

S&P/TSX Fermé	L'indice en 2003 ▲ +2,22%	TSX CROISSANCE Fermé	QUÉBEC 30 Fermé	L'indice en 2003 ▼ -0,47%	NASDAQ ▲ 2056,65 +10,23 (+0,50%)	DOW JONES ▲ 10523,56 +51,65 (+0,49%)	S&P 500 ▲ 1193,86 +4,58 (+0,39%)
-----------------------------	------------------------------	--------------------------------	---------------------------	------------------------------	---	---	---

La Banque Royale ouvrira des bureaux d'assurances près de ses succursales

D'APRÈS BLOOMBERG ET PC

La Banque Royale du Canada projette d'ouvrir des bureaux d'assurances près de ses succursales pour contourner les règles fédérales qui interdisent aux banques de vendre des polices d'assurance sur la vie, de risques divers et de biens dans le même lieu où elles prennent les dépôts et accordent des prêts hypothécaires.

« Au Canada, vous pouvez obtenir plus de conseils et d'informations sur les produits d'assurance dans les quincailleries et les épiceries qu'auprès des principales institutions financières », indiquait le 2 mai dernier lors d'une entrevue James Westlake, chef de la division des services bancaires au consommateur de la Banque Royale.

Le mois prochain, la plus importante banque au pays commencera à offrir des assurances dans un bureau près d'une de ses succursales dans la partie est de Toronto, ouverture qui sera suivie d'une centaine d'autres dans tout le pays, a précisé M. Westlake.

La Banque Royale prend donc l'initiative des prêteurs canadiens pour tenter d'arracher une plus grosse part du marché de l'assurance au Canada, une affaire de 30 milliards, au moment où la demande de services bancaires ne progresse guère. Des détaillants tels que Loblaw et Sears Canada, qui ne sont pas touchés par les

restrictions concernant les ventes croisées, vendent déjà des polices d'assurance maladie et de biens sous le même toit que les aliments congelés et les vêtements.

Le Bureau canadien du surintendant des services financiers, qui assure la réglementation des banques et des assureurs, n'interviendra que s'il reçoit une plainte, a indiqué Jason Lamontagne, porte-parole du Bureau.

N'ayant pas le droit de fusionner les unes avec les autres ou avec

des compagnies d'assurances, les grandes banques canadiennes ont cherché leur essor à l'étranger ou se sont aventurées dans de nouvelles activités pour trouver des sources stables de croissance. La Banque Royale et la Banque Toronto-Dominion optent pour des ventes d'assurances qui, à la différence des revenus tirés des prêts, ne fluctuent pas au gré des taux d'intérêt.

» Voir **ROYALE** en page 2

AUJOURD'HUI

Les fabricants québécois de pièces automobiles veulent prospérer

Les manufacturiers québécois de pièces automobiles demeurent déterminés à grossir leurs affaires malgré les maux qui assaillent les principaux clients de leur industrie : les trois grands constructeurs américains GM, Ford et Chrysler.

Page 7

Trévi compte lancer un magasin à grande surface de piscines

Déjà leader de la vente et de l'installation de piscines et de spas au Québec, Trévi vient de mettre au point un nouveau concept de magasin à grande surface où le client pourra tout trouver pour l'aménagement de son terrain.

Page 3

Maman, papa et les enfants mettent tous la main à la pâte... à pizza

D'entrée de jeu, Richard, le fils, n'y va pas avec le dos de la cuillère : « Chez les Morgante, les valeurs familiales sont primordiales. » Les Aliments Rustica, le nouveau-né de la famille, le démontre bien. Le fabricant de pizzas traditionnelles aux tomates de Saint-Léonard a vu le jour il y a cinq ans grâce aux efforts conjugués des quatre membres de la famille qui tous, chacun à sa façon, mettent la main à la pâte.

Page 4

Gestion d'aujourd'hui

Portrait de Danièle Sauvageau, policière, conférencière, coach olympique et coach de gestion

Page 9

LE CHIFFRE DU JOUR

5,2%

En mars dernier, les ventes de boissons alcoolisées chez les grands détaillants ont augmenté de 5,2 % au Québec par rapport au mois précédent, résultat directement attribuable à la fin de la grève à la Société des alcools. Un autre produit enregistre une augmentation marquée en mars 2005, et ce, dans l'ensemble du Canada : les ventes de produits du tabac ont fait un bond de 7,6 %, ce qui s'inscrit dans la tendance de forte croissance observée au cours des six derniers mois.

Source : Statistique Canada

Acqu^zition.biz

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

3391453A 3310569



La photographe Heidi Hollinger a exposé ses photos au siège social du Cirque du Soleil à l'été 2003. La présence d'oeuvres d'art contemporain dans les espaces les plus fréquentés par les employés favorise la découverte, estime la direction.

La culture au quotidien

Les oeuvres d'art et les abonnements d'entreprise au concert ou au théâtre sont généralement réservés aux patrons. Des entreprises font exception et intègrent les arts au quotidien de tous leurs employés.

JACINTHE TREMBLAY

VIE AU TRAVAIL

COLLABORATION SPÉCIALE

Pour certains employés du Cirque du Soleil, le gros lot hebdomadaire le plus convoité n'est pas celui du 6/49. En s'inscrivant à un tirage, ils peuvent obtenir gratuitement des billets de spectacles achetés à leur intention par l'entreprise auprès d'organismes culturels.

En 2004, près de 1000 billets ont

ainsi été distribués, contribuant à la fois à faire découvrir des oeuvres aux employés et à soutenir des artistes.

« Nous pensons que la meilleure façon d'aider les arts de la scène est d'emplir les salles. Nous encourageons principalement la création, les jeunes compagnies, les petites salles ainsi que les compagnies de cirque », explique Martin Bundock, coordonnateur à l'action culturelle.

La présence d'oeuvres d'art contemporain dans les espaces les plus fréquentés par les employés favorise également la découverte. « Ces oeuvres assurent une sensibilisation à ce qui se fait actuellement au Québec. Les employés apprécient et s'approprient ces oeuvres », dit M. Bundock.

La collection Cirque du Soleil compte plus de 200 oeuvres originales acquises auprès d'artistes vivants. Des expositions thématiques sont également présentées régulièrement.

Un autre initiative, le Programme d'aide aux réalisations artistiques des employés (PARADE), encourage la pratique artistique autre que les arts du cirque chez les employés par des conseils, un soutien financier ou la diffusion de leurs oeuvres dans les bureaux de l'entreprise.

Chaque année, une exposition qui réunit les oeuvres de 30 à 40 employés est présentée au siège social. La prochaine réunira des réalisations d'employés de Montréal et de Las Vegas.

« PARADE encourage et valorise les employés qui ont un côté artistique. Il leur permet en plus de développer d'autres contacts dans l'entreprise lors de la diffusion », note Martin Bundock.

Le bureau galerie d'art

Chez Loto-Québec, tout membre du personnel a droit à des oeuvres d'art dans son espace de travail. Il n'y a aucune relation entre la valeur pécuniaire des oeuvres et le niveau hiérarchique. « Je connais un vice-président qui a un très grand tableau dans son bureau fermé. Il vaut 500 \$. Sur les paravents de sa secrétaire, on retrouve de petites oeuvres de 7000 \$ », donne en exemple Louis Pelletier, conservateur de la collection de la société d'État.

» Voir **CULTURE** en page 2

À 239\$, c'est ça, la vraie conquête de l'Ouest.

Montréal-Vancouver à partir de seulement 239\$*. Vols quotidiens sans escale.

Contactez votre agent de voyages, réservez en ligne sur westjet.com ou téléphonez simplement au **1 877 956 6982**.



* Sièges en nombre limité et pouvant ne pas être disponibles sur tous les vols. Les vols peuvent ne pas avoir lieu les jours de solde annoncés. Achat requis 3 jours à l'avance. Droits, taxes et surtaxes additionnels en sus, s'il y a lieu. Offre pouvant être combinée avec d'autres tarifs. Non remboursable, en partie ou en totalité. Tarifs pour aller simple. Offre exclusive aux nouvelles réservations. Des vols avec escale peuvent être nécessaires. Md/mc Marqué déposé/de commerce d'AIR MILES International Trading B.V. employée en vertu d'une licence par Loyalty Management Group Inc. et WestJet.



LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

fermé ¢ US

VARIATION +¢
63,15¢€ +0,28¢

SOMME REQUISE
POUR ACHETER

UN DOLLAR US:

fermé\$

UN EURO:

1,5833\$

TAUX PRÉFÉRENTIEL

fermé%

TAUX DE LA BANQUE
DU CANADA

fermé%

OR (NY gold)

fermé\$ US

fermé

PÉTROLE (North sea brent)

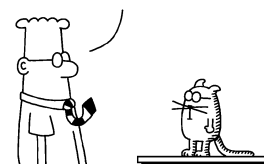
fermé\$ US

fermé

DILBERT

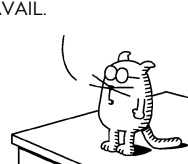
CATBERT : DRH MALÉFIQUE

J'AI BESOIN D'AIDE POUR
EQUILIBRER MA CARRIÈRE ET
MA VIE PERSONNELLE.



www.dilbert.com
scottadams@aol.com

JE TE RECOMMANDE UN LIVRE
INTITULÉ « PERSONNE NE T'AIMERA
JAMAIS ». ÇA ANÉANTIRA TOUT
ESPOIR TOUCHANT TA VIE
PERSONNELLE ET TU AURAS AINSI
PLUS DE TEMPS LIBRE POUR LE
TRAVAIL.



5-24-05 © 2005 Scott Adams, Inc./Dist. by UFS, Inc.

ÇA N'A PAS
L'AIR TRÈS
SAIN.

PRENDS UNE
PILULE.
PLEURNICHEUR.



Le président d'Hydro roule en Lexus hybride

LA PRESSE

Non, le nouveau grand patron d'Hydro-Québec ne conduira pas une voiture électrique propulsée par le moteur-roue qu'ont inventé ses chercheurs.

Thierry Vandal a plutôt choisi comme voiture de fonction une Lexus RX 400-H, un véhicule utilitaire sport hybride. Il s'agit d'une voiture qui combine un moteur à combustion conventionnel avec un moteur électrique, a expliqué la porte-parole Marie Archambault.

Selon le constructeur, la Lexus RX 400-H est un des véhicules les plus propres avec une consommation d'essence de 8,7 litres par 100 kilomètres.

La porte-parole d'Hydro précise que M. Vandal ne pouvait pas rouler avec une voiture propulsée par le moteur électrique d'Hydro-Québec parce qu'il n'est pas installé sur des voitures de série, mais uniquement sur des prototypes.

Il faut aussi dire que le système de propulsion d'Hydro-Québec est destiné à des petites voitures, qui ne répondent probablement pas à la définition d'un véhicule « d'une marque et d'une catégorie convenant à son poste » tel que le prévoient les conditions d'embauche de M. Vandal.

Le salaire du nouveau président d'Hydro-Québec est 481 000 \$ par année. Le prix de départ de la voiture qu'il a choisie et qui vient avec le poste est de 62 000 \$.

La Banque Royale ouvrira des bureaux d'assurances près de ses succursales

ROYALE

suite de la page 1

« L'assurance complète très bien ce que les banques cherchent à faire », estime Gavin Graham, directeur des placements chez Guardian Group of Funds, à Toronto, qui gère l'équivalent d'environ 3,8 milliards de dollars américains. « La moitié de leurs bénéfices ne sont plus tirés de leurs prêts, ils sont plutôt assurés par des activités qui rapportent des commissions », ajoute-t-il.

Résultats des principales banques

Les six principales banques du pays, qui attendent toujours que le gouvernement fédéral rende publique sa politique sur les fusions bancaires, doivent commencer à dévoiler leurs résultats du deuxième trimestre de l'exercice en cours, cette semaine. Et bien que les analystes disent

s'attendre à de solides résultats, certains d'entre eux avancent que la plupart des institutions bancaires ne parviendront pas à égaler la poussée des bénéfices nets enregistrée l'an dernier, la croissance des secteurs de la vente au détail et des prêts hypothécaires ayant été partiellement effacée par le recul observé sur les marchés des capitaux.

La Banque de Montréal et la Banque CIBC seront les premières à dévoiler leurs résultats demain, alors que la Banque du Canada fera son annonce sur les taux d'intérêt.

La Banque TD et la Banque Nationale suivront jeudi, un jour avant que la Banque Royale ne s'exécute, la Banque Scotia devant fermer la marche le 31 mai.

« Exception faite de ceux de la Banque Royale, ils (les résultats) ne seront pas ceux auxquels nous sommes habitués », a affirmé

John Kinsey, gestionnaire de portefeuille chez Caldwell Securities.

« Les deux dernières années ont été tout simplement fantastiques pour les banques, a-t-il ajouté. Nous avons eu des taux d'intérêt très peu élevé et une très bonne économie, et elles (les banques) ont réduit leurs pertes sur prêts lors de chaque trimestre, mais il y a des limites. »

Pour le deuxième trimestre terminé en avril dernier, les six grandes banques présenteront une augmentation moyenne de 9 % de leurs bénéfices, selon les analystes Quentin Broad et Mohammad Saleem, de CIBC World Markets. Cela se compare à une croissance de 40 % au cours du trimestre correspondant un an plus tôt.

Les investisseurs surveilleront certainement de très près la situation.

DATES D'ASSEMBLÉE

Données fournies par la société émettrice par l'entremise de LA CAISSE CANADIENNE DE DÉPÔT DE VALEURS LTÉE
* Modifications aux renseignements déjà publiés.
A = annuelle; S = spéciale; G = générales;
X = supplémentaire; E = extraordinaire.
% = annulé; @ = ajournée

Raison sociale	Date Inscr.	Date d'ass.	Type d'ass.
Aberdeen International Inc	Mai 30	Juin05	AS
Acerro-Martin Exploration Inc	*Mai 06	Juin06	AGS
Advantex Marketing Intl Inc	%Mai 25	Juin02	AS
Alegro Health Corp.	*Mai 09	Juin24	AS
Arise Technologies Corp	Mai 26	Juin28	A
Automated Benefits Corp.	*Mai 18	Juin21	AS
Axmin Inc.	*Mai 20	Juin21	AS
Ballad Gold & Silver Ltd	Juin10	Juil15	AS
Boss Gold Corp	Juin10	Juil15	AS
Buck Lake Ventures Ltd.	Juin10	Juil15	AS
BMO Fonds d'Obligations Int.	Juin06	Juil07	S
Call-Net Enterprises Inc	Mai 17	Juin29	S
Calterra Freehold Ventures Inc	Mai 30	Juin30	AG
Canadian Gold Hunter Corp	Juin21	Avr11	AG
CanAustra Resources Inc	Mai 25	Juin24	AS
Chamaelo Energy Inc	*Mai 10	Juin20	AGS
Consolidated Pacific Bay Miner Corp.	*Mai 17	Juin27	AGS
Ressources Franc-Or	Mai 20	Juin29	AS
Corporation Capital Spelna	*Mai 16	Juin21	AS
Crosshair Exploration & Mining	*Juil 29	Sept14	AG
Cusac Gold Mines Ltd	*Mai 17	Juin27	AGS
CCR Technologies Ltd.	*Mai 13	Juin24	AG
CPIL Inc	Mai 25	Juin24	AS
Darney Bay Resources Ltd	Mai 30	Juin30	AS
Denroy Manufacturing Corp.	*Avr 25	Juin14	AS
Diamond Hawk Mining Corp	Mai 30	Juin30	AG
Dynex Power Inc.	Juin06	Juil14	AS
Eastall Mining Corporation	Mai 16	Juin30	AGS
Elkwater Resources Ltd	Juin01	Juin30	A
Energem Resources	*Mai 24	Juin27	AS
Energy Savings Income Fund	*Mai 19	Juin29	AS
European Minerals Corporation	*Mai 15	Juin28	AS
Exploration Orbitte VSPA Inc	Mai 16	Juin22	A
Exploration Typhon Inc	*Mai 30	Juil15	A
Fairmount Energy Inc	Juin10	Juil22	AS
First Idaho Resources Inc.	Mai 31	Juin30	AG
Fonds de Retraite Mack Maxum	Juin13	Juil18	S
Fort Garry Brewing Co. Ltd	Juin01	Juil07	AG
Four Seasons Hotels Inc	*Mars29	Mai 25	A
Franconia Minerals Corporation	Juin06	Juil12	AS
Goldmark Minerals Ltd.	*Mai 16	Juin23	AG
Guyanan Ressources SA	Mai 09	Juin23	AE
Hedley Technologies Inc.	*Mai 17	Juin23	AGS
Hoodoo Hydrocarbons Ltd.	Mai 31	Juin30	AS
ILL Technologies (2002) Corp	Juin17	Juil22	AS
JJR Capital Ventures Inc.	Mai 30	Juin29	AS
Kingsman Resources Inc	Mai 13	Juin23	AG
Les Mines J.A.G. Litee	Mai 16	Juin22	A
Marksmen Resources Ltd.	*Mai 06	Juin22	AGS
Megastar Development Corp	Juin10	Juil21	AG
Mountainview Energy Ltd	Juin10	Juil15	AGS
MCK Mining Corp.	Juin13	Juil21	AS
MDX Medical Inc.	*Mai 06	Juin10	AGS
MPL Communications Inc.	*Mai 18	Juin17	AS
Mustang Resources Inc	*Mai 30	Juin29	AS
Nevada Bob's International	Mai 30	Juin29	AS
Oromin Explorations Ltd	Juin13	Juil19	AG
Osisko Exploration Ltd.	Mai 31	Juin30	AG
Palcan Power Systems Inc	Mai 27	Juin27	AG
Petroflow Energy Ltd	*Juin06	Juil06	AS
Phoenix Capital Inc.	*Avr 29	Juin10	S
Pierre Enterprises Ltd.	Juil21	Avr25	AS
Playfair Mining Ltd.	Juin20	Juil25	AG
Powermax Energy Inc.	Juin09	Juil12	AGS
PKI Innovations (Canada) Inc	*Mai 13	Juin23	AGS
Rainmaker Income Fund	*Mai 11	Juin24	AGS
Raptor Capital Corporation	Mai 24	Juin23	AS
Real Time Measurements Inc.	*Mai 25	Juin28	AS
Ressources Minières Canaco Lte	Mai 30	Juin29	AS
Ressources Minières Pro-Or Inc	Mai 16	Juin21	A
Rock Energy Inc	Mars17	Juin09	AS
Rupert Resources Ltd.	Juin20	Juil25	AG
RJZ Mining Corporation	Mai 30	Juin30	AGS
Sargold Resource Corporation	*Mai 09	Juin23	AGS
Sea Breeze Power Corp.	Mai 23	Juin27	AGS
Spec Publication Inc.	Mai 13	Juin21	AG
Suntec Pure Water Technologies	Mai 30	Juin30	AS
SPEQ Biorthex Inc.	Mai 17	Juin17	AG
Talwara Network Inc.	Mai 16	Juin21	AS
Terrenex Acquisition Corp.	Mai 23	Juin27	AS
Thor Explorations Ltd.	Mai 31	Juin30	AG
Transco Resources Corp	Juin07	Juil07	A
U.S. OIL & GAS Resources Inc	Mai 30	Juin30	E
Urbana Corporation	*Mai 16	Juin24	A
Ursa Major Minerals Incorp.	Juin13	Juil26	AS
Volcanic Metals Exploration	@Avr 14	Mai 17	AS
Volcanic Metals Exploration	Avr 14	Juin13	AS
Waterfront Capital Corporation	*Mai 11	Juin15	AGS
Wex Pharmaceuticals Inc	Juin27	Avr12	AGS
Wilmington Capital Management	Mai 18	Juin22	A
Wolf Capital Corp	Juin09	Juil14	AG
Wyn Developments Inc.	Juin17	Juil22	AG
Young-Shannon Gold Mines Ltd.	Juin07	Juil12	AS

La culture au quotidien

CULTURE

suite de la page 1

Depuis 1985, Loto-Québec consacre un centième de 1 % de ses revenus bruts à l'achat d'oeuvres d'art québécois contemporain. Pour 2005, la valeur des acquisitions atteint 375 000 \$. La collection compte 3400 oeuvres, toutes réalisées par des artistes vivants et acquises auprès d'eux ou de galeries qui les représentent.

« Si toutes les entreprises consacraient un tel pourcentage aux acquisitions, le monde des arts au Québec serait très choyé », note M. Pelletier.

Les oeuvres sont choisies par des jurys formés d'employés. M. Pelletier fait une présélection du conservateur mais n'a pas le droit de vote. Encore une fois, il n'y a pas de relation entre la valeur des acquisitions soumises au jury et le niveau hiérarchique de ses membres.

Selon Louis Pelletier, cette pré-

sence de l'art au quotidien a un effet extraordinaire dans l'entreprise. « La culture d'entreprise change quand les espaces de travail sont habités de choses intelligentes », dit-il.

Une galerie comme hall d'entrée

Il n'est pas rare que des passants,

Selon Louis Pelletier, de Loto-Québec, cette présence de l'art au quotidien a un effet extraordinaire dans l'entreprise. « La culture d'entreprise change quand les espaces de travail sont habités de choses intelligentes. »

lorgnant derrière les fenêtres des bureaux du Groupe Cossette, demandant la permission de visiter son hall d'entrée. Depuis deux ans, Patrick Beauduin, vice-président création, l'a transformé en galerie d'art contemporain.

« Je trouvais important d'expo-

ser nos employés à l'expression visuelle actuelle et de les mettre en contact avec le milieu artistique. Je pense qu'une entreprise de communication doit s'ouvrir sur ce qui se crée à l'extérieur de ses murs », explique-t-il.

À dessein, Patrick Beauduin propose des artistes dont les oeuvres

posent des questions, dérangeant et suscitent le débat. À l'ouverture de chaque nouvelle exposition, aux six semaines, il reçoit de nombreux courriels, dont plusieurs négatifs. « Ils réagissent et c'est parfait ! » dit-il.

Lorsque les artistes le désirent, ils viennent échanger avec les employés pendant la pause repas du midi. Certaines rencontres ont attiré jusqu'à 50 personnes

Ces expositions sont constituées d'oeuvres prêtées par des artistes, des galeries ou des collectionneurs. Même si certaines trouvent preneur à l'occasion, le projet n'a aucune vocation marchande.

L'intérêt pour les artistes est ailleurs. « Il y a plus de circulation dans le hall de Cossette que dans n'importe quelle galerie d'art. Les artistes ont donc une très grande visibilité », dit M. Beauduin.

Du commerce à la culture

En avril 2004, Jean-François Bouchard, président de l'agence

de publicité Diesel, présentait son exposition de photos *Volvere* à la galerie Blow Up. C'était une avant-première du nouveau programme *AfterHour*, doté d'un fonds de 50 000 \$ destiné à soutenir des activités artistiques des employés.

« Diesel évolue dans le domaine de la créativité commerciale. Ce programme incite les employés à formuler, seuls ou en équipe, des idées dans le secteur de la créativité culturelle », explique M. Bouchard.

Plusieurs d'entre eux ont répondu à l'appel. Éva, une créative, prépare une exposition de photos. André Manguirand.

Leurs travaux seront présentés dans un des halls d'entrée de l'agence, désormais nommé la galerie After Hour.

« En permettant aux gens d'explorer d'autres formes de créativité, ce programme enrichit leur carrière et enrichit également le travail de créativité commerciale », estime Jean-François Bouchard.

Le président de Diesel croit que cette initiative peut contribuer à la rétention du personnel. « Les gens créatifs ont de multiples intérêts. Pour qu'ils voient l'agence comme un port d'attache, il faut leur laisser la chance de s'exprimer et même aménager les horaires pour leur permettre de mener à bien d'autres projets », dit-il.



LES MATHS. L'ANGLAIS. SE SURPASSER.



© 2004 Kumon North America, Inc.

Plus de 12 millions d'élèves et leurs histoires de succès

Les programmes éducatifs parascolaires Kumon de mathématiques et d'anglais offrent des occasions de franchissage. Si vous êtes intéressés à aider les grands esprits de demain à réaliser leur plein potentiel et si vous désirez démarrer votre propre entreprise, veuillez appeler: **888.897.0789 ext. 400** ou **www.kumon.com**.

****Veuillez noter que le candidat doit être bilingue.**

La séance d'information sur le programme de franchise aura lieu le mardi 31 mai 2005 à 19 heures, à notre succursale au 1240, avenue Beaumont, bureau 140, à ville Mont-Royal.

RSVP – 514.733.3889 poste 26

800.ABC.MATH
www.kumon.com

3318225A

CE QU'ON A LU.



LECTURES

Le dimanche dans
LA PRESSE

LA PRESSE AFFAIRES



POUR SE FAIRE UNE IDÉE

Tous les jours dans
LA PRESSE



700

Affaires

715

FINANCEMENT

PRÊTS 1ère, 2e hyp., bal. vente, équipement industriel. Notaire Rémillard 514-767-5331

716

SERVICES SPÉCIALISÉS

HYPOTHÈQUES 1re à 12%, 2e à 15 %, aucun autre frais, résidentiel-commercial-contracteur-bridge. Privé: 514-232-8628



800

Avis

850

AVIS DE DISSOLUTION
CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie **ATELIER DU GOLFEUR R.M. INC.**, demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.

Montréal, le 19 mai 2005
Serge Falardeau, président

R 850

COMMERCE DE DÉTAIL

LA PRESSE AFFAIRES

Trévi veut lancer un magasin à grande surface de piscines

LAURIER CLOUTIER

Déjà leader de la vente et de l'installation de piscines et de spas au Québec, Trévi vient de mettre au point un nouveau concept de magasin à grande surface où le client pourra tout trouver pour l'aménagement de son terrain.

« Le concept est prêt » mais il reste à choisir l'emplacement de cette première grande surface de Trévi et à compléter la liste des partenaires, a déclaré à *La Presse Affaires* le président, Clément Hudon.

La compagnie de Laval prévoit s'associer à « neuf ou 10 partenaires » pour l'implanter dans la région de Montréal, lan prochain ; des investissements de 3 millions de dollars sont requis. Trévi et ses associés pourront ainsi offrir l'aménagement paysager et l'installation du cabanon, de la fontaine, de la clôture et du pavé.

Cette configuration nécessitera un terrain d'une superficie de 100 000 pieds carrés pour des aménagements paysagers, des plans d'eau et des stands et un immeuble de 50 000 pieds carrés pour les boutiques des partenaires.

Clément Hudon a déjà approché trois ou quatre intéressés avec qui il discute encore de la superficie de leurs locaux et de leurs investissements. « Il n'y a pas de problème pour trouver 10 partenaires », a assuré le président. Au contraire, « il faut faire une sélection des meilleurs ».

De nombreux magasins de piscines, grands et petits, ont été lancés depuis une trentaine d'années, mais la présentation des produits n'a pas beaucoup changé, a déploré Clément Hudon, qui veut en donner plus au consommateur avec son concept. Trévi y travaille depuis deux ans. « Un détaillant de piscines vend du rêve. En toute quiétude, le client doit pouvoir faire son choix et trouver un produit durable qui lui assure la tranquillité d'esprit durant ses ébats nautiques. Ce concept de



PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, LA PRESSE ©

Le président de Trévi, Clément Hudon, veut lancer une grande surface (comme le montre la maquette) où il pourra offrir l'aménagement paysager et l'installation du cabanon, de la fontaine, de la clôture et du pavé.

magasin sera facile à exporter, aux États-Unis et ailleurs au Canada », a ajouté le président.

Doubler le chiffre d'affaires

Trévi occupe de « 40 à 45 % » du marché des piscines creusées au Québec, « 40 % de celui des spas et de 30 à 35 % de celui des piscines hors terre », selon son fondateur. Créée en 1972, l'entreprise réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 50 millions de dollars. Ce volume doit passer à 100 millions d'ici cinq ans, avec le double d'employés, soit de 700 à 800, a assuré Clément Hudon. Le plan d'affaires prévoit une croissance tant du côté du Québec que des exportations. Le marché des piscines au Québec est évalué à 200 millions et même à 400 millions si on inclut des produits comme les

solariums et les patios.

La compagnie possède trois magasins — à Laval, Blainville et Boucherville — pour desservir la région de Montréal et compte sur six distributeurs — Québec, Lévis, Victoriaville, Trois-Rivières, Joliette et Châteauguay — pour l'autre partie de son marché.

Trévi a la particularité d'être non seulement un détaillant, mais aussi de fabriquer 75 % de ses produits (piscines, spas, marches, toiles) dans une usine de 100 000 pieds carrés. Cette diversification a commencé en 1982 et lui permet d'exporter. Le commerce de détail demeure toutefois la principale source de revenus (de 70 à 75 %).

Clément Hudon estime qu'au moins 40 % des propriétaires de maison unifamiliale au Québec peuvent plonger dans leur propre

piscine, mais un peu moins de 30 % dans l'ouest de l'île de Montréal. De nombreuses plages ont fermé, au début des années 70, et contribué à l'entreprise du marché des piscines. Malgré tout, des compagnies comme Vogue et Citadelle ont disparu durant les années 80 et Trévi elle-même a dû se restructurer en 2001, après avoir connu des problèmes informatiques. Par contre, Club Piscine a gagné une grosse part de marché, loin devant un grand nombre de plus petits détaillants, en misant sur les accessoires et les produits chimiques.

Malgré tout, le marché demeure prometteur. Des familles commandent leur piscine bien avant l'arrivée de la canicule, tant et si bien qu'il leur reste encore six semaines, cette saison, pour faire

EN BREF

Piscines Val-Mart

Piscines Val-Mart vise le marché du « très haut de gamme », à des prix de l'ordre de 50 000 \$. Val-Mart, société acquise par Trévi en 1995, a installé de nombreuses piscines à Westmount et Outremont et dans les jardins d'hôtels et d'immeubles de condos. La majorité des piscines de la station Tremblant viennent de Val-Mart, a souligné Clément Hudon, président de Trévi. Val-Mart réalise autant de projets dans le commercial que dans le résidentiel. Diversifiée dans les appareils d'exercices, Club Piscine Super Fitness affirme, de son côté, occuper le premier rang grâce à son réseau de franchises.

Nouvelle phase

Trévi amorce une nouvelle phase de croissance. L'orientation des prochains mois décidera si Trévi accentue davantage sa croissance dans le commerce de détail ou dans la fabrication et les exportations. Le président, Clément Hudon, « regarde l'Ontario, l'Ouest canadien et la Nouvelle-Angleterre » pour l'expansion de la vente au détail, grâce à son nouveau concept de grande surface. La moitié des ventes pourrait ainsi venir de l'extérieur du Québec, soit le double de la part actuelle.

Pneus Toyo s'agrandit

Le centre de distribution de Pneus Toyo pour l'est du Canada quitte Pointe-Claire et déménage dans le parc d'affaires Côte-de-Liesse, de la Financière Sun Life. C'est la troisième fois que Toyo doit déménager à Montréal, « parce que les affaires sont bonnes », a déclaré le directeur de la distribution, Alain Mathenssen. Toyo en profite pour s'agrandir de 40 %, à 91 000 pieds carrés, selon Alain Mathenssen, et pourra compter sur 40 000 pieds carrés additionnels pour son expansion, a renchéri Valério Bittichesu, directeur des investissements immobiliers de Sun Life dans l'est du Canada. Toyo a investi 5 millions de dollars, sans parler des stocks de 100 000 pneus du centre de distribution. Toyo agrandit aussi cette année son entrepôt de Mississauga et passera à l'expansion de ses installations de Vancouver, où se trouve le siège social, l'an prochain.

Centre du rasoir et Braun

La décision de Braun de vendre des pièces de rasoir électrique jumelées aux lames fait également pester le Centre du rasoir, a assuré le directeur des services et acheteur principal, Normand Tétreault. Une grille de rasoir Braun coûte 25 \$ mais quand on ne peut l'acheter qu'emballée avec de nouvelles lames, son coût grimpe à 40 \$. « J'en vend des milliers par année. Le combo grille et lames va réduire mon affluence », a expliqué Normand Tétreault, après que *La Presse Affaires* eut évoqué le problème, la semaine dernière. Le siège social de la filiale canadienne de Braun et le Centre du rasoir « ont de fréquentes prises de bec » au sujet de ces emballages combinés.

Laurier Cloutier

BESOIN D'ESPACE ?

NE CHERCHEZ PLUS.

Junon inc., vous offre la solution complète.

Entrepôts avec porte au niveau du sol et quais de transbordement de 5 400 à 12 700 pi car., situés à Montréal dans le quartier Rivière-des-Prairies

Idéal pour **industries légères et entreposage divers**, Occupation immédiate

INFORMEZ-VOUS.

(514) 648-1015

POSTE 223

JUNON INC.

UN INVESTISSEMENT DE CALIBRE 5 ÉTOILES

Occasion unique d'investissement au cœur de Montréal

Votre suite hôtelière de calibre 5 étoiles, autofinancée grâce à des revenus quotidiens

Une première à Montréal

131 somptueuses résidences-hôtel et 59 appartements de prestige

Services hôteliers haut de gamme sous la bannière européenne Concorde • Fenestration exceptionnelle • Spa urbain avec piscine intérieure, salle d'entraînement, restaurant de fine cuisine et centre de conférence

Avantages financiers incomparables

Prix de pré-construction • Exemption des TPS et TVQ

Économie d'impôt • Revenus hôteliers quotidiens • Plus-value

Flexibilité d'occupation

Site exceptionnel

Adresse prestigieuse, rue de la Montagne, aux abords du boulevard René-Lévesque • À quelques pas de la fine gastronomie montréalaise et des boutiques de renom • Au cœur du quartier des affaires et face au Centre Bell

Une copie du prospectus peut être obtenue au bureau des ventes

www.crystaldelamontagne.com

À PARTIR DE 247 000\$

1175, rue de la Montagne **1.877.861.5550**

info@crystaldelamontagne.com

LE CRYSTAL DE LA MONTAGNE

Affilié au groupe européen **CONCORDE HOTELS**

RESORT ONE

Avis de nomination

Dr Ernest G. Seidman

Le Dr Abraham Fuks, doyen de la Faculté de médecine de l'Université McGill, est fier d'annoncer la nomination du Dr Ernest G. Seidman, titulaire d'un baccalauréat ès sciences (avec grande distinction en physiologie) et d'un doctorat en médecine et maîtrise en chirurgie de l'Université McGill, au poste de directeur de la nouvelle Chaire Bruce Kaufman de recherche sur les maladies intestinales inflammatoires.

Nommé récemment au poste de professeur titulaire à la Faculté de médecine, le Dr Seidman est un chef de file mondial dans le domaine de la recherche sur les maladies intestinales inflammatoires, leur pathogenèse et leur traitement.

Avant de se joindre à l'Université McGill, le Dr Seidman était chef de la division de gastro-entérologie et de nutrition à l'Hôpital Sainte-Justine. Le Dr Seidman a reçu une formation de recherche à l'École médicale de l'Université Harvard. Il possède un parcours impressionnant dans le secteur de la recherche, a publié plus de 225 études et documents originaux et a signé au-delà de 500 articles scientifiques en plus d'avoir donné plus de 200 conférences dans le monde.

Le Dr Seidman est lauréat de divers prix et a été honoré à plusieurs reprises au cours de sa carrière. Il est notamment détenteur d'une bourse de Chercheur National du Fonds de la recherche en santé du Québec et récipiendaire d'une bourse offerte conjointement par les Instituts de recherche en santé du Canada et la Fondation canadienne des maladies inflammatoires de l'intestin.

La mise sur pied de la Chaire Bruce Kaufman de recherche sur les maladies intestinales inflammatoires permettra à l'Université McGill de jouer un rôle de premier plan à l'échelle mondiale dans l'élaboration de programmes dans les secteurs de la recherche, de l'enseignement et des activités cliniques liés à cette importante maladie. Cette initiative a vu le jour grâce à la générosité de M. Bruce J. Kaufman et aux personnes ayant prêté main-forte au Groupe de recherche sur les maladies intestinales inflammatoires de l'Université McGill, à Montréal.

Principale université canadienne à forte intensité de recherche, l'Université McGill s'est forgée une réputation mondiale au titre de ses travaux savants et de ses découvertes scientifiques. Elle est l'une des deux seules universités canadiennes à faire partie de l'Association américaine des universités. Ses deux campus sont situés à Montréal, au Canada.

McGill

Faculté de médecine

3316457

ÉDITORIAL

La décote d’un géant



Même si on savait GM plutôt mal en point financièrement, l’annonce de la décote de ses titres de dette sous le grade d’investissement en a secoué plus d’un. GM, l’icône par excellence du secteur manufacturier américain, joignant le club des entreprises dont les obligations sont affublées du qualificatif de « pacotille ». C’est tout de même un choc !

Dans son analyse, la firme de notation américaine Standard and Poor’s explique, qu’à son avis, la performance financière de GM est trop dépendante des véhicules utilitaires sports, les VUS, dont les ventes sont actuellement en forte baisse. D’autre part, malgré les nombreuses mesures incitatives pour mousser l’ensemble de ses ventes, GM perd sans cesse des parts de marché. Soyons clair : le

Si GM flanche, l’Ontario sera nécessairement affectée et par conséquent toute l’économie canadienne.

géant américain de l’automobile n’est pas au bord de la faillite, mais un sérieux coup de barre s’impose. Reste à voir si la direction du numéro un mondial de l’automobile réussira à redresser la situation. Pour l’instant, rien n’est assuré.

Dans un dossier consacré au géant de l’auto, il y a de cela deux semaines, l’hebdomadaire *Business Week* nous rappelait à quel point GM pèse encore lourd dans l’économie américaine. Affichant des revenus de 193 milliards de dollars US, GM verse, chaque année, près de 9 milliards en salaire. Si l’on tient compte de tous les emplois directs et indirects qu’elle génère, c’est près de 900 000 Américains qui dépendent du constructeur automobile. Quand, en 1998, GM avait été paralysée par un conflit de travail de 54 jours, le PIB américain

pour le trimestre avait été amputé d’un point de pourcentage.

Selon l’hebdomadaire américain, les problèmes auxquels le constructeur devra s’attaquer sont nombreux : trop de modèles, trop d’usines, des conventions collectives trop contraignantes et des charges sociales extrêmement lourdes à rencontrer, notamment au niveau des coûts de santé pour ses travailleurs à la retraite. Avec des parts de marché qui ont glissé l’an passé à 25,6 % aux États-Unis et compte tenu des coûts qu’elle doit supporter, GM perd actuellement de l’argent lorsqu’elle vend un véhicule.

C’est la première fois depuis le début des années 1990 qu’une telle situation se produit. *Business Week* estime que GM devra se résoudre à fermer des usines et à abandonner un certain nombre de modèles. Plusieurs experts s’inquiètent cependant de la lenteur avec laquelle la direction de l’entreprise réagit. Avec des liquidités disponibles approchant les 45 milliards de dollars, GM peut encore se permettre de prendre son temps. Mais, compte tenu de l’ampleur de ses problèmes et de la rapidité avec laquelle elle brûle son argent, si rien n’est entrepris, GM pourrait devoir se placer sous la protection de la loi sur les faillites d’ici cinq ans.

Une telle perspective fait frémir et ce, des deux côtés de la frontière. Si GM flanche, l’Ontario sera nécessairement affectée et par conséquent toute l’économie canadienne. Par contre, si la direction du constructeur apporte les correctifs qui s’imposent, notre province voisine pourrait même en sortir gagnante. Comme les coûts de santé pour GM sont nettement moins chers à supporter au Canada qu’aux États-Unis, puisque de ce côté-ci de la frontière c’est l’État qui en assure la majeure partie, le constructeur pourrait être tenté de concentrer une partie de sa production dans ses usines ontariennes.

L’investissement de 2,5 milliards de dollars en Ontario, annoncé en mars dernier par GM, est perçu par certains comme un prélude. La suite repose entre les mains de la direction de GM. On ne peut rester indifférent à la destinée du constructeur. Aujourd’hui encore, quand GM va mal, toute l’économie américaine s’en ressent et la nôtre en subit inévitablement les contrecoups.

OPINION

Gouvernance: des effets pervers

DOMINIC D’ALESSANDRO
L’auteur est président et chef de la direction de la Société financière Manuvie. Nous publions ici un extrait de la présentation qu’il a faite lors de l’assemblée annuelle de Manuvie, le 5 mai.

Il semble qu’il ne se passe pas une journée sans qu’un nouveau groupe recommande des moyens d’obliger les sociétés — ou plutôt leurs dirigeants — à être davantage responsables devant leurs actionnaires.

À mon avis, bon nombre de ces recommandations reposent sur deux postulats totalement erronés. Premièrement, elles supposent que, si l’on peut imposer suffisamment de règles et d’obligations aux sociétés et à leurs administrateurs, on évitera d’une manière ou d’une autre la répétition d’échecs retentissants comme ceux qui se sont produits au cours des dernières années.

Selon la deuxième hypothèse tout aussi regrettable, les cadres supérieurs — et tout particulièrement les chefs de direction — sont à ce point mus par leur cupidité et leurs intérêts personnels qu’on ne peut s’attendre à ce qu’ils agissent dans l’intérêt de leur entreprise et de ses actionnaires. J’exagère peut-être, mais si peu.

Je crois qu’il serait bon de se pencher sur l’impact cumulé de la plupart des règlements adoptés à ce jour, particulièrement aux États-Unis. Par exemple, je ne m’oppose absolument pas à ce qu’on exige du chef de la direction et du chef des finances qu’ils attestent de l’exactitude des états financiers et du caractère adéquat des contrôles internes — j’ai d’ailleurs toujours cru que nous le faisons —, mais est-il vraiment raisonnable d’imposer à toutes les sociétés les exigences extraordinairement astreignantes de l’article 404 de la loi Sarbanes-Oxley ?

Nous estimons, à la Financière Manuvie, qu’il pourrait nous coûter jusqu’à 30 millions de dollars annuellement

pour nous conformer à l’article 404 de la loi Sarbanes-Oxley. Si j’avais le moindre espoir que ces nouveaux règlements puissent décourager la fraude ou améliorer la communication de l’information financière, je n’en ferais pas un tel plat.

Mais j’ai bien peur qu’il n’en résultera rien de tel. Au contraire, ce genre de réglementation réductrice aura l’effet pervers d’inciter les vérificateurs externes et les conseils d’administration à s’arrêter à la méthode plutôt qu’à utiliser leur jugement. Ce n’est pourtant pas le but visé, n’est-ce pas ? Je vous invite à vous renseigner sur l’article 404 de la loi Sarbanes-Oxley, si vous êtes curieux. Prenez le temps d’en prendre connaissance, puis faites-moi savoir si vous croyez toujours qu’une telle réglementation est valable et efficace.

L’éthique

Passons maintenant à la question de l’éthique professionnelle dans le monde des affaires. Je ne crois pas qu’on puisse me traiter de naïf. Je pense posséder une certaine compréhension de la nature humaine. Il est vrai qu’il y a eu trop d’agissements inacceptables dans certaines entreprises, mais ces cas demeurent des exceptions et non la règle. Je le répète : ce sont des exceptions et non la règle.

Au cours de ma longue carrière, j’ai travaillé avec des milliers de cadres. C’est peut-être une question de chance, mais je n’ai jamais rencontré parmi mes collègues des personnes dont les agissements ressemblaient, de près ou de loin, à ceux dont on a tant parlé dans les médias. En fait, tous les chefs de direction que je connais ont à cœur de protéger les intérêts des entreprises qu’ils dirigent et de le faire dans le respect de l’éthique professionnelle. Ils se soucient des intérêts de leurs clients, de leurs employés, de leurs actionnaires et de leurs collectivités. Je suis très fier de faire partie des chefs de direction canadiens et je m’enorgueillis de notre contribution à la qualité de vie dans notre pays. (...)



Serge Paquette, collaboration spéciale

DROITS RÉSERVÉS

OPINION

Un geste significatif

Le projet de loi 102 vient en aide aux régimes de retraite à un moment très opportun

DANIEL LAPOINTE



L’auteur est directeur général de l’Institut canadien des actuaires.

Le projet de loi 102, présenté récemment par la ministre de l’Emploi et de la Solidarité sociale, Michelle Courchesne, représente un geste positif pour de nombreux intervenants qui ont à cœur les régimes de retraite à prestations déterminées (RRPD). Depuis quelques années, dans un contexte caractérisé par des taux d’intérêt chroniquement faibles et des rendements boursiers décevants, la formule des RRPD subit des remises en question. Il faut pourtant préserver cette formule qui a su, depuis des décennies, assurer la sécurité financière d’un nombre important de Québécois et de Québécoises. Le projet de loi 102 est encourageant à cet égard.

En vertu du projet de loi, certains régimes de retraite pourront étaler sur une période de 10 ans, au lieu de cinq, le financement de leur déficit de solvabilité. Cette mesure ne suffira pas à elle seule à assurer un avenir radieux aux RRPD. Elle constitue néanmoins un pas dans la bonne direction. Pour assurer la pérennité des RRPD, il faudra bien entendu des mesures législatives beaucoup plus énergiques

ainsi qu’une concertation des divers intervenants (syndicats, employeurs, administrateurs, autorités réglementaires, Institut canadien des actuaires, etc.).

Les RRPD ont comme particularité de procurer aux prestataires une rente connue à l’avance. Ils ont toujours été populaires auprès des employés soucieux de la prévisibilité des revenus futurs. Les employeurs apprécient souvent ce type de régime parce qu’il répond aux besoins de leur main-d’œuvre au plan de la sécurité du revenu à la retraite, procure une certaine souplesse quant au financement et favorise, le cas échéant, la création de programmes de retraite anticipée. Enfin, l’État a tout intérêt à encourager les régimes de cette

solvabilité doit obtenir le consentement de la majorité des participants et bénéficiaires. À défaut d’un tel consentement, l’employeur désireux d’étaler son financement sur 10 ans devra fournir une lettre de crédit bancaire en guise de garantie. L’introduction dans le projet de loi du recours à la lettre de crédit bancaire fait preuve d’innovation et d’originalité, tout en maintenant un niveau de sécurité comparable à la situation actuelle. Le projet de loi réserve un traitement exceptionnel pour les universités et les municipalités, qui pourront procéder à l’étalement sur 10 ans sans lettre de crédit bancaire et sans le consentement des participants. En agissant ainsi, madame la ministre tient compte, tout simplement, du fait que les régimes de retraite parrainés par ces entités n’ont rien à craindre au plan de la solvabilité de l’employeur.

Le projet de loi 102 représente une mesure qui se veut temporaire et dont la portée est certes limitée. Il s’agit néanmoins d’un geste significatif, le gouvernement ayant clairement indiqué son intention d’envisager prochainement

En vertu du projet de loi, certains régimes de retraite pourront étaler sur une période de 10 ans, au lieu de cinq, le financement de leur déficit de solvabilité.

nature parce qu’ils contribuent, en raison justement de leur prévisibilité, à faire reculer l’incertitude quant à la sécurité financière des futurs retraités.

Le projet de loi 102 comprend une disposition en vertu de laquelle la décision d’étaler sur 10 ans le financement du déficit de

des mesures législatives permanentes. Nous ne pouvons que nous réjouir de constater que le gouvernement est sensibilisé à l’importance d’intervenir pour favoriser le maintien et le développement d’une formule de régimes de retraite qui a très bien servi nombre de citoyens québécois jusqu’à maintenant.



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE

« Nous constatons que le gouvernement est sensibilisé à l’importance d’intervenir pour favoriser le maintien d’une formule de régimes de retraite qui a très bien servi nombre de Québécois jusqu’à maintenant », note l’auteur.

LA PRESSE AFFAIRES

De grands espoirs sont permis pour le pétrole de la mer Caspienne

AMÉLIE HERENSTEIN
AGENCE FRANCE-PRESSE

PARIS — L'oléoduc Bakou-Tbilissi-Ceyhan (BTC), projet géant d'inspiration américaine dont l'inauguration est prévue demain, faci-

litera le désenclavement des richesses de la mer Caspienne mais son impact sur les cours devrait demeurer réduit malgré les tensions du marché.
Long de 1770 km, l'oléoduc relie trois pays — Azerbaïdjan-Géorgie-Turquie — et per-

mettra, au moment de son lancement effectif, prévu à la fin de l'année, de livrer 1 million de barils par jour (mbj) dans le port turc de Ceyhan, au sud-est du pays.

Historiquement l'une des premières à se tourner vers l'industrie du pétrole, la région de la Caspienne produit un brut léger de bonne qualité apprécié des raffineurs. Elle souffre cependant de son éloignement des principaux foyers de consommation : Amérique du Nord, Europe, Japon et Chine.

Le BTC va à la fois permettre de lisser les exportations et d'encourager la croissance économique de la région et l'investissement. « L'objectif, c'est d'obtenir une multiplicité des voies d'exportation pour permettre à cette région d'être désenclavée complètement » et d'autres projets sont à l'étude, explique Jean-Claude Nawrot, directeur général de Total Azerbaïdjan. La compagnie française détient 5 % dans le consortium qui a bâti l'oléoduc sous la houlette du groupe britannique BP.

« Si vous n'avez qu'une seule voie d'exportation, vous êtes soumis à des tarifs qui ne sont pas négociables », souligne-t-il, notant que le projet se justifiait même sans la flambee que connaissent les cours du brut depuis deux ans. « Le pétrole, il faut l'exporter, sinon il ne vaut rien », résume-t-il.

Les pays producteurs (Kazakhstan, Azerbaïdjan, Turkménistan et Ouzbékistan) sont pour l'heure contraints d'avoir recours soit au réseau d'oléoducs russe, jugé peu efficace et à tendance monopolistique, soit aux tankers.

Or, ceux-ci sont actuellement trop peu nombreux eu égard aux besoins croissants du marché (la demande mondiale de pétrole devrait atteindre 84,3 mbj cette année), ils se heurtent au goulot d'étranglement des détroits turcs entre la mer Noire et la Méditerranée, et représentent de plus un risque écologique important.

Projet lancé il y a près de 11 ans, le BTC a suscité son lot de controverses, notamment sur sa rentabilité supposée (son coût est estimé à 3 ou 4 milliards de dollars américains) et sur les risques écologiques liés à son tracé.

Mais selon Christof van Agt, analyste de l'Agence internationale de l'énergie (AIE) à Paris, et spécialiste des pays d'Asie centrale et de la mer Caspienne, il est parfaitement fondé. « a situation actuelle des marchés du pétrole, le développement économique de la région, les problèmes écologiques que connaissent le Bosphore et les autres détroits rendent ce projet rationnel », pense-t-il.

« Il est clair que les marchés mondiaux ont besoin de voies d'approvisionnement nouvelles et indépendantes », souligne-t-il, évoquant l'actuelle position de force de la Russie à la fois sur les pays producteurs et sur ses clients.

Pour les États-Unis, principaux tuteurs du projet, le BTC contribue à réduire la dépendance énergétique vis-à-vis du Moyen-Orient et à consolider leur influence en Azerbaïdjan et en Géorgie. Les Européens y participent également.

Moncef Kaabi, analyste d'Ixis Corporate and Investment Bank, demeure néanmoins circonspect. « Il ne s'agit pas d'une capacité de plus qui a été mise en marche. C'est du pétrole existant qu'on va acheminer un peu mieux. Tout ce que cela peut faire, c'est enlever le goulot d'étranglement sur les bateaux », estime-t-il.

D'autant plus que la Caspienne ne fait pas le poids face au Moyen-Orient, rappelle-t-il. L'oléoduc convoiera 1 mbj sur les 2,2 mbj qui sont produits dans la région. Un chiffre très modeste comparé aux quelque 9,5 mbj que produit à elle seule l'Arabie Saoudite. Sans compter que « la zone Caucase est elle aussi une zone de troubles ».





Prix du livre d'affaires
2005

10^e
ANNIVERSAIRE

PRIX DU LIVRE D'AFFAIRES
remis par PRICEWATERHOUSECOOPERS

**PRIX DU LIVRE
SUR LA GESTION
DES RESSOURCES HUMAINES**
remis par Desjardins

PRIX DU PUBLIC
remis par LAPRESSEAFFAIRES.COM

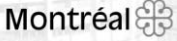
*Votez pour le prix du public
sur lapresseaffaires.com
jusqu'au 27 mai et courez
la chance de gagner 1 000 \$*



ADMA
ORDRE DES
ADMINISTRATEURS AGRÉÉS
DU QUÉBEC

Une production de
COOP HEC MONTRÉAL

Nous remercions nos autres partenaires :



Montréal, capitale mondiale du livre 2005

Le constructeur automobile japonais Mitsubishi a perdu 4,4 milliards US

ASSOCIATED PRESS

TOKYO — Les pertes du constructeur automobile japonais Mitsubishi ont atteint 4,4 milliards US au cours du dernier exercice financier de l'entreprise. Les ventes ont dégringolé de 16 %, le constructeur éprouvant des difficultés à regagner la confiance des consommateurs après qu'il eut tenté de cacher des défauts dans plusieurs de ses modèles afin d'éviter des rappels.

L'entreprise prévoit des pertes moins graves au cours du prochain exercice financier, alors que les ventes semblent progresser au Japon et à l'étranger. Selon Mitsubishi, les pertes devraient atteindre 592 millions pour la période se terminant en mars prochain.

L'entreprise japonaise avait enregistré

des pertes d'environ 2 milliards US en 2004.

Mitsubishi prévoit que ses ventes de véhicules progresseront en Amérique du Nord, en Europe et en Asie, pour atteindre 1,37 million d'unités en 2005. Les ventes devraient atteindre 184 000 véhicules sur le continent nord-américain.

« Notre nouvelle stratégie consistera à mettre plus d'attention autour du produit. Nous allons revigorer notre marque, un produit à la fois », a déclaré le responsable des activités américaines de Mitsubishi, Rich Gilligan.

Mitsubishi a également dû verser une compensation de 693 millions US à son ancien partenaire, la société allemande DaimlerChrysler AG, en raison du récent scandale de camouflage des défauts.

SI VOUS PENSEZ QUE LES MEILLEURES VOITURES SONT ALLEMANDES, C'EST QUE VOUS VOYEZ DE LA CHOUROUTE DANS VOTRE SOUPE.

JAGUAR. VOUS DEVRIEZ LE SAVOIR.



S-TYPE 3.0 2005

795\$ | **1,9%**
par mois | Financement à l'achat
795\$ comptant

À ce qu'on sache, l'ingénierie n'appartient pas à l'Allemagne. La Jaguar S-TYPE en est la preuve. Son V6 3 L de 235 ch et son dispositif de contrôle de stabilité dynamique offrent l'accélération, la maniabilité, le confort et les performances que vous attendez d'une voiture allemande. Seulement, elle n'est pas allemande. Faites-en l'essai, c'est une expérience drôlement meilleure que la choucroute.

JAGUAR LAVAL
3475 boul. Le Carrefour
Laval
Téléphone : (450) 688-1880
Fax : (450) 688-7080
www.jaguarlaval.com

DÉCARIE MOTORS
8255 Bougainville
Montréal
Téléphone: (514) 334-9910
(angle Décarie et de la Savane)
www.decarie.com

JOHN SCOTTI JAGUAR
4305 boul. Métropolitain Est
St-Léonard
Téléphone: (514) 725-2221
www.johnscotti.com



JAGUAR

Les fabricants québécois de pièces automobiles toujours ambitieux

Ils veulent prospérer malgré les difficultés des marques américaines

MARTIN VALLIÈRES
TORONTO

Les manufacturiers québécois de pièces automobiles demeurent déterminés à prendre de l'expansion malgré les maux qui assaillent les principaux clients de leur industrie : les trois grands constructeurs américains GM, Ford et Chrysler.

Mais parmi la douzaine d'entreprises du Québec qui exposaient leur savoir-faire au récent congrès de l'Association des fabricants de pièces, la semaine dernière à Hamilton, en Ontario, le plus gros rendez-vous annuel de cette industrie au Canada, on ne pouvait ignorer les défis qui se bousculent aux portes de leurs usines.

Les fabricants de pièces au Québec et en Ontario ont beau avoir les meilleures compétences dans leur spécialité, d'autres difficultés qui ne dépendent pas d'eux se sont ajoutées récemment.

Entre autres, l'appréciation du dollar canadien face à la devise américaine depuis deux ans. Mauvaise nouvelle pour des entreprises qui forment le plus gros secteur d'exportations manufacturières au Canada, alors que des concurrents à bas prix venus d'Asie s'amènent sur le marché nord-américain.

Parmi les grands patrons de l'automobile présents au congrès, Bo Anderssen, vice-président mondial des approvisionnements chez General Motors, a résumé les appréhensions de plusieurs fabricants canadiens de pièces.

Il a expliqué que la valeur des nouveaux contrats de GM auprès de fournisseurs au Canada,

Selon Jim Stanford, économiste du syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA), la concurrence des véhicules et des pièces venus d'Asie est devenue telle que la structure même de l'industrie nord-américaine est menacée, faute d'intervention des autorités du commerce international.

déjà réduite de moitié l'an dernier à 1 milliard de dollars, pourrait diminuer encore à quelques centaines de millions cette année.

Pendant ce temps, les ambitions des fabricants canadiens de pièces auprès des « transplants » japonais les plus dynamiques, tels que Toyota, qui pourrait confirmer très bientôt une deuxième usine d'assemblage de 1 milliard en Ontario, demeurent largement des... ambitions !

« C'est beaucoup plus long et complexe avec ces firmes japonaises qu'avec les trois grands constructeurs américains. Pourtant, cette diversification est essentielle pour les fabricants de pièces qui veulent prospérer malgré les difficultés des marques américaines », a résumé Lyne Demers, coordonnatrice aux ventes chez Camoplast, de Sherbrooke, un manufacturier d'expérience dans les pièces de véhicules de transport.

Dans l'automobile, Camoplast produit des

pièces de thermoplastique pour les espaces moteur (conduits d'admission d'air, capots, réservoirs de liquides) ainsi que des conduits de ventilation d'habitacle.

GM est un important client de Camoplast. Et comme chez les autres manufacturiers québécois, les contrats auprès des marques japonaises comme Honda, qui a beaucoup de succès au Québec, demeurent rares.

« Devenir l'un de nos fournisseurs est un processus long et difficile, certes, mais néanmoins très fructueux par la suite. Nos relations avec nos fournisseurs, nous les entretenons pour les garder à long terme », a dit Donald Stone, directeur d'approvisionnement à l'usine de Honda à Alliston, en Ontario.

Mais selon Jim Stanford, économiste du syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA), la concurrence des véhicules et des pièces venus d'Asie est devenue telle que la structure même de l'industrie nord-américaine est menacée, faute d'intervention des autorités du commerce international.

« Le commerce de l'automobile entre l'Asie et l'Amérique du Nord est à sens unique. Les fabricants japonais, coréens et, bientôt, chinois, entrent sans encombre sur notre marché alors que leurs marchés demeurent pratiquement fermés aux produits nord-américains », a souligné M. Stanford.

« Au Canada seulement, le déficit commercial de l'automobile, hors des États-Unis et du Mexique, vient d'atteindre les 11 milliards de dollars. Et pour la première fois cette année, on a vu apparaître un déficit d'au moins 600 millions avec la Chine. »

Selon l'un des industriels québécois au congrès, Mario Saint-Pierre, directeur chez AMT, une entreprise de la région de Rivière-du-Loup qui moule des pièces d'aluminium pour des composantes mécaniques, « la pression de l'Asie sur notre marché nord-américain est devenue énorme ».

Et le plus frustrant, selon M. Saint-Pierre, est le laxisme des autorités commerciales et douanières. « Faut pas se leurrer : ces fabricants de pièces de Chine et du Vietnam n'ont aucune norme locale à respecter, comme nous en environnement ou en main-d'oeuvre, en plus de payer des salaires dérisoires. »

« Par ailleurs, certains copient carrément nos pièces pour les offrir ensuite à moitié prix des nôtres. Ça, je l'ai vu au cours d'une exposition aux États-Unis, dans le kiosque d'un exportateur chinois qui avait même accès à des subventions d'achat d'aluminium. »

Selon Denis Audibert, conseiller du secteur automobile au ministère québécois du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, le défi de cette concurrence asiatique renforce l'importance pour les fabricants de pièces de s'insérer dans le processus d'innovation des véhicules.

« Il ne suffit plus de faire des pièces de qualité et au meilleur prix selon les devis d'un client. Il faut aussi proposer des innovations qui peuvent rehausser la compétitivité de ce client », a souligné M. Audibert.

Cette stratégie d'innovation au cours de la conception de véhicules est notamment celle de Neuman Raufoss, à Boisbriand, spécialiste des pièces de châssis et de suspension en aluminium. Cette entreprise de 80 employés est une récente implantation d'un groupe d'origine norvégienne, Raufoss.

Il s'est amené au Québec pour suivre en quelque sorte le transfert par GM d'un châssis d'automobile de sa division Opel, en Europe, vers l'Amérique du Nord. Il s'agit du châssis Epsilon sur lequel GM a basé ses nouveaux modèles Malibu, chez Chevrolet, et G6, de sa division Pontiac.

Ces véhicules sont parmi les premiers assemblés de ce côté-ci de l'Atlantique avec des pièces principales de suspension en aluminium, une technologie plus courante en Europe. Cette innovation a d'ailleurs valu de bonnes cotes de conduite aux Malibu et aux G6 dans la presse automobile.

Pour le moment, Neuman Raufoss fabrique ses pièces au rythme d'environ 1,6 million par année, à raison de quatre pour chacune des 400 000 automobiles de type Epsilon prévues chez GM.

Neuman Raufoss tente d'implanter cette technologie chez d'autres modèles d'automobiles, a dit son directeur général, Jean Meredith. Entretemps, l'entreprise travaille déjà à la prochaine génération du châssis Epsilon de GM, prévue pour des voitures de l'année-modèle 2010.

L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DES PIÈCES AUTOMOBILES D'ORIGINE

115 entreprises
95 % des entreprises exportent
50 % ont une représentation hors Québec
10 000 emplois
2,5 milliards de chiffre d'affaires
85 % de la production exportée, aux États-Unis surtout

Source : Ministère québécois du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation



Homme de confiance

Le président du conseil et tous les associés de Raymond Chabot Grant Thornton ont le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Pierre Monette, CA, à titre de vice-président, région de Montréal. Il succède à monsieur Richard Payette.

Depuis l'obtention de son diplôme des HEC en 1975, Pierre Monette a développé une solide expertise du monde des affaires. Ses compétences dans divers secteurs d'activité touchent tous les aspects de la fiscalité, ce qui fait de lui une ressource clé dans le domaine.

Monsieur Monette s'est joint à l'équipe de Raymond Chabot Grant Thornton (RCGT) en 1975 et est devenu associé en 1986. Conseiller en fiscalité et vérificateur, il a contribué à l'élaboration de plusieurs réorganisations d'entreprises de tout genre, ainsi qu'à la vente et à la fusion de beaucoup d'entre elles. En plus d'appartenir à plusieurs affiliations professionnelles, Pierre Monette est un communicateur aguerri. Son implication à titre d'enseignant et sa participation active à de nombreuses conférences démontrent son intérêt à partager ses connaissances avec ses clients et avec la communauté d'affaires.

RCGT, fondée en 1948, est devenue un chef de file dans les domaines de la certification, de la fiscalité, des services de conseil, du redressement d'entreprise et de l'insolvabilité. Cette force multidisciplinaire repose sur une équipe de plus de 1400 personnes, dont 227 associés répartis dans plus de 75 bureaux à travers le Québec, dans l'est de l'Ontario et à Edmundston, au Nouveau-Brunswick. Son affiliation internationale à l'organisation Grant Thornton en fait l'un des dix plus importants cabinets d'experts-comptables et de conseillers en administration au monde.

Raymond Chabot Grant Thornton 
rcgt.com

3318075A Pierre Monette Vice-président, région de Montréal



Nouvelles têtes de séries.



Nouvelles têtes de séries.

Nouvelle **BMW 525i** 2006 à partir de seulement

58 200 \$ ou **635 \$***

/mois pendant 36 mois

Nouvelle **BMW 750i V8** 2006. En location à partir de

1 129 \$*

/mois pendant 36 mois

Nouveaux modèles 2006 maintenant offerts chez votre concessionnaire BMW.

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

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

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

Rive-Sud
Park Avenue BMW
8400, boul. Taschereau Ouest
Brossard (450) 445-4555
Montréal (514) 875-4415
www.parkavenuebmw.com

Nouvelles berlines BMW de Série 5 et 7
525i 750i V8
www.bmwmontreal.ca



Le plaisir de conduire.™

Les taux de location sont ceux offerts par Services Financiers BMW sur approbation de crédit uniquement quant aux modèles BMW 2006, 525i et 750i V8 en inventaire. Le PDSF pour le modèle 525i/750i V8 de base est de 58 200\$/66 800\$. *Pour une location de 36 mois sur le modèle 525i de base comportant une mensualité de : (i) 635\$, un montant de 12 107 \$ est exigé à la signature du contrat de location, (ii) 792\$, un montant de 7 101 \$ est exigé à la signature du contrat de location, (iii) 905\$, un montant de 3 957 \$ est exigé à la signature du contrat de location. *Pour une location de 36 mois sur le modèle 750i V8 de base comportant une mensualité de : (i) 1 129\$, un montant de 19 456 \$ est exigé à la signature du contrat de location, (ii) 1 355\$, un montant de 12 622 \$ est exigé à la signature du contrat de location, (iii) 1 587 \$ un montant de 5 620 \$ est exigé à la signature du contrat de location (ces montants incluent le dépôt requis, les frais de transport et de préparation, un dépôt de sécurité, l'enregistrement d'une hypothèque mobilière ainsi que la première mensualité). Le taux de location applicable sur le modèle 525i/ 750i V8 est de 7,45 %. Les frais d'administration du concessionnaire sont facturés selon le concessionnaire et s'ajoutent aux sommes dues à la signature du contrat. Le coût de l'enregistrement du véhicule, les frais d'immatriculation, les options, l'assurance, les taxes applicables sur le dépôt et sur les mensualités sont en sus. La valeur résiduelle du véhicule 525i/ 750i V8 à l'échéance du terme est de 36 084\$/59 280 \$. La mensualité varie selon le montant emprunté et le dépôt/la valeur de la reprise. Le kilométrage annuel alloué est de 20 000 km ; 0,25 \$ du kilomètre excédentaire pour les modèles 525i et de 20 000 km ; 0,30 \$ du kilomètre excédentaire pour les modèles 750i V8. Des frais peuvent être exigés pour usage excessive. Offre sujette à disponibilité. Le véhicule doit être livré au plus tard le 30 juin 2005.

LA PRESSE AFFAIRES

RESTRUCTURATION CHEZ IBM

Des salariés protestent dans le monde entier

AGENCE FRANCE-PRESSE

PARIS — Les syndicats d'IBM en Europe, aux États-Unis et au Japon se sont mobilisés hier pour une journée internationale d'action contre le plan de restructuration du groupe informatique américain, qui prévoit 13 000 suppressions d'emplois dans le monde, sur 329 000 au total.

« Après la délocalisation du système de production, maintenant c'est la délocalisation des cerveaux : des postes d'ingénieurs sont délocalisés en Tchèque, Hongrie, Roumanie, Biélorussie, Inde, Philippines », a déploré en France Annie Jarry (CFDT), manifestant devant le siège social d'IBM à La Défense, en région parisienne.

Aux États-Unis, les employés de l'usine d'Arlington, au Vermont, ont observé 10 minutes de silence : leur syndicat Alliance n'étant pas reconnu par la direction, toute grève leur était impossible.

Les salariés d'IBM du pays étaient appelés par les syndicats à revêtir symboliquement du noir, en signe de deuil pour les emplois perdus, et du bleu, car le groupe est surnommé « Big Blue ».

Au Japon, le syndicat JMIU a interpellé la direction sur les conséquences de la restructuration sur le plan local, sans obtenir de précisions. Car la vaste restructuration annoncée à New York il y a près de trois semaines ne comportait aucun détail sur ses déclinaisons par pays.

En France, où la mobilisation a été la plus forte, de 40 à 60 % des salariés ont interrompu leur travail, signé des pétitions et manifesté aux abords des 11 usines, où environ un millier d'emplois sont menacés. Dans le cadre du plan social en cours, ils ont exigé « zéro licenciement sec » et de meilleures conditions de reclassement, selon les syndicats.

Quelque 300 salariés en grève se sont invités à une réunion du Comité central d'entreprise (CCE) dans les bureaux d'IBM à Noisy-le-Grand, en région parisienne (Seine-et-Marne), pour dire à la direction leur « profonde inquiétude ».

Selon Claude Le Floch, délégué syndical CFE-CGC au CCE, celle-ci « a compris qu'il fallait être beaucoup plus à l'écoute ».

De même, à Montpellier (400 manifestants), Nice (200), Marseille (40), Bordeaux (130), Toulouse (60), Orléans (300), Lyon (130), Clermont-Ferrand (110), Rouen (30), Roubaix (110), les salariés d'IBM, à 70 % des cadres, ont dit leur inquiétude alors que les effectifs de l'entreprise ont déjà fondu de plus de moitié, pour passer de 24 000 en 1992 à 11 000 aujourd'hui. « C'est la première fois en 30 ans qu'on connaît un tel mouvement social », a affirmé Robert Lagos (FO) à Bordeaux, jugeant les salariés « très inquiets ».

En Grande-Bretagne, « faute de temps », le syndicat Amicus n'a pu organiser ni grève ni manifestation, mais s'est associé à la protestation des salariés sur le plan mondial en envoyant épinglettes, t-shirts et casquettes condamnant les suppressions d'emplois.

En Italie, le syndicat Fiom (CGIL), qui craint la fermeture des usines de Vérone, Bolzano, Ancone et Udine, et la suppression de 800 à 1000 emplois sur environ 8000, a appelé, comme les autres syndicats italiens, à quatre heures de grève et à une manifestation devant le siège à Rome.

Hier, le titre d'IBM a pris 10 cents US, à 76,51 \$, à la Bourse de New York.

LA PRESSE AFFAIRES



POUR SE FAIRE UNE IDÉE

Tous les jours dans

LA PRESSE

Transamerica Vie Canada
ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

AVIS EST DONNÉ par les présentes qu'une assemblée générale annuelle des titulaires de police avec participation établie par la Transamerica Vie Canada se tiendra au siège social de la Transamerica Vie Canada au 5000, rue Yonge, Toronto, Ontario, le 7 juin 2005, à 9 heures, heure locale, en vue de la présentation des états financiers pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 et des rapports du vérificateur et de l'actuaire, de l'élection des administrateurs, de la nomination du vérificateur et de la discussion de toute autre question qui pourrait être dûment soumise à l'assemblée ou à toute autre assemblée ajournée ou reportée.

Transamerica Vie Canada

3310002

3310010

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS



Agence métropolitaine de transport

APPEL D'OFFRES

No : 05-Z-61

OBJET : SERVICES DE GARDIENNAGE AUX SITES DES GARES MONTRÉAL-OUEST, BEACONSFIELD, DELSON ET AU SITE DE GARAGE SAINT-EUSTACHE

Pour consulter le devis technique, voir le site Internet de l'AMT à l'adresse : <http://www.amt.qc.ca/corpo/Appro/index.asp>

Date et heure limites de réception des offres : Le mardi 7 juin 2005 à 11h

Prix du document : 100 \$, non remboursable (chèque visé ou mandat à l'ordre de l'Agence métropolitaine de transport)

Les documents d'appel d'offres sont en français et peuvent être obtenus ou consultés sur place à partir de 13h30 le 24 mai 2005, du lundi au vendredi inclusivement de 9 h à 12 h et de 13 h à 16h30 à l'endroit suivant :

Agence métropolitaine de transport
500, Place d'Armes, 25 étage
Montréal (Québec) H2Y 2W2

Pour renseignements :

Marie-Claude Guénette, Acheteure
(514) 287-2464 poste 4471

Garantie de soumission : 10% du prix total offert. Chèque certifié ou cautionnement de soumission.

Seuls les soumissionnaires ayant une place d'affaires au Québec seront considérés.

L'AMT n'est pas tenue d'accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions.

Francesca Torasso
Directrice,
Approvisionnement et Informatique

Avis public

Ahuntsic-Cartierville

Montréal

Appel d'offres

Des soumissions sont demandées et devront être reçues avant 14 h à la date ci-dessous, au bureau d'arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville, situé au 10794, rue Lajeunesse, 1^{er} étage, Montréal, H3L 2E8, pour :

Catégorie : Exécution de travaux — Réfection routière

Soumission : 2005-010

Description : Planage de chaussées bitumineuses sur différentes rues de la Ville de Montréal (P.R.R. 2005 - Arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville).

Date d'ouverture : Le jeudi 9 juin 2005

Documents : Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 24 mai 2005 au bureau d'arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville à l'adresse ci-dessus mentionnée, du lundi au vendredi de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 16 h 30, contre un paiement de 105 \$, non remboursable.

Dépôt de garantie : Cautionnement de 35 000 \$ à titre de garantie de soumission.

Renseignements : Gilles Côté, 872-4998

Vente du cahier des charges : 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 devra être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement audit bureau d'arrondissement, 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.

DONNÉ à Montréal, ce vingt-quatrième jour de mai deux mille cinq.

M^e Sylvie Parent
Secrétaire d'arrondissement

3312410

Davies Ward Phillips & Vineberg S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Soyez avisés que M^e Brandon Wiener s'est, le 16 mai 2005, joint à la société Davies Ward Phillips & Vineberg S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Les membres du Barreau du Québec qui y exercent leurs activités professionnelles ne sont pas personnellement responsables des obligations de la société ou d'un autre professionnel, découlant des fautes ou négligences commises par ce dernier, son préposé ou son mandataire dans l'exercice de leurs activités professionnelles au sein de la société.

3319066

SOUMISSIONS PUBLIQUES

Services professionnels pour réaliser des travaux d'inspection mécanique et électrique dans 25 stations du réseau initial du métro

Documents disponibles : paiement seulement par chèque visé ou mandat à l'ordre de la STM au montant de 50 \$, non remboursable, au 8845, boul. Saint-Laurent, réception, Montréal, à compter du mardi 24 mai 2005, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 15 h 30.

Information : (514) 280-6044

Rencontre d'information : le mardi 31 mai 2005 à 10 h, au 8845, boul. Saint-Laurent, Montréal (salle L'appro, 5e étage).

Dépôt des soumissions : STM, 800, de La Gauchetière O., bur. 8100, portail Nord-Est, Montréal, au plus tard le mardi 7 juin 2005 à 15 h. Ouverture publique suivra. La STM ne s'engage à accepter, ni la plus favorable, ni aucune des soumissions.

Référence : STM-3033-01-05-92

Louise Pouliot
Secrétaire adjointe



SOUMISSIONS PUBLIQUES

Fourniture de boulonnerie et de visserie

Documents disponibles : au 8845, boul. St-Laurent, réception, Montréal, à compter du mardi 24 mai 2005, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 15 h 30.

Information : (514) 280-4984.

Dépôt des soumissions : STM, 800, de La Gauchetière O., bur. 8100, portail Nord-Est, Montréal, au plus tard le lundi 13 juin 2005 à 15 h. Ouverture publique suivra.

Dépôt de soumission : Chèque visé ou une lettre de garantie irrévocable au montant de soixante mille dollars (60 000,00 \$). La STM ne s'engage à accepter, ni la plus favorable, ni aucune des soumissions.

Référence : STM-3074-05-05-03

Louise Pouliot
Secrétaire adjointe



3319270A

AVIS

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

VIVENDI UNIVERSAL CANADA INC. PENSION PLAN FOR CERTAIN SALARIED EMPLOYEES (le « Régime ») (anciennement connu sous le nom « Pension Plan for Certain Salaried Employees of Joseph E. Seagram & Sons, Limited and Affiliated Companies »)

(No d'enregistrement auprès de la Régie des rentes du Québec : 26221)

Avis est donné à tous les participants actifs et inactifs, à tous les bénéficiaires actuels ainsi qu'à toute personne qui croit avoir des droits en vertu du Régime que le Régime a été totalement terminé avec effet au 1^{er} octobre 2002 et qu'il est présentement en voie de liquidation.

Toute personne qui croit avoir des droits en vertu du Régime ou de la Loi sur les régimes complémentaires de retraite et qui n'aurait pas reçu un relevé de ses droits et de leur valeur (le cas échéant) peut, avant le 4 juin 2005, faire valoir ses droits auprès de Vivendi Universal Canada Inc., délégataire du comité de retraite du Régime, à l'adresse indiquée ci-dessous :

Vivendi Universal Canada Inc.
a/s de Mercer, Consultation en ressources humaines
600, boul. de Maisonneuve Ouest, bureau 1100
Montréal (Québec) H3A 3J4
Tél. : (514) 841-6762

3318999

PDFS de la XJ8 2005 : 87 500 \$. Obtenez 2,9 % de financement à la location jusqu'à 48 mois pour toutes les Jaguar XJ8 2005 neuves. Frais de transport (995 \$) et d'immatriculation, RDPRM, assurance, frais administratifs et toutes taxes applicables exclus. Peut faire l'objet d'une commande spéciale. La livraison peut prendre de 6 à 8 semaines. Cette offre d'une durée limitée peut être annulée en tout temps sans préavis. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. L'offre de location ne peut être jumelée à aucune autre offre. Consultez votre concessionnaire pour obtenir plus de renseignements.

SAVEZ-VOUS QUE LA XJ A ÉTÉ LA PREMIÈRE À ARBORER UNE CARROSSERIE MONOCOQUE EN ALLIAGE D'ALUMINIUM DANS L'INDUSTRIE ?

JAGUAR. VOUS DEVRIEZ LE SAVOIR.

Grâce à une technologie jusque-là réservée à la construction aéronautique, la XJ a révolutionné l'industrie automobile en y introduisant la première carrosserie monocoque en alliage d'aluminium riveté. Plus légère et plus rapide, la Jaguar XJ fait preuve d'une agilité et d'un comportement dynamique hors du commun. Le monde des berlines de luxe a été changé à jamais. Et vous ne pouvez plus l'ignorer désormais.

XJ8 2005

2,9%

Taux de location

LES MOTEURS DÉCARIE

8255, rue Bougainville
Montréal
Tél. : (514) 334-9910

JOHN SCOTTI JAGUAR

4305, boul. Métropolitain Est
Saint-Léonard
Tél. : (514) 725-2221

JAGUAR LAVAL

3475, boul. Le Carrefour
Laval
Tél. : (450) 688-1880

AUTO COLLECTION DE QUÉBEC

175, rue Marais
Vanier
Tél. : (418) 683-4451



JAGUAR

3315201

3315195A

LE PRINTEMPS EST ARRIVÉ !
PROFITEZ DE LA BELLE SAISON AVEC CETTE OFFRE EXCEPTIONNELLE D'UPTOWN VOLVO. VOUS POUVEZ DÉS AUJOURD'HUI CONDUIRE UNE VOLVO AVEC INTÉRIEUR EN CUIR SANS FRAIS SUPPLÉMENTAIRE, INCLUANT TRANSPORT ET PRÉPARATION. VENEZ FAIRE UN TOUR CHEZ UPTOWN VOLVO ET PROFITEZ SANS TARDER DE NOTRE GRAND ÉVÉNEMENT DU PRINTEMPS.

UPTOWN VOLVO

4900, rue Paré Montréal (514) 737-6666 www.uptownvolvo.com

* Offre basée sur une location de 36 mois, transport et préparation inclus, taxes en sus, coût de 0,16 \$ par km excédant la limite de 60 000 km au terme du contrat. Offre se termine le 31 mai 2005. © 2005 Les automobiles Volvo du Canada Ltée. « Volvo. Pour la vie » est une marque de commerce enregistrée, utilisée sous la licence par Les automobiles Volvo du Canada Ltée. Rappelez-vous de mettre votre ceinture de sécurité en tout temps.

VOLVO
pour la vie

Danièle Sauvageau policière, conférencière, coach olympique et coach de gestion

Née pour être coach

Au dernier Mondial de hockey, l'équipe masculine canadienne a raté l'or. À quoi attribuer ce résultat ? À l'organisation qui a mal choisi son entraîneur et ses joueurs ? Aux joueurs ? À l'entraîneur en chef ? Aux équipes adverses trop puissantes ? On ne saura jamais à coup sûr. On pourrait tout de même se demander si, à ce niveau de compétition, une femme pourrait être « entraîneure » d'une équipe masculine.

JACQUELINE CARDINAL
ET LAURENT LAPIERRE
COLLABORATION SPÉCIALE

Vivons-nous, dans ce « sport d'hommes », les derniers relents des tavernes anciennes ? Le leadership (direction générale, *coaching*) dans ce sport est-il le dernier bastion du machisme ? Peut-on penser qu'un jour, à l'échelle des grandes compétitions internationales, une femme puisse être nommée « entraîneure » d'une équipe masculine ? Qu'une femme soit « entraîneure » d'une équipe de la LNH ? À chacun sa réponse.

En 2002, Danièle Sauvageau a dirigé l'équipe féminine de hockey aux Jeux olympiques de Salt Lake City où elle a obtenu la première médaille d'or pour le Canada dans cette discipline. On a écrit à l'époque que cette victoire féminine avait inspiré l'équipe masculine qui en a fait autant quelques jours plus tard.

À l'heure où chaque gestionnaire est invité à se transformer en *coach* pour son personnel, que peut-on apprendre de celle pour qui le *coaching* n'est pas un style de direction, mais bien plus une attitude qui englobe à la fois la gestion et le leadership ?

À 12 ans, Danièle Sauvageau quitte deux fois par semaine la maison familiale à 5 h pour accompagner ses deux jeunes frères, de niveau Atome, à l'aréna de Saint-Eustache, pour qu'ils jouent au hockey dans une ligue organisée. Confinée de l'autre côté de la bande, elle apportait des bouteilles d'eau aux petits joueurs, gommait leurs bâtons et les encourageait de ses cris. C'était pour elle la seule façon de s'approcher de cet univers du hockey qui la passionnait, puisque aucune ligue organisée

n'existait pour les filles. Pourtant, elle connaissait bien le jeu, ayant participé depuis toujours aux parties qui s'improvisaient au parc municipal de Deux-Montagnes, à deux pas de la maison où elle a grandi.

On pourrait, au premier abord, se désoler de ce rôle en retrait que Danièle Sauvageau a été obligée de jouer alors, mais on peut penser, en rétrospective, que c'est à cause de ces circonstances adverses qu'elle s'est forgé une mentalité d'entraîneure, avec un solide parti pris pour le côté humain, au point qu'elle affirme aujourd'hui être « née pour être *coach* ». Avec le recul qu'on lui imposait, elle notait les tactiques, décortiquait les erreurs et s'expliquait intérieurement les jeux gagnants. Danièle Sauvageau a été en quelque sorte forcée de se tourner vers elle-même et d'orienter sa passion pour le hockey vers le *coaching*, dont elle s'est fait une conception tout à fait originale, qu'elle appliquera plus tard à la gestion des ressources humaines.

Pour la diplômée de l'Académie de police de la GRC et de HEC Montréal en gestion ressources humaines, pour gagner, il faut improviser avec finesse. Gagner (et non avoir peur de perdre) fait appel aux quatre composantes de la nature humaine : le corps, l'esprit, le cœur et l'âme. Pour celle qui est aujourd'hui porte-parole de l'Association canadienne des entraîneurs, « l'âme, c'est la dimension qui réunit les trois autres et nous permet de savoir *être* et non pas seulement de savoir *faire*. C'est ce qui fait qu'en bout de piste, on peut arriver à être heureux, à donner notre plein potentiel et à gagner, sur la glace comme ailleurs ».

Au fil de ses expériences à la tête d'équipes masculines et féminines de

hockey, de balon-balai et de water-polo, Danièle Sauvageau s'est donné une image claire du rôle d'entraîneur. Le secret, c'est de croire en sa vision. « Un *coach* doit amener chaque joueur à reconnaître et à prendre la place unique qui est la sienne au sein d'une équipe. » Bien guidés, les joueurs apprendront à se connaître eux-mêmes et à accepter la complémentarité qui fait la cohésion d'un groupe. Ils arriveront à admettre leurs points forts et leurs points faibles, à voir ceux des autres et à s'insérer en conséquence dans l'équipe. Selon Danièle Sauvageau, un *coach* doit faire preuve d'équité, non pas en traitant tout le monde de façon uniforme, mais en aidant chacun, individuellement, à cheminer dans la bonne direction.

Poursuivant sur le terrain de la psychologie du jeu, Danièle Sauvageau affirme qu'un bon *coach* saura faire la différence entre la confiance en ses capacités et l'estime de soi. Une gardienne de but aura la capacité d'arrêter les lancers si elle a, d'une part, confiance qu'elle est capable de le faire et si, d'autre part, elle est appréciée et reconnue comme telle par le reste de son équipe.

Danièle Sauvageau n'a pas hésité comme *coach* à jouer d'audace en imposant des défis hors hockey, par exemple un entraînement dans un camp militaire à Val-Cartier, comme préparation aux Jeux olympiques. Les joueuses y étaient amenées à connaître leurs limites physiques et psychologiques, et à accepter que d'autres pallient leurs défaillances dans le feu de l'action.

Manifestant toujours le calme que lui inspire son poste de sergent au Service de police de la Ville de Montréal, la marque de leadership de Da-



PHOTO AMAND TROTTIER, LA PRESSE ©

Danièle Sauvageau

nièle Sauvageau est de cibler un objectif ultime et parfois lointain, par exemple gagner en finale aux Jeux olympiques quatre ans plus tard, et de recourir, pour y arriver, à des moyens qui sortent des sentiers battus et qui rendront son équipe unique par rapport aux autres.

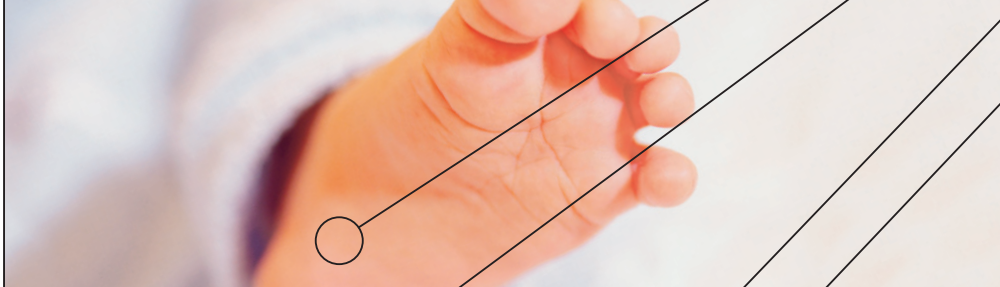
Le secret est également de ne pas changer de cap, malgré les embûches, et de poursuivre dans le chemin qu'on s'est tracé en restant convaincu, jusqu'au bout, que c'est le bon. Avant de jouer « pour la fierté d'une nation », à Salt Lake City, Danièle Sauvageau avait essuyé huit défaites consécutives contre les Américaines. Nombreux étaient ceux qui lui enjoignaient de changer de stratégie, d'abandonner les méthodes moins conventionnelles et « moins viriles » de connaissance de soi et de confiance en l'autre, pour s'en tenir strictement à des *drills* physiques intensives.

Figurant parmi les rares *coachs* à avoir accédé au niveau certifié 5, Da-

nièle Sauvageau, maintenant conférencière et consultante, partage son expérience en direction d'équipes d'élite et en gestion des ressources humaines. Se réjouissant que le vocabulaire de la gestion emprunte de plus en plus aux sports, elle fait remarquer que la tendance nouvelle en *coaching* sportif s'inscrit dans les valeurs qu'elle prône depuis qu'elle a commencé à diriger des équipes. Elle y voit une reconnaissance tacite de son approche.

Celle qui a été la première et seule femme analyste à l'émission télévisée *La Soirée du hockey* attend toutefois de voir si ce souffle récent lui apportera de nouvelles responsabilités, en sport, en politique ou dans d'autres domaines, car ses ambitions sont toujours aussi vives, et ses compétences indéniables, médaille d'or oblige.

Jacqueline Cardinal est professionnelle de recherche à la chaire de leadership Pierre-Péladeau de HEC Montréal et Laurent Lapierre en est le titulaire.



Chez MDS, nous n'avons qu'un seul objectif:
Rendre le monde meilleur.

D'accord, notre objectif peut sembler ambitieux. Mais lorsqu'il s'agit de faire évoluer l'état de santé à l'échelle mondiale, il n'y a pas de demi-mesure. Chez MDS, nous établissons des partenariats avec l'industrie des sciences de la santé et des sciences de la vie, partout dans le monde, pour apporter des solutions d'avant-garde en matière de soins de santé. Quel que soit le secteur, MDS s'impose et dicte la norme; son équipe diversifiée compte des chercheurs scientifiques qui utilisent des radioisotopes pour vaincre le cancer, des hématologues qui perfectionnent les méthodes de détection des allergies, des chercheurs qui supervisent la mise en marché de médicaments sûrs et novateurs, et même des médecins qui réalisent d'importantes percées dans le domaine du dépistage néonatal. Tous travaillent vers un objectif commun: un monde meilleur et en santé.

mdsintl.com



Science advancing health

LES PETITES ANNONCES

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 Retrouver toutes les offres d'emploi du samedi dans notre cahier Carrières, Formation et Emploi	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**

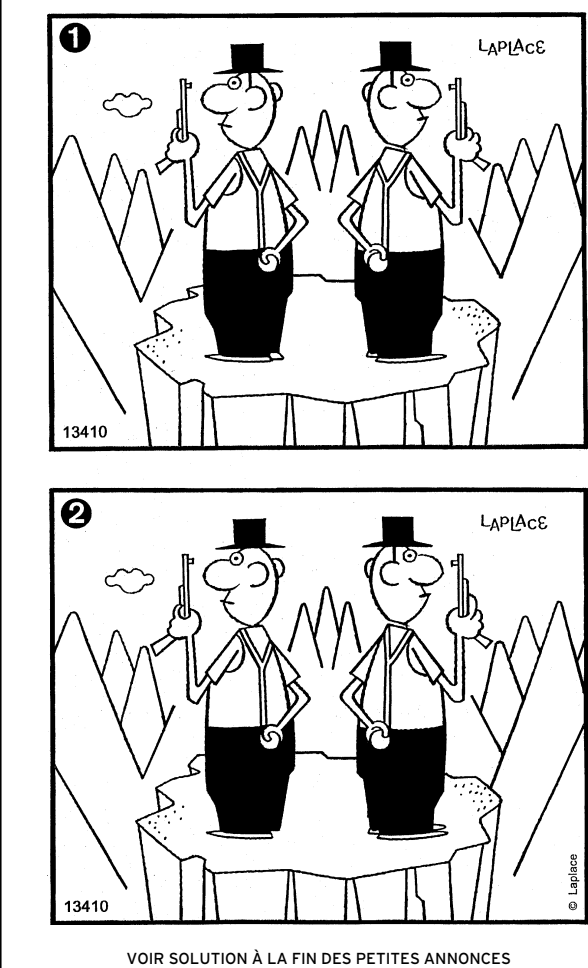
HEURES DE TOMBÉE	COMMENT NOUS JOINDRE	Heures d'ouverture: Lundi au vendredi, de 8h à 17h
MARDI AU SAMEDI 17H, LA VEILLE DE LA PARUTION	PAR TÉLÉPHONE (514) 987-8363	ADRESSE POSTALE Les Petites annonces, 7, rue Saint-Jacques, Montréal, (Québec) H2Y 1K9
DIMANCHE ET LUNDI 17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT	SANS FRAIS 1 866 987-8363	AU COMPTOIR lundi au vendredi, de 8h30 à 17h
ANNONCES ENCADRÉES 48H, AVANT LA PARUTION	PAR TÉLÉCOPIEUR (514) 848-6287	
		petitesannonces@lapresse.ca

Immobilien

101 ABONDANCE DE LUMIÈRE Rosemont, haut duplex semi det., 3 ch., terrasse, 229 000\$. R. Raffia, 514-727-7575 Sutton ANJOU, 7730 Azilda, coll. neuf semi-det., 3 ch., 1600 pi², foyer, pl. bois, garage, 265 000 \$ + taxes. 514-946-0849. A.P.A.T., condo 4½ bois, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité de garage, subdivision 7500 \$. SETAM, 514-498-1333 À VOIR - CACÉTI Villier / cottage s'édif., 8 pces, rev pasible 245 000\$. R. Raffia, 514-727-7575 Sutton À VOIR - IMMENSE COIN Village de l'église, 1450 pi², 2 étages, très éclairé, 4 ch., 225 000\$. R. Raffia, 514-727-7575 Sutton HABITAT 67, très lumineux, immense terr., vue Vieux-Port, 2 ag., cuisine et sbain réno, char., porteur, 10e, électros. 514-866-5971, 514-295-2919 LASALLE, triplex, 2000+ rev. mensuel, 239 000\$. 514-365-0894, 514-960-6711 www.mttelecommunications.com MARCHEL Atwater triplex à rénover en condo ou cottage. Subventions. 514-231-8021 MÉTRO Beauregard, joli cott., secteur de choix, 3 ch., 3 bains, gar., s/sol 7', arbres centenaires, occ. rapide. G. Carrière Royal LePage 514-351-4392 MÉTRO H.-Beaugrand, split det., 3 ch., 2 s/bains, foyer, lat., gar., occ. rapide. G. Carrière Royal LePage, 514-351-4392 N.-ROSEMONT, 6445, 29e av. bus, rev. 82, 7% équipée, foyer, gar. 369 000\$. libre 514-254-8912 P.A.T., 74, 8e avenue, duplex centenaire, vue sur le fleuve, bas libre à l'acheteur, 240 000\$. 514-266-4742 PLATEAU nouveau, duplex 2x5½, bois franc, s/sol, occ. double, 399 800\$, ReMax ex., Carlos 514-374-4000 R.D.P., cottage det., 1er, 3 ch., 2 s/bains, 1000 sq. ft., garage, 240 900\$. 514-648-7049, 514-244-3233	106 À BOUCHERVILLE 10 min. par bus métro, cott. neuf semi-det., 2 ou 3 ch., 1300 pi², pl. et escalier bois + céramique, à partir 178 000 \$ + taxes. 514-946-0849. LONGUEUIL, Collectivité Nouvelle, coteage 9 pces, 2 + 2 ch., 2 s/bains + 1 s/d'auoyer, tout cathédrale, belle fenestration, piscine creusée, terrain adossé à la piste cyclable. Pas d'agent. 299 000 \$. 450-674-4535. ST-BRUNO RUE DU MONT, Split, 619 900\$, 4 c. a. c., 3 s/bains, gar. double, piscine creusée, thermopompe, terrain 357pi², bâtiment 65 x 30 450-611-1424 Agent s'abstient POINTE-CLAIRE, coll. rue U, 574 000 \$, secteur très recherché, kl silencieux, 4x4, qualité 3 ch., s/bains, 4x4, 1330-9707. LASALLE, triplex, 2000+ rev. mensuel, 239 000\$. 514-365-0894, 514-960-6711 www.mttelecommunications.com MARCHEL Atwater triplex à rénover en condo ou cottage. Subventions. 514-231-8021 MÉTRO Beauregard, joli cott., secteur de choix, 3 ch., 3 bains, gar., s/sol 7', arbres centenaires, occ. rapide. G. Carrière Royal LePage 514-351-4392 MÉTRO H.-Beaugrand, split det., 3 ch., 2 s/bains, foyer, lat., gar., occ. rapide. G. Carrière Royal LePage, 514-351-4392 N.-ROSEMONT, 6445, 29e av. bus, rev. 82, 7% équipée, foyer, gar. 369 000\$. libre 514-254-8912 P.A.T., 74, 8e avenue, duplex centenaire, vue sur le fleuve, bas libre à l'acheteur, 240 000\$. 514-266-4742 PLATEAU nouveau, duplex 2x5½, bois franc, s/sol, occ. double, 399 800\$, ReMax ex., Carlos 514-374-4000 R.D.P., cottage det., 1er, 3 ch., 2 s/bains, 1000 sq. ft., garage, 240 900\$. 514-648-7049, 514-244-3233	112 INVESTISSEURS Bel opportunité, domaine de 16 terrains bord Lac Champlain, près de Venise en Québec. Idéal pour centre de location de chalets ou autre. Réf. Côté 450-777-7565. La Capitale Performance CRT. LAC Massawippi lac brompton avec quoi, plage. Spécial prévente: 20 000\$ de rabais. www.chaletdetoutcanada.com 819-678-2908 VENISE EN QUÉBEC, maison brique, grand 4½, superbe vue sur le lac, 124' de façade avec descente pour bateau. Réf. Côté 450-777-7565. La Capitale Performance CRT.	123 GROUPE ADA Privé, très 2e hypothèque. 514-227-8133 1595 H.-BOURASSA OUEST 2½, 3½, béton, ascenseur. Juin, 514-956-1108, 514-334-6048 1 MOIS GRATUIT Cartierville, Delongré, 1½, 2½, 3¼, 4½ frigos/poèles, chauffé, imm. et juil., 514-956-9718 1 MOIS GRATUIT Longueuil, Pointe Cari 3½, chauffés, poêle/frigo, imm., juil., 450-647-5901 2169 BOUSSSET 4½, 620 \$, comme neuf, 514-497-2240, après 17h30. 2 MOIS GRATUITS, boul. Décarie, 4½ non chauffé, eau chaude incl., 805 \$, libre imm. ou juillet, 450-663-7445 2½ meublé, très propre, tout équipé, 475\$, 365 Bélanger Est Info: 514-270-0968 3¼, 1 ch., La-Cité, équipé, chauffé, ac, 3 min à pied méro Place des sciences, 5880. 514-942-8652 4½ - 6005, 3½ - 5005, 7890 Querbes, électrique, poêle/frigo, 514-722-2053 4¾, Colonial/Rachel, neu, style condé, 3e, 2 ch., pl vernis, libre, 895 \$, 514-529-5415 4½ 1er étage, Quoin Est, tranquille, près services, stat. inc., 1er juil., 514-251-2340 5½ MILE-END Spacieux, renové, 950\$ 450-621-2902, 514-961-4848 5½ MODERNE, 5804 Waverly, 4½, Chauffage électr., 715 \$, 514-722-2053, 514-321-1358 7955 Mountain / Sights, 3½, poêle, poêle, 950\$, 514-342-5168, 514-321-7745 A AHUNTSIC, 3½, 4½, calme, tout incl., inspo., propre, tapis neu, rept., 514-992-6240 A AHUNTSIC, Beau 3½, semi s/sol, résidentiel, 1er juillet, 514-668-7289, 514-382-1235 ACADIE boulot 10 500, 1½ - 4½, style condé, ac/piscine, sécuritaire. Paysager. 514-335-3771 AHUNTSIC, 2½ chauffé, éclairé, libre imm. 450 \$/mois. 1 min. métro, 450-437-1598 AHUNTSIC, 3½ fait triplex, bois franc, tranq., propre, entre-tr. 430 \$ 450-973-5115 AHUNTSIC, 4½, bois et céramique, 450 \$, 450-973-5115 fermées, 670 \$ 514-385-4991 AHUNTSIC, 5½ haut duplex chauffé, pl. bois franc, salon double, entrée lav./sec. 850 \$. fin juin. 514-388-7069 AHUNTSIC, 5½ haut duplex, 3 ch., cuisine/sbains réno, 825 \$, propre, ensol. 514-389-6053 AHUNTSIC, 5½ 1-re-de-ch avec s/sol fin et cour gazonnée, non chauffé, éléc. ruc de May, 1100 info, 450-655-6791. AHUNTSIC, 9045 Basile-Roulier, 5½ non chauffé, 28, ensol.	131 À VOUS LA CHANCE ! WOW ! Idéal pour famille 4½ et 5½. Prix abordable. Renové, chauffé, eau chaude, poêle, frigo, lave-vaisselle, 1001, 62nd. Prés du tout. 514-683-4066 BEAU 2½, réno, Rosemont, Plateau, 5500\$, pas animaux, 4605 \$ 514-384-9852 BEAU 5½, réno, Rosemont, juin/juillet, Pas animaux, 775\$, 8005 et 1250\$, 514-384-9852 BEAUX 3½, 4½, clairs, Bug. 3 ch., foyer, gar., Maison lac Echo. 514-384-9852, 514-384-9852 BERCY Sherbrooke, super 1½-2½-3½ chauffé, équipé, réno, pl. bois, balcon, métro, idéal étudiants, 514-733-1371 BOUVANISTA (ch.), 4840, 3½ - 1er juil., 4½ - 1er août, 5½ - 1er juil., grands, clairs, propres, rénovés, poêle/frigo, 514-239-5516, 514-483-4364 BOUL. ROSEMONT, près De Lorimier, apr. chauffés; 3½ ouvert, libre, 495\$ et grand 4½, 4 électros et 1 stat. inclus, libre juillet, 789 \$ 450-655-6334 C.D.N., 2½, chauffé, poêle/frigo 514-735-0678 C.D.N., 1½, 2½, 3½, 5½ Semi
--	---	--	---	--

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

Ces deux dessins sont en apparence identiques.
En réalité, il y a entre eux HUIT petites différences.

[illegible]

