-1511

Les funérailles auront lieu en l'église Ste-Jeanne de Chantal, 1 rue de l'Eglise, Pointe-Claire, le mardi 1er février à 15 h. Heures des visites: lundi de 19 h à 22 h. Compenser l'envoi de fleurs par des dons au Centre hospitalier de Lachine. La nouvelle vie de Mad avec Jésus débute maintenant.

PATENAUE, Henri-Paul
1927 - 2005
De St-Isidore, le 29 janvier 2005, à l'âge de 78 ans, est décédé Henri-Paul Patenaue, époux de Gabrielle Lefebvre. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Jacinthe (Roger Mallais), Hélène (Jacques Demers), Jean-Denis (Marie-Line Charron), Lucie (Benoît Demers) et Isabelle (Eric Ste-Marie), ses petits-enfants Marie-Eve, Julien, Ariane, Marilise, Laurence, Rosalie, Jérôme et Emile. Il laisse également ses sœurs Monique, s.s.a., Hélène, s.s.a., Angèle, Agnès (Marcel Vigneault), Jeanne D'Arc, ses deux belles-sœurs Laurette Aubin (feu Gérard) et Thérèse Trudeau (feu Jean), ainsi qu'autres beaux-frères, belles-sœurs, neveux et nièces, parents et amis. Exposé au **Salon funéraire Primeau** 26 rue Boyer C.P. 106, St-Isidore 514-302-0068

Les funérailles auront lieu le mercredi 2 février à 14 heures en l'église de St-Isidore. Inhumation au cimetière du même endroit. Heures des visites: le mardi 1er février de 14 à 17 heures et de 19 à 22 heures, mercredi à compter de midi. Vous pouvez exprimer vos témoignages de sympathie par des fleurs ou des dons au Centre hospitalier Anna-Laberge.

SAMSON-DUBOIS, Rita
1923 - 2005
A Saint-Hilaire, le 28 janvier, est décédée paisiblement, entourée de ses enfants, Madame Rita Samson-Dubois, épouse de Roger Dubois. Elle laisse dans le deuil son frère Raymond (Monique), sa sœur Gemma, ses enfants Yves (Lucie Bergeron), Carole, Alain (Ghislaine Alarie), Luc (Jocelyne Thibault) et ses petits-enfants Louis-Philippe (Karine Southière), Eric (France Potvin), Martin (Mélanie Tremblay), Caroline, Julie (Martin Labrosse), Amélie, Anabelle et Chloé ainsi que plusieurs arrière-petits-enfants. La famille recevra les condoléances au **Salon Funéraire Demers** 231, boul. Laurier, Beloeil. Les heures de visites auront lieu lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et mardi de 8 h 30 à 10 h 30. Les funérailles seront célébrées mardi à 10 h 30 à l'église de Saint-Hilaire, chemin des Patriotes Nord. Un merci tout particulier au personnel de l'Hôtel-Dieu de Saint-Hyacinthe pour leurs soins et leur délicatesse.

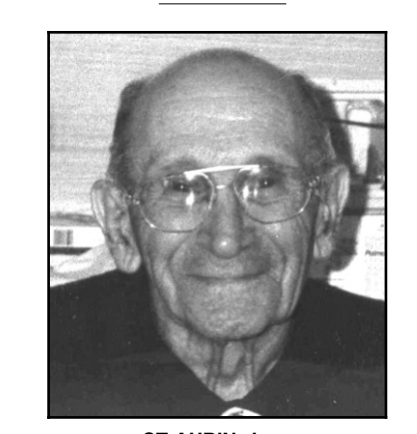
SANDRI, Giovanni
1944 - 2005
A l'hôpital Cité de la Santé de Laval, le 28 janvier 2005, à l'âge de 60 ans, est décédé Monsieur Giovanni Sandri. Il laisse dans le deuil ses deux filles Linda (Lino Mivica), Nadia, son petit-fils Alessandro, sa mère Wilma Staulino, son frère Walter (Carmelle Demers), sa conjointe Lina Terenzi, son beau-frère Constant Morroni (Maria Terenzi) ainsi que neveux, nièces, parents et amis. Il sera exposé au complexe funéraire

Alfred Dallaire

MEMORIA

2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778

le mardi 1er février de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, le mercredi 2 février à compter de 9 h, suivi d'une cérémonie religieuse qui sera célébrée à 11 h à la chapelle du Mausolée St-Martin à Laval. Inhumation à une date ultérieure au Mausolée St-Martin.



ST-AUBIN, Jean
1920 - 2005
À Dollard-des-Ormeaux, le 28 janvier 2005, à l'âge de 84 ans, est décédé Jean St-Aubin, Président de Pétroles St-Aubin inc. Il laisse dans le deuil son épouse Yvette Lavigne, sa fille Lise, son gendre Jean Reid, ses petites-filles Andréanne, Geneviève et Marie-Elaine, son frère et ses sœurs, Hortense, Hélène et Antoine (Jeanne D'Arc), ses beaux-frères et belles-sœurs, neveux et nièces, cousins, cousines et amis(es). La famille accueillera parents et amis au complexe funéraire

URGEL BOURGIE

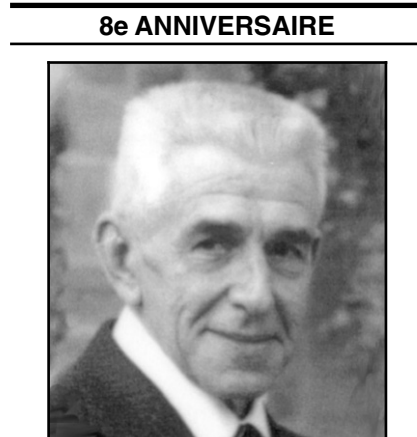
16 114, boul. Gouin Ouest
Ste-Genève
www.urgelbourgje.com

Les funérailles auront lieu le mardi 1er février 2005 à 14 heures en l'église de Ste-Genève et de là au cimetière du même endroit. Heures des visites dimanche de 19 à 22 heures, lundi de 14 à 17 heures et de 19 à 22 heures, mardi dès midi.

1er ANNIVERSAIRE

RENÉ C. PASQUIN
Il y a un an aujourd'hui, René nous quittait pour un monde meilleur. Comme il nous manque! Nous aurions voulu le garder tellement plus longtemps. Son épouse Michèle, ses enfants, petits-enfants, son frère Michel et sa sœur Suzanne.

8e ANNIVERSAIRE



LEDUC, Fernand
Tu nous manques toujours. Ton épouse Assunta, tes filles Jacqueline et Denise, ton gendre Marc, tes petits-enfants Annie, Claudie et Marco.



UNE
BATAILLE
POUR LA
VIE

LA MALADIE DE LOU GEHRIG

(514) 725-2653 • 1 877 725-7725
www.sla-quebec.ca • info@sla-quebec.ca

L'OMC dans un cul-de-sac

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE

ANALYSE

Les négociations commerciales internationales traînent en longueur. On ne peut pas vraiment parler d'un échec, en dépit de Seattle et de Cancun, mais personne n'ose prédire un accord qui répondrait aux espoirs de tous les pays qui y participent.

On a souvent parlé des conflits entre les intérêts divergents des États-Unis, de l'Europe et des pays sous-développés, pour ne prendre que les plus évidents, mais il semble qu'on devrait aussi remettre en question les structures de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) elle-même, ainsi que les règles qu'elle cherche à faire respecter. A la demande du directeur-général de l'OMC, Supachai Panitchpakdi, une commission présidée par Peter Sutherland, directeur-général fondateur de l'OMC, a publié un rapport qui met en doute la possibilité de conclure les négociations de façon satisfaisante.

Le rapport critique tout particulièrement le foisonnement d'accords commerciaux préférentiels qui va à l'encontre du principe de non-discrimination qui est à la base du GATT (Accord général sur les tarifs et le commerce), le prédécesseur de l'OMC. Le GATT prévoyait bien la création d'unions douanières et de zones de libre-échange, mais il s'agissait d'exceptions, et le détournement du commerce qui en résultait devait être compensé par des concessions aux pays tiers. L'objectif du GATT restait néanmoins l'élimination des accords préférentiels, comme celui qui liait les pays du Commonwealth, avec la disparition généralisée des tarifs et du contingentement des importations.

Or, ces accords prennent de plus en plus d'ampleur, comme en té-

moigne l'Accord de libre-échange nord-américain, avec les nombreux accords bilatéraux qui s'y greffent, et l'Union européenne. Selon le rapport Sutherland, cette dernière a maintenant des accords préférentiels avec tous les pays du monde, à l'exception de neuf, qui ne sont toutefois pas des moindres — États-Unis, Japon, Canada, Chine, Taïwan, etc.

Chaque accord préférentiel diminue la motivation des gouvernements d'arriver à un démantèlement global des obstacles au commerce international. Les pays qui y perdent le plus sont ceux qui sont en dehors du circuit, soit qu'ils n'appartiennent pas encore à l'OMC — comme la Russie — soit qu'ils n'ont pas de liens avec un bloc international. Malheureusement, les efforts pour aider ces pays aboutissent généralement à la création de nouveaux accords préférentiels.

On peut se demander si la transformation du GATT en OMC en 1995 n'a pas contribué à la création de ce que le rapport Sutherland appelle « un bol de spaghetti » d'accords préférentiels. Le GATT n'était pas une organisation internationale ayant sa propre personnalité juridique. Il s'agissait d'un secrétariat qui assurait la liaison entre les parties contractantes. Bien sûr, le secrétaire-général du GATT finissait par exercer une autorité considérable sur les rapports commerciaux et sur l'organisation des négociations commerciales mondiales. Mais aucun pays ne cédait moins sa souveraineté, car toutes les concessions étaient, en fin de compte, des actes unilatéraux au bénéfice de toutes les autres parties contractantes.

L'OMC, en revanche, jouit de pouvoirs réels, comme les Nations unies, dont elle fait partie, et d'autres agences spécialisées telles que le Fonds monétaire international, l'Organisation mon-

diale de la santé ou l'Union postale universelle. Elle est devenue un nouveau pion sur l'échiquier commercial mondial, et on doit constater que son existence a changé l'attitude des grandes puissances commerciales comme les États-Unis, l'Union européenne, le Japon et le Canada. Auparavant, elles se sentaient responsables d'assurer le bon déroulement de négociations mondiales. Maintenant, elles sont peut-être plus portées à s'assurer des bénéfices immédiats sans trop se soucier de l'intérêt général à long terme.

Cette situation n'est pas étonnante, car l'OMC est dans une situation très particulière au milieu de nombreuses organisations internationales. L'Union postale universelle, par exemple, s'effor-

leure allocation des ressources. En utilisant mieux leur main-d'oeuvre et leur capital, les pays arrivent à augmenter leur productivité et, par conséquent, leur niveau de vie. Mais cela entraîne souvent la « destruction créative » de Joseph Schumpeter et le chambardement de la vie de milliers de travailleurs.

Le problème vient du fait qu'il y a souvent des capitaux qui ont été investis dans des industries qui ont de la difficulté à rester concurrentielles dans le marché mondial. Ces capitaux n'ont généralement pas encore été amortis et la main-d'oeuvre occupée dans ces industries ne peut pas être recyclée facilement à des salaires égaux. Les gouvernements cherchent alors à protéger ces industries par voie détournée ou en

ques du GATT. Il en est de même avec le projet de la Zone de libre-échange des Amériques qui devrait éliminer les énormes disparités de niveaux de vie entre les États-Unis et le Canada, d'une part, et l'Amérique latine et les Antilles, de l'autre.

Ces objectifs politiques sont d'une importance primordiale, mais ne devraient pas nous faire oublier les principes du GATT. Lors de la signature du GATT en 1948, il était clair pour tout le monde que le protectionnisme des années 30 avait contribué au déclenchement de la guerre. Les principes de la diminution graduelle des obstacles au commerce (tarifs et quotas) ainsi que la non-discrimination (la clause de la nation la plus favorisée, qui accorde à toutes les parties contractantes les avantages qu'un pays accorderait à l'une d'elles) ont été conçus comme des moyens de soulager les tensions économiques qui troublent les eaux politiques.

Le rapport Sutherland nous rappelle ces principes économiques essentiels. Il est bon d'y réfléchir au moment où les Amériques ne savent pas très bien où elles vont avec leur projet de zone de libre-échange, où l'Europe n'a pas défini sa politique d'expansion future et où la Chine et l'Inde deviennent de sérieux concurrents.

Un retour vers les valeurs sûres du GATT nous sortirait peut-être du cul-de-sac dans lequel nous avons abouti. Au cours des années 50, le GATT a sauvé le commerce mondial des stupides embâcles des deux décennies précédentes.

Avec un peu de volonté politique, il est sans doute possible de vaincre des préjugés politiques infiniment moins nuisibles que ceux qui empêchaient a reconstruction du mode d'après-guerre.

On peut se demander si la transformation du GATT en OMC en 1995 n'a pas contribué à la création de ce que le rapport Sutherland appelle « un bol de spaghetti » d'accords préférentiels.

ce de rendre les systèmes postaux nationaux compatibles pour améliorer l'acheminement du courrier. Il n'y a pas d'opposition fondamentale à ce mandat, ni entre pays ni à l'intérieur des pays. Il en est de même pour le Fonds monétaire international qui cherche à assurer la stabilité des monnaies.

Dans le cas de l'OMC, tous les membres s'accordent pour dire que le développement du commerce mondial est une bonne chose, mais les moyens pour y parvenir divergent entre pays et, parfois même féroceement, à l'intérieur des pays. C'est on ne peut plus normal parce que le commerce international et, à plus forte raison, le libre-échange vers lequel tendent les efforts de l'OMC, visent à assurer une meil-

bloquant tout simplement tout progrès dans la libéralisation du commerce. Le conflit entre Airbus et Boeing et, à une échelle plus modeste, entre Bombardier et Embraer est de cet ordre. Les problèmes des textiles et surtout des subventions agricoles illustrent ce processus lorsqu'il est poussé jusqu'à l'absurde.

Ce que souligne le rapport Sutherland est que cette évolution vers des blocs antagonistes n'est absolument pas irrévocable. Il ne mentionne pas les raisons politiques qui ont encouragé ce dérapage, mais il est clair que la volonté de la France et de l'Allemagne de mettre fin à une rivalité, qui avait ensanglanté l'Europe à deux reprises en 30 ans, a nui à la réalisation des objectifs plus purement économi-



C'EST SI SIMPLE
D'ÊTRE BIEN INFORMÉ,
CHEZ SOI...

AVOIR LE PLAISIR DE RECEVOIR
À MA PORTE L'INFORMATION
QUI ME TOUCHE!

Pour m'abonner et profiter des offres spéciales, je visite

cyberpresse.ca/abonnement

(514) 285-6911

LA PRESSE

FILL50

