

AFFAIRES

La Presse

CAHIER C | LA PRESSE | MONTRÉAL | DIMANCHE 29 SEPTEMBRE 2002

Les retraités coûteront plus cher à leurs anciens employeurs



RUDY LE COURS

Avec encore une séance à compléter avant que ne se termine le troisième trimestre, la caisse de retraite typique au Canada et au Québec se dirige au rythme actuel vers un rendement avoisinant les moins sept pour cent pour l'année 2002.

Cette performance a de quoi inquiéter les entreprises à qui revient le renflouement des déficits tout comme la loi leur permet de considérer les surplus, lorsqu'il y en a bien entendu.

Certes, certaines caisses font ces jours-ci mieux que moins sept pour cent, avec des scores de moins trois, voire moins deux. Quelques-unes font pire aussi, moins sept pour cent étant le rendement médian de la caisse type, c'est-à-dire celui dont le rang se situe au milieu de toutes les caisses de l'univers canadien.

Au Québec fin 2000, on comptait 1080 caisses de retraite à prestations déterminées qui régissent environ 433 500 travailleurs et presque autant de retraités, selon la Régie des rentes du Québec. Elles garantissent le montant de la rente du futur retraité alors que la caisse à cotisations déterminées assure seulement le futur prestataire de la rente générée à partir des rendements de ses cotisations et de celles de son employeur.

Cette garantie comporte un risque assumé par l'entreprise. Lorsque la caisse se retrouve en déficit de solvabilité, l'employeur doit allonger ce qui manque.

Mieux vaut mauvais que pire

Étant donné les mauvais rendements des marchés financiers, la grande majorité des caisses vivent présentement des périodes de déficits de solvabilité.

Selon une évaluation de la firme Mercer, premier actuaire au pays des caisses de retraite, le taux de solvabilité d'une caisse type qui était en équilibre au premier janvier 98 a franchi le cap des 120 % au milieu de 2000 pour réatteindre le point d'équilibre, fin 2001.

Le 24 septembre 2002 toutefois, il avait plongé à 84 % (voir graphique au bas de la page).

On mesure la solvabilité en supposant qu'une caisse doit payer à un jour donné, disons le 31 décembre 2001, l'ensemble des prestations garanties par le régime de retraite. Si, par exemple, le total à cette date de ces engagements vaut 100 millions, la valeur au marché des actifs de la caisse doit donc égaler 100 millions. Si elle vaut plus, il y aura excédent de l'actif. S'il y a moins, il y a déficit de solvabilité.

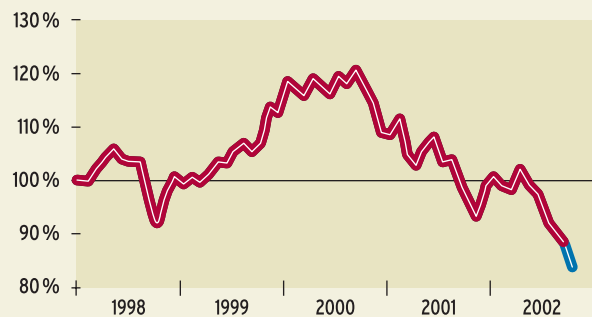
La loi prévoit qu'un tel déficit soit remboursé en espèces sur une période maximale de cinq ans.

En poursuivant notre exemple, supposons que le taux de solvabilité soit de 93 % au 31 décembre 2001, il manque donc sept millions dans la cagnotte, ce qui représente un débours mensuel supplémentaire de 117 000 \$ pour l'employeur pendant cinq ans, si on exclut les intérêts.

La loi québécoise l'oblige à déposer au moins à tous les trois ans à la Régie des rentes une évaluation actuarielle où sont donnés les résultats d'un test de solvabilité.

Voir LES RETRAITÉS en C2

La plupart des caisses de retraite sont en déficit de solvabilité



Source : Indices Mercer sur la santé financière d'un régime de retraite



BAKER

Illustration : ANTHONY BAKER, collaboration spéciale

Touchez-vous le salaire que vous méritez ?

Petit guide pour améliorer ses conditions de travail



FRANCIS VAILLES
FINANCES PERSONNELLES

Vous êtes insatisfait de vos conditions de travail et cherchez à obtenir mieux ? Vous changez d'emploi et tentez d'améliorer votre sort ? Fort bien. Mais pour tirer son épingle du jeu, il faut être bien préparé et avoir des faits d'armes à faire valoir. Petit guide pour employés décidés.

En 2003, les employeurs canadiens consentiront des hausses de salaires de 2,8 % à 3,3 %, prévoit le Groupe Hay, une firme de consultants en ressources humaines. Il s'agit d'augmentations moyennes, qui varient évidemment selon le poste occupé et l'industrie, mais également en fonction de l'âge de l'employé et de son niveau de rendement. Certains pourraient toucher 1,5 % d'augmentations, pendant que d'autres obtiendront 7 %.

Oubliez le couteau sur la gorge

D'entrée de jeu, les experts en la matière rappellent qu'il faut négocier cordialement avec son employeur et ne jamais lui mettre le couteau sur la gorge, par exemple en menaçant brusquement de quitter l'entreprise.

« Il ne faut pas discuter d'augmentations de salaire trop souvent. La stratégie perd de son impact d'une fois à l'autre et finit par détériorer les relations. Les gens insatiables sont mal perçus », explique Michel Tremblay, professeur de gestion des ressources humaines à HEC Montréal.

Les pourparlers sont nécessairement différents si vous changez d'employeur ou de poste que si vous conservez l'emploi actuel. Les augmentations peuvent aisément dépasser 10 % lors d'un changement d'emploi ; ce n'est guère le cas s'il s'agit du même poste dans la même entreprise. Dans ce dernier cas, les augmenta-

Comment obtenir plus

- < **Identifiez bien vos besoins** d'abord (salaires, horaire, vacances, etc.)
- < **Prenez connaissance** de la santé financière et des limites salariales de l'entreprise
- < **Tenez-vous au courant** des conditions de vos pairs dans le marché
- < **Offrez un rendement** très satisfaisant et faites-le valoir, au moment opportun
- < **Rendez-vous indispensable**
- < **Soyez un bon vendeur** de vos réalisations et de vos compétences
- < **Demandez une meilleure prime** de performance, lorsque c'est offert
- < **N'oubliez pas de discuter** des avantages sociaux, en particulier des vacances
- < **Écoutez attentivement les arguments** de l'employeur pour être en mesure de mieux répliquer
- < **Soyez disposé** à quitter votre employeur, si besoin est
- < **Demandez un bonus** à la signature à votre nouvel employeur
- < **Négociez une prime** de départ dès votre arrivée chez un nouvel employeur
- < **Soyez réaliste** et négociez de façon cordiale

tions sont standardisées et plus faibles, à moins d'une pénurie de main-d'œuvre.

« La salaire de départ est déterminant. Après, il est trop tard », dit M. Tremblay.

Pour tirer le meilleur parti des discussions avec son patron, il importe d'abord de préciser ses besoins, souligne Nathalie Francisci, présidente de Venatus Conseil, qui se dit courtier en talents (recrutement

de cadres et de professionnels). Cherchez un meilleur salaire, plus de vacances, la sécurité d'emploi, un horaire flexible, la possibilité de travailler chez soi, une formation payée ?

Connaître la valeur de son poste sur le marché est également indispensable. Les ordres professionnels ont parfois réalisé des études salariales comparatives. Les syndicats des concurrents sont également une source précieuse d'informations. Dans une entreprise syndiquée, les échelles salariales et les conditions de travail sont bien établies dans les conventions collectives et relativement faciles à obtenir.

Une belle feuille de route

Il va sans dire que le meilleur atout d'un employé est sa feuille de route personnelle. Celui qui a offert un très bon rendement toute l'année durant peut s'attendre à être gratifié par l'employeur, d'autant plus si ses qualifications le rendent indispensables à l'entreprise. Évidemment, il faut le faire valoir à l'employeur et être en quelque sorte un bon vendeur de ses propres compétences et réalisations.

Quoi qu'il advienne, il faut être conscient des limites de l'employeur et tenir compte de sa situation financière du moment. « Les entreprises sont très soucieuses actuellement de l'équité entre les employés », affirme M^{me} Francisci.

Les employés compétents et en demande sur le marché ont évidemment un plus grand pouvoir de négociation. « Les jeunes, c'est clair, ont intérêt à être mobiles. Ceux qui peuvent changer d'employeur finissent par avoir un meilleur salaire », dit M. Tremblay.

Pour certains employés, les changements d'emploi sont des occasions idéales pour améliorer leur sort. Les travailleurs aux profils recherchés se font souvent offrir une majoration intéressante de leur salaire.

Voir TOUCHEZ-VOUS? en C3

Autres tableaux des salaires en C3



Le deuxième souffle du **multimédia** | Employés: connaître une 2^e et une 3^e langue

Employeurs: offrir un **environnement** de qualité | L'univers des **chasseurs de têtes** | Le **marché** de l'emploi

LE CAHIER « LE MONDE DU TRAVAIL »

DES SUJETS *POINTUS* MERCREDI DANS **La Presse**

LES DÉFICITS DES CAISSES DE RETRAITE

Un boulet pour les marchés boursiers

RUDY LE COURS

Les déficits des caisses de retraite vont plomber la relance des marchés boursiers nord-américains. Reste à savoir dans quelle mesure.

Il existe trois façons de mesurer si la caisse de retraite d'une entreprise peut faire face à ses engagements.

Nous venons de voir les effets du test de solvabilité dont on fera l'économie de ses rouages actuariels, tant ils sont complexes.

Il y a aussi le taux de capitalisation. Il consiste à mesurer si la valeur de l'actif correspond à celle des engagements pris envers les prestataires présents et futurs.

Lorsqu'un régime de retraite est sous-capitalisé, l'entreprise dispose de 15 ans pour amortir son renflouement. Un niveau de capitalisation est jugé inquiétant lorsqu'il est inférieur à 90 %.

Il existe enfin une troisième forme d'évaluation des caisses de retraite qui doit figurer chaque année aux états financiers vérifiés de l'entreprise.

Si on la résume, elle consiste à calculer la différence entre le rendement escompté sur l'actif de la caisse de retraite d'une part, et la somme des coûts de l'année courante de la caisse, des intérêts sur le passif et de l'amortissement. Si le rendement escompté est plus élevé, on vient alors de créer un bénéfice après impôt qui embellit le bilan.

Ce qu'il faut noter ici, c'est qu'on parle de revenu escompté, basé sur des prévisions de

rendement des marchés. Durant les années 90, escompter un revenu de 10 % n'était pas un excès de prudence, mais une hypothèse jugée raisonnable par beaucoup. Ce n'est plus vrai aujourd'hui, mais certaines entreprises américaines persistent et leurs vérificateurs signent. Elles ont donc enjolivé leur bilan en créant un profit qui ne se matérialisera pas.

Ainsi, 67,9 % des bénéfices nets de Goodyear en 2002 avaient été générés par les rendements escomptés de la caisse de retraite dont les engagements représentaient 182 % de l'avoir des actionnaires. On pourrait ajouter que les grands transporteurs aériens ont joué de la même astuce.

Selon une étude de Martin Roberge de la Financière Banque Nationale, seule la pétrolière Impériale avait escompté au Canada un

rendement de 10 % en 2001, la plupart ayant opté pour un taux plus près des 8 %. Toutefois, Quebecor World a choisi 9,7 % et Quebecor 9,3 %.

Même à 8 %, la barre reste très élevée quand la caisse médiane réalise un rendement de -7 %, après neuf mois, en 2002.

Ce qui était encore une source de profit il y a deux ans vient désormais les grever, voire même les transformer en perte, après impôt.

La valeur boursière d'un titre qui correspondait par exemple à 20 fois le bénéfice par action sera jugée trop élevée si elle correspond soudain à 25 ou 30 fois le bénéfice par action.

Voilà qui exercera de fortes pressions baissières sur le cours des actions de bien des entreprises au cours des prochains mois.

Avez-vous pensé à acheter des CPG ?



PHOTO ROBERT MAILLOUX, La Presse ©

« Il y a de gros avantages à cristalliser la solvabilité en 2001, explique Michel Saint-Germain de Mercer. »



PHOTO ROBERT NADON, La Presse ©

« Le test de solvabilité fait au 31 décembre 2001 donnera 100 % ou légèrement en dessous pour la majorité des caisses », note Jean-Jacques Chouinard, chef de la pratique gestion de l'actif chez Watson Wyatt.



PHOTO ROBERT NADON, La Presse ©

Claude Lockhead, vice-président principal de Groupe Conseil Aon : « Ça va nous donner plus de temps pour trouver des solutions, si ça ne se replace pas d'ici 2004. »

LES RETRAITÉS

Suite de la page C 1

Elle prévoit qu'il a jusqu'au 30 septembre de l'année civile suivant l'exercice financier pour déposer son évaluation légalement due. Demain représente donc la date limite du dépôt de l'évaluation de 2001 pour les quelque 300 caisses de retraite dont l'évaluation précédente portait sur l'année 1998.

Plusieurs se diront : ouf ! par chance qu'on ne devait pas déposer l'évaluation de 2002, elle nous aurait coûté plus cher, compte tenu des marchés.

Toutefois, rien n'oblige une caisse de retraite à attendre le délai maximal de trois ans pour présenter son test de solvabilité à la Régie.

Voyant la direction des marchés, les bureaux d'actuaire s'activent depuis quelques semaines. Ils rappellent à leurs clients que la loi n'oblige pas à déposer d'évaluation cette année, de ne pas attendre celle de 2002 ou même celle de 2003 qui risque de leur coûter plus cher en renflouements.

« Même si la majorité des caisses de retraite ne font pas d'évaluation actuarielle chaque année, il y a de gros avantages à cristalliser la solvabilité en 2001, explique Michel Saint-Germain de Mercer. La presque totalité devrait le faire. »

« Ça va faire moins mal, renchérit Claude Lockhead, vice-président principal de Groupe Conseil Aon. Ça va nous donner plus de temps pour trouver des solutions, si ça ne se replace pas d'ici 2004. »

« Le test de solvabilité fait au 31

décembre 2001 donnera 100 % ou légèrement en dessous pour la majorité des caisses, note pour sa part Jean-Jacques Chouinard, chef de la pratique gestion de l'actif chez Watson Wyatt. On peut supposer que c'est moins mauvais qu'un test fait au 31 décembre 2002. »

La maturité coûte plus cher que la jeunesse

Deux mauvaises années de rendement d'affilée, en considérant moche le rendement médian de 0,1 % obtenu en 2001, n'est pas une première. En 1973 et 1974, les médianes avaient été de moins deux et de moins 12.

À l'époque, toutefois, la loi ne prévoyait pas de test de solvabilité, obligatoire depuis 1990 seulement.

Ce n'est toutefois pas la principale différence entre jadis et aujourd'hui. Entre-temps, la population a vieilli, le niveau de maturité des régimes de retraite aussi.

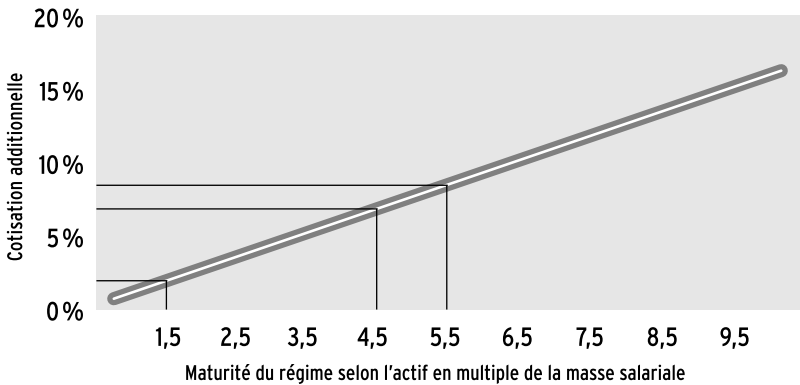
Dans bien des cas, le nombre de prestataires est au moins aussi élevé que celui des employés actifs. On retrouve cette situation dans les sociétés de pâtes et papier ou ferroviaires par exemple et souvent dans les régimes des fonctionnaires municipaux.

Les prestations dues aux retraités sont considérées comme ayant été payées par l'employeur quand tous deux versaient dans la caisse leurs cotisations respectives.

Comme l'entreprise doit assumer le déficit de toute la caisse et pas seulement celui de la part de ses employés actifs, elle doit renflouer

Les déficits de solvabilité peuvent coûter cher

Paielements additionnels (en % des salaires) pour financer un déficit de solvabilité de 7% de l'actif selon la maturité du régime



Source : Groupe conseil AON

aussi la partie qui correspond aux engagements faits à ses retraités.

Plus la proportion de retraités dans un régime est élevée et plus un déficit de solvabilité risque de coûter cher à l'employeur.

Cela s'explique. Plus une caisse de retraite est jeune et moins son actif est élevé.

Dans les années 70, on voyait souvent des entreprises où l'actif total d'une caisse correspondait à peine à une demi-fois la masse salariale annuelle de l'entreprise.

Si une telle entreprise avait par exemple un déficit de solvabilité de 7 % à combler, cela représentait une augmentation d'à peine un pour cent de sa masse salariale.

Si, comme cela arrive souvent de nos jours, la valeur des engagements d'une caisse de retraite représente 3,5 fois la masse salariale, le renflouement par l'employeur représentera une hausse de 5 % de sa masse salariale. Si c'est 5,5 fois, ce qui n'a rien d'exceptionnel, la facture grimpe à 8 %.

Plusieurs entreprises anciennes ont réduit leurs effectifs à grands renforts de modernisation au cours des dix dernières années. Elles se retrouvent avec un plus grand nombre de retraités que de salariés.

Gagner du temps

La Régie des rentes réalise que quelques entreprises font face dé-

sormais à des obligations susceptibles de compromettre leur santé financière.

L'esprit de la loi sur les régimes complémentaires de retraite ne vise pas à les étrangler mais à s'assurer que les engagements pris à l'endroit des retraités soient honorés. Entre la réalité financière présente et les objectifs de la loi, il y a moyen de trouver des accommodements.

On doit donc s'attendre à ce que la Régie se montre bon prince devant les entreprises qui désirent déposer après le 30 septembre une évaluation au 31 décembre 2001, mais qui ne sont pas forcées de le faire.

Cela pourrait toutefois s'avérer insuffisant si les marchés financiers ne donnaient pas de bons résultats pendant plusieurs années encore.

Voilà pourquoi, explique Mario Marchand, actuaire principal à la Régie, on a mis sur pied un comité consultatif conjoint qui regroupe les principaux bureaux d'actuaire de régime de retraite. Il commencera à se réunir dans les prochains jours et devraient présenter son rapport fin décembre.

Pendant ce temps, la Régie tentera à l'aide d'une étude de mesurer la sensibilité des régimes de retraite au vieillissement de la population.

M. Marchand refuse de dévoiler sur quoi pourraient déboucher ces travaux, mais gageons qu'un délai de renflouement étendu à 10 ou 15 ans par exemple fasse partie des scénarios envisagés.

CETTE SEMAINE

Ça baigne ou pas?

AU CANADA, on a toutes les chances de parler beaucoup de pétrole cette semaine.

D'abord parce que le prix du baril de brut est repassé au-dessus des 30 \$, ce qui a déjà entraîné un bond de sept à huit cents du prix du litre d'essence à la pompe.

On sait jusqu'à quel point les Canadiens, et les Québécois, sont sensibles à tout ce qui touche à leur char !

Même si à 79 cents, voire davantage, le prix d'un litre d'essence reste incroyablement bon marché par rapport à ce que payent les Européens ou au prix de denrées aussi essentielles que l'eau et le lait, les tribunes téléphoniques s'animent et leurs animateurs se déchènent dès que l'essence grimpe un peu. Trop d'automobilistes gaspillent un temps fou en faisant la file pour économiser quelques cents pour un plein quitte à laisser tourner leur moteur et à brûler de l'essence

tandis qu'ils maugréent en file indienne en fumant leurs cigarettes à plume.

Pourtant, la hausse des prix brut et de l'essence est une fort bonne chose pour le Canada, même si c'est malheureusement les perspectives d'une guerre en Irak qui le propulse.

Le plus beau pays du monde, comme aime à le répéter son premier ministre, est un exportateur net de pétrole ce qui lui a permis d'améliorer de 4,5 milliards sa balance commerciale au cours des 12 derniers mois. Une hausse de 10 % du prix du brut entraînerait un surplus de trois milliards à la balance commerciale canadienne.

Toutefois, selon une étude récente réalisée par BMO Nesbitt Burns, la ratification par le Canada du protocole de Kyoto pourrait entraîner le report d'investissements dans l'exploitation des réserves albertaines d'hydro-

carbures de l'ordre de 10 milliards, au cours de la prochaine décennie

Voilà pourquoi les analystes financiers décroqueront avec soin demain le libellé du discours du trône du gouvernement de Jean Chrétien. On connaît déjà la force du lobby des gens d'affaires qui s'opposent à la ratification du traité pour limiter les émanations de gaz à effet de serre. On tentera donc de mesurer ce que le premier ministre entend laisser comme héritage aux Canadiens.

On parlera aussi pétrole parce que la barre des 30 \$ le baril représente un seuil sensible qui s'est révélé un signe précurseur des récessions de 1990 et de 2000 aux États-Unis, comme le rappelait vendredi la Financière Banque Nationale. La première puissance militaire du monde qui devient le shérif du monde prendra-t-elle le risque d'un choc pétrolier, même bref, sur son économie qui peine plus que prévu à reprendre son envol ?

Les chiffres sur le taux de chômage en septembre aux États-Unis ne devraient guère réjouir, si on se fie au consensus des économistes. Il passera de 5,7 à 5,9 % tandis que le nombre d'emplois créés aura atteint tout juste 5000 contre 39 000 en août.

Les économistes de la CIBC sont plus pessimistes encore. Ils ne seraient guère étonnés qu'il grimpe à 6,3 % au début de 2003.

Au Canada, après une semaine plutôt triste, le discours du Trône devrait commencer quelques heures seulement après la publication par Statistique Canada des données sur la croissance du produit intérieur brut pour juillet. On s'attend à une croissance de 0,3 %, qui viendra confirmer que le Canada restait encore en juillet l'économie la plus performante du G7.

Rudy Le Cours

Que faire avec Bombardier et Nortel?

MICHEL GIRARD > FINANCES PERSONNELLES

mgirard@lapresse.ca

Durant toute la semaine, je me suis fait poser à maintes reprises la même question : est-ce le temps d'acheter du Bombardier et du Nortel ? Voici ce que j'en pense.

Bombardier me fait malheureusement penser à Nortel. Non pas que le titre s'enligne vers une aussi grosse déconfiture boursière que Nortel, dont la valeur des actions a fondu au-delà de 99 %.

Remarquez que la débandade de Bombardier n'est pas piquée des vers non plus. En début de semaine dernière, l'action du fleuron québécois a piqué du nez jusqu'à 3,75 \$, ce qui représentait tout de même un affaissement de 85 % par rapport au sommet historique (25 \$ et des poussières) atteint il y a moins de deux ans. Il s'est redressé par la suite. Bombardier a bouclé la semaine à 4,95 \$. Mais attendez-vous à ce que le titre se fasse brasser de nouveau par les spéculateurs spécialisés dans les ventes à découvert, lesquels font de l'argent lorsque les titres baissent.

La ressemblance que je vois avec Nortel porte sur cette cascade de mauvaises nouvelles qui n'en finit plus de nous prendre par surprise. Avec Nortel, cela dure depuis janvier 2001, lors de la première confession de prévisions erronées lancée l'ex-PDG John Roth.

Après avoir répété à maintes reprises, entre septembre 2001 et juillet dernier, que, contrairement aux craintes de certains observateurs aguerris, tout allait fort bien chez Bombardier, voilà qu'en août le PDG de Bombardier, Robert Brown, passait à la confesse et admettait avoir lancé des prévisions trop optimistes.

Depuis, Bombardier a littéralement pénétré dans une zone de grande turbulence. Et les gros investisseurs lui font la vie très dure en Bourse.

La haute direction de Bombardier vient de prendre deux grandes décisions :

> Un : réduire ses effectifs en coupant 1980 emplois et en mettant temporairement au chômage 2100 autres employés ;

> Deux : assainir les finances de Bombardier Capital en liquidant la moitié de ses comptes recevables.

Est-ce que ces décisions vont redonner des ailes au titre ? Du point de vue des analystes et des gestionnaires de portefeuille de fonds communs et de caisses de retraite, il est évident que ces deux décisions seront bien ac-

cueillies. Il est bien connu qu'une décision prise sur le dos des employés fait généralement l'affaire... des actionnaires et des investisseurs.

La Bourse, c'est sans cœur !

Maintenant, il ne faudrait pas se surprendre de voir le titre de Bombardier retester son creux de 3,75 \$.

Quand une compagnie comme Bombardier subit une dégelée boursière, non sans raison d'ailleurs, cela prend généralement un bon bout de temps avant qu'elle se refasse une crédibilité en Bourse. Trop d'investisseurs, des petits comme des gros, se sont fait échauder.

Il est vrai que les membres de famille Bombardier ont acquis sur le marché des blocs d'actions additionnelles au début du mois de septembre.

Habituellement, lorsque des initiés achètent des actions en Bourse, cela est de bon augure. On se dit : s'ils achètent des actions de leur entreprise alors qu'ils en détiennent déjà, c'est parce qu'ils croient que le prix de l'action va monter.

Malheureusement, ce raisonnement ne peut être appliqué dans le cas de la famille Bombardier. Il faut plutôt voir leurs achats d'actions comme une stratégie de marketing visant à redonner tout simplement confiance aux investisseurs à la suite des mauvaises nouvelles qui ont fait chuter dramatiquement le cours de l'action.

Je ne serais pas surpris d'ailleurs de voir d'autres hauts dirigeants de Bombardier rapporter des transactions d'achat. Il ne faudra y voir qu'un coup de marketing pour mousser le titre, sans plus.

J'aimerais d'ailleurs vous rappeler que les hauts dirigeants de Bombardier se sont royalement remplis les poches en 1999 et 2000 alors qu'ils encaissaient 220 millions de profits bruts en liquidant sur le marché 10 millions d'actions acquises à prix d'aubaine lors de levées massives d'options.

Pendant ce temps-là, les maisons de courtage vantaient à tour de bras la croissance phénoménale de l'entreprise, dans le but de convaincre les investisseurs d'acheter davantage des actions de Bombardier et de les conserver à long terme !



POUR RETROUVER
LES TEXTES DES CHRONIQUEURS
www.cyberpresse.ca/chroniqueurs

Si vous voyez en Bombardier une occasion d'achat, sachez que ce titre est devenu lui aussi hautement spéculatif. Dans un tel cas, la meilleure stratégie d'achat consiste à répartir son investissement en plusieurs transactions échelonnées sur une certaine période. Ainsi, si l'action devait chuter davantage, vous pourriez « bénéficier » d'un coût d'achat moyen inférieur à aujourd'hui.

Trop d'incertitude plane encore au-dessus de Bombardier pour pouvoir y investir en toute quiétude.

Chose rassurante, toutefois, Bombardier, contrairement à Nortel, est une entreprise bien diversifiée avec ses divisions transport (fabricant de trains et wagons de métro), véhicules récréatifs (motoneige, motomarine, tout-terrain, etc.), aéronautique, etc.

Nortel : objet de risée

Quel est le nouveau produit maintenant disponible chez Dollorama à moins d'un dollar ? Les actions de Nortel, se plaisent à répéter en cœur les pas-fins à leurs amis-actionnaires-du-plus-gros-flop de l'histoire boursière canadienne.

En juillet 2000, un bloc de 1000 actions de Nortel valait 124 000 \$. Aujourd'hui, le même lot vaut 700 \$. À peine un demi de 1 % de la valeur atteinte en juillet 2000.

Nortel, la multinationale canadienne numéro un au monde parmi les équipementiers du secteur des télécoms, fait donc partie aujourd'hui de ces rares objets que l'on peut se procurer à moins d'un dollar.

Incroyable ! Une action de Nortel coûte moins cher aujourd'hui qu'un sac de chips ! Que voulez-vous, les « chips » de Nortel ne trouvent pas assez de preneurs dans cette vaste déprime qui frappe le secteur des télécommunications.

Cela dit, la direction de l'entreprise a décidé de couper court à la risée et va donc proposer un regroupement de ses actions, qui

pourrait s'étendre jusqu'à 40 actions actuelles pour une nouvelle action, ce qui ferait « grimper » Nortel à 20 \$ US (ou si vous préférez à 31 \$ canadiens).

Une parenthèse : la direction de Nortel établira le ratio de conversion en fonction du cours de l'action en dollar US pour la simple et unique raison que l'action de Nortel est plus négociée à la Bourse de New York qu'à la Bourse de Toronto.

Maintenant, ce n'est pas parce que l'action de Nortel va subitement se négocier à 20 \$ US ou environ 31 \$ CAN que les actionnaires seront plus riches et que Nortel repartira nécessairement à la hausse.

Au lieu d'avoir près de 4,4 milliards d'actions en circulation, Nortel se retrouvera finalement avec seulement 110 millions d'actions inscrites en Bourse.

Sous prétexte que Nortel se négocie présentement au prix d'un « penny stock » à moins d'un dollar, bien des gens voient aujourd'hui Nortel comme une PME.

Détrompez-vous. Malgré sa déconfiture, la capitalisation boursière de Nortel s'élève encore à près de 3,1 milliards de dollars canadiens. C'est tout de même trois fois plus que la capitalisation boursière de Quebecor. Mais la capitalisation de Nortel s'élève aujourd'hui à moins de la moitié de celle de Bombardier (6,7 milliards).

En juillet 2000, alors que sa capitalisation boursière dépassait les 400 milliards de dollars canadiens, le titre de Nortel comptait à lui seul pour un peu plus de 35 % de l'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto.

À la question, est-ce que Nortel, à 70 cents l'action, représente aujourd'hui une bonne occasion d'achat ?

Depuis janvier 2001, les mauvaises nouvelles s'accumulent à un rythme soutenu. Rien ne laisse présager, pour le moment, un revirement vers des jours nettement meilleurs pour les équipementiers comme Nortel.

La mise en garde étant faite, si vous voulez spéculer, Nortel vaut bien n'importe quel *penny stock* de luxe !

FRANCIS VAILLES

Les entreprises devront se résoudre à donner un meilleur salaire de départ aux jeunes si elles veulent faire face à la pénurie prévue de main-d'oeuvre.

C'est ce qui ressort des analyses de marché du Groupe Hay et de la société Mercer, consultation en ressources humaines. Au Canada, la population âgée de 25 ans ou moins commencera à diminuer dès 2005, font valoir les deux firmes.

Pour Marc Chartrand, de Mercer, la hausse du salaire de départ des jeunes employés ou la progression plus rapide de leur salaire sera un défi d'envergure pour les entreprises, compte tenu de leurs contraintes budgétaires.

« Les faibles salaires, c'est ce qui explique que les jeunes quittent l'entreprise après 5 à 6 ans en obtenant une forte augmentation de leur nouvel employeur, dit le conseiller principal en rémunération de Mercer. Les entreprises, ajoute M. Chartrand, devront être prudentes pour s'assurer de garder leur relève. »

Selon le Groupe Hay, les entreprises ont d'ailleurs commencé à apporter des changements à leurs programmes de rémunération afin de retenir les jeunes employés talentueux.

« C'est peut-être pour cette rai-

Quelques exemples de salaires payés en 2002¹

	SECTEUR INDUSTRIEL MINIMUM	SECTEUR INDUSTRIEL MAXIMUM	SECTEUR FINANCIER MINIMUM	SECTEUR FINANCIER MAXIMUM
Comptable	45 200 \$	69 800 \$	38 700 \$	68 300 \$
Programmeur-analyste ²	41 100 \$	63 600 \$	47 800 \$	66 500 \$
Ingénieur	49 900 \$	92 400 \$	n.a.	n.a.
Avocat ³	75 800 \$	110 700 \$	65 900 \$	107 400 \$
Directeur d'usine	101 400 \$	194 000 \$	n.a.	n.a.
Traducteur	44 000 \$	58 700 \$	n.d.	n.d.
Représentant aux ventes	50 300 \$	75 900 \$	n.d.	n.d.
Commis, service à la clientèle ²	36 900 \$	48 600 \$	37 300 \$	42 400 \$

n.a. Non applicable

n.d. Non disponible

1 Ces salaires incluent les primes de rendement ou bonus.

2 Pour les postes marqués de cet indice, les données du secteur financier du Groupe Hay ne comprennent que les niveaux 2 et 3 de trois niveaux. Autrement dit, dans le secteur financier, le minimum pour les programmeurs-analystes et les commis sont ceux du niveau 2.

3 Dans les deux secteurs industriels et financiers, les données du Groupe Hay pour les avocats comprennent les niveaux 2 et 3 de trois niveaux. Autrement dit, le minimum est celui du niveau 2.

Source : Le Groupe Hay

son que les augmentations salariales prévues pour 2003 maintiennent des niveaux respectables en dépit de l'incertitude économique », affirme Ron Grey, directeur général du Groupe Hay.

Dans la région de Montréal, prévoit le Groupe Hay, les salaires augmenteront en moyenne de 2,8 %, soit 0,3 point de moins que

les hausses effectivement accordées en 2002.

Pour l'ensemble des grandes villes canadiennes, la hausse prévue est de 3,3 %. Les corps de métiers recevront 2,8 % de plus, comparativement à 3,3 % pour les cadres supérieurs (voir tableau).

Les prévisions de Hay sont tirées d'une enquête réalisée au cours de

l'été auprès de 400 organisations canadiennes des secteurs publics et privés. Il s'agit évidemment de moyennes.

Certains verront leur paye engraisser de 7 %, tandis que d'autres devront se contenter de 1 %, selon leur ancienneté ou leur spécialité.

Le Groupe Hay soutient que 72 % des entreprises ont de la difficulté à recruter et à maintenir leur personnel de talent en fonction.

Les secteurs particulièrement touchés sont l'ingénierie, la comptabilité, les ventes et le marketing, de même que les technologies de l'information spécialisées.

D'ici 2020, il manquera un million de travailleurs au Canada pour combler les besoins des entreprises, prévoit Hay.

Une entreprise sur cinq licenciera

De son côté, la firme Mercer avance qu'à peine 4 % des entreprises se proposent de geler le salaire de tous leurs employés en 2003, une baisse par rapport aux 7 % de 2002.

« Compte tenu de la faiblesse soutenue des marchés américains et mondiaux, les entreprises adoptent une attitude attentiste et prudente », déclare M. Chartrand.

Au moment de l'enquête de Mercer, durant les mois d'août et septembre, une entreprise sur cinq prévoyait réduire son effectif entre le moment de l'enquête et le début de 2003. L'an dernier, cette proportion était d'une sur dix. Quelque

Les salaires en 2003

	AUGMENTATION MOYENNE DES SALAIRES DE BASE	PRIMES PRÉVUES (EN % DU SALAIRE DE BASE)
> Cadres de direction/ supérieurs	3,3 %	27 %
> Cadres intermédiaires/ spécialistes	3,2 %	14 %
> Personnel de bureau/ techniciens	3,0 %	6 %
> Métiers	2,8 %	5 %

Source : Le Groupe Hay

519 entreprises canadiennes ont répondu à l'enquête de Mercer, qui touche également les employés syndiqués, contrairement au Groupe Hay.

Selon Mercer, ce sont les entreprises du secteur pétrolier et du logiciel qui seront les plus généreuses (3,8 à 4 % de hausse moyenne) ; le secteur du matériel informatique vient en queue de peloton (+2,6 %).

L'octroi de primes aux employés qui offrent un meilleur rendement continuera d'avoir la cote l'an prochain. À long terme, cette tendance risque toutefois de changer, prévoit le Groupe Hay. En 2010, selon Hay, l'accent sera davantage mis sur les salaires de base, les avantages sociaux et les régimes de retraite.

TOUCHEZ-VOUS?

Suite de la page C 1

Une règle d'or, cependant : il ne faut pas mentir sur les précédentes conditions d'emploi, puisque tout finit par se savoir.

À la limite, il est préférable d'éviter la question ou de parler en termes généraux.

Parfois, le salaire de base peut se ressembler d'un endroit à l'autre. Pour les cadres et les professionnels, c'est souvent sur les pri-

mes et les avantages sociaux que tout se joue, explique le chasseur de tête Charles Belle Isle, président de Belle Isle, Djandji.

Il faut alors parler de bonus à la signature, de majoration de la prime de rendement, d'options d'achat d'actions ou de rachat de clause de non-concurrence, le cas échéant. Il est même de plus en plus question de prime de séparation !

« Ce sont des questions qu'on ne me posait pas avant. Mais avec les acquisitions et les rationalisations, les gens veulent négocier leur départ », dit M. Belle Isle.

Nathalie Francisci recommande de bien comparer les avantages sociaux (régime de retraite, assurance-santé, etc.), un élément qui peut différer d'une entreprise à l'autre.

Quoi qu'il en soit, M^{me} Francisci conseille aux gens d'être réalistes et honnêtes envers eux-mêmes.

« Avec une meilleure rémunération vient souvent un plus grand niveau de responsabilité. Avant d'exiger plus d'argent, s'est-on demandé si on a envie de passer plus d'heures au bureau ? »

PIERRE FOGLIA

CHAQUE MARDI, JEUDI ET SAMEDI



La Presse
cyberpresse.ca

LES PETITES ANNONCES

DÈS 8 HEURES!

COMMENT NOUS JOINDRE

- Heures d'ouverture: lundi au vendredi, de 8 h à 17 h 30
- Par téléphone: (514) 987-8363
 - Par télécopieur: (514) 848-6287
 - Adresse postale: Les petites annonces, 7, rue Saint-Jacques, Montréal, Québec H2Y 1K9
 - petitesannonces@lapresse.ca
- Sans frais: 1-866 987-8363
- Au comptoir: Lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h 30
- Heures de tombée: Les petites annonces régulières, Mardi au samedi: 17 h la veille de la parution, Dimanche et lundi: 17 h le vendredi précédent
- Annnonces encadrées 48 h avant la parution

Communiquez les renseignements suivants lors de votre réservation par télécopieur, courriel ou par la poste:

- Nom complet, adresse et numéro de téléphone pour la facturation
- Rubrique, texte et dates de parution
- Personne à joindre pour vérification
- Numéro de téléphone pour vous joindre en semaine entre 8 h et 17 h 30, si différent de celui de la facturation

Avis

Nos annonceurs sont priés de vérifier la teneur de leurs annonces lors de leur première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit en aviser aussitôt La Presse qui convient de publication dans la prochaine édition du journal, une version corrigée de celle-ci. Toute erreur ou plainte visant la teneur d'une annonce doit être signalée le jour de sa parution avant 17 h, pour fins de correction lors de la prochaine édition du journal. De même, en cas d'annulation d'une annonce, l'avis à cette fin doit être donné avant 17 h, du lundi au vendredi, le jour qui précède sa parution. Les annonces sont sujettes à l'approbation de leur contenu de même qu'à l'approbation du crédit de l'expéditeur.

La Presse se réserve le droit de publier, d'annuler ou de classer correctement toute annonce sous la rubrique appropriée.

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

VENTE DE GARAGE

3 lignes, 2 jours pour 17,34 \$
(2,89 \$ par ligne, par jour additionnel)

Pour cette offre spéciale, aucun changement ne peut être apporté au texte original en vertu de publication. On peut annuler après la première parution, cependant la facturation s'établira obligatoirement pour le nombre de jours de parution demandé lors de la réservation. Payables avant publication.

Immobilier

100 VISITES LIBRES

À L.D.R., beau grand bung., 3+2 ch. ou 3+bach., pas agent, 159 000 \$, 450-978-9009

LACHINE superbe condo ensol., 1000 pi car., 2 ch., belle vue 128 500 \$, 641 rue Du Rousseau # 201, Dim. midi à 15h00, 514-865-4470

OUTREMENT, nouveau condo, 854 Bloomfield, dim. 14h-16h, 1. de ch., terrasse, stat., 5 pièces, tout rén., 199 000 \$, 514-276-4899

101 ÎLE DE MONTRÉAL

AHUNTSIC, près métro, triplex, 2x1x1, s/sol 3%, concr., 91, 259 000 \$, 514-337-3830

AVEC vue sur parc et rivière, 2plex dét., réno, 2 pas de son, lattes, plafond 10 pi, 129 000 \$, 514-230-7436, 450-229-4281.

CARTIERVILLE, cott. jumelé, 3+1 c. à c. Beau grand terrain à caractère de sauvagerie. Pric. 189 000 \$, 514-336-5583

MTL-EST (Mercier), belle canadienne tout rén., de A à Z, grand lieu, cadre d'acces, autor. 25 et centre-ville, impeccable, aires ouvertes, sur 2 planchers, solum, decd, grande cour privée, 149 900 \$.

Appellez Alan Sabraw Imm. Châteauguay cur 450-691-7770 514-592-6370

MTL-NORD, Triplex jumelé, 2x1x1, 1x4x1, Rev. 16 740 \$ au 165 000 \$. Sutton cur. F. Laporte 514-336-5583

N.D.C., rue Beaconsfield, semi-dét. 4+1 ch., 2 s/bain, boiserie, chéno, pl. lattes, Garage + 4 stat. S/sol refait à neuf, solum, toit 2000, 395 000 \$, par proprio. 514-369-8090

VILLERAY (Des Érables, réno 2 grands 4x1, 1 litre, grand balcon, 179 000\$, 450-975-0541

103 VIEUX-MONTRÉAL

CONDO - I McGill

Grand 4x1, 2 ch., 1 loggia, garage, 265 000\$. 514-842-5788

105 LAVAL, RIVE-NORD

À L.D.R., beau grand bung., 3+2 ch. ou 3+bach., pas agent, 159 000 \$, 450-978-9009

BLAINVILLE, Pas d'agent, Split 6x1, s/sol fini, foyer, patio, gar., 100 000 \$, 450-979-3112

BOIS-DES-FILON petite maison 2 ch., tranquille près rivière, près auto #19, #640 et services, 76 500 \$, 514-247-5636

BOIS DES FILON, belle maison 97 + bachelors, plus-905-9957

CITÉ DE LA SANTÉ, Laval, bungalow impeccable, sous-sol fini, foyer + combustion lente, bois franc, céramique, garage double, Agent s'abstenir. 209 000 \$, 450-662-0289

LA PLAINE très grand bung., 6 pièces, 2 s/bains, piscine, stat., piscine 21 pi, terrain 15 000 pi car., lattes, 117 000 \$. Pierre 314-944-9291, 819-322-2924.

LAVAL, Cplex en exc. condition, Rev. net 26 525/an, Prix seul, 249 000 \$. Sutton cur. F. Laporte 514-336-5583

LORRAINE, coin de rue, const. 88, cott. 3 ch., verrière, garage double, 265 000 \$. Visites libres dim. 29 sept., 14-16h, 2 Place Brosses, Lamarat cur, René Brisebois, 450-435-6929

RIVE-NORD, magnifique bung. 2001, terrain 32 292 pi car., 3 ch. même niveau, 137 500 \$, MLS #394985, Re/Max 2001 Pierre Sarasin, 514-898-7554

STE-ROSE, cott. 84 semi-dét., rev. enrevs, impeccable, occ. rapide, près services 450-625-2062

STE-THERÈSE, 138 René A. Robert, maison briq., réno, 11, terrain 7370 pi car., foyer, 129 000 \$, 514-347-1004

TERREBONNE, cottage 4 ch., à l'étage, salon, viv., foyer, piscine, bachelors, haut de gamme, Fait voir, Const. 99, 256 000\$. Pas d'agent. 450-964-8446

106 RIVE-SUD

BROSSARD M. Beau grand cott. jumelé, 3+1 ch., beaucoup réno. 149 900 \$. 450-462-1708

STE-CATHERINE, prêt vendre, cottage jumelé, près tous services + écoles, pl. bois franc, s/sol fini, impeccable 109 000 \$, Nicole Goyette, Remax Performance, 450-466-4000

109 LAURENTIDES LANAUDIÈRE

NOTRE-DAME Des Prairies, 55 Pierre, bungalow 77, terrain 90x90, 3 ch. Sous-sol fini, 99 500 \$, 514-865-4470

STE-ADÈLE, Chaleureuse maison, 2 km de l'autoroute 15, vue sur montagne, 3+1 ch., 2 s/bains, s/séjour, foyer, toit cathédrale, cul-de-sac, aqueduc, près piste cyclable, 129 000 \$, Cell. 514-917-2366

ESTRIE CANTONS DE L'EST

BROMONT, grande maison, terrain boisé 158x300 163 000\$ pas d'agent, 450-794-5185

EXTÉRIEUR DE MONTRÉAL

CACOUNA, maison au bord fleuve, 4 ch., site exceptionnel, 110 000\$, 418-868-0713

BORD DE L'EAU

A 8 KM de Coaticook, 1201 Lac Lippe, St Herménégilde, chalet double, 40 000 \$, 514-862-6751, 450-625-2168

BAIE MISSISSQUOI, bungalow, au bord de l'eau, 2 ch., foyer, lac Champlain, 450-244-6446

BORD LAC, 20 km. nord de Lacchute, terrain de 90 000' car., plage, 40 000 \$, 514-862-6751, 450-625-2168

DELSON, luxueux cott. semi-dét., style loft, sur bord de l'eau navigable, const. 1998, J.P. Doyon, agent imm. agréé, Re/Max Longueuil 450-651-6331

MORIN-HEIGTS, 275 pi., sur lac, terrain plat de 6 acres et +, territoire protégé de 1000 acres 450-602-0991, 514-951-7755

110 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

ST-BRUNO, domaine Du Verger, grand condo béton, 4 pièces, grande chambre, salon s-manger, cuisine, s/bain et s/d'eau. Ascenseur. Th-pompe, garage. Piscine ext. Aspirateur central. Grand balcon. 123 000 \$, 451-978-4912

ST-HUBERT, prix réduit, 5x1, 2 ch + mezz., alc., foyer, 2 stat., stores, à voir! 450-676-3132

STE-THERÈSE condos de ville idéal prof. ou retraité(e)s. À partir de 136 300\$ 450-965-7111

C.D.N., rue Ridgewood, très beau 4x1, 1er niv., cause déménagement professionnel. Pl. bois franc, très lumineux, 748 500\$. Stat. int. 60 \$/mois. Visites fins sem. 514-733-5297.

C.D.N. 1x1/2-5x1/2 semi-meublé, planchers bois, bien situé, près U de M, H.C. hôpitaux, métro, 514-223-9924

DE BORDEAUX, Sherbrooke, très beau 4x1, 2e, balcon, planchers bois franc, boiserie, mur briques, lav., sec., lave-vaiss, 800 \$, 15 oct. 514-525-2228

DE LORRIER-BELLESCHASSE, grand 6x1, 3 ch. fermées, planchers bois franc, très lumineux, 2e étage, libre, 1100 \$ chauffé, clé en main, 514-728-4931.

FULLMUR Sherbrooke, loft beau, 1er niv., 400 pi, jardin, nov., 975\$, 514-891-5050

HAMSTEAD haut duplex 6x1, électros, chauffé, gar, 2 s/bains, foyer, 1800 \$, 514-846-3619

HOCHELAGA Maisonneuve, rue Leclaire, 4x1, 3e, non chauffé, 1500 \$, 514-871-0807 poste 316

112 BORD DE L'EAU

ACHÈTE 6 A 100 LOG., PAIE COMPTANT, RÉDUIT VOS IMPÔTS, PRIVE, 514-592-2303

SANCTUAIRE, condo 3 ch., 6e étage et plus, garage, Comptant. Maximum 500 000\$. Urgent. 514-830-2776.

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

BOUCHERVILLE, condos neufs, 2 chambres, garage double, 160 000 \$, 450-655-6267

CENTRE VILLE, condo de coin 1030 pi car., 3 niveaux, tout foyer, gar., vue sur la montagne, 250 000 \$, (514) 843-9723

ILE DES SOEURS, 1 ch. fermée, vente privée, 135 000\$, 514-758-0825, 514-768-8762

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

LACHINE superbe condo ensol., 1000 pi car., 2 ch., belle vue 128 500 \$, 641 rue Du Rousseau # 201, Dim. midi à 15h00, 514-865-4470

ST-BRUNO, domaine Du Verger, grand condo béton, 4 pièces, grande chambre, salon s-manger, cuisine, s/bain et s/d'eau. Ascenseur. Th-pompe, garage. Piscine ext. Aspirateur central. Grand balcon. 123 000 \$, 451-978-4912

ST-HUBERT, prix réduit, 5x1, 2 ch + mezz., alc., foyer, 2 stat., stores, à voir! 450-676-3132

STE-THERÈSE condos de ville idéal prof. ou retraité(e)s. À partir de 136 300\$ 450-965-7111

C.D.N., rue Ridgewood, très beau 4x1, 1er niv., cause déménagement professionnel. Pl. bois franc, très lumineux, 748 500\$. Stat. int. 60 \$/mois. Visites fins sem. 514-733-5297.

C.D.N. 1x1/2-5x1/2 semi-meublé, planchers bois, bien situé, près U de M, H.C. hôpitaux, métro, 514-223-9924

N.D.G., duplex grands 1x1, 4x1, rénovés, entrées bois franc, chauffé, métro, 514-389-1789

N.D.G., haut duplex, 4x1 chauffé, 4 électros, stat., libre 1er dec. 790 \$, 514-258-1139

OUTREMENT, 4x1 - 1100 \$, poêle, frigo eau chaude, comm. Luxe 6x1 chauffé, 5x1, 5 électros et A/C inclus, Près théâtre Outremont, 2 200 \$, Libre oct. (514) 824-2827

OUTREMENT, Champagne, 5x1, 2 balcon, non chauffé, 860 \$, 1er nov., 514-271-5138.

OUTREMENT, grand 7x1, 3e étage, cachet, stat., 5 électros, imm. 1800 \$, 514-915-3669

VERDUN, bord eau, 4x1, 4e, vue ville, chéno, 1868 Chantal, 775\$, 1er nov. 514-766-2546

VILLE EMARD, 3x1 neuf, près métro, Libre, 425 \$, 514-766-8227, 514-766-5104

VILLERAY, 3x1 rénové, bois franc, libre, 425 \$, 425\$ non chauffé, 514-829-4755.

WESTMOUNT, 4x1, 8x1 bas duplex, 4x1 chauffé, 1900 \$, 514-276-5133, 514-346-0948

131 ÎLE DE MONTRÉAL

MÉTRO Rosemont 3x1, complètement rénové, entrée lav./séc., pl. bois, cuisine céramique, 470 \$ oct. 450-967-7780

ROSEMONT, près du Plateau, beau 4x1, 2 ch., bois franc, stat., 1er nov. 525 \$, 514-728-3124

7505-10505, oct. 514-731-7833

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

N.D.G., 7x1, réno, chauffé, 3+1 ch., boiserie, pl. chêne, foyer, 1600 \$, libre, 514-486-8913.

N.D.G., duplex grands 1x1, 4x1, rénovés, entrées bois franc, chauffé, métro, 514-389-1789

N.D.G., haut duplex, 4x1 chauffé, 4 électros, stat., libre 1er dec. 790 \$, 514-258-1139

OUTREMENT, 4x1 - 1100 \$, poêle, frigo eau chaude, comm. Luxe 6x1 chauffé, 5x1, 5 électros et A/C inclus, Près théâtre Outremont, 2 200 \$, Libre oct. (514) 824-2827

OUTREMENT, Champagne, 5x1, 2 balcon, non chauffé, 860 \$, 1er nov., 514-271-5138.

OUTREMENT, grand 7x1, 3e étage, cachet, stat., 5 électros, imm. 1800 \$, 514-915-3669

VERDUN, bord eau, 4x1, 4e, vue ville, chéno, 1868 Chantal, 775\$, 1er nov. 514-766-2546

VILLE EMARD, 3x1 neuf, près métro, Libre, 425 \$, 514-766-8227, 514-766-5104

VILLERAY, 3x1 rénové, bois franc, libre, 425 \$, 425\$ non chauffé, 514-829-4755.

WESTMOUNT, 4x1, 8x1 bas duplex, 4x1 chauffé, 1900 \$, 514-276-5133, 514-346-0948

131 ÎLE DE MONTRÉAL

MÉTRO Rosemont 3x1, complètement rénové, entrée lav./séc., pl. bois, cuisine céramique, 470 \$ oct. 450-967-7780

ROSEMONT, près du Plateau, beau 4x1, 2 ch., bois franc, stat., 1er nov. 525 \$, 514-728-3124

7505-10505, oct. 514-731-7833

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

N.D.G., haut duplex, 4x1 chauffé, 4 électros, stat., libre 1er dec. 790 \$, 514-258-1139

OUTREMENT, 4x1 - 1100 \$, poêle, frigo eau chaude, comm. Luxe 6x1 chauffé, 5x1, 5 électros et A/C inclus, Près théâtre Outremont, 2 200 \$, Libre oct. (514) 824-2827

OUTREMENT, Champagne, 5x1, 2 balcon, non chauffé, 860 \$, 1er nov., 514-271-5138.

OUTREMENT, grand 7x1, 3e étage, cachet, stat., 5 électros, imm. 1800 \$, 514-915-3669

VERDUN, bord eau, 4x1, 4e, vue ville, chéno, 1868 Chantal, 775\$, 1er nov. 514-766-2546

VILLE EMARD, 3x1 neuf, près métro, Libre, 425 \$, 514-766-8227, 514-766-5104

VILLERAY, 3x1 rénové, bois franc, libre, 425 \$, 425\$ non chauffé, 514-829-4755.

WESTMOUNT, 4x1, 8x1 bas duplex, 4x1 chauffé, 1900 \$, 514-276-5133, 514-346-0948

131 ÎLE DE MONTRÉAL

MÉTRO Rosemont 3x1, complètement rénové, entrée lav./séc., pl. bois, cuisine céramique, 470 \$ oct. 450-967-7780

ROSEMONT, près du Plateau, beau 4x1, 2 ch., bois franc, stat., 1er nov. 525 \$, 514-728-3124

7505-10505, oct. 514-731-7833

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

N.D.G., haut duplex, 4x1 chauffé, 4 électros, stat., libre 1er dec. 790 \$, 514-258-1139

OUTREMENT, 4x1 - 1100 \$, poêle, frigo eau chaude, comm. Luxe 6x1 chauffé, 5x1, 5 électros et A/C inclus, Près théâtre Outremont, 2 200 \$, Libre oct. (514) 824-2827

OUTREMENT, Champagne, 5x1, 2 balcon, non chauffé, 860 \$, 1er nov., 514-271-5138.

OUTREMENT, grand 7x1, 3e étage, cachet, stat., 5 électros, imm. 1800 \$, 514-915-3669

VERDUN, bord eau, 4x1, 4e, vue ville, chéno, 1868 Chantal, 775\$, 1er nov. 514-766-2546

VILLE EMARD, 3x1 neuf, près métro, Libre, 425 \$, 514-766-8227, 514-766-5104

VILLERAY, 3x1 rénové, bois franc, libre, 425 \$, 425\$ non chauffé, 514-829-4755.

WESTMOUNT, 4x1, 8x1 bas duplex, 4x1 chauffé, 1900 \$, 514-276-5133, 514-346-0948

131 ÎLE DE MONTRÉAL

MÉTRO Rosemont 3x1, complètement rénové, entrée lav./séc., pl. bois, cuisine céramique, 470 \$ oct. 450-967-7780

ROSEMONT, près du Plateau, beau 4x1, 2 ch., bois franc, stat., 1er nov. 525 \$, 514-728-3124

7505-10505, oct. 514-731-7833

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

N.D.G., haut duplex, 4x1 chauffé, 4 électros, stat., libre 1er dec. 790 \$, 514-258-1139

OUTREMENT, 4x1 - 1100 \$, poêle, frigo eau chaude, comm. Luxe 6x1 chauffé, 5x1, 5 électros et A/C inclus, Près théâtre Outremont, 2 200 \$, Libre oct. (514) 824-2827

OUTREMENT, Champagne, 5x1, 2 balcon, non chauffé, 860 \$, 1er nov., 514-271-5138.

OUTREMENT, grand 7x1, 3e étage, cachet, stat., 5 électros, imm. 1800 \$, 514-915-3669

VERDUN, bord eau, 4x1, 4e, vue ville, chéno, 1868 Chantal, 775\$, 1er nov. 514-766-2546

VILLE EMARD, 3x1 neuf, près métro, Libre, 425 \$, 514-766-8227, 514-766-5104

VILLERAY, 3x1 rénové, bois franc, libre, 425 \$, 425\$ non chauffé, 514-829-4755.

WESTMOUNT, 4x1, 8x1 bas duplex, 4x1 chauffé, 1900 \$, 514-276-5133, 514-346-0948

131 ÎLE DE MONTRÉAL

MÉTRO Rosemont 3x1, complètement rénové, entrée lav./séc., pl. bois, cuisine céramique, 470 \$ oct. 450-967-7780

ROSEMONT, près du Plateau, beau 4x1, 2 ch., bois franc, stat., 1er nov. 525 \$, 514-728-3124

7505-10505, oct. 514-731-7833

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

N.D.G., haut duplex, 4x1 chauffé, 4 électros, stat., libre 1er dec. 790 \$, 514-258-1139

OUTREMENT, 4x1 - 1100 \$, poêle, frigo eau chaude, comm. Luxe 6x1 chauffé, 5x1, 5 électros et A/C inclus, Près théâtre Outremont, 2 200 \$, Libre oct. (514) 824-2827

OUTREMENT, Champagne, 5x1, 2 balcon, non chauffé, 860 \$, 1er nov., 514-271-5138.

OUTREMENT, grand 7x1, 3e étage, cachet, stat., 5 électros, imm. 1800 \$, 514-915-3669

VERDUN, bord eau, 4x1, 4e, vue ville, chéno, 1868 Chantal, 775\$, 1er nov. 514-766-2546

VILLE EMARD, 3x1 neuf, près métro, Libre, 425 \$, 514-766-8227, 514-766-5104

VILLERAY, 3x1 rénové, bois franc, libre, 425 \$, 425\$ non chauffé, 514-829-4755.

WESTMOUNT, 4x1, 8x1 bas duplex, 4x1 chauffé, 1900 \$, 514-276-5133, 514-346-0948

131 ÎLE DE MONTRÉAL

MÉTRO Rosemont 3x1, complètement rénové, entrée lav./séc., pl. bois, cuisine céramique, 470 \$ oct. 450-967-7780

ROSEMONT, près du Plateau, beau 4x1, 2 ch., bois franc, stat., 1er nov. 525 \$, 514-728-3124

7505-10505, oct. 514-731-7833

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

N.D.G., haut duplex, 4x1 chauffé, 4 électros, stat., libre 1er dec. 790 \$, 514-258-1139

OUTREMENT, 4x1 - 1100 \$, poêle, frigo eau chaude, comm. Luxe 6x1 chauffé, 5x1, 5 électros et A/C inclus, Près théâtre Outremont, 2 200 \$, Libre oct. (514) 824-2827

OUTREMENT, Champagne, 5x1, 2 balcon, non chauffé, 860 \$, 1er nov., 514-271-5138.

OUTREMENT, grand 7x1, 3e étage, cachet, stat., 5 électros, imm. 1800 \$, 514-915-3669

VERDUN, bord eau, 4x1, 4e, vue ville, chéno, 1868 Chantal, 775\$, 1er nov. 514-766-2546

VILLE EMARD, 3x1 neuf, près métro, Libre, 425 \$, 514-766-8227, 514-766-5104

VILLERAY, 3x1 rénové, bois franc, libre, 425 \$, 425\$ non chauffé, 514-829-4755.

WESTMOUNT, 4x1, 8x1 bas duplex, 4x1 chauffé, 1900 \$, 514-276-5133, 514-346-0948

131 ÎLE DE MONTRÉAL

MÉTRO Rosemont 3x1, complètement rénové, entrée lav./séc., pl. bois, cuisine céramique, 470 \$ oct. 450-967-7780

ROSEMONT, près du Plateau, beau 4x1, 2 ch., bois franc, stat., 1er nov. 525 \$, 514-728-3124

7505-10505, oct. 514-731-7833

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

N.D.G., haut duplex, 4x1 chauffé, 4 électros, stat., libre 1er dec. 790 \$, 514-258-1139

OUTREMENT, 4x1 - 1100 \$, poêle, frigo eau chaude, comm. Luxe 6x1 chauffé, 5x1, 5 électros et A/C inclus, Près théâtre Outremont, 2 200 \$, Libre oct. (514) 824-2827

OUTREMENT, Champagne, 5x1, 2 balcon, non chauffé, 860 \$, 1er nov., 514-271-5138.

OUTREMENT, grand 7x1, 3e étage, cachet, stat., 5 électros, imm. 1800 \$, 514-915-3669

VERDUN, bord eau, 4x1, 4e, vue ville, chéno, 1868 Chantal, 775\$, 1er nov. 514-766-2546

VILLE EMARD, 3x1 neuf, près métro, Libre, 425 \$, 514-766-8227, 514-766-5104

VILLERAY, 3x1 rénové, bois franc, libre, 425 \$, 425\$ non chauffé, 514-829-4755.

WESTMOUNT, 4x1, 8x1 bas duplex, 4x1 chauffé, 1900 \$, 514-276-5133, 514-346-0948

131 ÎLE DE MONTRÉAL

MÉTRO Rosemont 3x1, complètement rénové, entrée lav./séc., pl. bois, cuisine céramique, 470 \$ oct. 450-967-7780

ROSEMONT, près du Plateau, beau 4x1, 2 ch., bois franc, stat., 1er nov. 525 \$, 514-728-3124

7505-10505, oct. 514-731-7833

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

MTL-NORD, 3x1 meublé, chauffé, éclairé, câble fourni. Alarme. 514-862-6900

MTL-NORD, H-Bourassa / St-Michel, grand 4x1, 525 \$ non chauffé, libre, 514-731-7833

N.D.G., 2500 Cavendish, 1x1, frigo poêle, 489 \$, piscine, sauna, réf. 514-468-1641.

N.D.G., haut duplex, 4x1 chauffé, 4 électros, stat., libre 1er dec. 790 \$, 514-258-1139

OUTREMENT, 4x1 - 1100 \$, poêle, frigo eau chaude, comm. Luxe 6x1 chauffé, 5x1, 5 électros et A/C inclus, Près théâtre Outremont,

500 Véhicules automobiles

550 AUTOMOBILES



911 turbo 2002 2200 km silver 450 hp, option X50.
911 Cabriolet Cab 2001, 24900 km, bleu/bleu, roues 18".
911 Coupe 2001, argent/noir, 35000 km, roues 18" chromées.
911 C4 Coupe 2001 16000 km noire/bleu roues 18".
911 Coupe 2001, 8500 km, argent/noir.
911 C4 coupe 1995 107000 km, argent int. noir.
Boxster 1999, argent 51400 km
Boxster S 2001, rouge orient 38800 km
Boxster S 2001, 10600 km, noir/noir.
Boxster S 2001, noir/noir, 30 000 km, roues 18".
Boxster S 2001 4000 km bleu lapis/cuir, cannelle.
2002, 2000 28000 km noir métal/noir.
Boxster 2002 8200 km noir int. noir.

Centre Porsche Lauzon Automobiles Lauzon
 Laval
 450 688-1144

SAAB

Saab 9.5 Lianar 2002 10 000km
 499,95\$ / mois
 Location 48 mois

Saab 9.5 Linear 2002 5000 km,
 524,75 \$ / mois
 Location 48 mois.

Saturn Saab
 Blainville
 514-990-0635

Audi

SPÉCIAUX AUDI

www.niqnet.com

- 2002, AUDI TT ROADSTER DEMO*, 225 ch, 6 vit. tout équipé, 9900km. Louer pour 569\$ x48 mois, 8995 \$/comptant.
- 2002, A6 2.7i DEMO* Argent, cuir, 6 vit., BOSCH, rembrante sport, supérieur et de luxe, sac à ski Louer pour 749 \$/mois x 48, 8995 \$ comptant
- 2002, A8, DEMO* Argent, intérieur noir sabre, roues de 18 po, 1500 km. Louer pour 999\$ x 48 mois, 13 000 \$ comptant

*Taux spéciaux en accord à partir de 1.9%

NIQUET AUTO
 (514) 990-0783

SUBARU Forester S 98 aut., noir, tout équipé 450-975-7787.
 www.groupeautoimobile.com

SUBARU

Legacy GT, Berlino, 1999, argent, 5 vit., tout équipé, tissus, impeccable!

www.vw-sources.com
 (514) 683-2030

SUBARU Legacy GT LTD 4x4, 98 aut., 120 000 km, équipée cuir, main, rouge, 15 950 \$, crr 514-917-7710.

SUBARU Legacy L 2001, fam, 450 000 km, 5 vit., CD, 21 500 \$.

Soir et fin sem. 514-489-1220

SUBARU

99 Legacy GT Lité 19 995 \$

Ville Marie Auto 514 598-7555

SUBARU Outback 2001, LT, H6, cuir, 34 000 km, 8 pneus, 30 900 \$, crr 514-249-2020

SUBARU Outback (4) 1999 automatique équipée 41 000km Carrefour Subaru 450 625-1114

SUBARU Outback 99, aut., bleu, AWD, 85 000km, 14 900\$, 450-636-5344

SUBARU Outback 99, aut., air, 81 000km, 19 500 \$.

"Lavigne" 514-457-9797

SUBARU Outback LTD 2000 équipée, 36 000 km, gar, 2004 Carrefour Subaru 450 625-1114

SUBARU Outback Ltd 1997, 123 000 km, tout équipé, traction intégrale, 4 pneus d'hiver avec jantes, exc, 15 500 \$.

819-227-1743, 819-692-2712

SUBARU Outback Ltd 01, vert, 65 000 km, démarr., pneus hiver, 28 900 \$, 514-983-4560

SUBARU SVX 1992, aut., tout équipé, 175 000 km, très rare Carrefour Subaru 450 625-1114

SUBARU SVX 94, V6, aut., A-1 85 000 km, 15 900 \$. LMS inc. 450-663-7005, 514-865-6089

SUBARU SVX, 94 ½ (96), 116 000 km, condition A1, bleu, 16 250 \$, 450-444-2427

SUNFIRE 2001, noire, 2 ptes, a/c, aut., 37 000 km, prix négociable, 514-898-7710

SUZUKI Esteem fam. 1998, man., 71 000 km., bleu et argent, 9650 \$, 450-663-9702

SUZUKI Swift 98, 5 vit., 115 000 km., 5 400 \$.

450-467-0679.

SUZUKI Swift 99, 72 000 km, 5 vit., rouge, CD, antirouille, A-1, 8 pneus, 7700\$, 514-994-5096

SUZUKI Swift 99 & 2000, aut, 3 portes, 42 000 km, choix de 2 Carrefour Subaru 450 625-1114

TOYOTA Avalon XL 98, A-1, 120 000 km, 8 pneus, 15 000\$. Jour 514-866-5813 x261

TOYOTA Avalon XLS 2000, 58 064 km, cuir, toit, tout équipé BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-821-8504

TOYOTA Camry 2000 XLE V6, cuir, mags CD, a/c, toit, cuir, prolongée, 69 000 km, privé, 450-678-3511, 514-918-4767.

TOYOTA Camry 94, V6, LE, 100 000 km, tout équipé, aut., 9500 \$, 514-819-8222

TOYOTA Camry 97 XLE V6, sauge, aut., argent, 86 000 km, 12 500 \$, 450-449-9566

TOYOTA Camry 98, 13 995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Camry CE 1999, transfert garanti, a/c, élect., 8 pneus été/hiver A1, 100 000 km, 15 000\$, 514-524-8654

TOYOTA Camry CE 99, 60 000 km, 14 900 \$. Garantie N.J. Auto 514-944-3081.

TOYOTA Camry CE 2000, aut., a/c, 67 000 km, tout équipé, 16 200\$, 514-383-5343

TOYOTA Camry CE et LE 98/2000, superbe cond., bal, gar, Chamby Toyota 450-658-4334

TOYOTA CAMRY LE 1998 tout équipée, 77 000 km, A1, 13 995 \$, crr, 514-924-0085

TOYOTA Camry LE 99 BROSSARD MAZDA 450 444-1004

TOYOTA Camry LE 97, a/c, 5 vit., 135 000 km, exc. état, bal, gar, 12 700\$ 514-931-8641

TOYOTA Camry LE 2000, tout équipée, 74 000 km, gar, prolongée, 18 000\$, 514-248-3044

TOYOTA Camry V6 LE 93, tout équipée, aut., A-1, 6700 \$.

Gar. oct. '03. Crr 450-585-8863

TOYOTA Camry XLE 97, V6, aut., équipée, 84 000 km, A1, 18 000\$, (514) 943-9111

TOYOTA Camry XLE V6 '99, tout équipée, beige, originale, un proprio, super bien entretenue, garantie complète Toyota Canada 24 mois, 40 000 km, spécial 16 995\$, GILLES

Houle Toyota 514-640-5010

TOYOTA Corolla 1996, aut, 131 000km, 4 pneus hiver, 1 proprio 7500\$, 514-892-7219

TOYOTA Corolla 1998 noire, man., 90 000 km, anti-démarr., c/d, a/c, cruse control, 10 500\$ 450-663-0023 514-945-5171

TOYOTA Corolla 2000, aut., 58 000 km, pneus et freins neufs, 12 500\$, 450-656-8276

TOYOTA Corolla 2000 Sport, aut, équipé, 20 000 km et +, air BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-821-8504

TOYOTA Corolla 93, A-1, 92 000 km, man., champagne, 6200 \$, 450-778-0138.

TOYOTA Corolla 97 DX, a/c, 135 000 km, exc. état, 8500 \$, 514-948-0065.

Décès, prières, remerciements

INDEX DES DÉCÈS

BERGERON, Jean Laval

BONOTTO (Zanella), Maddalena St-Léonard

CARON, Nazaire McMasterville

DAOUST, Albert

GRENIER, Benoît Boucherville

HÉTU (Létourneau), Yvette Boucherville

HIPPOLYTE, Dr Raoul Greenfield Park

MALOUIN PROULX, Jeanne Laval

MATHIEU, Hilaire Beauceville

OUELLETTE (Catarau), Amelia Montréal

PARENT (Desrosiers), Jeannette Laval

TREMBLAY, Philippe Montréal

VOYER HARVEY, Carmen Montréal

TOYOTA Corolla 98, 8 995 \$

TOYOTA Corolla 98 VE, noire, man., 100 000km, entretien Toyota, non fumeuse, A-1, fin bal, 8900\$, 450 465-2970

TOYOTA Corolla 98, aut., a/c, CE et LE, bal, gar., à voir 1 Chamby Toyota 450-658-4334

TOYOTA Corolla 98, 5 vit., choix de 3, noire-sable, garantie, 1 an, 9995\$, GILLES

Houle Toyota 514-640-5010

TOYOTA Corolla 98, man., a/c, 64 000km, entretien Toyota, 8 pneus, 9800 \$, 514-694-7636

TOYOTA Corolla 99, VE, aut, CD, champagne, 65 000 km, 9400 \$, 450-670-8919

TOYOTA Corolla CE 2001, 4 ptes, a/c, a/c, CD, etc. 12 995\$ Auto Doiron 514-766-8885

TOYOTA Corolla LE 98, aut., 4 ptes, 70 000 km, tout équipée, a/c, A-1, aileron, 514-453-0900.

TOYOTA Corolla LE, 2000, 4 ptes, air, CD, vitres teintées électriques, garantie prolongée Toyota jusqu'à oct. 2005 ou 160 000km.

www.vw-sources.com (514) 683-2030

TOYOTA Echo 01, 8000km, 4 ptes, aut., noire, 14po, CD, a/c, jupes, 12 900 \$, 514-232-8040.

TOYOTA Echo 2000, 4 ptes., man, 5 vit., CD, argent, roues 14 po, 97 000 km, 10 400 \$, 514-865-0219, 514-865-0752

TOYOTA Echo 2000, aut., 54 000 km, Gris, 10 900 \$, N. J. Auto 514-944-3081.

TOYOTA Echo man. 2000, et aut. 2002, a/c, CD, bal, gar, Chamby Toyota 450-658-4334

TOYOTA Matrix XR 2003, tout équipé, 3an 203k

BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-821-8504

TOYOTA Sienna LE 98, 4 ptes, 4 sièges, baquets, A-1, gar, Chamby Toyota 450-658-4334

TOYOTA Solara SE V6, 99, 2 ptes, 5 vit., rouge, toit, cuir, seulement 47 000km!

www.vw-sources.com (514) 683-2030

TOYOTA Solara SLE 2001 aut., 33 000 km, cuir, toit, mags, CD BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-821-8504

TOYOTA Tercel 97, 98, 99, man, aut., 2-4 ptes, bal, gar. BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 514-821-8504

TOYOTA Tercel 97, 4 ptes, 5 vit., vert, 175 000 km, mdc, A-1, 5750 \$. 450-663-1521

TOYOTA Tercel 98, noire, man, 4 ptes., anti-démarr. 42 000 km, prix à discuter. 514-276-3025

TOYOTA Tercel 98-99, aut., man., 4 ptes, bal, gar, A-1 Chamby Toyota 450-658-4334

TOYOTA Tercel 99, marine, man., excellente condition. 8 500 \$, 450-227-0310.

TOYOTA Tercel 99, verte, se- n, 14 000 km, A-1, entretien rég. 10 250 \$, 450-621-4234

TOYOTA Tercel 99, 4 ptes, 60 000 km, man., excellente cond., 9999\$, 514-649-0954.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

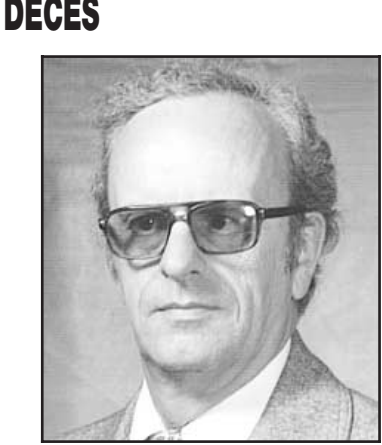
TOYOTA Tercel LT, 95, 4 ptes, aut., a/c, 229 000 km, autor., A-1, pas de rouille, très propre, 5400 \$, 514-905-9444.

TOYOTA Tercel CE 98 7995 \$

TOYOTA PIE IX 514-329-0909

TOYOTA Tercel CE 98, aut., radiocassettes, 64 400 km, 15 900 \$, 450-663-9702 *

DÉCÈS



BERGERON, Jean 1923-2002

À Laval, le 27 septembre 2002, à l'âge de 78 ans, est décédé Monsieur Jean Bergeron, époux de Madame Madeleine Desnoyers. Monsieur Jean Bergeron a été enseignant et directeur durant trente-cinq ans à la C.E.C.M. et commissaire de crédit à la Caisse populaire St-Sylvain de Laval. Outre son épouse Madeleine, il laisse dans le deuil ses enfants, sa fille Lucie (Marc Gagnon), son fils Marc, et ses trois petits-enfants Marianne, Laurence et Gabriel. Il laisse également dans le deuil son frère Fernand (Éliane Develterre), sa sœur Muquette (Harold Kay), ses belles-sœurs et beaux-frères Henri Desnoyers (Mariette Legault), Michel Desnoyers (Lucille Binette), Jean-Pierre Desnoyers (Vona Rooney), Françoise, Julien et Olivier Desnoyers (Père Blanc) ainsi que plusieurs neveux, nièces, parents et amis. La famille recevra les condoléances au

Mausolée St-Martin, édifice à l'arrière du Complexe funéraire Alfred Dallaire inc. 2159, boul. St-Martin Est, Duvernay, Laval le lundi 30 septembre de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, le mardi 1er octobre à compter de 14 h. Une cérémonie religieuse suivra en la chapelle du Mausolée St-Martin à 18 h. Inhumation à une date ultérieure au Mausolée St-Martin, Duvernay, Laval.

550 AUTOMOBILES

VOLVO

Volvo d'occasion certifié

Vendeur #1 au Canada

Financement à partir de

Suite de la page C7 Véhicules automobiles

550 AUTOMOBILES

VOLVO 940 Turbo, 92, noir / noir, 249 700 km, 8 pneus, impeccable, 1 taxe, 450-465-6203

VOLVO 940 Turbo, '92, aut., 207 000 km. Équipée, mags, toit. 6750 \$. crtr. 514-917-7710

VOLVO V70, 2000, 53 000 km, aut. toit, mag. CD
JOHN SCOTTI VOLVO
Demandez Jeff ou Adel
514-725-6777

VOLVO V70 99, Cross country, aut., 115 000 km, A1, 24 600 \$, 450-982-4960 / 514-835-5162

VOLVO V70A 99, rouge, cuir, A-1, 118 000 km, gar. 180 000 km, 19900\$. 514-781-8234.

600 Loisirs et véhicules récréatifs

655 MOTOCYCLETTES

ACHETE motos, vélocistes, scooters, toutes conditions, vient chercher, 514-815-2287

HONDA Night Hawk 550, excellente condition, particulier, très très propre, 450-661-1461

KAWASAKI 1982, 440 c.c., 32 000 km, exc. condition, 1200 \$. 514-978-3230

SUZUKI GSX 600R, 1999, 32 000 km, très propre, 5800 \$. 514-830-5684

ENTREPOSAGE extérieur VR, roulotte, tente-roulotte. A. Varennes. 450-652-3771.

658 BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

BATEAU 15 pi Searay avec remorque, moteur 55 CV Yamaha, 2750\$. Cell: 514-951-3988; 450-377-8700

BATEAU Malibu 2000, 270 h, open deck, tout équipé, très propre, 32 400\$. 819-327-2699

CATAMARAN Hobie Cat 16, 1982. Bonne condition. 450-243-5866

CATAMARAN Nacra, 6 me, 1996, bonne cond., 12 000\$. 450-372-1930, 450-375-9906

DORAL 360SE 99, 200h, sans taxe, comme neuf, 2 Mercruiser 8.2 MPI, génératrice, a/c, fini int. acajou, toile rapide, plateforme allongée, 819-357-6348.

JEANNEAU SUN ODYSSEY cockpit central 42' 1998, coque bleue, génératrice 4 kW, chauffage, autopilote 7000, électronique complet, très spacieux, état neuf, prix nég. 514-346-4580

iharvey@total.net

658 BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

KESTREL 16' dériveur lesté, classique 65, 2800 \$ nég., tout équipé et restauré, remorque de roue, 450-588-5563

LIQUIDATION Articles nautiques "Wakeboard", tube O'Brien, kayak Sun, Necky, canot Cadorette, pédalo Contour, Future Beach. Tout doit être vendu ! - Prix coulant "cost"! 450-628-6492

MISTRAL 16, 1993, dériveur lesté, GV, foc, Evrude 4, remorque, etc. 450-670-3510.

VOILIER Alberg 30, refait à neuf (int + ext), beaucoup de boiserie Acajou, moteur diesel Volvo 25HP, 450-455-6636.

VOILIER MacGregor 25', bonne condition + améliorations, 9300 \$. Marc 450-682-2794

661 MOTONEIGES, VÉHICULES TOUT TERRAIN

POLARIS 500 HO 2001, rouge, 4x4 aut. 1600 mi 6000\$ ferme 450-979-9723, 514-231-9306

V.T.T. Sportman 335, 1999, parfait état, tout équipé, treuil et EBS etc. 5400\$, 514-820-5502

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

A LOUER: motorisé 35 pi. Classe A Pusher diesel, équipé. Mois, saison. 450-465-4003

CLASSE A 1993, 32 pi. Chevrolet 454 injection, OD, génératrice 5.0, caméra, 2 a/c, extras, 46 550 \$. 450-449-6335.

GMC Savana, 97, toi ouvrant, fini campeur, 115 000 km, extra propre, 20 000 \$ 514-621-0541

HONDA 300 33, tout équipé, 4300 \$, plateforme en métal pour pick up pour 2 VTT 400 \$. 450-478-8084

HONDA Four Trax 450ES 1998 et 300 2000, fait voir 5700\$. 514-995-6474, 450-688-9090

MÉGA VENTE USAGÉS ET LIQUIDATION MODÈLE 2002 Tente-roulottes, roulottes, Fifthwheels, motorisés, IMPORT EXPORT R.V. 2785 St-Eldier O. - Laval 450-688-2785

ROULOTTE 30 pi. Trailite et camion GMC 99, 36 000 \$ les deux. 450-291-5151.

ROULOTTE '91 Corsair Villa 36pi., a/c, ext., remise, BBQ, patio-terrasse 8x24, 13 900\$. Située au terrain F12 domaine Florent, Venise en Québec. 514-501-6993, 450-663-2929

SAFARI CONDO PARNADO 2000, 16 pi., tout équipé + options, (450) 226-6226

TENTE roulotte Coleman 2001. 7 places support à vélos. 7 900 \$. 450-671-7290.

TENTE roulotte Lionel, tente cuisine, idéal chasse, 1600\$, 450-562-2483, 450-224-1347

TENTE roulotte Lionel, tente cuisine, idéal chasse, 1600\$, 450-562-2483, 450-224-1347

WESTFALIA 85, man., brun origine, inspectée SAAQ, exc. état, sans rouille, 514-277-6637

WESTFALIA 88, excellente condition, 140 000 km., jamais hiver, 18500 \$. 450-266-4667

700 Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PLATEAU Café resto, excellent site sur Rachel. Opportunité pour couple, a78 0000 \$.Ne la manquez pas! Vincent Bussières Century 21 crtr. 514-529-0454

PLUSIEURS commerces à vendre, restaurants, boulangerie, dépanneur, magasin 1 \$. Pour infos: Y. Meilleur, agent imm. affilié, l'Expert immobilier 514-817-0956.

714 FRANCHISES

A&W Rive sud, chiffre d'affaires 900 000\$. Prix de vente 260 000\$ 514-217-0492

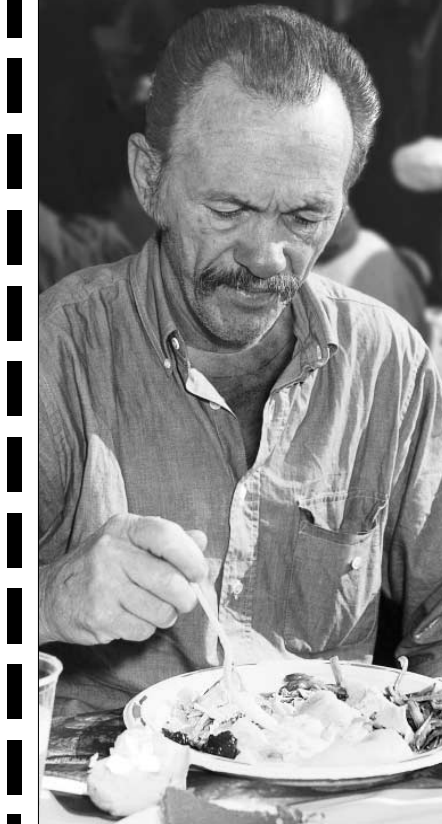
715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

A-1 RÉPARATION DE CRÉDIT Nous réparons les rapports de crédits. 100% de garantie. 1-877-319-7459 ext. 37

PRÊTEUR PRIVÉ

1E-2E HYPOTHÈQUE., 450- 448-5652

VEUILLEZ JOINDRE ET EXPÉDIER AVEC VOTRE DON DES MAINTENANT Repas complet pour l'Action de grâces—1,97\$



3077732A

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

TENTE roulotte Coleman 2001. 7 places support à vélos. 7 900 \$. 450-671-7290.

TENTE roulotte Lionel, tente cuisine, idéal chasse, 1600\$, 450-562-2483, 450-224-1347

TENTE roulotte Lionel, tente cuisine, idéal chasse, 1600\$, 450-562-2483, 450-224-1347

WESTFALIA 85, man., brun origine, inspectée SAAQ, exc. état, sans rouille, 514-277-6637

WESTFALIA 88, excellente condition, 140 000 km., jamais hiver, 18500 \$. 450-266-4667

VEUILLEZ JOINDRE ET EXPÉDIER AVEC VOTRE DON DES MAINTENANT Repas complet pour l'Action de grâces—1,97\$

Nous avons besoin de votre aide pour servir notre repas de l'Action de grâces et procurer des repas chauds additionnels ainsi que d'autres services essentiels cet automne aux personnes démunies, sans abri et qui souffrent dans la région de Montréal.

Pour seulement 1,97 \$ vous pouvez procurer un repas chaud ou un abri sécuritaire et une aide qui pourraient être le point de départ pour une nouvelle vie.

S'il vous plaît, aidez-nous à donner de la nourriture et des soins à ceux qui ont faim, aux sans-abri et à ceux qui souffrent en postant votre don dès maintenant.

☐ 19,70\$ pour aider 10 personnes ☐ 39,40\$ pour aider 20 personnes

☐ 59,10\$ pour aider 30 personnes ☐ 78,80\$ pour aider 40 personnes

☐ 197\$ pour fournir 100 repas ou des services essentiels

☐ _____ \$ pour aider autant de personnes que possible

Pour facturer votre don sur votre carte de crédit, veuillez composer le (514) 523-5288.

Les montants mentionnés sont des coûts moyens et comprennent les frais de préparation et de service des repas. Un reçu d'impôt sera émis pour tout don de 105 et plus.

Nom _____

Adresse _____ App. _____

Ville/Prov./Code Postal _____

Téléphone (____) _____

Courriel _____@_____

Veillez faire votre chèque payable à:
LA MISSION BON ACCUEIL
C.P. 894, Succursale St-Jacques, Dépt. 54583
Montréal QC H3C 2V8

Situé au: 1490 rue Saint-Antoine ouest
www.mbawhm.com

Le numéro d'enregistrement de la Mission Bon Accueil, un organisme de charité, est le RN10819 5215 RB0001.

NOTRE 110^e ANNÉE DE SERVICE À MONTRÉAL

GÉNIES EN HERBE #1009

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

A-HISTOIRE

- 1 Samourais.
- 2 Auschwitz.
- 3 Ramsès II.
- 4 Le cinéma.
- 5 Le suaire de Turin.

B-PERSONNALITÉS

- 1 Les Strauss.
- 2 Georges Rémi.
- 3 Don Cherry.
- 4 Terry Gilliam.
- 5 Cher.

C-LES DÉBUTS DE LA LNH

- 1 1917.
- 2 Les Bulldogs.
- 3 Les Maroons.
- 4 Vancouver.
- 5 Frank Calder.

D-MOTS D'AILLEURS

- 1 Rough.
- 2 Geyser.
- 3 Sabayon.
- 4 Gourou.
- 5 Mikado.

E-MARK TWAIN

- 1 Samuel (Langhorne) Clemens.
- 2 Mississippi.
- 3 «Huckleberry Finn».
- 4 Du Roi Arthur.
- 5 Des eaux de deux brasses de profond, soit à peine assez pour la navigation.

F-BIOLOGIE

- 1 Escherichia Coli.
- 2 Les mitochondries.
- 3 Les cétaqués.
- 4 Glucides.
- 5 Lipides.

G-SINGERIES

- 1 Imiter maladroitement.
- 2 Orang-outang.
- 3 Les Primates.
- 4 Desmond Morris.
- 5 Ronald Reagan.

H-IDENTIFICATION D'UN PERSONNAGE

Niels Bohr.

Solution du dernier problème : PLAQUETTE
29/09/2002 11096

Une envie irrésistible de changer de décor?

Nouvelles idées

Nouveaux produits

Conseils d'experts

Salon habitat 8^e d'automne

Place Bonaventure • 2 au 6 octobre 2002

Plus de 250 exposants et des attractions du tonnerre!

Espaces urbains pour Pénélope
un univers créé pour Pénélope McQuade

Chapiteau Réno-Écolo
matériaux sains et systèmes d'économie d'énergie

Clic design
nouveaux services de rénovations virtuelles interactives

Promenade d'automne
version urbaine d'une balade en forêt

Vitr' « in » des nouveautés
les plus récents produits mis en marché

Cour des artisans
nos artisans illustrent pour vous l'art de vivre

L'info Tendances
consultations avec des experts en design et rénovation

Tout feu tout flamme
manteaux de foyer à faire rougir d'éblouissement

Dec « eau » Fusion
10 pièces aux couleurs de la collection Cirque du Soleil de Papiers Peints Beauport

HEURES D'OUVERTURE

Mercredi	16 h à 22 h
Jeudi et vendredi	11 h à 22 h
Samedi	10 h à 22 h
Dimanche	10 h à 18 h

*Réduction de 2 \$ sur le prix d'entrée pour adultes sur présentation de la carte Accès Montréal, la carte TRAIN ou la carte TRAM.

PRIX D'ENTRÉE (toutes taxes incluses)

Adultes	10,00 \$
Carte Accès Montréal*	8,00 \$
Carte TRAIN et TRAM*	8,00 \$
Aînés et étudiants	8,00 \$
Enfants (6 à 12 ans inclus)	4,00 \$

(514) 527-9221
www.salonhabitatautomne.com

Tout pour être bien chez soi!