

À VOS AFFAIRES

CONSOMMATION
COMBIEN COÛTE
UN ANIMAL DE
COMPAGNIE?
PAGE 5



PUBLICITÉ Bell soulève des vagues

La nouvelle campagne de Bell, mettant en vedette des personnages hilarants du monde agricole, a provoqué les protestations des agriculteurs. Mais c'est un bijou de campagne, selon notre collaboratrice Emmanuelle Garnaud.

PAGE 4

LES JEUNES Le carte de débit avec modération

Dans certaines banques, on offre la carte de débit aux jeunes dès l'âge de 7 ans. Difficile de dire si c'est vraiment trop jeune mais, chose certaine, c'est alors aux parents de jouer!

PAGE 5

LA CARTE DE DÉBIT EN CHIFFRES

- > **85 % des Canadiens** ont une carte de débit
- > **Pour 69 % des 18-24 ans**, c'est le principal mode de paiement
- > **La carte est surtout utilisée** au supermarché et dans les magasins de vêtements

AU QUÉBEC*

Nombre d'utilisateurs:
4,7 millions

Nombre de transactions:
602 millions

Valeur moyenne d'une transaction :
26,90 \$

* Données pour 2002 par Interac

MICHEL GIRARD

Notre chroniqueur présente une sélection d'entreprises qui possèdent un bon potentiel en Bourse.

PAGE 7



LE CHIFFRE DU JOUR

20 %

Le solde impayé des cartes de crédit représentait 20 % des prêts à la consommation consentis par les banques au Québec en 2002, contre 15 % en 1998. Le crédit à la consommation auprès de toutes les banques canadiennes dépasse actuellement 150 milliards de dollars.

Source: Institut de la statistique du Québec

SURPRISE! IL Y A DES FRAIS

Les commerçants affichent en caractères gras leur bas prix. Mais c'est en minuscules qu'ils mentionnent des frais d'ouverture de dossier par-ci, une pénalité d'annulation par-là, une taxe spéciale, une surcharge...

De plus en plus, les consommateurs font les frais de ce genre de tactiques. Doit-on vraiment payer la note?

STÉPHANIE GRAMMOND

La dame est en train de conclure l'achat d'un ordinateur de 1718\$. Alors qu'elle s'apprête à payer, le représentant du magasin de produits électroniques l'informe qu'elle peut payer seulement un an plus tard, sans qu'il lui en coûte un sou de plus. Mais quelques semaines après, la cliente reçoit un compte de 25\$ pour les frais d'administration. Un petit détail qu'on ne lui avait jamais mentionné.

Qui n'a jamais eu à ce genre de mauvaise surprise? «On perçoit le ras-le-bol ambiant chez les consommateurs», affirme Charles Tanguay, de l'Union des consommateurs.

Selon le magazine *BusinessWeek*, les frais rapportent environ 50 milliards de dollars US par année aux banques et aux sociétés de cartes de crédit américaines, 40 milliards US aux gouvernements, 33 milliards US aux fournisseurs de services de télécommunication et 17 milliards US aux l'industrie de transport aérien et d'hôtellerie.

«C'est une stratégie vieille comme le monde, dit Jacques Nantel, professeur et titulaire de la chaire de commerce électronique à HEC Montréal. Les marges bénéficiaires sont très intéressantes sur les services connexes qu'on vous vend en plus du produit de base. Dans le domaine des électroménagers et de l'électronique, le marchand fait autant de profits avec la garantie prolongée qu'avec le produit.»

Pour vendre des produits et services connexes, les émetteurs de cartes de crédit ne manquent pas non plus d'imagination. Prenons les services financiers HBC ou le service de carte de crédit Aérogold: ils offrent présentement d'encaisser un chèque de 5\$... qui permettra d'accéder à Première Ligne, un service dont les frais annuels sont de 24,95\$ plus taxes. Ce service «protège contre les fraudes par cartes de crédit et de débit». Or, sachiez-vous qu'en cas de fraude, c'est la société de carte de crédit qui est responsable des pertes, de toute façon?

Souvent, on ne donne même pas le choix aux consommateurs, qui sont placés devant le fait accompli.

> Voir **SURPRISE!** en page 3



ILLUSTRATION ISABELLE CARDINAL

RÉUNIONS ET CONGRÈS

À VOS AFFAIRES

Réjean Melançon craint ne pas avoir de bons revenus

Une retraite plutôt payante



STÉPHANIE GRAMMOND

SOUS LA LOUPE

sgrammon@lapresse.ca

Depuis 34 ans, Réjean Melançon travaille dans une usine. L'homme de 62 ans n'est pas pressé de partir. « J'ai encore du *fun* ici ! J'en vois plusieurs qui partent, et après qui voudraient revenir », dit-il. Il n'en reste pas moins qu'il prendra certainement sa retraite à 65 ans. « C'est une décision qui est assez dure à prendre », avoue-t-il. Surtout que M. Melançon (nom fictif) craint de ne pas avoir autant de revenus à la retraite que durant sa vie active. Or, s'il y a bien un point sur lequel il peut être rassuré, c'est ce lui-là, comme l'a vite découvert notre planificateur financier invité cette semaine dans le cadre de la chronique *Sous la loupe*, Pierre Mainguy, actuaire chez Mercer.

Des revenus nets équivalents
Regardons sa situation actuelle. M. Melançon gagne 70 000 \$ par année. Mais il paye environ 2600 \$ pour l'assurance-emploi et pour la Régie des rentes du Québec (RRQ), ce qu'il n'aura plus à faire à la retraite. Et il verse environ 19 100 \$ en impôts. M. Mainguy évalue qu'il lui reste environ 48 300 \$ nets dans ses poches. Voyons maintenant quel sera son portrait financier en 2007, sa première année complète de retraite. Tout d'abord, M. Melançon aura droit à la rente de son employeur. Comme il souhaitait qu'en cas de décès sa conjointe continue de recevoir 100 % de sa rente, celle-ci sera d'environ 26 500 \$. En plus, il touchera 9600 \$ de la RRQ et 5440 \$ (les chiffres sont en dollars de 2003) de la pension de la sécurité de la vieillesse (PSV), car il aura 65 ans. Ce n'est pas tout. Le couple pourra disposer de ses économies. Pratiquement, M. Melançon possède 15 000 \$ dans un Régime enregis-

LE PORTRAIT

RÉJEAN MELANÇON, 62 ANS, TRAVAILLE DEPUIS 34 ANS DANS UNE USINE. SA FEMME QUI EST DE CINQ ANS SA CADETTE, N'A JAMAIS TRAVAILLÉ. SES ENFANTS, DANS LA FIN DE LA VINGTAINE, SERONT BIENTÔT INDÉPENDANTS.

LE DÉFI

M. Melançon pense se retirer à 65 ans. Il pourra alors compter sur la caisse de retraite de son employeur. Mais il s'inquiète de la baisse de ses revenus à la retraite.

REVENUS
> 70 000\$ / an
PLACEMENTS
> REER
Elle : 110 000\$
Lui : 15 000\$
HABITATION
> MAISON UNIFAMILIALE :
libre d'hypothèque.

Écrivez-nous !

Vous aimeriez qu'un planificateur financier examine votre situation financière? Investissement, immobilier, retraite, héritage, impôt, crédit, budget...

Quelle que soit la nature de vos questions, écrivez-nous! Les dossiers retenus seront analysés par un spécialiste, dans le cadre de la chronique « Sous la loupe ».

Voici notre adresse :
À vos affaires, 7 rue Saint-Jacques, Montréal, Québec, H2Y 1K9
ou notre courriel : avosaffaires@lapresse.ca



LA PROPOSITION

«En convertissant ses REER en rentes, le couple aura des revenus disponibles pratique-ment identiques, une fois à la retraite.»

PIERRE MAINGUY

actuaire et planificateur financier chez Mercer consultation en ressources humaines

PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE ©

tré d'épargne-retraite (REER) à son nom et 110 000 \$ dans un REER au nom de sa conjointe. Les sommes sont investies dans des titres entièrement garantis. « Avec le temps qu'il me reste, j'aimais mieux que ça soit en sécurité », dit M. Melançon. M. Mainguy estime qu'au moment de la retraite, les REER pourraient être convertis en rentes (avec protection de 100 % au conjoint survivant). « Les taux d'intérêt sont faibles, donc les rentes coûtent cher. Mais la rente procurera une source de revenus stable », dit M. Mainguy. En tenant compte que les épargnes fructifieront un peu d'ici trois ans, M. Melançon pourrait obtenir une rente de 1100 \$. La rente de sa femme sera de l'ordre de 8700 \$. Elle ne paiera donc pratiquement pas d'impôt puisque ses revenus seront assez faibles, même

lorsqu'elle recevra la PSV de 5440 \$ à 65 ans, cinq ans après le départ à la retraite de son mari. Au total, les revenus du couple s'élèveront donc à 51 400 \$, en 2007 (et à 56 740 \$ lorsque madame aura 65 ans). M. Mainguy estime que la facture d'impôt sera d'environ 9400 \$, ce qui laissera des revenus nets de 42 000 \$ au couple durant la première année de retraite. Cela représente 87 % des revenus nets actuels. Pas mal ! Mais, les études universitaires de ses deux enfants, qui coûtent environ 5000 \$ par année, seront certainement terminées d'ici peu. En soustrayant cette dépense, le couple aura des revenus disponibles à la retraite équivalents à... 97 % de ses revenus nets actuels. Pas de quoi se faire du mauvais sang ! Il existe des avenues qui pourraient permettre à M. Melançon

d'augmenter encore plus ses revenus au moment de la retraite. M. Melançon souhaite que sa rente continue d'être versée à 100 % à sa conjointe advenant son décès. Mais ce choix retranche environ 20 % à sa rente, puisque sa femme a cinq ans de moins que lui. Il pourrait envisager la solution suivante : acheter une assurance sur sa vie dont le montant permettrait à sa veuve d'acheter une rente équivalente à 26 500 \$, soit le montant qu'elle aurait dans notre premier scénario. Cela permettrait à M. Melançon de demander à son employeur une rente viagère (qui ne comporte aucune protection en cas de décès). Ce type de rente lui rapporterait environ 34 600 \$, c'est-à-dire plus de 8000 \$ brut (environ 4000 \$ net d'impôt) que le montant de la rente réversible à 100 %.

Il reste à voir si le coût annuel de la prime d'assurance serait inférieur à la somme nette qu'il gagnerait sur sa rente. « Lorsque l'écart d'âge entre les conjoints est grand et que la réduction de la rente est important, c'est une stratégie qui pourrait faire gagner quelques milliers de dollars par année », dit M. Mainguy. Mais il y a des bémols importants. M. Melançon doit d'abord vérifier, avant de prendre sa retraite, s'il est assurable (état de santé) et à quel coût (fumeur ou non) ? Ensuite, la conjointe de M. Melançon doit être nommée bénéficiaire irrévocable de la police d'assurance, car autrement elle pourrait risquer de tout perdre. En outre, elle doit accepter de renoncer à la rente réversible à 60 %, qui est le minimum prévu par la loi justement pour protéger les conjoints.

LECTURES

Un peu de sport

Dans les affaires, il est irréaliste de vouloir tout accomplir seul. La question n'est donc plus de savoir si nous allons travailler en équipe mais bien si celle-ci sera efficace. C'est par 17 lois qu'il a lui-même élaborées que l'auteur nous explique quels sont les ingrédients requis pour bâtir une équipe performante. Plus les attentes sont élevées, plus le travail d'équipe sera nécessaire. Pour y parvenir, le gestionnaire devra concilier l'idée qu'il se fait de l'équipe idéale avec les possibilités de chacun de ses membres. L'auteur emprunte largement ses exemples au monde du sport. Il parle de la loi du tableau de pointage, qui permet de savoir en tout temps où l'on en est et où l'on s'en va. La loi du banc vous rappelle que vous devez assurer vos arrières en gardant de bons éléments en réserve ainsi qu'une relève, recrutée et formée, qui assure la stabilité au départ d'un collaborateur important en cours de route.

LES 17 LOIS INFAILLIBLES DU TRAVAIL EN ÉQUIPE

John C. Maxwell, GIED éditions, 2002

Pour les parents

Peu de parents abordent le sujet de l'argent avec leurs enfants. Curieusement, on n'enseigne pas non plus à l'école l'art d'épargner, de gérer ou d'investir son argent. Afin de répondre à cette lacune, l'auteur propose un guide d'initiation pour les parents. Au moyen de conseils et d'activités ciblés par groupe d'âge, ce livre permet aux parents d'initier leurs enfants aux questions financières. Les sujets abordés par cette collaboratrice au *Globe & Mail* portent sur l'épargne, le crédit, les produits financiers ainsi que l'impact de la consommation impulsive. Un guide sans prétention qui convaincra votre enfant que l'argent ne pousse pas dans les arbres.

COMMENT PARLER D'ARGENT AVEC MON ENFANT

Gail Vaz-Oxlade, Éditions Transcontinental, 2003

Employés peu efficaces tout est question de perception

C'est la faute aux patrons (encore)



JEAN-FRANÇOIS ST-PIERRE

COLLABORATION SPÉCIALE

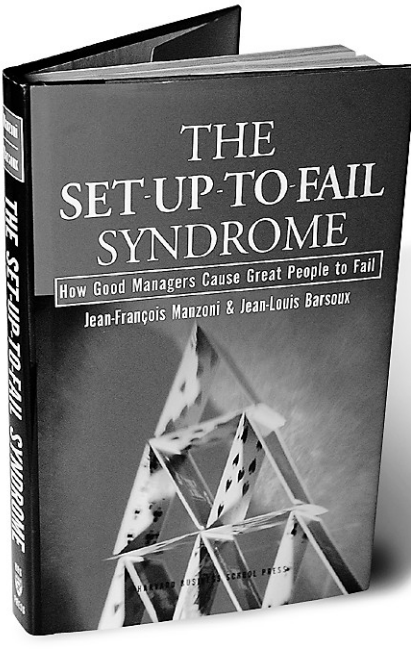
DANS LES LIVRES

«Vous savez, patron, si je suis moins performant au travail, c'est à cause de vous.» Gestionnaires d'équipes de travail, vous ne rêvez pas: pour bon nombre de vos collaborateurs, vous êtes le grand responsable de leur piètre performance. C'est ce que démontrent les auteurs de l'ouvrage *The Set-Up-to-Fail Syndrome*, publié aux éditions de la Harvard Business School. Prenez deux minutes et effectuez un rapide survol des membres de votre équipe. Séparez ceux-ci en quatre groupes :

1. Vos personnes clés;
2. Vos employés efficaces;
3. Le personnel que vous devez superviser régulièrement;
4. Les individus à qui vous ne confierez jamais de mandat.

Votre classification est faite? Attention, ça va faire mal: les personnes que vous avez placées dans les deux derniers groupes y sont probablement par votre faute. Classer un individu dans un groupe (et pas nécessairement dans le bon) ne demande que quelques minutes. Notre manière d'agir envers ce dernier sera également consécutive à de l'étiquette que nous lui avons attribuée. Ainsi, pour une attitude ou un geste qui ne correspond pas aux attentes de la direction, un employé pourrait être perçu comme moins performant que la moyenne. Pourquoi? Aux yeux des auteurs, on confond trop souvent et malheureusement «attitude» et «performance».

L'incidence des perceptions
Voyons alors ce qui se prépare pour le collaborateur dit «moins efficace». Le gestionnaire voudra, au départ, l'épauler davantage. Il supervisera son travail, il fixera des objectifs précis à atteindre, un plan de suivi des opérations, et ce, tout en gardant une certaine distance émotive (évidemment). Le patron imposera plus ou moins subtilement sa façon de faire. Ainsi, l'employé qui fait une erreur cherchera des raisons ou des excuses pour se défendre au lieu de simplement la réparer. Essentiellement, au lieu de s'en



THE SET-UP-TO-FAIL SYNDROME

How Good Managers Cause Great People to Fail

Manzoni, Jean-François et Barsoux, Jean-Louis

Harvard Business School Press, 2002

sortir, il baisse encore plus dans l'estime de son patron, qui gagne en impatience. Entre-temps, le traitement qui sera réservé à l'employé efficace est différent. On discutera des raisons pour lesquelles il doit s'investir dans un projet. On lui offrira du soutien au besoin puisqu'il dispose déjà d'une latitude importante dans son travail. Bref, on lui fait confiance et ses gestes ne sont pas tous scrutés à la loupe. Comment le travailleur «moins performant» réagit-il devant cette attitude «bidi-mensionnelle» de son patron? Sa confiance en ses moyens s'érodera au même rythme qu'il perdra de l'autonomie. Le suivi de la direction sur ses tâches aura tendance à le restreindre à effectuer uniquement ce qu'on lui aura demandé de faire. En conséquence, il cessera de prendre les initiatives qui pourraient le faire changer de catégorie. En contrepartie et afin d'atteindre les objectifs organisationnels, il est naturel pour le patron de s'associer spontanément aux meilleurs membres de son équipe et ce, au détriment des autres. C'est là que le «syndrome d'échec» évoqué dans le titre du livre se concrétise. Le cercle vicieux est bien installé et toute tentative pour corriger le tir est vaine tant pour l'employeur que pour l'employé.

Modifier la tendance

Cet ouvrage permet au lecteur de se faire l'avocat du diable face à ses propres pratiques de gestion. De plus, il offre une méthode simple à suivre, mais qui exige des efforts pour qui veut faciliter les relations avec certains membres de son groupe. En favorisant des comportements et non sur des perceptions appuyés sur des «faits», le dirigeant s'offre

la possibilité de reconstruire des liens solides avec des employés qui pourraient s'avérer des équipiers de premier ordre et se traduire en résultats financiers éclatants pour l'entreprise. Pour briser le cycle, il devra faire preuve d'humilité et cesser de se

On confond trop souvent et malheureusement «attitude» et «performance».

croire l'unique détenteur du bon *feed-back*. Des démonstrations scientifiques accompagnent les propos des auteurs de l'ouvrage. Les exemples de renforcement positif sont tout à fait renversants par leur efficacité. Barsoux et Manzoni notent la capacité de l'humain, peu importe son âge, à progresser dans une ambiance où son apport est souligné. L'impact du dirigeant qui croit en la qualité d'un individu est incroyablement sur son développement. L'avez-vous déjà entendue, celle-là? Ils sont rares les livres de management qui allient une telle rigueur théorique à un modèle d'application pratique réaliste. *The Set-Up-to-Fail Syndrome* fait assurément partie de ce groupe sélect. La Société américaine de gestion des ressources humaines (SHRM) vient d'ailleurs de le sélectionner dans la cuvée 2003 des meilleurs livres d'affaires.

APPRÉCIATION	
★★★★★	Exceptionnel
★★★★	Très bon
★★★	Bon
★★	Passable
★	Sans intérêt

Des factures gonflées

SURPRISE!
suite de la page une

Par exemple, les abonnés au service Internet de Bell ou de Vidéo-tron ont appris, il y a quelques mois, que des frais supplémentaires seraient facturés aux clients qui téléchargent un très grand nombre de documents.

Autre cas : les sociétés de téléphonie mobile imposent de fortes pénalités aux clients qui veulent mettre un terme à leur forfait. « Les gens nous disent que le vendeur a presque forcé leur porte pour leur vendre le téléphone et qu’après, ils ne peuvent plus s’en sortir sans payer des frais qui vont parfois jusqu’à 200 \$ », dit Stéphanie Poulain, responsable des services juridiques du groupe Option Consommateurs.

Dans certains secteurs, comme le transport aérien, les frais sont parfois aussi élevés que le prix de base des billets.

La logique est de ne pas afficher le prix total pour donner l’impression au client que le produit ou le service est abordable. « On voit cela de plus en plus. Dès qu’un intervenant joue cette stratégie-là, les concurrents doivent suivre. C’est un peu comme une sous-chère », dit M. Nantel.

« Ça brouille les pistes. Il devient de plus en plus difficile de comparer des produits et services comparables. Il est là le problème », déplore Georges-André Levac, porte-parole de l’Office de la protection du consommateur du Québec.

« Ça exige une plus grande vigilance de la part des consommateurs. Il faut lire les petits caractères », dit M. Tanguay, de l’Union des consommateurs.

Par exemple, on vous offre un téléphone cellulaire pour 49 \$... mais uniquement si vous vous abonnez pour deux ans. Le forfait mensuel est alors de 25 \$... mais il faut ajouter des frais de mise en service de 35 \$ et des frais d’accès au système de 6,95 \$ par mois.

Même pour les consommateurs attentifs, ce n’est pas toujours simple. Le contrat complet n’est pas toujours remis au moment de la vente. Parfois, le détaillant invite les clients à consulter toutes les clauses sur son site Internet. Le fournisseur de téléphone mobile Rogers a même déjà refusé de remettre une copie vierge du contrat à une personne qui désirait en étudier la teneur à la maison, à tête reposée !

Écrivez-nous!

Ce premier numéro du cahier À VOS AFFAIRES est un rendez-vous hebdomdaire sur les finances personnelles, la consommation, l’investissement, etc. N’hésitez pas à nous écrire pour réagir à nos reportages ou nous soumettre vos propositions (notre courriel: avosaffaires@lapresse.ca). Nous serons heureux de vous lire et de publier vos commentaires.



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE

Un groupe de 11 constructeurs d’autos est visé par un autre recours collectif, en raison de leurs programmes de financement annoncés à 0%.

Les consommateurs contre-attaquent

STÉPHANIE GRAMMOND

Pénalité surprise, surcharge, taxe spéciale, frais de transfert... Le consommateur doit-il vraiment toujours payer la note ?

Certes, les méthodes des commerçants qui ajoutent toutes sortes des frais aux prix qu’ils affichent sont très déplaisantes. Mais elles ne contreviennent pas à la Loi sur la protection du consommateur, « à partir du moment où les frais sont indiqués quelque part et où ils sont présentés avant la facture », dit Georges-André Levac, porte-parole de l’Office de la protection du consommateur du Québec.

La méthode la plus simple pour éviter les mauvaises surprises est de bien lire le contrat avant de le signer... et de le conserver comme preuve en cas de litige.

« Les frais ne sont pas illégaux. Tout dépend si les affirmations qui ont été faites étaient trompeuses. Si on constate l’omission d’un fait important, ça peut être un motif de plainte », dit Charles Tanguay, de l’Union des consommateurs.

Les banques devant les tribunaux

Les organismes de défense des consommateurs ont mis en branle une série de recours collectifs qui pourraient faire changer les pratiques des commerçants.

En juillet dernier, Option Consommateurs a lancé un recours collectif contre la Banque de Montréal, la Banque Royale, la Banque TD et la Banque HSBC. Ces institutions ont décidé de réduire le délai dont disposent leurs clients pour payer leur compte à 19 jours après la mise à la poste de l’état de compte, au lieu de 21 jours comme l’indique la loi. Les réclamations pourraient s’élever à 30 millions de dollars et toucher 200 000 consommateurs.

Aussi en juillet, l’Union des consommateurs a déposé une demande de recours collectif contre la Banque Nationale, au nom de consommateurs qui ont dû payer des « frais d’utilisation de 5 \$ par transaction » à même leur marge de crédit. Selon la Loi sur la protection des consommateurs, ces

frais doivent être inclus dans le calcul du taux de crédit, ce que n’a pas fait la Banque Nationale.

Or, les banques estiment que les dispositions de la Loi sur la protection du consommateur outrepassent la compétence du Québec lorsqu’elles s’appliquent au secteur bancaire, qui relève des autorités réglementaires fédérales. L’Association des banquiers canadiens (ABC) a d’ailleurs demandé, en septembre, à la Cour supérieure du Québec de se prononcer sur cette question.

Les fabricants d’autos

Il n’y a pas que le secteur bancaire qui soit visé par des recours collectifs. Les fabricants d’automobiles ont aussi des démêlés avec les consommateurs en raison de leurs programmes de financement annoncés à 0 % d’intérêt.

L’Union des consommateurs argue que huit constructeurs et leur filiale de financement ont attiré les consommateurs avec des taux de financement aussi bas que 0 %, alors qu’en réalité, une partie des frais de financement sont cachés dans le prix du véhicule. « À preuve, les

consommateurs qui offraient de payer comptant se voyaient aussitôt consentir un rabais pouvant aller jusqu’à 3000 \$ », précise l’Union.

Un groupe de 11 constructeurs d’autos est aussi visé par un autre recours collectif. Les constructeurs auraient facturé des frais d’inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers allant jusqu’à 70 \$, alors que le Registre demande des frais de 22 de 40 \$.

Et le procès contre Sears Canada doit débiter le 20 octobre prochain devant le Tribunal de la concurrence. Le Bureau de la concurrence allègue que le détaillant a annoncé des rabais allant jusqu’à 45 % sur des pneus, dont les prix de base avaient été gonflés. Un dossier à suivre... surtout qu’il s’agira d’une première dans ce domaine pour le Tribunal de la concurrence.

Pour vous plaindre...

- >Bureau de la concurrence : 1800 348-5358
- >Office de la protection du consommateur : 1888 672-2556
- >Agence de la consommation en matière financière du Canada : 1 866 461-2232

Des frais dont on fait les frais



PHOTOS ARCHIVES, LA PRESSE

Ginette Reno au Centre Bell.

SPECTACLE

Service et manutention

Vous voulez une paire de billets pour assister au spectacle de Ginette Reno au Centre Bell. En plus du prix des billets de 110 \$, le Réseau Admission exigera des frais de service de 14,60 \$ et des frais de manutention de 3,50 \$. Total : 18,10 \$. Si vous achetez les billets sur place, les frais de manutention s’envolent et les frais de service seront de 6 \$.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

On perd le fil

Les fournisseurs de services de télécommunication mobile ont tellement de forfaits... et de frais, qu’on en perd le fil. Une dame s’est retrouvée avec une facture imprévue de plusieurs centaines de dollars car elle avait utilisé son téléphone mobile aux États-Unis. Comme elle voyageait beaucoup, elle avait choisi un forfait d’interurbain. Mais on ne lui avait pas parlé des « frais d’itinérance » qui s’ajoutent lorsque l’utilisateur se trouve à l’extérieur de sa zone, raconte Charles Tanguay, de l’Union des consommateurs. Comme le fournisseur américain qui relaie la communication n’envoie pas sa facture immédiatement, la surprise n’en est que plus grande.



Un guichet automatique, ce n’est pas gratuit ! On peut parfois y laisser l’équivalent du quart du montant du retrait en frais de toutes sortes.

BANQUES

La commodité...

Pris de court, vous devez retirer 20 \$ au guichet automatique d’une institution financière autre que la vôtre. Eh! bien, vous pourriez laisser l’équivalent du quart du retrait en frais de toutes sortes, comme le démontre l’Agence de consommation en matière financière du Canada, dans son étude sur les frais bancaires, publiée en juin dernier. Par exemple, un retrait au guichet d’une société privée peut se solder par des frais totalisant 5,50 \$, car l’exploitant privé impose des frais de commodité de 1,50 à 3 \$, Interac perçoit jusqu’à 1,50 \$ pour l’accès au réseau, et votre institution peut demander jusqu’à 1 \$ pour les frais de service.

TRANSPORT AÉRIEN

Aussi cher que le billet

Jetsgo met l’accent sur un tarif fort alléchant : Montréal-Toronto à 89 \$. Évidemment, la publicité mentionne en petits caractères qu’il s’agit uniquement du tarif aller. Il faut donc multiplier par deux pour connaître le prix d’un billet aller-retour. Mais parfois, le tarif de retour est plus cher.

Mais ce n’est pas tout : il faut ajouter les taxes et les frais qui s’élèvent à 69,22 \$ pour l’aller (NAV Canada : 25 \$, taxes fédérale et provinciale, frais pour l’amélioration de l’aéroport : 15 \$, taxe pour la sécurité 6,55 \$) et à 65,76 \$ pour le retour.

Tou compte fait, les taxes et les frais sont presque aussi chers que le billet !

En prime, si vous ne réservez pas sur Internet, il faut ajouter 10 \$ à l’aller et au retour. Et pour annuler ou pour modifier une réservation, les coûts sont de 25 \$.

—Stéphanie Grammond



Les « ancêtres » de Bell sont mémorables, une performance en soi.



PHOTS LA PRESSE

Bell haute vitesse fait grincer des dents certains agriculteurs

Une si belle campagne



EMMANUELLE GARNAUD
L'ENVERS
DE LA PUB
COLLABORATION SPÉCIALE

Soyons honnêtes : dans 95 % des cas, la publicité nous assomme, nous indiffère ou nous irrite. Dans 4,5 % des cas, elle nous enchante. Et dans 0,5 %, la pub est tellement remarquable qu'elle se transforme en débat de société et fait les manchettes.

C'est ce qui se passe avec la dernière campagne télévisée de Bell, qui se déroule, justement, à la campagne. Sans doute avez-vous découvert cette semaine le dernier épisode du feuilleton, avec le curé qui bénit une soucoupe satellite. Mais revenons plutôt sur les deux premiers messages, qui ont fait couler beau-

coup d'encre... (et que vous pouvez visionner sur le site de l'agence Cossette : www.cossette.com). On comprend que certains agriculteurs grincent des dents quand ils aperçoivent ces fermiers hilares d'un autre siècle. Surtout les producteurs de porcs qui tentaient dans une campagne d'affichage, au printemps, de nous prouver qu'ils sont aussi modernes que les citadins pressés de Montréal. La vie est parfois ironique... mais oubliez ces réactions épidermiques : ces publicités sont *objectivement* excellentes, pour toutes sortes de raisons. La première preuve d'efficacité tient d'ailleurs dans cette immense réaction que soulèvent les messages. Nous sommes devenus tellement désabusés par la publicité, qu'arriver à nous faire réagir tient de la prouesse. Les « ancêtres » de Bell sont mémorables, une performance en soi. Économes, ils offrent en plus à l'entreprise de téléphonie un bantage médiatique gratuit incroyable. Non seulement les ancêtres ne sont pas débiles, comme on a pu l'entendre, mais ils sont brillants ! L'analyse en profondeur révèle d'autres qualités. La première fois

qu'on aperçoit Jacques Godin à la fenêtre de sa maison de ferme, se mettre à parler Internet haute vitesse dans un patois difficile à décoder, c'est un choc. D'abord visuel : depuis quand a-t-on vu au Québec une pub aussi soignée dans sa réalisation, avec

Ces publicités sont *objectivement* excellentes, pour toutes sortes de raisons.

une ferme de début de siècle, crasseuse à souhait et remplie d'une famille proche de la cour des miracles ? Ensuite, un choc intellectuel : le raccourci entre campagne profonde et Internet haute vitesse est tellement anachronique qu'il se produit un curieux brassage de neurones ! L'espace de quelques secondes, on se demande où on est. Dans une pub, vraiment ? Il faut saluer le parti pris, qui mise sur l'intelligence des consommateurs que nous sommes.

Simple et économique L'idée des concepteurs de l'agence Cossette⁽¹⁾ était double : l'économie et la simplicité, afin d'appuyer la nouvelle ligne de Bell, « Bell et bien simple ». L'annonce « La jarnigoine » (pour Sympatico haute vitesse) réussit à faire passer ce double message, tout en nous servant un pur moment de divertissement comico-historique. Car l'époque n'est qu'un prétexte : le passé et la couleur des personnages sont là pour accrocher dans un paysage publicitaire trop monotone. Ce faisant, les créatifs développent une nouvelle plate-forme publicitaire qui va permettre à Monsieur B, célèbre personnage de Bell, interprété par Benoît Brière, de souffler un peu. Et, comme c'est le cas dans la campagne Monsieur B, Cossette arrive à conjuguer effort promotionnel (120 \$ d'économie) et campagne d'image (où l'on gagne notre sympathie et notre estime). Dans le deuxième message de la série, alors que le grand-père enseveli sous un tas de fumier appelle de son « téléphone à poche », admirez le message : si vous n'avez

pas un cellulaire Bell, avec un réseau performant, vous êtes dans... de sales draps ! On appelle ça écorcher la concurrence tout en restant très politiquement correct, position de leader oblige....

La force Cela nous amène à la force principale de ces messages : leur pérennité. Au dixième passage, on rit encore parce qu'on découvre un détail, un jeu de mots cachés, le ritus d'un comédien. Tout est savoureux, impeccablement réalisé et écrit. Godin renforce l'illusion de téléroman. Tout donne du plaisir, même scruté de très près. Et si on prend la lunette historique, la campagne passe encore le test. Vous voyez *Séraphin ? Le temps d'une paix* ? Toutes les réponses sont bonnes et fausses à la fois. La campagne de Bell ne parodie pas, elle crée son propre univers tout en surfant notre engouement pour ces histoires d'époque. Mieux, elle est parfaitement universelle. Le bon sens et l'économie sont des vertus paysannes partout dans le monde et partout, elles font sourire.

1) Marc Fortin et Jean Hudon

SONDAGE PUB

LAPRESSEAFFAIRES.COM

LE CHOIX DES LECTEURS

Chaque semaine, vous êtes invité à vous prononcer sur une campagne publicitaire et, si vous le désirez, à faire vos commentaires à l'adresse Internet www.lapresseaffaires.com/sondagepub avant le vendredi midi. Le dimanche suivant, nous publierons les résultats et une sélection de commentaires. N'hésitez pas à manifester votre esprit critique... et créatif!

Les Producteurs laitiers du Canada ont lancé le mois dernier une nouvelle offensive publicitaire dans le but d'augmenter encore la consommation de lait. La campagne, conçue par l'agence BBDO Montréal, tourne autour du slogan « **Un verre de lait, c'est bien, mais deux, c'est mieux.** ». Vous pouvez visionner les messages télé à l'adresse suivante : www.lapresseaffaires.com/sondagepub

RÉPONDEZ À CES QUESTIONS

> AIMEZ-VOUS CETTE PUBLICITÉ?

> Le message vous paraît-il clair?

> Croyez-vous que la campagne fera augmenter la consommation de lait?

> Vous sentez-vous visé par cette publicité?

LE COURRIER

Une publicité vous interpelle, vous dérange? Vous vous interrogez sur ce qu'elle veut dire, vous voulez savoir d'où elle vient, quel est l'air connu qu'on y entend?

Chaque semaine, nous répondrons à vos questions et publierons vos commentaires afin que cette page soit un lieu d'échange sur la publicité. Il suffit de nous contacter par courriel: avosaffaires@lapresse.ca ou par la poste : La Presse (rédaction) À Vos Affaires / publicité 7, rue Saint-Jacques Montréal, Qc H2Y 1K9

Saisissez le présent à votre porte.

Profitez des offres de lancement : cyberpresse.ca/abonnement 514 285-6911

Saisir le présent

LA PRESSE

HAUTE DÉFINITION

À SURVEILLER

5 choses à savoir avant d'acheter un animal

1 > **Minimum de huit semaines**
Il faut choisir un chien de plus de huit semaines. Avant, il est trop jeune pour être adopté. Mieux vaut aussi connaître ses parents. Ce sont eux qui influenceront 60% de son caractère.

2 > **Oiseaux solitaires**
Les oiseaux exotiques ont besoin de beaucoup d'affection. C'est pourquoi il ne faut pas les laisser seuls plus d'une journée.
Coût de la pension : 6 à 8\$ par jour.

3 > **Est-il vacciné?**
Les vaccins ne sont pas toujours obligatoires, seules certaines villes les exigent. Mais les vétérinaires les recommandent fortement afin de protéger les animaux à poil et leur famille contre les maladies. Aussi, rien n'oblige les marchands à faire vacciner les animaux.
Coût : 90\$ et plus.

4 > **Des animaux à sang froid**
Les reptiles gagnent en popularité, surtout les geckos, de petits lézards grimpeurs très gentils, dit-on. Les tortues terrestres et les dragons barbus également.
Coût : de 100 à 150\$.

5 > **Les soins**
Un animal domestique, quel qu'il soit, exigera des soins. Parfois (presque toujours!) ses soins ressemblent à ceux qu'on procurerait à un enfant. Mais les compensations sont à l'infini!

- Merveilleux site pour échanger sur vos animaux. En prime, conseils, nouvelles et services santé de vétérinaires. www.veterinet.net/
- Site tenu par des vétérinaires français. Comprend un test amusant pour choisir le BON animal et même son nom! www.animalissimo.com/
- Pour des services de vétérinaires 24 heures: www.centredmv.com/
- Logiciel rigolo pour apprendre virtuellement à vivre avec un animal Les Sims, entre chiens et chats, de EA Games (il faut déjà posséder Les Sims)

Vos questions de consommation

Consommer intelligemment, c'est poser beaucoup de questions. Chaque semaine, cette page apportera des réponses. N'hésitez pas à nous faire part de vos questions de consommation, sur tous les sujets, en communiquant avec nous par courriel : avosaffaires@lapresse.ca ou par la poste : La Presse, rédaction À Vos Affaires (Consommation) 7, rue Saint-Jacques Montréal, Qc H2Y 1K9

Combien coûte un animal de compagnie ?

Les animaux de compagnie ont-ils un prix ? Assurément ! Les Canadiens déboursent 3,3 milliards par an, soit 570 \$ en moyenne pour chaque petit chéri à poil, à plumes ou à carapace⁽¹⁾. Même si les Québécois sont moins amateurs d'animaux domestiques que les autres Canadiens, ils dépensent tout de même 589 millions chaque année. L'amour d'un petit compagnon, ça se paye !



MARIE-ANDRÉE AMIOT
QUESTION DE CONSOMMATION

« Il n'est pas rare de voir des gens investir des fortunes pour assurer une belle vie à leur animal de compagnie, affirme le docteur Jean Gauvin, de la Clinique vétérinaire de Lachine. Quand ils l'achètent d'abord, puis jusqu'à la fin de ses jours. »
On ne parle pas ici de niches tapissées de satin ou de garderies avec visionnement vidéo de *La Belle et le Truand* (oui, oui, ça existe !) mais de frais incontournables : bouffe, soins médicaux, frais de pension, accessoires, toilettage, etc.
Débourser quelques dizaines de dollars pour acquérir un petit ami et le nourrir ensuite de restes de table, sans jamais fréquenter le vétérinaire, c'est vraiment de l'histoire ancienne.
Au total, on pourra déboursier jusqu'à 14 000 \$ pour subvenir à tous les soins d'un chien de son existence.
« Comme l'humain, l'animal exige des examens médicaux », indique notamment le docteur Jean-Luc Bureau, vétérinaire depuis 30 ans à Laval.
Un an dans la vie d'un chien équivaut à sept années pour son maître. « Or, vous ne songeriez jamais à ne visiter votre médecin qu'une fois tous les sept ans », remarque de son côté le Dr Gauvin.
Résultat ? Au prix d'achat parfois très élevé, il faut ajouter quelques milliers de dollars en frais de vétérinaire pour la durée de la vie de l'animal. Son médecin l'examinera non seulement pour s'assurer de sa bonne santé, mais aussi pour prévenir des maladies comme le ver du coeur. Coût moyen de la visite : 55 \$.
Pour ceux que cela peut rassurer, il existe des plans d'assurance. Mais ce n'est pas donné. Pet Plan, ShelterCare ou Pet Care coûtent une vingtaine de dollars par mois pour un chat, jusqu'à plus de 70 \$ pour un chien de race. Et, comme c'est le cas pour les humains, ces primes ne couvrent qu'une partie des frais !

À table!
Pitou ou chaton est en santé ? Alors, il va bien manger. Le prix et la qualité de la nourriture varient grandement. Les animaleries regorgent d'aliments « spécialement conçus dans des laboratoires » pour votre chien/chat/chinchilla/boa.

Un aperçu ? Une trentaine de dollars pour un sac de moulée qui nourrira un chien de taille moyenne pendant un mois.
Aussi, les écoles d'obéissance font des affaires d'or. Les vétérinaires comme les éleveurs recommandent fortement la maternelle pour Pitou, afin de lui enseigner les bonnes manières. Suivront d'autres cours pour le rendre sociable et de bonne compagnie. Le coût : 100 à 300 \$ le cours.



LES ANIMAUX ET LES CHIFFRES						
	Coût à l'achat	Vétérinaire ¹	Toilettage	Nourriture	Autres ²	Total ³
CHIEN DE RACE (schnauzer miniature) Longévité: 15 ans	400\$ +100\$ (cours)	400\$/1 ^{re} année 90\$/an	120\$/an	250\$/an	250\$/an 100\$ (cage)	11 560\$
CHIEN (labrador) Longévité: 13 ans	500\$ +300\$ (cours)	400\$/1 ^{re} année 130\$/an	100\$/an	500\$/an	250\$/an 150\$ (cage)	14 060\$
CHAT (croisé) Longévité: 17 ans	100\$	200\$/1 ^{re} année 50\$/an	40\$/an	200\$/an	250\$ (litière comprise)	9430\$
PERRUCHE Longévité: 10 ans	50\$	125\$/1 ^{re} année 55 à 60\$/an	30\$/an (tailles d'ailes)	50\$/an	100\$/an 50\$ (cage)	3105\$
PERROQUET (gris d'Afrique) Longévité: 20 ans	1500\$ à 2000\$	400\$/1 ^{re} année 60\$/an	30\$/an (tailles d'ailes)	100\$/an	200\$/an 300\$ + (cage)	9000\$
PETIT RONGEUR (hamster) Longévité: 27 mois	7 à 10\$	Si désiré	Aucun	50\$/an	50\$ (cage)	110\$

(1) Examens, stérilisation, vaccins, etc. > (2) Licence, accessoires, médicaments, pension une sem. etc. > (3) Les totaux sont évalués à partir de moyennes.

L'argent et les jeunes

La carte de débit, avec modération

MARC TISON
COLLABORATION SPÉCIALE

« C'est un must ! C'est toujours comme ça, on n'a jamais d'argent sur soi. Une chance que les cartes de guichets existent ! »

Voilà comment Desjardins fait la promotion de sa carte de débit dans la section de son site Internet consacrée aux 12-17 ans. Mais lorsqu'un ado entre au secondaire, est-ce le temps de lui confier une carte magique qui lui permettra de faire apparaître des coupures de 20 \$ quand bon lui semble ?
« Pour les enfants, la notion de la provenance de l'argent est toujours très abstraite, dit Marie Lachance, professeure agrégée à la faculté des sciences de la consommation de l'Université Laval. Avec les guichets automatiques, les très jeunes pensent que l'argent sort

du mur. À 10 ou 12 ans, les enfants comprennent mieux, mais il n'est pas encore clair qu'ils ont acquis une notion de la valeur de l'argent. Il faut des principes éducatifs et les parents doivent s'impliquer. On ne donne pas une carte de débit à un jeune si on ne s'en occupe pas. »

Comme une flèche
D'autant que les frais d'utilisation peuvent grimper en flèche. Besoin de 5 \$ pour aller manger au fast-food du coin avec les copains ?
Un simple détour par le dépanneur pour retirer des sous au guichet et le tour est joué, mais les frais pourront s'élever facilement à 1,50 \$.
La loi n'impose aucune limite d'âge pour l'obtention d'une carte de guichet automatique. Ce sont les institutions financières qui établissent leurs règles et restric-

tions.
À la Banque Nationale, la carte de guichet est disponible dès l'âge de 7 ans, mais seuls les dépôts sont permis. Pour pouvoir effectuer les autres transactions — transfert, retrait — l'enfant doit obtenir l'autorisation des parents.
Avec la carte-client jeunesse de la Banque Royale, les adolescents peuvent faire des retraits ou des achats et le montant maximum des transactions quotidiennes croît avec l'âge.
Chez Desjardins, la carte de débit associée au compte Profit Jeunes est limitée à 200 \$ de retraits ou de paiements directs quotidiens. Pour les jeunes de 14 ou 15 ans, on recommande qu'un parent se porte garant de l'utilisation de la carte.

Un intrument intéressant
Psychologue du développement et professeur en psychologie à

l'Université Laval, Richard Cloutier estime toutefois qu'il ne faut pas diaboliser la carte de débit.
« Le retrait peut techniquement avoir un effet de facilitation pour certaines décisions impulsives », reconnaît-il.
Mais autrement, la carte de débit peut être un instrument éducatif intéressant. Irréversiblement, le jeune finira par utiliser du plastique pour payer.
Ils l'approvoise cet outil avec compétence et de façon précoce, plus il sera immunisé contre l'impulsivité.
« La corde doit s'étirer à mesure que le jeune grandit, poursuit M. Cloutier. Ce n'est pas en le maintenant en sous-responsabilisation qu'il deviendra responsable. »
L'autre extrémité de la corde doit tout de même rester entre bonnes mains : donner une carte de débit, ce n'est pas lui donner carte blanche !

CONSEILS AUX PARENTS

Pour aider un jeune de 12 ou 13 ans à utiliser la carte de débit, le psychologue Richard Cloutier, de l'Université Laval, fait ses recommandations.

1. Établir un plafond pour la somme disponible grâce à la carte, les surplus étant versés dans un compte non accessible par guichet.
2. Négocier un mécanisme de supervision parentale du compte.
3. Informer et insister sur les frais de transactions, qui peuvent représenter un bon pourcentage de la somme retirée au guichet.
4. Maintenir la communication avec l'enfant sur l'état du compte en banque et assurer un suivi.



À VOS AFFAIRES

Pour CanWest Global, la transition s'annonce favorable

PROFIL
BOURSIER

MARTIN VALLIÈRES

Le décès soudain du président du conseil de CanWest Global, Izzy Asper, a finalement eu un impact réduit sur la valeur boursière de l'entreprise au cours des derniers jours.

Mais ce calme relatif en Bourse, respectueux en apparence pour la mémoire de cet ex-politicien manitobain qui a bâti la plus grosse entreprise de médias au Canada, pourrait être trompeur, du point de vue des analystes.

Les actions de CanWest ont oscillé autour de 11,50 \$ cette semaine comme elles le faisaient depuis la mi-septembre, après avoir touché 12,49 \$ à la Bourse de Toronto.

C'était d'ailleurs leur cote la plus élevée depuis un an. La valeur boursière de CanWest a presque quadruplé au cours des 12 derniers mois, loin devant l'indice sectoriel des médias et de la consommation à la Bourse de Toronto.

Mais en dépit de ce rebond impressionnant, les actions de CanWest ne cotent encore qu'à la moitié environ de leur valeur de l'automne 2000.

C'était juste avant la méga acquisition pour 3,2 milliards de l'actif de presse écrite au Canada de Hollinger, la société contrôlée par Conrad Black.

Avec cette transaction, CanWest avait ajouté une quinzaine de quotidiens (dont *The Gazette* à Montréal) à son actif qui comprenait surtout le réseau de télévision Global et des stations régionales.

Trois ans plus tard, cependant, la dette énorme encourue pour cette acquisition et les résultats douteux de certains éléments, en particulier le quotidien *National Post*, préoccupent encore les investisseurs et les analystes boursiers.

La revente de quelque 745 millions en actifs depuis deux ans a contribué à réduire d'environ un quart l'endettement de CanWest.

Néanmoins, son bilan consolidé affiche encore une dette de 3,39 milliards, un montant trois fois plus élevé que l'avoir des actionnaires.

De l'avis d'analystes, cette dette devrait être réduite encore d'un tiers pour être moins préoccupante.

Mais avant que CanWest ait rehaussé suffisamment sa rentabilité pour accélérer le remboursement de sa dette, les analystes estiment qu'elle est confrontée à des décisions imminentes : vendre d'autres actifs ou solliciter des nouveaux

PORTRAIT DE L'ENTREPRISE

CANWEST GLOBAL COMMUNICATIONS

ACTIVITÉS

Plus grosse entreprise de médias au Canada

TÉLÉVISION : réseau Global (11 stations) et cinq stations régionales (dont CH à Montréal), chaînes spécialisées par câble, intérêts dans des réseaux en Australie, en Nouvelle-Zélande et en Irlande, filiales de production au Canada et en Australie.

PRESSE ÉCRITE : 16 quotidiens (*National Post* à Toronto, *The Gazette* à Montréal), plusieurs hebdomadaires et publications spécialisées.

INTERNET : portails (Canada.com, Canwest Interactive) et sites spécialisés (Financial Post Data, Infomart).

RADIO : stations au Canada et en Nouvelle-Zélande.

LES DÉFIS

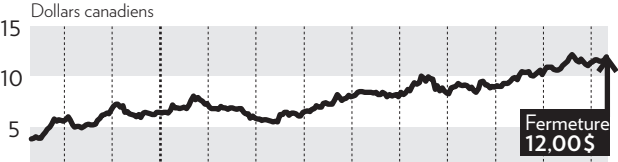
- > *Suivi des priorités d'affaires après le décès soudain d'Izzy Asper, président du conseil et fondateur.*
- > *Poursuivre le redressement de sa rentabilité et la réduction de sa dette en abaissant ses coûts et en vendant des actifs, malgré le ralentissement économique et l'impact possible sur les revenus*

Siège social : Winnipeg
Effectif : 10 800 (8600 au Canada)
Actif : 5,61 milliards
Dette : 3,39 milliards
Avoir propre : 1,2 milliard
Valeur boursière : 2 milliards
Actionnaires principaux : famille Asper (89 % des votes, 45 % du capital), Fonds AIM (23 %), Fonds AIC (17 %), Caisse de dépôt et placement (9 %), Fonds Trimark (4,7 %), etc.
Cours récent (CGS.S, Toronto) : 12,00 \$
Multiple cours/bénéfice 2003 : 28
Haut/bas 52 sem. : 12,49 \$ / 2,75 \$



Leonard Asper, président de CanWest Global Communications Corp.

EN BOURSE



SOURCE : CANWEST GLOBAL, RAPPORTS D'ANALYSTES, BLOOMBERG ET BOURSE DE TORONTO

RÉTROSPECTIVE FINANCIÈRE¹

(En millions de dollars, sauf pour le bénéfice par action)

	2000	2001	2002	2003 ²
Revenus totaux	1 076	2 200	2 592	2 608
Profit net	177,6	46,6	13,2	72,0
Bénéfice par action	116 \$	0,27 \$	0,07 \$	0,41 \$

1 Comprend la part des résultats de Network Ten en Australie, détenue à 57 % par CanWest Global
2 Moyenne des prévisions d'analystes

capitaux en Bourse.

Dans ce dernier cas, des analystes comme Adam Shine, de la Financière Banque Nationale, voient deux possibilités : le transfert de l'actif de presse écrite de CanWest dans un nouveau fonds de revenu coté à la Bourse de Toronto ou une vente d'actions par le réseau de télévision australien Ten Network.

CanWest détient 57 % du troisième télédiffuseur d'Australie dont la valeur boursière a bondi ces derniers jours, après l'annonce de résultats semestriels très amélio-

rés. Network Ten a aussi haussé son dividende, ce qui vaudra environ 85 millions CAN à son actionnaire canadien de contrôle, 30 millions de plus que prévu.

Dans ce contexte, il s'avère peu étonnant que le décès soudain du président du conseil de CanWest ait suscité en coulisses des questions à propos des prochaines priorités d'affaires de l'entreprise. D'autant qu'on savait Izzy Asper encore très influent même si, officiellement, il avait délégué la gestion quotidienne à son fils cadet,

Leonard. À 39 ans, ce chef de l'exploitation de CanWest vient d'hériter avec son frère David et sa soeur Gail du contrôle absolu de CanWest.

À l'approche des résultats de l'exercice 2003, qui a pris fin le 31 août, Leonard Asper et ses principaux adjoints seront donc surveillés comme rarement auparavant par les investisseurs et les analystes.

« Considérant le taux d'endettement de CanWest, la principale préoccupation sera de voir si Leo-

nard Asper décidera d'être plus conservateur que son père avec le bilan de l'entreprise. Et comment s'y prendra-t-il ? », a résumé l'analyste David McFadgen spécialiste des médias chez Valeurs mobilières Sprott, à Toronto.

Entre temps, les attentes des analystes envers les prochains résultats de CanWest suggèrent une nette amélioration du bénéfice par action, malgré des revenus totaux en faible hausse.

Les analystes saluent l'impact des efforts de réduction des coûts, en particulier au National Post, encore déficitaire. CanWest a aussi réussi à renégocier une partie de son crédit à des taux moins onéreux.

Pour les prochains trimestres, les perspectives du marché publicitaire, d'où CanWest tire 85 % de ses revenus, s'annoncent favorables.

La moyenne des prévisions d'analystes suggère un bénéfice de 41 cents par action pour l'exercice tout juste terminé et de 63 cents pour l'exercice 2004 qui débute, selon le relevé de la firme I.B.E.S.

De tels résultats seraient nettement meilleurs que le maigre profit de sept cents par action de l'an dernier et celui de 27 cents de l'exercice 2001.

Toutefois, même à 63 cents au cours des 12 prochains mois, le bénéfice par action de CanWest serait encore à la moitié de son niveau d'il y a trois ans, avant l'acquisition de l'actif canadien de Hollinger.

Pour le moment, la valeur boursière de CanWest cote à 28 fois le profit par action attendu pour l'exercice terminé le 31 août, et à 18 fois celui prévu pour l'exercice 2004.

Malgré le rebond considérable des actions de CanWest depuis quelque mois, les analystes leur attribuent un bon potentiel d'appréciation additionnelle d'ici un an. Certains ont même réitéré leurs recommandations d'achat après l'annonce du décès d'Izzy Asper, suggérant que les investisseurs profitent du moment d'hésitation en Bourse.

Entre autres, les analystes David McFadgen, de Valeurs mobilières Sprott, et Robert Bek, de Marchés mondiaux CIBC, ont réitéré leur prix-cible de 14 \$ l'action d'ici un an.

À la Financière Banque Nationale, l'analyste Adam Shine, a un prix-cible de l'action d'ici un an depuis son rapport exhaustif sur CanWest publié au début de septembre.

L'atteinte de ces prix-cible suggère une appréciation de l'ordre de 25 % d'ici un an.

Avec Reuters

LPA 50 LA REVUE HEBDOMADAIRE

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs

	QC 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. NET	DERNIÈRE %	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	BAS
▼ Abitibi-Consolidated (A)	✓	9,19	-0,50	-5,16	-24,24	4 045	13,13	8,45
Aeterna (AEL)		4,94	0,02	0,41	-16,55	248	10,00	3,52
▲ Air Canada (AC)		1,29	0,02	1,58	-72,84	114	6,29	0,69
▲ Alcan (AL)	✓	53,62	0,60	1,13	15,74	17 252	54,97	36,90
▲ Alimentation Couche-Tard (ATD/B)	✓	20,30	3,20	18,71	51,49	1 869	22,38	10,38
Astral Media (ACM/A)		25,40	-0,14	-0,55	9,63	1 404	26,90	16,55
▼ Axcan Pharma (AXP)	✓	17,80	-1,37	-7,15	-4,30	801	20,25	12,33
▲ Banque de Montréal (BMO)	✓	48,60	1,48	3,14	16,58	24 211	48,90	33,93
▼ Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	25,80	-1,00	-3,73	-5,29	604	29,35	24,61
▲ Banque Nationale du Canada (NA)	✓	38,97	1,92	5,18	20,65	6 821	39,13	28,00
▲ Banque Royale du Canada (RY)	✓	61,90	1,79	2,98	7,00	40 718	61,93	49,96
BCE (BCE)	✓	28,94	-0,10	-0,34	1,54	26 637	32,37	24,15
▲ BCE Emergis (IFM)		5,34	0,12	2,30	-28,51	548	9,95	4,83
▲ Bombardier (BBD/B)	✓	6,15	0,32	5,49	15,60	10 761	6,77	2,56
▲ Cambior (CBI)		3,64	0,05	1,39	61,78	769	4,24	1,12
Cascades (CAS)	✓	13,15	-0,09	-0,68	-15,97	1 075	16,87	11,56
CN (CNR)	✓	71,77	0,14	0,20	9,96	13 969	75,80	58,31
▼ Cogeco (CGO)		16,40	-0,55	-3,25	56,19	268	18,35	6,62
▼ Corporation Financière Power (PWF)	✓	44,25	-0,55	-1,23	21,90	15 417	46,00	31,60
▼ Domtar (DTC)	✓	15,20	-0,17	-1,11	-3,19	3 472	17,80	13,90
▲ Exfo (EXF)		4,22	0,22	5,50	-0,47	266	5,80	2,40
Groupe CGI (GIB/A)	✓	7,85	-0,05	-0,63	15,44	3 155	8,65	5,90
Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	44,00	0,15	0,34	29,22	2 215	45,00	29,02
Groupe TVA (TVA/B)	✓	21,10	-0,05	-0,24	51,25	701	21,89	12,50
Labopharm (DDS)		7,90	0,05	0,64	119,45	283	8,30	2,02

▲▼ : Indique un titre qui a gagné ou perdu 1 % et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la semaine précédente. / Caractère gras : Indique une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance, la semaine dernière. / QC30 : Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la UNE de La Presse Affaires. / M\$: Millions de dollars US / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

Saisissez le présent à votre porte.

Profitez des offres de lancement : cyberpresse.ca/abonnement 514 285-6911

Saisir le présent

LA PRESSE
HAUTE DÉFINITION

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

Le coût caché d'une rente d'invalidité



MICHEL GIRARD

LE COURRIER

mgirard@lapresse.ca

Q Notaire pendant 35 ans, j'ai été forcé de démissionner et de laisser mon greffe à mon fils, à la suite d'un accident cérébro-vasculaire. Je me suis retrouvé sans revenus autres que mon REER. Après de nombreuses difficultés, j'ai obtenu la permission de retirer une rente d'invalidité à compter de 60 ans, au lieu de retirer une rente de la Régie des rentes du Québec (RRQ). Cette rente d'invalidité est de beaucoup supérieure à la rente du Québec et est versée jusqu'à l'âge de 65 ans. Ô stupeur ! J'ai appris qu'à cause de cette rente d'invalidité, je subirai une lourde pénalité quand je retirerai mes rentes du Québec à 65 ans. Comme tous les Québécois, je pensais qu'en touchant mes rentes à 65 ans (de la RRQ), j'aurais droit au maximum ! Mais non, la Régie des rentes pénalise les invalides. Cela est injuste ! — Gilbert L.

Re suis d'accord avec vous. Cette mesure visant à pénaliser les « invalides » n'a aucun sens. En optant pour la rente d'invalidité à compter de vos 60 ans, on va amputer votre rente de la RRQ de 30 % lorsque vous allez la retirer à partir de 65 ans. La réglementation de la RRQ prévoit qu'une rente d'invalidité encaissée à partir de 60 ans amputera la rente à raison de un demi de 1 % (0,5 %) par mois. Comme il y a 60 mois à courir pour atteindre vos 65 ans, votre rente de la RRQ sera donc coupée de 30 % (60X0,5). Au même titre, en fait, que si vous aviez pris votre préretraite à 60 ans. La rente d'invalidité est ainsi traitée sur le même

pied que la rente d'une préretraite. Mince consolation : la rente d'invalidité est nettement supérieur à la rente d'une préretraite. Pour l'année en cours, le versement mensuel peut atteindre 971,23 \$ par mois, soit 410,35 \$ de plus que le maximum de la rente mensuelle auquel un préretraité aurait droit à 60 ans. Par contre, comme vous l'avez souligné, à compter de 65 ans, vous devrez vous contenter d'une rente de la RRQ amputée de 30 %. Cela vous procurera environ 561 \$ par mois, plus indexation pour les cinq ans de votre rente d'invalidité. Fait à noter : la rente d'invalidité prend fin lorsque les revenus de la personne invalide dépassent 2914 \$ pour trois mois consécutifs, ou 11 654 \$ pour une année.

Du golf à l'abri du fisc ?

Q Est-ce vrai que les clubs de golf ne paient pas d'impôt ? Si oui, combien cela pourrait rapporter au gouvernement qui cherche de nouveaux revenus ? — Jacques P., Laval

R Selon le service des communications de Revenu Québec, il y a bel et bien des clubs de golf qui ne payent pas un cent d'impôt, ni à Québec ni à Ottawa. Pour avoir droit à ce traitement fiscal privilégié, il faut que le club soit enregistré à titre d'OSBL, c'est-à-dire à titre d'organisme sans but lucratif. Comme une oeuvre de bienfaisance ! D'autre part, toujours selon Revenu Québec, il est faux de croire que les clubs de golf commerciaux jouissent de privilèges fiscaux. Un club de golf commercial est assujéti aux mêmes règles fiscales que n'importe quelle entreprise qui a pignon sur rue au Québec. Aucun traitement de faveur pour les pro-

priétaires d'entreprises lucratives de golf... Qu'on se le tienne pour dit !

Les dessous d'Income Streams 111

Q Je pense investir un certain montant, hors REER, dans un produit financier à capital garanti à l'échéance (nov. 2013), dont le symbole est STQ.E à la Bourse de Toronto. Cela est offert par le groupe Quadravest Capital Management, sous l'appellation « STREAMS III - Equity Dividend Shares ». L'objectif est de payer aux investisseurs 7 % de dividende par année (non garanti). Jusqu'à maintenant, malgré les périodes difficiles que vit le marché boursier, les distributions ont été versées régulièrement chaque mois. Je ne connais pas grand chose à la gestion des produits financiers. Je me demande s'il pourrait être possible que la compagnie ne puisse plus être capable de verser les dividendes en fin de parcours parce qu'elle aurait été trop généreuse au début, en ayant indûment hypothéqué ses avoirs. Ce produit est relié à un autre de la même famille « STREAMS III - Capital Yield Shares - TSE : STQ » qui a dû suspendre ses distributions de revenus à certains moments. Je vous remercie de m'éclairer, car même à capital garanti, 5 ans, 8 ans, 10 ans sans rendement, ça peut être très long ! — Huguette L., Repentigny

R Le produit Income Streams III a fait l'objet d'une émission en juillet 2001. Ce véhicule financier renferme deux titres : un titre appelé Equity Dividend Shares (STQ.E) et un autre titre du nom de Capital Yield Shares (STQ). L'Equity Dividend Shares est une sorte d'action privilégiée, d'une va-

leur nominale de 15 \$, devant rapporter un dividende cumulatif de 7 %. Pour sa part, le Capital Yield Shares a été émis à 25 \$: il renferme une garantie de remboursement de capital lors de l'échéance, le 30 novembre 2013. De plus, ce titre a comme objectif de distribuer (mensuellement) des revenus pouvant atteindre 10 % sur une base annualisée. À l'origine donc, l'émission des deux titres totalisait 40 \$, soit 25 \$ pour le Capital Yield Shares et 15 \$ pour l'Equity Dividend Shares. Chaque titre se négocie séparément à la cote de la Bourse de Toronto. Le Capital Yield Shares vaut présentement 18,34 \$ et l'Equity Dividend Shares 13,00 \$. Comme vous voyez, les deux titres se négocient donc à escompte par rapport à leur prix d'émission. Comment expliquer cette baisse ? Elle est attribuable au marché baissier que la Bourse américaine a connue en 2001 et 2002. Comme Capital Yield Shares et Equity Dividend Shares sont constitués de portefeuilles d'actions (du S&P 500), il va sans dire que la chute des cours s'est répercutée sur la valeur intrinsèque desdits titres. Récemment, les détenteurs d'actions de Capital Yield Shares n'ont pu recevoir les distributions de revenu promises. Dans le prospectus, il était mentionné que les distributions seraient suspendues lorsque la valeur du portefeuille sous-jacent tombait sous la barre des 18,00 \$. Ce qui arriva le printemps dernier. Mais en août dernier, les distributions ont recommencé. On est loin du rendement prévu de 10 %... mais cela demeure tout de même encourageant. Les gens qui achèteraient aujourd'hui le titre de Capital Yield Shares à 18,40 \$ sont assurés d'obtenir d'ici l'échéance du titre un rendement annuel composé minimum de 3,0 %. Ce rendement est strictement basé sur le gain de 6,60 \$ que la personne réalisera en patientant jusqu'à l'échéance en 2013, moment où l'action sera rachetée obligatoirement à 25 \$. Du côté du titre Equity Dividend Shares, il n'y a pas eu de suspension de dividendes. Contrairement à l'action du Capital Yield Shares, celle d'Equity Dividend Shares ne bénéficie pas d'une garantie de rachat à son prix initial, voire 15 \$. Cependant, il semble hautement improbable que ce titre puisse être racheté en dessous des 15 \$ en question puisque le portefeuille initial était basé sur une valeur de 27,50 \$. De plus, il serait surprenant que le dividende fasse l'objet d'une réduction ou d'une suspension, vu la qualité du portefeuille sous-jacent. Mais rien n'est garanti, à ce chapitre. Cela dit, le titre de Capital Yield Shares semble moins risqué que celui que vous convoitez, l'Equity Dividend shares.

Pour en savoir davantage sur les deux titres et leurs portefeuilles sous-jacents, je vous invite à consulter le site du questionnaire de ces produits financiers : www.quadravest.com

Mais le grand ménage étant fait, il présente tout de même des perspectives prometteuses.

CAMBIOR

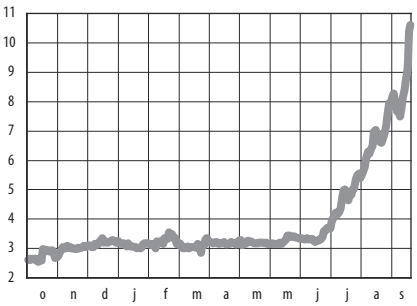
Controverse

Parlez-moi d'un titre controversé comme Cambior (CBJ : 3,50 \$). Selon certains analystes, le titre de la plus grande aurifère québécoise pourrait chuter jusqu'à 2 \$ tellement les perspectives de croissance s'annoncent moches à leurs yeux. Puis, d'autres analystes trouvent que Cambior présentent au contraire des belles perspectives de plus-value et pourrait grimper jusqu'à 7,00 \$. Comme on peut le constater, la fourchette qui sépare les deux clans d'analystes est grande. Si le prix de l'or réussit à se maintenir au-dessus de la barre des 380 \$US, Cambior devrait bien se défendre, à l'instar des autres producteurs aurifères. — MICHEL GIRARD

LA SEMAINE EN BOURSE

TITRES GAGNANTS

IVANHOE MINES LTD. (IVN) 10,62 \$ +31,11 %



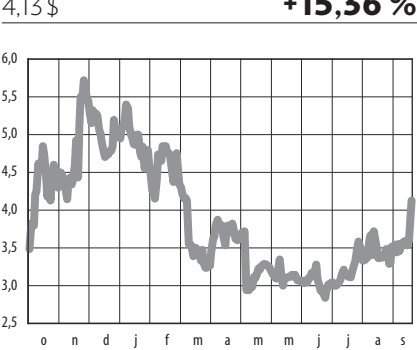
Ivanhoe s'est porté acquéreur de tous les baux d'exploration et d'exploitation des mines de cuivre et d'or de Selwyn Mines Ltd. en Australie, faisant échec aux initiatives de Hillgrove Gold et de Grange Resources d'acquérir Selwyn.

ALIMENTATION COUCHE-TARD INC. (ATD/B) 20,30 \$ +18,71 %



Le plus important exploitant canadien de dépanneurs a consenti à acheter les stations-service Circle K, de ConocoPhillips, contre 830 millions de dollars américains, ce qui lui permettra de presque quadrupler la taille de ses activités aux États-Unis.

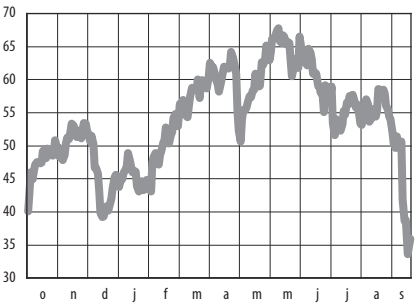
DESCARTES SYSTEMS GROUP INC. (DSG) 4,13 \$ +15,36 %



Le titre de la compagnie de logiciels a été en hausse trois semaines de suite et il a bondi de 26 % depuis le 19 septembre dernier.

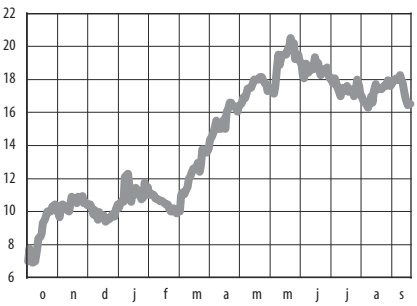
TITRES PERDANTS

BIOVAIL CORP. (BVF) 35,94 \$ -14,02 %



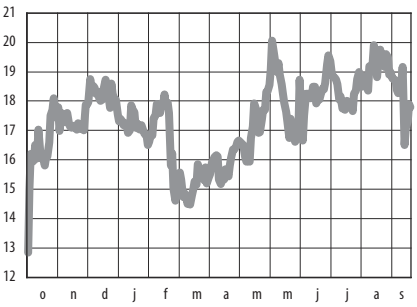
David Maris, analyste de Banc of America Securities, a fait une première analyse de l'action de cette compagnie, qu'il a conseillé de « vendre », citant les bénéfices de l'entreprise, la baisse des ordonnances de certains de ses produits et le recul de ses dépenses en recherche et développement.

COGECO CABLE INC. (CCA) 16,51 \$ -7,25 %



L'analyste Richard E. Talbot, de RBC Capital Markets, a révisé à la baisse sa recommandation touchant l'action de la compagnie, la faisant passer de « fait mieux que l'indice » à « fait moins bien que l'indice ».

AXCAN PHARMA INC. (AXP) 17,80 \$ -7,15 %



La société pharmaceutique a accepté d'acquérir les droits, en Amérique du Nord, de trois produits gastro-intestinaux de Aventis SA contre 145 millions de dollars américains.



PHOTO ALAIN ROBERGE, LA PRESSE

Un club de golf commercial est assujéti aux mêmes règles fiscales que n'importe quelle entreprise qui a pignon sur rue au Québec.

DES TITRES DANS LA MIRE

Avertissement : Cette nouvelle chronique hebdomadaire présente une sélection de titres mais il ne s'agit pas de recommandations de La Presse

MITEC TELECOM

En progrès

Comme titre hautement spéculatif, Mitec Telecom (MTM : 1,25 \$) répondra de toute évidence aux attentes des spéculateurs. Mitec Telecom est un leader dans la conception et la fourniture de produits destinés à l'industrie des télécommunications, notamment aux fournisseurs de réseaux sans fil de haute performance utilisés pour la transmission de la voix et des communications Internet. De plus, Mitec Telecom offre des services allant de la conception à l'assemblage et à la gestion d'installations de réseaux d'essai. L'entreprise vient de compléter un financement privé, qui lui a rapporté 7 millions de dollars d'argent frais. Le service de recherche de Va-

leurs mobilières Desjardins attribue à Mitec Telecom un prix-cible d'au moins 1,50 \$ d'ici 12 mois. La maison de courtage estime que le programme de restructuration de Mitec Telecom progresse bien, ainsi que l'assainissement du bilan financier de l'entreprise. À son sommet historique, lors de la bulle des titres de haute technologie, le titre de Mitec avait atteint 8,50 \$.

TÉLÉSYSTÈME

La deuxième vie

L'ancienne vedette de la Bourse de Montréal, Télésystème Mobiles International (TIW : 6,80 \$), semble « solidement » répartie à la hausse. Après avoir permis à la Caisse de dépôt et placement du Québec de liquider un bloc de quelque 13 millions d'actions par

l'entremise d'une émission d'actions secondaires, Télésystème a continué de gagner du terrain. Comme si les investisseurs étaient heureux de voir la Caisse réduire passablement sa position dans l'entreprise. Comme vous savez, Télésystème, une créature de Charles Sirois, est un acteur important dans l'industrie internationale du cellulaire. L'entreprise compte sur un réseau de 4,2 millions d'abonnés en Europe centrale et de l'Est. Plus précisément, Télésystème est le chef de file du marché cellulaire en Roumanie (par l'entremise de MobiFon S.A.), et en République tchèque (via Cesky Mobil a.s.). La compagnie est redevenue rentable. Sur le site de la Bourse de Toronto, on affiche 1,00 \$ de bénéfice par action. Pas mal pour un titre qui se négocie à 6,80 \$! Mais à ce prix, je vous souligne que le titre de TIW se négocie à une mince fraction de son sommet historique, c'est-à-dire 1750 \$. Le titre ne retouchera jamais ce record.

Oreo, un succès qui fait des petits

Le célèbre biscuit, un cas de «prolongement de l’héritage de la marque»

NEW YORK TIMES NEWS SERVICE

TROUVER les bons vieux biscuits Oreo sur les tablettes d’un supermarché n’est pas facile ces temps-ci.

La savoureuse descendance du célèbre biscuit, comme le pimpant Fudge Mint Covered Oreo, le généreux Oreo Double Stuf et le diminutif Mini Oreo, envahissent désormais les tablettes, laissant le «patriarche» de 91 ans un petit coin bien discret.

Les experts en marketing appellent ce phénomène «prolongement de l’héritage de la marque». Plutôt que de dépenser des millions de dollars à mettre au point et à offrir de nouvelles marques sur le marché, les spécialistes du marketing alimentaire remplissent les tablettes d’avatars de produits bien connus aux noms familiers. Snickers, par exemple, fournit de la saveur à la crème glacée Edy. Les bonbons Nestlé garnissent les biscuits Chips Ahoy. Les céréales Trix se retrouvent dans les yogourts Yoplait. Et les Reese’s Pieces se sont transformés en céréales appelées Reese’s Puffs.

Mais peu d’aliments sont aussi omniprésents que l’humble Oreo, qui s’accompagne d’un panier de produits dérivés, depuis les friandises jusqu’à la crème glacée en passant par la croûte de tarte. Une telle polyvalence a contribué à tripler les ventes de tous les produits Oreo au cours de la dernière décennie, à près de 1 milliard de dollars américains. Pas mal pour une marque qui est plus ancienne que la chaîne de montage automobile.

On trouve par exemple les céréales Oreo O’s, la crème glacée Oreo, ainsi que du Jell-O, de la croûte à pudding, du mélange à gâteau, du glaçage, des carrés au chocolat, des barres granola du même nom et, juste à temps pour l’Halloween, de la garniture Oreo couleur citrouille.

Plus qu’un biscuit

Les experts en marketing soutiennent qu’Oreo n’est plus tout simplement un biscuit, c’est pratiquement devenu une saveur. Mais, préviennent-ils, il y a quelque danger à tripoter une bonne marque. Ils craignent principalement que les Oreo ne saturent le marché, et il existe certains signes montrant que les ventes du biscuit de Kraft Foods diminuent.

Il reste qu’ils s’émerveillent devant la façon dont Kraft et Nabisco (créatrice des Oreo, qui a été fusionnée à Kraft en 2000 avant que Kraft ne soit absorbée à son tour par Philip Morris un an plus tard) ont pu trouver autant de nouvelles manières d’utiliser les Oreo et de faire en sorte que les gens les achètent.

«Dans l’industrie, on appelle ce phénomène *accroissement de la gamme*, explique Alan Brew, expert en marketing de Addison, un cabinet conseil spécialisé en marques d’entreprises de San Francisco. «Cela permet d’étendre la *concession*, dit-il. Et c’est une mesure défensive. Pour empêcher qu’un microproduit vienne jouer dans vos plates-bandes, vous attaquez vous-même, tout le temps, avant que quelqu’un vous attaque.»

Mais il existe peu de bonnes comparaisons dans le domaine. Ainsi, Coke a donné naissance au Coke Diet, au Cherry Coke, au Diet Cherry Coke et même au Coke Vanille. Mais ce n’est rien comparativement aux Oreo en perpétuelle évolution, constamment offerts en différents emballages et changeant continuellement de catégorie.

Il y a le Double Delight Oreo, le Uh-Oh Oreo (biscuit à la vanille et garniture de chocolat), le Oreo Cookie Barz, les Football Oreo, les Oreo Cookiest & Creme Pie, les Oreo dans les petites collations Kraft pour enfants et les biscuits Oreo offerts avec une variété de garnitures (menthe, chocolat, café) et en différents formats (paquets de six, paquets de 12, en collations individuelles, etc.).

Et selon la dernière campagne publicitaire d’Oreo aux États-Unis, il y a même un biscuit Oreo qui, une fois bien trempé dans un verre de

lait, fera virer le lait au bleu et permettra à l’heureux amateur d’Oreo de gagner un prix de 1 million de dollars américains.

Une expérience!

«Chaque année, nous tenons une rencontre avec des consommateurs et des amateurs d’Oreo», indique Daryl Brewster, président de Kraft chargé division biscuits, collations

et friandises. «Chaque fois, nous constatons un grand enthousiasme à la perspective d’une nouvelle expérience Oreo», ajoute-t-il.

Par les temps qui courent, les entreprises d’alimentation aiment bien parler d’«expériences» alimentaires. Le ketchup n’est plus seulement du ketchup, on y ajoute du colorant vert pour que les enfants puissent faire de la peinture au doigt, un

produit avec lequel ils peuvent s’amuser et qu’ils peuvent faire gicler sur leurs pommes de terre en purée.

Kraft adopte une approche semblable pour les Oreo. Croquer un Oreo ne se résume pas à manger un biscuit, disent-ils. C’est une expérience permettant de le faire tremper dans le lait, d’en séparer les parties et de le lécher en entier.

Convaincus d’adopter la bonne approche en ce qui concerne Oreo, les dirigeants de Kraft n’ont qu’une question à se poser : Pourquoi lancer une nouvelle marque de biscuits quand nous pouvons tout simplement continuer à réinventer l’Oreo ?

«C’est beaucoup plus économique d’élargir une marque que d’en créer une nouvelle», assure Judy Hopelain, stratège en matière de marques de Prophet, cabinet d’experts-conseils de San Francisco. «Et c’est probablement beaucoup plus facile d’obtenir de l’espace sur les tablettes avec une marque bien connue», dit-elle.

La stratégie semble avoir porté ses fruits, soulignent des analystes.

«Entre 1998 et 2001, Oreo a eu une croissance annuelle composée de 13%», précise John McMillin, analyste de longue expérience de l’industrie alimentaire chez Prudential Securities. «De nos jours, peu de produits dans l’industrie alimentaire connaissent une croissance de même 3%», dit-il.

Mais les plus récents rapports de profits de Kraft semblent indiquer que le train Oreo s’essouffle. La compagnie a fait savoir que les ventes de biscuits dans leur ensemble avaient faibli, mais une partie de cette faiblesse a été compensée par un lancement bien accueilli cette année de Uh-Oh Oreo.

Difficultés en vue

Certains analystes de Wall Street prévoient des difficultés à l’horizon parce que les ventes de biscuits, en général, vont continuer à diminuer, prévoit-on. Les dirigeants de Kraft ont refusé de dire si les ventes d’Oreo avaient baissé ou si la baisse avait été observée dans d’autres marques telles que Chips Ahoy ou les craquelins Ritz.

«Les prolongements de la gamme Oreo ont eu du succès», indique William Leach, analyste de la consommation de Neuberger Berman, maison de placements établie à New York. «Mais toute la gamme commence à se vendre moins bien», ajoute-t-il.

Il y a également d’autres problèmes. Les Oreo, tout comme la plupart des autres biscuits produits en série, tirent une partie de leur texture d’acides gras trans. Ceux-ci augmentent le niveau de gras et de cholestérol dans le sang, et il se peut qu’ils réduisent le niveau de cholestérol à lipoprotéines de haute densité, que l’on appelle le bon cholestérol. L’an dernier, la National Academy of Sciences a fait savoir que le taux de gras trans devrait être le plus bas possible dans le régime alimentaire.

Kraft et Nabisco ont réagi à la controverse à leur manière habituelle, soit en lançant une autre sorte d’Oreo, un biscuit moins gras.

Les dirigeants de Kraft soutiennent qu’au cours des dernières années, les groupes témoins et les recherches de marketing ont démontré que les consommateurs souhaitaient avoir de plus en plus de variétés d’Oreo, biscuit créé en 1912 par National Biscuit Co., qui devint plus tard Nabisco.

Mais on craint qu’un excès de bricolage de la marque ne nuise à celle-ci. Et Kraft n’a pas oublié la leçon du «Coke nouveau», lancé par Coca-Cola puis retiré du marché à la suite de plaintes de nombreux consommateurs fidèles.

Cependant, cela ne veut pas dire que les fans d’Oreo ne vont pas tester les limites du produit eux-mêmes. Demandez à ceux et celles qui se régalaient après avoir trempé leurs Oreo dans une pâte à crêpes pour les passer ensuite à la friteuse.

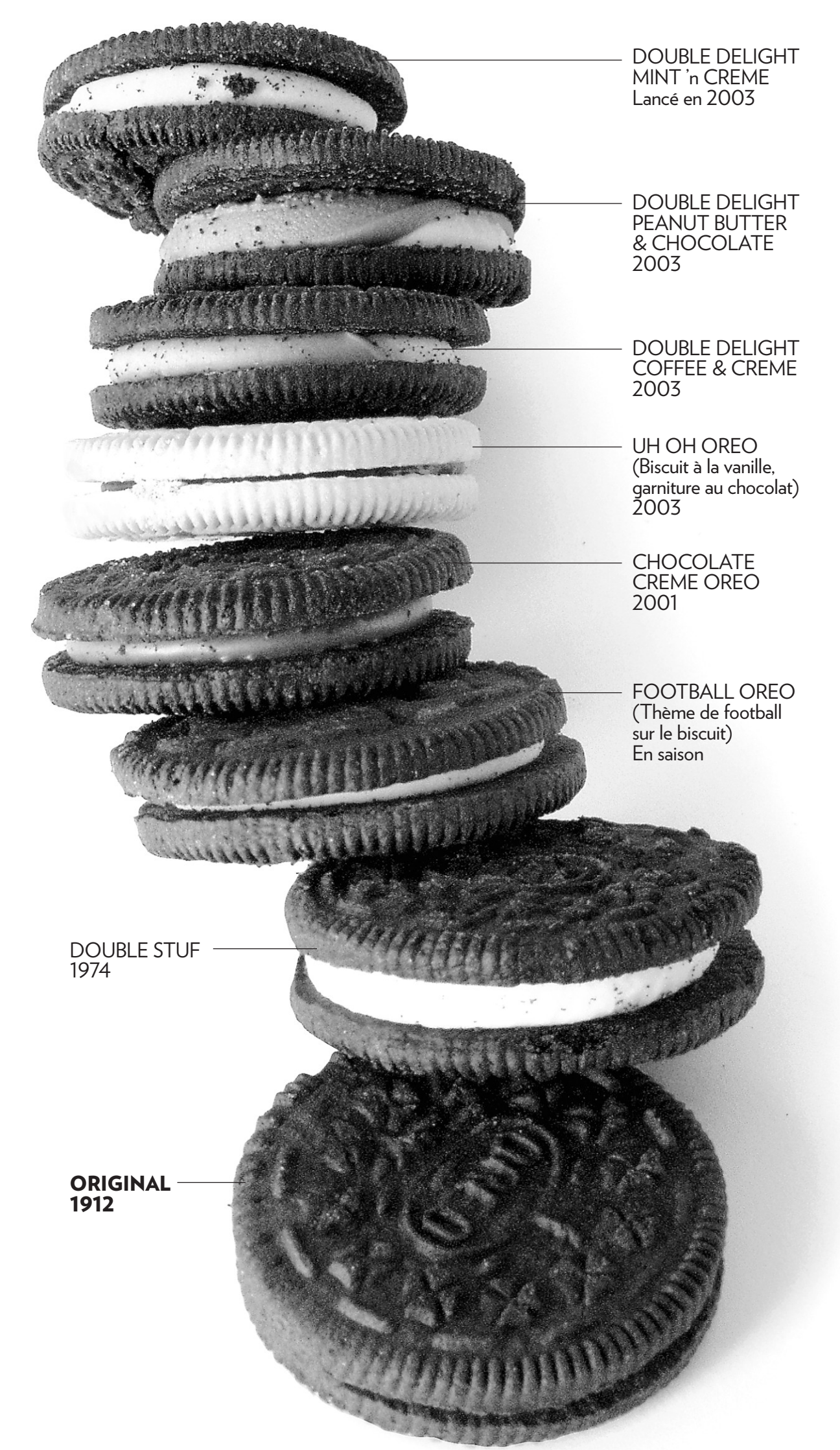
Et Kraft, qui a déjà réussi à imposer son biscuit «milliardaire» partout dans le monde, est-elle à court d’idées ?

Pas du tout.

«Il y a certaines avenues que nous ne voulons pas emprunter, dit M. Brewster, de Kraft. Mais il reste beaucoup d’avenues à explorer. Et tant que nous continuerons à prêter l’oreille aux consommateurs, nos affaires iront bien.»

DES PROFITS EN FORME DE BISCUITS

Au cours des huit premières décennies d’Oreo, Nabisco a concocté une poignée seulement de variations sur le thème du biscuit original. Mais ces dernières années, la gamme comprend plus de deux dizaines de modèles différents en taille, en garniture, en recette même. Seule la marque ne varie pas. Voici quelques exemples de biscuits offerts sur les tablettes à l’heure actuelle.



jobb@m

présente le

SALON

ÉDUCATION
FORMATION
CARRIÈRE

3176503A

GAGNEZ PLUS DE 3000\$

EN BOURSES D'ÉTUDES ET STAGE D'EXPLORATION!

Le Salon Éducation Formation Carrière vous offre la chance de gagner l'un des prix suivants :

- un stage d'exploration d'une journée dans le programme de votre choix à l'Université d'Ottawa,
- une session d'études au Collège LaSalle,
- ou une bourse d'études au collège Inter-Dec.

Faites parvenir votre bulletin de participation à :

Le Groupe a/s «Concours Université d'Ottawa/ Collège LaSalle»

Le Salon Éducation Formation Carrière,

225, rue Roy Est, bureau 210, Montréal (Québec) H2W 1M5

ou déposez-le dans les boîtes prévues à cet effet à l'entrée du Salon à la Place Bonaventure.

Nom : _____

Prénom : _____

Adresse : _____ App : _____

Ville : _____ Province : _____

Code postal : _____ Tel : (_____) _____

Un événement

INEO CA

Tél. : (514) 272-8885

Université d'Ottawa

Université canadienne

LA SALLE

COLLÈGE

CKOI

96.9 FM

LA PRESSE

15 | 16 | 17 | 18 octobre 2003

Place Bonaventure Montréal www.saloneducation.com

Âge minimum requis 18 ans. Les règlements du concours sont disponibles auprès de La Presse, de CKOI, du Groupe INEO et du Collège LaSalle. Le tirage sera effectué chez Groupe INEO, le lundi 3 novembre 2003 à 14 h.

Les titres des cybercompagnies s’envolent

Doit-on s’inquiéter?

BLOOMBERG

Le titre de EBay Inc., plus important vendeur à l’encan sur le Web, s’approche du sommet record atteint au plus fort de la bulle Internet, ce qui n’est pas sans causer des inquiétudes quant à une reprise de l’enthousiasme à l’égard des cybercompagnies.

Hier, l’action de EBay avait gagné 1,90 \$ à 60,37 \$ à 10h20, à la Bourse Nasdaq, soit tout juste sous la barre de 60,94 \$ atteinte le 24 mars 2000.

Le titre de la compagnie de San Jose, en Californie, a plus que doublé au cours de la dernière année, propulsant sa capitalisation boursière à 38,5 milliards US, soit plus que Nike et AT&T Corp. ensemble.

« EBay a eu d’aussi bons résultats sinon meilleurs que ce que l’on attendait d’elle au plus fort de la bulle, et il n’y a pas beaucoup (s’il y en a) d’autres exemples d’une telle réussite », explique Mark Klee, gestionnaire du John Hancock Technology Fund, de 500 millions, qui possède des actions de EBay et de Amazon.com.

Les investisseurs s’arrachent les actions des cybercompagnies après que les craintes concernant la survie du détaillant Amazon.com se furent dissipées et que Yahoo! Inc., exploitant du groupe le plus populaire de sites Web, eut accéléré la croissance de ses ventes.

Les ventes sur EBay ont fait un bond de 92 % dans la première moitié de 2003, à 985,8 millions, tandis que les bénéfices croissaient selon la même proportion à 196 millions.

« C’est un titre qui connaît une croissance incroyable et certains investisseurs sont prêts à payer pour ça », observe Heather Brilliant, une analyste de Morningstar Investment Service.

D’autres cybercompagnies, dont la valeur est également en hausse,

sont encore loin des sommets atteints lors de la bulle spéculative d’il y a quelques années.

Ainsi, il faudrait que l’action d’Amazon.com double ou presque pour atteindre le sommet de 106,69 \$ auquel elle était parvenue en décembre 1999.

Selon M^{me} Brilliant, le prix de l’action de EBay indique que les investisseurs s’attendent à ce que les revenus de la compagnie augmentent de 50 à 60 % annuellement au cours des cinq prochaines années. Ses propres projections indiquent que la croissance s’abaissera à 22 % à la fin de cette période.

L’évaluation

Certains investisseurs se demandent si l’évaluation du titre de certaines cybercompagnies n’est pas trop élevée encore une fois. La valeur de l’action de EBay, qui avait atteint un sommet il y a trois ans et demi dans un contexte de rumeurs de rachat par Yahoo!, a quadruplé depuis un creux de 13,97 \$ en décembre 2000.

De son côté, le titre d’Amazon.com est le plus performant de l’indice Nasdaq 100 après avoir presque triplé. La compagnie, créée il y a neuf ans, n’a pas encore réalisé de profit sur un exercice entier. Pour leur part, les actions de Yahoo se transigent à 114 fois les bénéfices.

Le rapport prix/bénéfices que présente l’action de EBay, soit 98, est le triple de la moyenne de 29 fois que l’on observe parmi les actions de l’indice Standard & Poor’s 500.

« Leurs affaires ont connu un essor formidable au cours des dernières années, et peu de compagnies peuvent en dire autant », souligne Bruce Raabe, principal responsable des placements chez Collins & Co., qui gère 450 millions.

Pourtant, M. Raabe ne possède

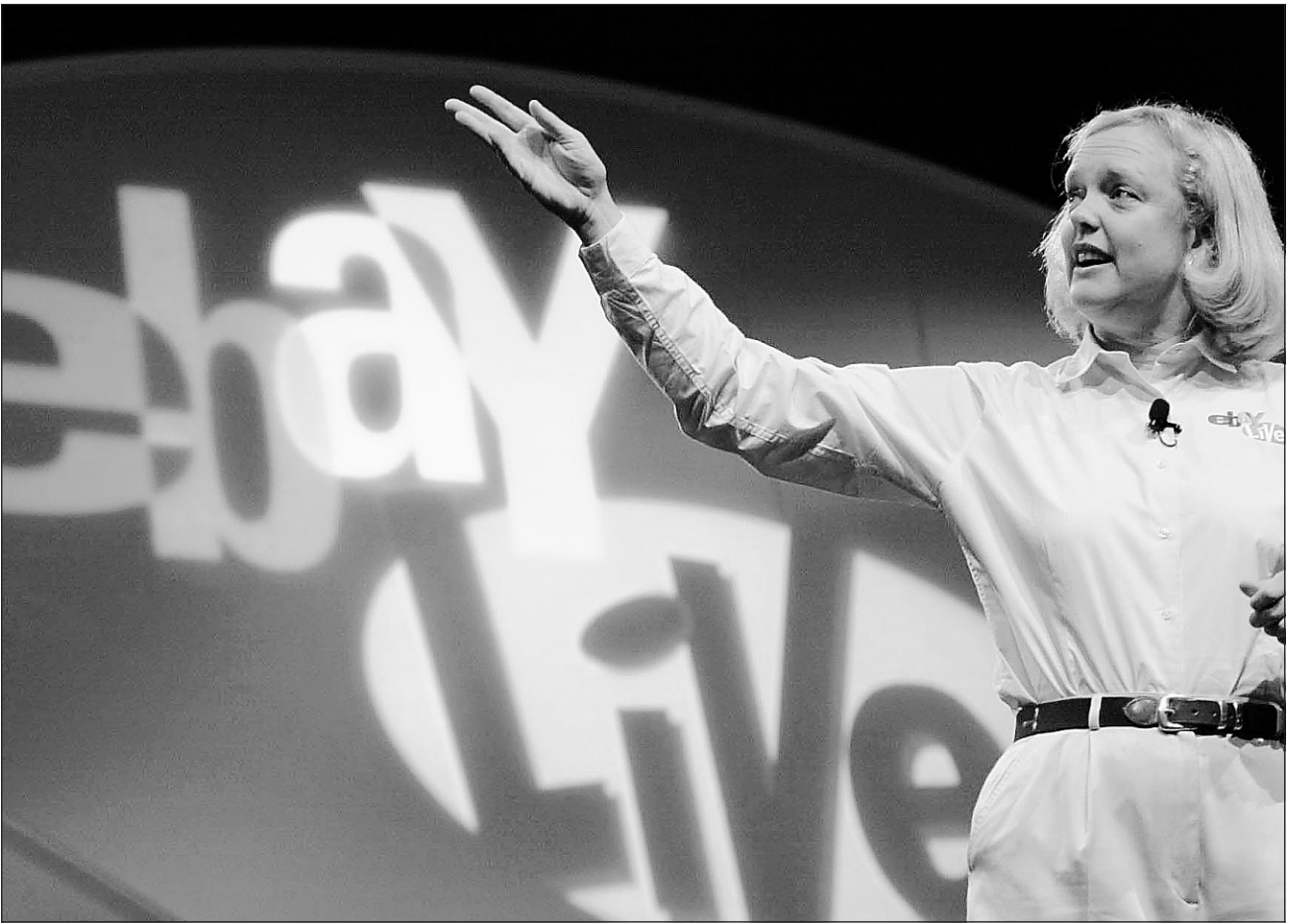


PHOTO BLOOMBERG NEWS ©

Les ventes sur EBay ont fait un bond de 92 % dans la première moitié de 2003, à 985,8 millions, tandis que les bénéfices croissaient selon la même proportion à 196 millions.

pas d’actions de cette compagnie parce qu’il n’a jamais été en mesure de justifier leur prix.

« Le problème pour nous est de déterminer s’il faut spéculer ou investir », dit M. Raabe.

Le titre de General Motors, plus important constructeur automobile au monde, s’échange à rabais par rapport au rapport prix/bénéfices de EBay, qui a engrangé un bénéfice net de 249,9 millions l’an dernier. GM avait réalisé un profit de 1,73 milliard. Pourtant, la capitalisation boursière de GM est de 14,7 milliards inférieure à celle de EBay.

Au cours des huit dernières années, EBay est passée d’un petit site de mise à l’encan créé en un week-end par le fondateur Pierre

Omidyar à une entreprise active dans 19 pays.

Par un jour ordinaire, un utilitaire sport se vend environ toutes les 15 minutes sur EBay, tandis qu’un appareil photo numérique se vend chaque minute.

Un jeu vidéo se vend toutes les huit secondes et une console de jeux vidéo toutes les 30 secondes.

Selon certains investisseurs, l’action de EBay vaut son prix étant donné le potentiel de profits de la compagnie et sa domination sur le créneau des ventes aux enchères sur Internet, un marché qui, selon les projections de Forrester Research Inc., fera plus que doubler en quatre ans.

D’autres compagnies qui tentent de lui faire concurrence dans ce

créneau, y compris Yahoo! et Amazon.com, se classent loin derrière en deuxième ou troisième place au chapitre des affaires de EBay aux États-Unis. La compagnie est rentable depuis qu’elle a commencé à prélever des droits et des commissions des vendeurs en 1996.

Selon un sondage de Thomson Financial auprès d’analystes, le bénéfice par action de EBay devrait faire un bond de 70 % à 75 cents. EBay « a eu le vent dans les voiles », soutient Jeetil Patel, un analyste de Deutsche Bank Securities, qui recommande d’acheter l’action et qui n’en possède pas personnellement. Son prix cible est de 62 \$, fondé sur les prévisions de bénéfices.

Le **13** est **CHANCEUX** chez **BLAINVILLE NISSAN**

**UNE SEULE JOURNÉE
LUNDI 13 OCTOBRE**

BLAINVILLE NISSAN vous en donne !

**4 pneus d'hiver GRATUITS ou
démarreur à distance GRATUIT***

Sentra 2004
Redessinée

179\$



Altima 2004

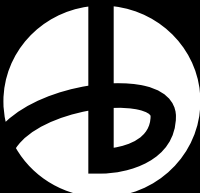
289\$



LES 13 PREMIERS CLIENTS !**
**Tournez la roue chanceuse et obtenez des
rabais additionnels ou des cadeaux surprises**

25 ans de confiance

*Voir détails chez le concessionnaire. **À l'achat ou à la location d'un véhicule. Certaines conditions peuvent s'appliquer. Sur modèles disponibles. Tous les détails chez le concessionnaire.



**BLAINVILLE
NISSAN**

Le concessionnaire le plus parlable du Grand Montréal

(450) 430-8808

Ligne de Montréal :

(514) 990-1451

818, boul. Curé-Labelle

Blainville

À VOS AFFAIRES

Finances publiques: le défi des déficits



Cette année, au moins sept des 10 provinces canadiennes renoueront avec les déficits budgétaires. Ce bilan suppose que Québec parvienne à équilibrer ses finances publiques, ce qui ne sera pas une mince affaire, de l'aveu même du ministre Yves Séguin, toujours déterminé à ne pas tremper sa plume dans l'encre rouge.

La province voisine, l'Ontario, file allègrement vers une impasse de 3,1 milliards, prévoit aujourd'hui le Conference Board du Canada.

Pourtant, le gouvernement défait d'Ernie Eves avait présenté au printemps un budget qui se voulait équilibré. Sans connaître encore ce que feront les libéraux de Dalton McGuinty nouvellement élus, la plus peuplée des provinces canadiennes fera face à de jolis défis puisque certains observateurs voient même un trou budgétaire dépassant les 4 milliards.

Fait inusité, Ottawa annonçait il y a quelques jours avoir enregistré un déficit de 1,1 milliard, au mois de juillet. Il s'agissait toutefois d'un phénomène technique causé par le transfert en un seul versement de plusieurs milliards aux provinces. L'ère des déficits zéro est-elle donc morte et enterrée ? Si on regarde les chiffres d'avril à juillet, on constate non sans soulagement qu'Ottawa a dégagé un surplus de 2,1 milliards, en dépit d'une croissance économique nulle durant cette période marquée par le SRAS, une vache folle albertaine et l'appréciation du huard, qui a découragé le touriste et freiné les exportations canadiennes.

Des esprits inquiets ont vu cependant dans les chiffres fédéraux de juillet le signe précurseur que le gouvernement central ne sera pas en mesure de verser les 2 milliards promis aux provinces pour faire face à la croissance exponentielle des coûts des soins de santé. Ces 2 mil-

liards sont déjà escomptés dans les budgets présentés au printemps dans les 10 Parlements. Ottawa a besoin pour remplir son engagement de réaliser un surplus annuel de 5 milliards, compte tenu qu'il se garde une réserve de 3 milliards pour les en-cas.

Un en-cas, c'est par exemple le train de mesures de sécurité qu'il a fallu mettre en place aux lendemains du 11 septembre 2001. Quand il n'y a en pas, les 3 milliards s'en vont réduire la dette, qui s'élève encore à 507 milliards, ce qui équivaut à 41,7 % de l'ensemble des biens et services produits par le pays, ce qu'on appelle le produit intérieur brut (PIB). Autrement dit, Ottawa a toujours les poches pleines.

De valeur symbole, le déficit zéro est devenu un dogme au Québec où, tout comme en Ontario, on a même voté une loi qui interdit au gouvernement de terminer son exercice dans le rouge.

Les déficits font pourtant partie du paysage canadien tout comme de celui de la plupart des autres pays industrialisés, à commencer par le plus puissant d'entre tous, les États-Unis d'Amérique. À vrai dire, en bouclant ses budgets depuis l'exercice 1997-1998, le Canada fait même figure d'exception sur la scène internationale.

Assainissement

En fait, parmi les pays du G-7, le Canada est celui qui a le plus assaini ses finances publiques en 10 ans. En 1993, la dette gouvernementale (celle d'Ottawa et des provinces ensemble) représentait 96 % de son PIB, contre 77 % cette année, soit une amélioration de 19 points de pourcentage, faisait ressortir cet été la Financière Banque Nationale au cours d'une présentation à des clients européens.

C'est un exploit réalisé en bonne partie sur le dos des provinces, nuanceront tout de go les détracteurs de Paul Martin, artisan de cette réussite.

Au cours de l'exercice financier 2002-2003, cinq provinces sur 10 avaient dépensé plus qu'elles n'avaient amassé, soit une de moins que durant l'exercice 2001-2002,



Le ministre des Finances du Québec, Yves Séguin, lors de la présentation de son budget à l'Assemblée nationale, le 13 juin dernier.

marqué par un grand ralentissement au deuxième semestre.

La Colombie-Britannique se dirige vers un déficit de 3,8 milliards et en prévoit déjà un autre d'au moins 2,3 milliards l'an prochain.

« Le risque que Québec ne parvienne pas à boucler son budget est très élevé », opine Peter Hall, directeur du service des prévisions économiques du Conference Board. Le ralentissement économique imprévu mine toutes les prévisions budgétaires. »

Pour apprécier le danger que court un gouvernement en présentant un budget déficitaire, « il faut considérer dans quelle situation financière il se trouve, souligne Gilles Soucy, vice-président et économiste en chef au Mouvement Desjardins. Au premier titre, il faut regarder le niveau d'endettement. »

Québec dans le rouge

Or, au Québec ce n'est pas rose, mais rouge, très rouge. De toutes les provinces canadiennes, la plus belle est aussi la plus tributaire de ses créanciers. Le Québec est parvenu en cinq ans, cinq ans de bonne croissance, à déloger la Nouvelle-Écosse à la tête de ce triste palmarès.

« Durant le dernier mandat du Parti québécois, on a créé l'assurance-médicaments et les garderies à 5 \$: ça nous met dans le trou, s'irrite M. Soucy. Aujourd'hui, il ne faut pas jouer avec le feu en ac-

LE CANADA DANS LE MONDE						
	SURPLUS (DÉFICIT) EN % DU PIB			DETTE EN % DU PIB		
	2002	2003 ¹	2004 ²	2002	2003 ¹	2004 ²
États-Unis	-3,4	-4,6	-4,2	61,0	63,8	65,7
Canada	1,3	1,1	1,0	80,4	77,3	74,8
Japon	-7,1	-7,7	-7,8	147,2	155,7	164,1
Allemagne	-3,6	-3,7	-3,3	62,4	64,9	66,5
France	-3,2	-3,6	-3,3	67,1	69,6	71,2
Italie	-2,5	-2,4	-2,8	121,2	120,1	118,3
Royaume-Uni	-1,3	-1,9	-2,2	50,3	51,1	51,9
Zone euro	-2,3	-2,5	-2,4	75,0	75,8	76,0

1 estimations 2 prévisions

Source : OCDE, juin 2003 (données pour l'ensemble des administrations publiques)

cordant des baisses d'impôt sans s'assurer de l'équilibre des finances publiques. »

Si le ministre Séguin réussit à boucler le présent exercice, la dette totale du Québec atteindra en fin d'exercice 115 milliards, ce qui équivaut à 43,5 % de son PIB.

À ce boulet, le Québec doit ajouter sa part de la dette fédérale qui, elle, représente 41,6 % du PIB canadien.

Alors que la dette gouvernementale du Canada correspond à 77,3 % du PIB, ce qui se compare à celle des pays de la zone euro, elle dépasse les 85 % au Québec.

La situation est plus sombre encore quand on considère que la

dette gouvernementale du Québec ne tient pas compte des déficits accumulés de son réseau de la santé. Le trou se creuse jusqu'à 140 milliards dès lors, note M. Soucy.

Cela dit, le Québec dispose d'un avantage que peuvent lui envier ces jours-ci la Colombie-Britannique ou la Saskatchewan : contrairement à ces deux provinces, le Québec est loin de l'Alberta, qui accumule les surplus, ignore l'endettement et impose le moins ses contribuables.

« Quand vous êtes un gouvernement en concurrence avec Edmonton, c'est difficile de monter les impôts ou les taxes », ironise M. Hall.

CONCOURS

LES GRANDS PORTRAITS de Serge Chapeau

Qui suis-je?

Devinez quelle personnalité publique sera la victime de la semaine de Serge Chapeau.

À GAGNER: 5 reproductions sur papier archive numérotées et signées par l'artiste.

Ne manquez pas le portrait complet, grand format, dans La Presse de samedi.

Pour participer, il suffit de remplir le coupon et de le retourner à l'adresse indiquée ou de s'inscrire via le site cyberpresse.ca. avant 17 h, le 17 octobre, le timbre de la poste ou la date d'inscription par Internet en faisant foi. Tirage au sort le 22 octobre. Les fac-similés ne sont pas acceptés. Règlements disponibles à La Presse.

Concours Les grands portraits de Chapeau
La Presse
C.P. 11054
Succ. Centre-Ville
Montréal H3C 4Z1

LA PRESSE cyberpresse.ca

CONCOURS

LES GRANDS PORTRAITS de Serge Chapeau

Nom _____ Âge _____

Adresse _____ App. _____

Ville _____ Code postal _____

Tél. maison _____ Tél. travail _____

Réponse semaine 2 : _____

Les Grandes Tables

MANOIR & CHÂTEAUX VIEUX QUÉBEC

Forfait incluant l'hébergement pour deux nuits, deux petits-déjeuners, deux soupers gastronomiques au restaurant de votre choix : La Closerie, les Anciens Canadiens, le Paris-Brest ou le Louis-Hébert

Pourboire inclus et taxes en sus

à partir de 149 \$ * Par pers. en occ. double pour les Hôtels Château Bellevue et Manoir Lafayette

à partir de 179 \$ * Par pers. en occ. double pour l'Hôtel Château Laurier

* Certaines conditions s'appliquent jusqu'au 30 avril 2004

16, rue de la Porte Vieux Québec

1220, place George-V Ouest, Québec

661, Grande Allée Est Québec

Bien placés... pour vous charmer!

Stationnement gratuit

Les faillites personnelles grimpent encore

PRESSE CANADIENNE

Le nombre de faillites personnelles a grimpé de 11,2 % au Canada en juillet par rapport au même mois en 2002, à un moment où l'économie montre des signes de détérioration.

Il s'agit de la sixième augmentation mensuelle consécutive au pays, selon ce qu'on peut lire dans l'enquête dévoilée par la Banque CIBC, vendredi.

« Cette progression ne devrait constituer une surprise pour personne étant donné l'état actuel dans lequel se trouve le marché du travail », souligne la CIBC, qui s'attend à ce que le marché de l'emploi demeure morose dans les prochains mois.

Statistique Canada a indiqué vendredi que le taux de chômage en septembre s'établissait à 8 %, au même niveau qu'en août.

« Nous nous attendons à ce que le nombre de faillites personnelles continue d'augmenter à court terme au Canada pour atteindre entre 5 et 10 % au cours des 12 prochains mois », prévoit la CIBC, qui précise que le Québec est la seule province qui présente une diminution au chapitre des propositions de faillites personnelles.

Regain de confiance

REUTERS

Une avalanche de statistiques américaines pourraient permettre d'évaluer cette semaine la durabilité de la reprise économique, en particulier l'effet de l'embellie naissante de l'emploi sur la confiance du consommateur.

Par contraste, les indices de confiance en Europe pourraient faire ressortir l'impact négatif de l'euro fort. Les ventes au détail de septembre mercredi et l'indice préliminaire de confiance du consommateur de l'Université du Michigan pour octobre vendredi seront les deux indicateurs qui compteront aux États-Unis.

Les économistes interrogés par Reuters anticipent en moyenne une amélioration de l'indice du Michigan à 88,3 contre 87,7 en septembre, mais aussi une baisse de 0,1 % des ventes au détail sous le coup d'une chute des ventes de voitures.

À VOS AFFAIRES

EN BREF

L'Art d'épargner

Vous voulez épargner en vue d'un voyage, d'un mariage, ou pour votre retraite, Mais vous ne savez pas comment extraire un peu d'économie de votre budget serré. La banque virtuelle ING Direct vient d'ajouter à son site Internet un guide interactif de l'épargne : *L'Art d'épargner*. Pour vous aider à vous engager dans la voie de la simplicité volontaire, consultez la calculatrice « Faites une chose différemment ». Vous apprendrez combien vous pourriez gagner en laissant tomber de petites habitudes, comme une tasse de café supplémentaire à par jour. La calculatrice « Le temps, c'est de l'argent » vous aidera aussi à déterminer s'il vaut mieux engager quelqu'un pour faire repeindre votre maison, réparer un meuble ou s'occuper de l'aménagement paysager, par exemple, au lieu de le faire vous-même. Bien sûr, tout dépend si vous percevez ces tâches comme un travail ou une forme de loisir...

www.ingdirect.ca

Magasiner une maison sans sortir

De plus en plus de Canadiens magasinent pour l'achat d'une maison... sans mettre le nez dehors. Selon un sondage de la firme Ipsos-Reid diffusé la semaine dernière, 85 % des gens qui ont acheté une résidence depuis deux ans ont consulté Internet. Les répondants estiment qu'Internet leur permet de voir plus de maisons en moins de temps. Ils apprécient aussi l'accès facile à l'information, sans avoir besoin de recourir à un agent immobilier ou à un intermédiaire. Par contre, Internet a ses limites. Les répondants jugent que l'information qu'ils y trouvent est incomplète, qu'ils n'y dénichent pas tous les détails voulus et qu'ils ne sont pas en mesure de poser des questions. Les sites préférés des Canadiens sont ceux de MLS (le système d'affichage des propriétés inter agences) et de Remax. Suivent les sites de Royal LePage et de Century 21.

www.mls.ca
www.remax.ca
www.royallepage.ca
www.century21canada.com

Par écrit, SVP!

Si vous êtes sur le point de confier des travaux de construction ou de rénovation à un entrepreneur, assurez-vous d'avoir, par écrit, tous les renseignements essentiels. L'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ) mène présentement la campagne « Par écrit, s'il vous plaît » pour inviter les consommateurs à se protéger contre les risques. L'entrepreneur a-t-il une assurance responsabilité qui vous protégera s'il cause des dommages à votre propriété ? Est-il assuré contre les accidents du travail ? A-t-il un numéro de TPS-TVQ qui prouve qu'il est dûment enregistré au Canada ? Voilà des questions qui sont abordées sur le site Internet *Par écrit S.V.P.* On y expose aussi tous les rouages d'un contrat, les méthodes de paiements, la marche à suivre pour embaucher un entrepreneur, et toutes sortes d'autres conseils.

www.parecritsvp.com
Stéphanie Grammond

LA PRESSE
AFFAIRES
L'ESSENTIEL.



Tous les jours dans
LA PRESSE

La minicarte Visa à la conquête du monde

AGENCE FRANCE-PRESSE

La minicarte de crédit Visa, conçue pour être attachée à un porte-clés, va être proposée aux banques hors des États-Unis à compter du 31 octobre, a-t-on appris cette semaine auprès de la société Visa. Par rapport à la carte bancaire traditionnelle, la minicarte a une surface réduite de 40 % et un trou en bas à gauche permettant de l'accrocher à un porte-clés. Elle présente sinon les mêmes caractéristiques avec un numéro de compte, le nom du détenteur, une

date d'expiration, le logo Visa et au verso une bande magnétique et un emplacement pour une signature. « Nous nous attendons à ce que des banques étrangères la demandent, elles sont libres de le faire » à compter du 31 octobre, indique Visa. La minicarte de crédit est apparue il y a un an aux États-Unis, où Bank of America en avait la licence exclusive jusqu'à présent. La minicarte « permet de faire des achats plus facilement », sans emporter systématiquement son portefeuille ou son sac à main, estime cette banque. Treize mil-

lions de consommateurs américains, clients de Bank of America, en ont une. Depuis octobre 2002, elle est proposée gratuitement par cette entreprise, en plus de la carte traditionnelle, à l'ouverture d'un compte ou à l'occasion d'un renouvellement. La minicarte présente les mêmes garanties de protection qu'une carte bancaire traditionnelle. Elle peut être glissée dans un lecteur de bande magnétique mais n'est pas prévue pour un retrait d'argent aux distributeurs, ces derniers ne disposant pas de la fente correspondant à sa taille.



« Avec économies pareilles, sûr qu'on va vous voir retontir ! »

Le Forfait

NOUVEAU
Avec Le Forfait de Bell, économisez en combinant* l'Internet, la télé satellite ou la mobilité. De plus, bénéficiez d'une facture unique.*

2 services :
à partir de
59⁹⁵\$ ** /mois

3 services :
à partir de
86⁹⁵\$ ** /mois

1 866 315-3248
www.bell.ca/forfait4
Magasin Espace Bell


Et bien simple.™

ExpressVu^{MC}

*Services disponibles aux clients résidentiels, là où la technologie le permet. Un engagement minimum de 12 mois pour chaque service est requis. Des frais de résiliation anticipée s'appliquent. Taxes en sus. Certaines conditions s'appliquent. Visitez le www.bell.ca pour savoir si vous êtes éligible au Forfait de Bell et pour plus de détails. Offre sujette à changement/annulation sans préavis et ne peut être combinée avec aucune autre offre de Sympatico, ExpressVu ou Mobilité. **La facture unique est disponible seulement aux abonnés du service téléphonique local de Bell Canada et ne peut inclure les services de Mobilité. Sympatico est une marque de commerce de Bell Canada. ExpressVu est une marque de commerce de Bell ExpressVu, société en commandite.

0%
DE
FINANCEMENT
À L'ACHAT
48 mois

**OUVERT DEMAIN
JOUR D'ACTION DE GRÂCE**

LIQUIDATION FINALE

Protegé SE



169\$⁺ /mois

LOCATION 48 MOIS*		Dépôt de sécurité 0\$
Mensualités	Comptant	
169 \$	2 100 \$	
179 \$	1 650 \$	
189 \$	1 250 \$	

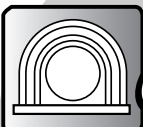
Protegé 5



229\$⁺ /mois

LOCATION 48 MOIS*		Dépôt de sécurité 0\$
Mensualités	Comptant	
229 \$	2 100 \$	
279 \$	0 \$	

mazda

 **Gabriel**
(514)
484-7777

5333, rue Saint-Jacques Ouest,
Montréal
(angle Décarie et Saint-Jacques)
Métro Vendôme

ENTRETIEN 2 ANS GRATUIT (OU 40 000 KM) † DÉTAILS CHEZ MAZDA GABRIEL

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

Immobilier

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

[illegible]

E.D.T. duplex 2X5s, chauffage élect. loc, ht-ppme bois franc rev 15 120ms demande 185 000\$ par proprio 514-426-4192

ROSEMONT Duplex jumelé, 2e étage rénovation occupation immédiate. Boisés locataires au RDC. Prix réduit pour vente rapide sans délai. Le Capitec est là. Visite libre au 26 novembre dim. 12 oct. 13 à 16h, au 5647 18e avenue. Cell. 514 885-8504.

VILLERAY, duplex, 2 ch., près métro, rénove, impeccable, 199 000 \$ M. Garcia, Re/Max cfr. 514-382-0940.

VILLERAY, triplex 4505 \$/mois. M. Montez, Re/Max Alliance cfr. 514-374-4000

BROSSARD, maison de ville neuve, jamaïs habitée, libre 20 oct. Pl. bois, céramique, foyer, garage, 5 min. pont Champlain. 160 000 \$ 514-464-2496.

CHAMBLY, cottage bord rivière, 4 ch., abruane caube départ. 128 500 \$ 514-820-1573

LAVALL, Vimont, splendide cott. détaché 3 ch., piscine, s/sol fini. Pied Long 514-251-1113

CENTURY 21 Max Immo cfr.

STE-ADELE, maison 2 ch., 2 s/bains, rénove, vue panoramique, 192 000\$. 450-646-1359

VAL MORIN, petit domaine privé plus d'un acre, maison en excellent état, superbe vue sur la montagne, à 5 min. de Ste-Adèle, 45 min. de Mt. 99 900 \$ sans taxes. Le Capitec est là. 514-229-2957, 514-877-5058.

ESTRIE, 110 CANTONS DE L'EST

LAC MAGOG, près 10, 6 acres, vue panoramique, 12 pces, 2 1/2 étages, piscine, 819-843-7723.

STE-ADELE, maison 2 ch., 2 s/bains, rénove, vue panoramique, 192 000\$. 450-646-1359

VAL MORIN, petit domaine privé plus d'un acre, maison en excellent état, superbe vue sur la montagne, à 5 min. de Ste-Adèle, 45 min. de Mt. 99 900 \$ sans taxes. Le Capitec est là. 514-229-2957, 514-877-5058.

ESTRIE, 110 CANTONS DE L'EST

LAC MAGOG, près 10, 6 acres, vue panoramique, 12 pces, 2 1/2 étages, piscine, 819-843-7723.

ROSEMONT Duplex jumelé, 2e étage rénovation occupation immédiate. Boisés locataires au RDC. Prix réduit pour vente rapide sans délai. Le Capitec est là. Visite libre au 26 novembre dim. 12 oct. 13 à 16h, au 5647 18e avenue. Cell. 514 885-8504.

VILLERAY, duplex, 2 ch., près métro, rénove, impeccable, 199 000 \$ M. Garcia, Re/Max cfr. 514-382-0940.

VILLERAY, triplex 4505 \$/mois. M. Montez, Re/Max Alliance cfr. 514-374-4000

BROSSARD, maison de ville neuve, jamaïs habitée, libre 20 oct. Pl. bois, céramique, foyer, garage, 5 min. pont Champlain. 160 000 \$ 514-464-2496.

CHAMBLY, cottage bord rivière, 4 ch., abruane caube départ. 128 500 \$ 514-820-1573

LAVALL, Vimont, splendide cott. détaché 3 ch., piscine, s/sol fini. Pied Long 514-251-1113

CENTURY 21 Max Immo cfr.

STE-ADELE, maison 2 ch., 2 s/bains, rénove, vue panoramique, 192 000\$. 450-646-1359

VAL MORIN, petit domaine privé plus d'un acre, maison en excellent état, superbe vue sur la montagne, à 5 min. de Ste-Adèle, 45 min. de Mt. 99 900 \$ sans taxes. Le Capitec est là. 514-229-2957, 514-877-5058.

ESTRIE, 110 CANTONS DE L'EST

LAC MAGOG, près 10, 6 acres, vue panoramique, 12 pces, 2 1/2 étages, piscine, 819-843-7723.

STE-ADELE, maison 2 ch., 2 s/bains, rénove, vue panoramique, 192 000\$. 450-646-1359

VAL MORIN, petit domaine privé plus d'un acre, maison en excellent état, superbe vue sur la montagne, à 5 min. de Ste-Adèle, 45 min. de Mt. 99 900 \$ sans taxes. Le Capitec est là. 514-229-2957, 514-877-5058.

ESTRIE, 110 CANTONS DE L'EST

LAC MAGOG, près 10, 6 acres, vue panoramique, 12 pces, 2 1/2 étages, piscine, 819-843-7723.

ROSEMONT Duplex jumelé, 2e étage rénovation occupation immédiate. Boisés locataires au RDC. Prix réduit pour vente rapide sans délai. Le Capitec est là. Visite libre au 26 novembre dim. 12 oct. 13 à 16h, au 5647 18e avenue. Cell. 514 885-8504.

VILLERAY, duplex, 2 ch., près métro, rénove, impeccable, 199 000 \$ M. Garcia, Re/Max cfr. 514-382-0940.

VILLERAY, triplex 4505 \$/mois. M. Montez, Re/Max Alliance cfr. 514-374-4000

BROSSARD, maison de ville neuve, jamaïs habitée, libre 20 oct. Pl. bois, céramique, foyer, garage, 5 min. pont Champlain. 160 000 \$ 514-464-2496.

CHAMBLY, cottage bord rivière, 4 ch., abruane caube départ. 128 500 \$ 514-820-1573

LAVALL, Vimont, splendide cott. détaché 3 ch., piscine, s/sol fini. Pied Long 514-251-1113

CENTURY 21 Max Immo cfr.

STE-ADELE, maison 2 ch., 2 s/bains, rénove, vue panoramique, 192 000\$. 450-646-1359

VAL MORIN, petit domaine privé plus d'un acre, maison en excellent état, superbe vue sur la montagne, à 5 min. de Ste-Adèle, 45 min. de Mt. 99 900 \$ sans taxes. Le Capitec est là. 514-229-2957, 514-877-5058.

ESTRIE, 110 CANTONS DE L'EST

LAC MAGOG, près 10, 6 acres, vue panoramique, 12 pces, 2 1/2 étages, piscine, 819-843-7723.

STE-ADELE, maison 2 ch., 2 s/bains, rénove, vue panoramique, 192 000\$. 450-646-1359

VAL MORIN, petit domaine privé plus d'un acre, maison en excellent état, superbe vue sur la montagne, à 5 min. de Ste-Adèle, 45 min. de Mt. 99 900 \$ sans taxes. Le Capitec est là. 514-229-2957, 514-877-5058.

ESTRIE, 110 CANTONS DE L'EST

LAC MAGOG, près 10, 6 acres, vue panoramique, 12 pces, 2 1/2 étages, piscine, 819-843-7723.

12936

A cartoon illustration showing a man in a hat and a rabbit in a forest. The man is wearing a hat, a striped shirt, and pants, and is holding a long stick or staff. He is standing next to a large tree. The rabbit is wearing a bow tie and is standing next to a smaller tree. The background shows several trees and a path.

2 LAPIACE

© Laplace

116 **MAISON DE CAMPAGNE, DOMAINES**

10 MIN. de Trois-Rivières, 4 saisons, meubles, foyer, 90 arpentés boisés, bords lac, piscine, ruisseau, 4 km privé VTT, 109 000 \$ 819-897-8397

117 **CHALET À VENDRE**

BORD du fleuve, près de Rivière-du-Loup, immense terrain de 100 arpentés boisés, chalet et couchoirs de soleil exceptionnels. 418-862-7423

BORD DU LAC Maskinongé, St-Gabriel 2 chalets, sur plan 36 000 pi. 514-892-0722

CHALET Mt Ste-Anne, 3 ch., 2 s/bains, vue montagne, 1 km du lac 114 500\$. Faltes offrir 514-851-4142

LAURENTINES. Région Pin Hill, chalet suisse, 3 ch., d'înfer

6805. 514-335-3369/ 949-8232

AHUNTSIC. Everett, grand 8/2 chauffé, propre, 2e étage, patio etc. imb. 514-335-5250

AHUNTSIC 3/4,
propre, tranquille, près métro. 514-338-3382

AHUNTSIC sur Gouin près l'Acadie, 7/5 haut duplex, grand terrain, meubles, chauffage cyclable, tourbillon. 1550\$. Libre. Carolas 517-81-9986.

ANGUS. condos beaux grands 4/5, stat. ext., frais peint, 4 parties 849-448-4488

ANGUS. 3/4, 4/5, eau chaude et chauffage inc. 575\$ et 675\$/mois, 514-355-1163.

ANJOU. 4/5 avec garage, 590 \$ libre 1 levé, pas d'impôt 514-862-4488

ANJOU. 5/1 renouv, haut duplex, 840 \$, 514-844-8044.

ANJOU. grand 5/4 haut duplex, 3 ch, fermées; 635 \$; 596. 514-335-5398; 514-534-5398.

ARNDT. 3/4, 4/5, 5/5, 6/5, 7/5 no 6, 514-849-2849

MTL-NORD 4/4, (parquetiers) demi s/sol, près services, c/m, ref. 450\$. 514-339-9965.

MTL Ouest, 7/5; 2e duplex, sol cour, près train, 1350 \$ no 6, 514-862-4488

MTL-NORD 6/4, (parquetiers) 2e, foyer, boiseries, 7/5 no 6, 514-862-4488

MTL-NORD 6/4, (parquetiers) 2e, foyer, boiseries, 7/5 no 6, 514-862-4488

N.D.G., 3/4, rénove, rue Montclair, eau chaude inc. 680 \$ 514-869-2849

N.D.G., 6/4, bas duplex, planchers lattes, boiseries, stat, 955 \$ libre 514-886-8664

N.D.G., 6/4 5/5, rénove, av. St-Jacques, 775 no 6, 514-849-2849

N.D.G., 6/4 5/5, rénove, av. St-Jacques, 775 no 6, 514-849-2849

N.D.G., Hingston/Terrebonne 5/5, 6/4, duplex, poêle/égr. buanderie, 1100\$ chauffé etc. 514-862-4488

N.D.G., près métro Villa Maria, 6/4, 5/5, 6/4, 7/5, 8/5, 9/5, 10/5, 11/5, 12/5, 13/5, 14/5, 15/5, 16/5, 17/5, 18/5, 19/5, 20/5, 21/5, 22/5, 23/5, 24/5, 25/5, 26/5, 27/5, 28/5, 29/5, 30/5, 31/5, 32/5, 33/5, 34/5, 35/5, 36/5, 37/5, 38/5, 39/5, 40/5, 41/5, 42/5, 43/5, 44/5, 45/5, 46/5, 47/5, 48/5, 49/5, 50/5, 51/5, 52/5, 53/5, 54/5, 55/5, 56/5, 57/5, 58/5, 59/5, 60/5, 61/5, 62/5, 63/5, 64/5, 65/5, 66/5, 67/5, 68/5, 69/5, 70/5, 71/5, 72/5, 73/5, 74/5, 75/5, 76/5, 77/5, 78/5, 79/5, 80/5, 81/5, 82/5, 83/5, 84/5, 85/5, 86/5, 87/5, 88/5, 89/5, 90/5, 91/5, 92/5, 93/5, 94/5, 95/5, 96/5, 97/5, 98/5, 99/5, 100/5, 101/5, 102/5, 103/5, 104/5, 105/5, 106/5, 107/5, 108/5, 109/5, 110/5, 111/5, 112/5, 113/5, 114/5, 115/5, 116/5, 117/5, 118/5, 119/5, 120/5, 121/5, 122/5, 123/5, 124/5, 125/5, 126/5, 127/5, 128/5, 129/5, 130/5, 131/5, 132/5, 133/5, 134/5, 135/5, 136/5, 137/5, 138/5, 139/5, 140/5, 141/5, 142/5, 143/5, 144/5, 145/5, 146/5, 147/5, 148/5, 149/5, 150/5, 151/5, 152/5, 153/5, 154/5, 155/5, 156/5, 157/5, 158/5, 159/5, 160/5, 161/5, 162/5, 163/5, 164/5, 165/5, 166/5, 167/5, 168/5, 169/5, 170/5, 171/5, 172/5, 173/5, 174/5, 175/5, 176/5, 177/5, 178/5, 179/5, 180/5, 181/5, 182/5, 183/5, 184/5, 185/5, 186/5, 187/5, 188/5, 189/5, 190/5, 191/5, 192/5, 193/5, 194/5, 195/5, 196/5, 197/5, 198/5, 199/5, 200/5, 201/5, 202/5, 203/5, 204/5, 205/5, 206/5, 207/5, 208/5, 209/5, 210/5, 211/5, 212/5, 213/5, 214/5, 215/5, 216/5, 217/5, 218/5, 219/5, 220/5, 221/5, 222/5, 223/5, 224/5, 225/5, 226/5, 227/5, 228/5, 229/5, 230/5, 231/5, 232/5, 233/5, 234/5, 235/5, 236/5, 237/5, 238/5, 239/5, 240/5, 241/5, 242/5, 243/5, 244/5, 245/5, 246/5, 247/5, 248/5, 249/5, 250/5, 251/5, 252/5, 253/5, 254/5, 255/5, 256/5, 257/5, 258/5, 259/5, 260/5, 261/5, 262/5, 263/5, 264/5, 265/5, 266/5, 267/5, 268/5, 269/5, 270/5, 271/5, 272/5, 273/5, 274/5, 275/5, 276/5, 277/5, 278/5, 279/5, 280/5, 281/5, 282/5, 283/5, 284/5, 285/5, 286/5, 287/5, 288/5, 289/5, 290/5, 291/5, 292/5, 293/5, 294/5, 295/5, 296/5, 297/5, 298/5, 299/5, 300/5, 301/5, 302/5, 303/5, 304/5, 305/5, 306/5, 307/5, 308/5, 309/5, 310/5, 311/5, 312/5, 313/5, 314/5, 315/5, 316/5, 317/5, 318/5, 319/5, 320/5, 321/5, 322/5, 323/5, 324/5, 325/5, 326/5, 327/5, 328/5, 329/5, 330/5, 331/5, 332/5, 333/5, 334/5, 335/5, 336/5, 337/5, 338/5, 339/5, 340/5, 341/5, 342/5, 343/5, 344/5, 345/5, 346/5, 347/5, 348/5, 349/5, 350/5, 351/5, 352/5, 353/5, 354/5, 355/5, 356/5, 357/5, 358/5, 359/5, 360/5, 361/5, 362/5, 363/5, 364/5, 365/5, 366/5, 367/5, 368/5, 369/5, 370/5, 371/5, 372/5, 373/5, 374/5, 375/5, 376/5, 377/5, 378/5, 379/5, 380/5, 381/5, 382/5, 383/5, 384/5, 385/5, 386/5, 387/5, 388/5, 389/5, 390/5, 391/5, 392/5, 393/5, 394/5, 395/5, 396/5, 397/5, 398/5, 399/5, 400/5, 401/5, 402/5, 403/5, 404/5, 405/5, 406/5, 407/5, 408/5, 409/5, 410/5, 411/5, 412/5, 413/5, 414/5, 4

Libre. ROSEMENT Beauvieux/Viau, 4 pces, 2 ch., lavoir, 1er déc. au 15 nov/1981. 514-721-3731

SHERBROOK Est (Donjon), 3 pces, 2 ch., non chauffé pl. et céramique, balcons, 6500, nov., 450-672-2188

SNOWDON 4909 Claranaldi, 3 pces, 2 ch., 2 cuisines, 1er nov. 625 \$; jour: 514-881-9990
soir: 514-488-0371

ST-HENRI, près Atwater, 4/1 renové, 3e entrée lavatrice, 1er nov. 550 \$. 514-947-5555

ST-LAURENT, 17% de Guire, info. app. 100, 2%, 3/4, 4%, 5%, piscine int., sauna, garage dés. Service des clients. 475-4775

ST-LAURENT, 3 c./4, rénovés. Imm. belon, quartier de prestige. Ascenseur. Face parc, près train. Coinc. 1000\$. 475-4775

575 DU RISSOUX
514-333 - 0133

ST-LÉONARD, 3 pcs, 4/4, béton style condit, 2 ascenseurs, 475-4775

ch., lav/sec. s-sol, pl. neufs. Access. 450-679-7343.

ROSEMERE, coin 5 ch., foyer, gds meubles, 1er nov. 600\$ par tir 1er dec. 450-965-4203

136

À LOUER RIVE-SUD

Appartements Normandin, com LONGUEUIL, 4/2, 2109 Joliette 695\$ chauffé, 5/4, 209 Joliette 695\$ chauffé, 5/4, non chauffé. 450-677-4694.

VOIR!

Le Nouveau PORT DE MER

3 1/2 - 4/2 - 5 1/2 et Maisonnée à partir de 775 \$

Poêle/gn foyers, chauffé
☎ 450-679-6010

BROSSARD, 4/2, meub., foyer, face centre d'affaires, 1er nov. 450-638-4395, 514-971-7357.

LE PAMPELUNE, 4/4, béton, 450-679-6010

TOUT LAUVERDALE, confort, 3/1 tout équipé, pres mer, lib. jusqu'à fin mai. 450-679-4395

TOUT LAUVERDALE, D'Iberville wood beach club, RCI/coop #0409. Condit haut de gamme à louer, 1 ch. Du 7-11 et 12-14. 450-679-4395

maine ou 1000\$ pour les semaines, 613-443-3924

TOUT LAUVERDALE, confort, 3/1 tout équipé, pres mer, lib. jusqu'à fin mai. 450-679-4395

rage int., site golf Inverrary, disponible nov. déc. jan. fév. Pl. 450-679-4395

HALLANDALE, maison mobile sur grand lac, 2 ch., 2sbain, "Florida room" nov. 1000\$. U.S. 450-687-4395

HOLLYWOOD, Florida, grande maison mobile, tout équipée, libre, 514-620-1122

HOLLYWOOD-HALLANDALE
Duplex avec grand couloir, près centre d'affaires, 1er nov. arrêt d'autobus et pistes cour. course de chevaux. Très propre, 1000\$, 1000\$. 450-679-4395

bains, appareils électromén-

MT-GABRIEL, hussard de montagne, piste et ski, splendide, patio, tout équipé, 2 s/bains, 2 ch., foyer, libre saison pas d'animaux. 450-229-6241.

MT-TREMBLANT, versant N., vue panor., Suisse 3 ch., 2 s/bains, 2 ch., foyer, libre saison 1300 \$, 514-343-9101 / 819-688-6877.

ORFORD, très privé, 2 ch., saison automne hiver: 2500 \$. 450-532-4403.

ORFORD à 3 min., 4 c. a. c., foyer, 1 s/bains, mi-otc à mi-otc, 1300 \$, 514-343-9101.

RÉGION MT Tremblant, 4 ch., tout équipé, foyer, Nov.-avril, 7 500 \$. 514-968-6852.

ST-ADOLPHE, lac St-Denis, 172 montagne des 4 lacs, 3 ch., foyer, lav/sec, chauffé, saison: 1400 \$, 514-343-9101.

509-898-4668, 819-327-3485.

ST-ALPHONSE RODRIGUEZ bord lac Vert, chaleureux, privé, 2 ch., 2 à 5 ch., tout équipé, saison ou année. 514-255-5603



Immobilier

147

CHALET À LOUER

ST-JEAN-DE-MATHA, Lac d'Amoré, 2 ch., foyer, 15 nov 03 au 15 mars 04, tranquille, près glissades, chauffé, éclairé, 5800\$, 1-450-886-2422.

156

APARTTEMENTS MEUBLES

AHUNTSIC, près Rosemont, grands 3½, 4½, 800 \$, 1050 \$, 1150\$, tout incl. 514-346-7700

À LAVAL, 20 min. du centre-ville, 3½/tout inclus, garage, sécurité, 850 \$, 450-978-0507

156

À LOUER CENTRE-VILLE

Luxueux 3½, 4½, meublés, court-long terme, 514-937-4249

514-927-9545

ST-SAUVEUR, chalet 2 ch., 2 s/bains, foyer, situé près rivière, 15 déc. à la fin février, 450-227-9545

ST-SAUVEUR, maison québécoise meublée, 2 ch., 2 s/bains, foyer, etc., saison 6 déc. au 6 avril, 450-227-1002

156

ST-SAUVEUR 3 ch., foyer, tout compris, hiver, 4900\$ et 5900\$.

450-226-1928, 514-352-7670

156

ST-SAUVEUR grand luxe, 4 ch., foyer, ciné, 5 s/bains, 1300\$/sem, 514-995-7658.

STE-ADELE, 15 déc. - 15 mars superbe maison tout équipé, 3 ch., 2900 \$, 450-229-2527

156

STE-ADELE idéal famille

3 ch., ski à pied, rano, équipe, foyer, nov.-avril, 514-992-1391

156

STE-AGATHE 3 ch., foyer, tout équipé, lav./séc., saison, 450-661-6496; 514-979-9958

SUTTON, Belle maison de campagne, forêt magnifique, 4½, 5000 \$, 514-979-9958

156

TREMBLANT 1 km, vue magnifique, bois rond, foyer, 2 ou 3 ch., saison/mois, 819-425-2987

VAL DAVID près pentes de ski, cottage 3 ch., 3 ch., foyer, électros 4500 \$, 819-322-1242 soir.

156

VAL MORIN

chalet, 3 ch., foyer, saison déneigement incl 819-326-5744

148

CHAMBRES, PENSIONS

AHUNTSIC propre, calme, mé-tro; pour femme, 1000\$/semaine, tout inclus 3000 \$, 514-384-0211

APP. 1½ cuisinette, tél., tv, stat. piscine, 180\$/sem. 599\$/mois + extra Motel Excel 514-322-8640

GRANDE chambre, ferme tout inclus, tranquille, réf. 26 av/St-Zotique, Almere, 285\$ 514-722-3374.

METRO Viau, ch. meublée dans 6½/renové, tout incl. 350\$ 514-290 - 5760

MOTEL (514) 489-4250

Ch. à sem., 2 p., 200\$, 200\$, super écran, stationnement, 10 min. centre ville

P.A.T., belle ch., luxeuse, lit Queen, pour personnes très honnête propre, stable qui travaille, 514-644-9957

SUPERBE ch., meublée, 2 pas du métro Lionel Groulx, climatisée, chauffée, tél. tout incl. 500 \$/mois, poss. de stat. 514-382-5055

149

PROPRIÉTÉS À LOUER

OUTREMENT, maison de ville foyer. Prés U de Mt. 3 ch., 4 étages, 5 appareils et garage int. 514-823-0110

PIERREFRONS, maison 6½, 1er oct., 1350 \$ non chauffé, non éclairé, 514-931-9920.

ROSEMÈRE 4 ch., bord de lac, grand terrain, propriété novembre, 514-913-2112

ROSEMONT, Côté Jarry, cottage enchanteur, 21 ch., 16½, 1151\$/mois, 514-256-2399

ST-LIN, magnifique 4 ch., pres-que neuf, garage double, piscine à l'extérieur, immense, terrain, loin des voisins, 1500 \$/mois, René 514-247-1722.

148

CHAMBRES, PENSIONS

AHUNTSIC propre, calme, mé-tro; pour femme, 1000\$/semaine, tout inclus 3000 \$, 514-384-0211

APP. 1½ cuisinette, tél., tv, stat. piscine, 180\$/sem. 599\$/mois + extra Motel Excel 514-322-8640

GRANDE chambre, ferme tout inclus, tranquille, réf. 26 av/St-Zotique, Almere, 285\$ 514-722-3374.

METRO Viau, ch. meublée dans 6½/renové, tout incl. 350\$ 514-290 - 5760

MOTEL (514) 489-4250

Ch. à sem., 2 p., 200\$, 200\$, super écran, stationnement, 10 min. centre ville

P.A.T., belle ch., luxeuse, lit Queen, pour personnes très honnête propre, stable qui travaille, 514-644-9957

SUPERBE ch., meublée, 2 pas du métro Lionel Groulx, climatisée, chauffée, tél. tout incl. 500 \$/mois, poss. de stat. 514-382-5055

149

PROPRIÉTÉS À LOUER

OUTREMENT, maison de ville foyer. Prés U de Mt. 3 ch., 4 étages, 5 appareils et garage int. 514-823-0110

PIERREFRONS, maison 6½, 1er oct., 1350 \$ non chauffé, non éclairé, 514-931-9920.

ROSEMÈRE 4 ch., bord de lac, grand terrain, propriété novembre, 514-913-2112

ROSEMONT, Côté Jarry, cottage enchanteur, 21 ch., 16½, 1151\$/mois, 514-256-2399

ST-LIN, magnifique 4 ch., pres-que neuf, garage double, piscine à l'extérieur, immense, terrain, loin des voisins, 1500 \$/mois, René 514-247-1722.

152

GARAGES

C.D.N., Outremont, N.D.G. et Mit-Est, garages, entreposage hiver, 300 \$ saison. Chauffés, sécuritaires, 514-733-1371.

154

ON DEMANDE À PARTAGER

EST MTL, non-fumeur(s), en-droit tranquille, propre, 300 \$, 514-645-2512, 514-605-2512.

RECHERCHE COLOC, pour 5½, rue Sherbrooke, Plateau, tout incl. 400\$, 514-596-1545

ST-HUBERT, cct. à partager, 550\$/mois tout incl., foyer, table billard, 15 oct. 514-944-6616

155

SOUS LOCATION

DU 1er nov. 03 au 30 juin 04, Plateau 9½ r-de-ch., grande cour int., 1100\$/ non chauffé, poss. meublée, 514-386-2474.

PLATEAU, Laurier/Garnier, 4½, 1 ch., meublée, tout équipé, 15 oct. 1er nov., 1075\$/mois, 514-527-8059.

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

199

NOTICES

Erratum

Les prix dans la colonne du Maroc n'incluent pas les taxes. Il faut rajouter 135 \$ de taxes (section Vacances samedi 11 octobre 2003).

Nos excuses auprès de notre clientèle.

Exotik Tours

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.

240

Marché aux puces

articles de 500\$ et moins

2 jours consécutifs pour seulement 12,00 \$*

pour 3 lignes

2,00 \$ * par ligne additionnelle par jour

* Taxes en sus

Le prix de chaque article doit être indiqué et ne doit pas dépasser 500 \$.



Véhicules automobiles

500

550 AUTOMOBILES

VOLVO GLE 95, 145 000 km, mise au point, en parfaite condition, 9500 \$, 450-435-3688.

VOLVO POINTE- CLAIRE (514) 630-3666
www.volvopointclair.com

FINANCEMENT À PARTIR DE 0.8% GARANTIE 160 000KM

02 V70 A bleu	7 passagers
02 S60A arg.	19 000km
02 S60 AWD gris	46 000km!
01, V70 XC AWD(2)	36 900 \$
01, V70 TS arg.	7 passagers
01, S60 TS (3) 247hp	33 900\$ +
01, S60 5 vit. rouge	29 900 \$
00, V70 ASR SE (4)	20 900 \$+
00, S70 A SE (2)	24 900 \$+
99, V70 XC AWD arg.	23 900 \$
98, V70 TS A argent	13 900 \$
98, S70 A, cuir	10 900 \$
98, S50 GLT, rouge	13 900 \$

VOLVO

D'OCCASION

CERTIFIÉE

VOLVO S40 2001, aut. 4 ptes, 40 500 km, cuir, toit, mags, 8 pneus, 27 000\$ 514-946-6122

VOLVO S60 2001, aut. toit, cuir, tout équipée, 59 000 km, 27 900 \$. 514-893-2323.

VOLVO S60 TS A, 01, or cendré, 21 000km, location (430 \$ / mois avec 4000 \$ dépot) + taxes.

VOLVO POINTE - CLAIRE (514) 630-3666
www.volvopointclair.com

VOLVO S70 1998, 78 000 km, 12 500 \$, noir, pneus été, hiver neufs, soir 514-340-9391



À la mémoire de...

Tout communiqué d'avis de décès publié dans La Presse sera plastifié et remis gratuitement à la famille éprouvée.

514.285.6816

La Presse



Décès, prières, remerciements

INDEX DES DÉCÈS

BERGERON, Jean-Louis
Drummondville

BERNIER (Coursol), Marie-Paule
Montréal

GRUNBERG, Frederic
Montréal

LAFERRIÈRE, Denis

LA MOUREUX (Beaulac), Marguerite
Trois-Rivières

LAURIN, Régis
Québec

LEFRANÇOIS, Me Michelle
Montréal

MORIN (Rainville), Cécile
Candiac

OUELLETTE, Herbert (Bert)
Montréal

PARDO, Ginette
France

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

LA MOUREUX (Beaulac), Marguerite 1916 - 2003
Au pavillon St-Joseph du CHRTR, le 11 octobre 2003, à l'âge de 87 ans, est décédée Mme Marguerite Beaulac, époux du Dr Charles-Edouard Lamoureux, demeurant à Trois-Rivières. La famille accueillera parents et ami(e)s au

Centre funéraire Rousseau & Frère Itée 445, des Volontaires, Trois-Rivières
lundi, jour des funérailles, à partir de 13 h. Les funérailles auront lieu le lundi 13 octobre en l'église St-Pie X (690, boul. des Récollets, Trois-Rivières) à 15 h. L'inhumation aura lieu au cimetière Notre-Dame-des-Neiges le mardi 14 octobre à 15 h. La défunte laisse dans le deuil, outre son époux le Dr Charles-Edouard Lamoureux, ses enfants Pierre (Hélène Ferland), Sylvie (Jean-Guy Prevost), Danielle, ses petits-enfants Marie-Catherine, Julie-Anne, Pierre-Antoine, son beau-frère Maurice Johnson, sa belle-sœur Gerorgette Turcotte-Lamoureux, ainsi que plusieurs neveux, nièces, cousins, cousines et ami(e)s.

Renseignements: 1-800-246-6225
Télécopieur: 819-374-6227
Courriel: condoleances@centrrouseau.com

900

Petites annonces

cyberpresse.ca/necrologie



MORIN (Rainville), Cécile 1920 - 2003
De Candiac, le 11 octobre 2003, à l'âge de 82 ans, est décédée Mme Cécile (Rainville) Morin, épouse de M. Léo Morin. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants Jocelyne, Daniel et Jean, sa bru Charlotte et son petit-fils Stéphane, ses beaux-frères et belles-sœurs. Exposée à

La Maison Darche Réseau Dignité 425, chemin St-Jean, La Prairie
Les funérailles seront célébrées le mercredi 15 octobre à 10 h en l'église La Nativité et de là au cimetière La Prairie. La famille recevra les condoléances le mardi 14 octobre de 13 h à 17 h et de 19 h à 22 h et mercredi dès 9 h.

800

555 AUTOS/CAMIONS ANTIQUES ET DE COLLECTION

MERCEDES 74, 450 SE 104 000 km. Couleur grise. Modèle européen original. Prix demandé 8 500 \$. 514-838-8017 ou 514-351-6482.

568 PIÈCES ET ACCESSOIRES

4 PNEUS D'HIVER
250-50-R16 Pirelli W160 SD à vendre. 514 581-1736

800

Avis

805 AVIS DIVERS, COMMUNIQUES

AVEZ-VOUS la difficulté de comprendre La Bible? Profitez en une copie GRATUITE de 'Principes Bibliques'. Veuillez vous adresser à: Christadelphians CP 46010 Pointe-Claire, QC H9R 5R4. (514) 694-0713

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie/ personne morale **RÉSEAU VIP NET INC.**, ayant son siège social au 1421, de la Visitation, Montréal, Qc, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

600

Loisirs et véhicules récréatifs

655 MOTOCYCLETTES

HONDA Walkyrie Intrastate 2001, 6500 km, impeccable, 20 500 \$. 450-922-7339

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

MOROTISE Kountry Air New-mar 93, classe A, 66 000km, A1 66 500\$ nég., (450) 435-6880.

MOROTISE Winnebago Le Sharo 21 pi 92, 52 300km, a/c, auvent, 23 000\$. 450-468-7445.

MOTORISÉ classe C 1979, 70 000 km. Peinture neuve. Prêt à partir. 450-589-4873.

MOTORISÉ Mountain Air 95, 34 pi., extension, équipé, 73 000 km., 69 000\$. 514-916-0211.

MOTORISÉ Seabreeze 95, 29 pi, tout équipé, GM 454, lit central, génératrice 1 450 821-1010

658 BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

ENTREPOSAGE hivernisation méc moto/motomarine/bateau motoneige MVR 514-640-5293

★ **ENTREPOSAGE** ★
INTERIEUR - EXTERIEUR
BATEAUX 16 pi à 58 pi
AVEC OU SANS SERVICE
MARINA GOINEAU
St-Jean sur Richelieu
450-348-8088 - 514-707-6094
(450) 347-2234 ext. 225

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

CAMPEUR Ford Club Wagon 87, 141 000 km, aut., idéal 2 pers. 8900\$ 514 802-6545

CAMPEUR Winnebago 621 81 classe C 21', entreteñu, couche 6 pers., 13 500 \$. 514 993-7173

FIFTHWHEEL StarCraft Leisure Star 21, 1996; A/C, chauffage central, tout équipé, 17 000 \$
ET Silverado 2002, 1500 4x4, cabine allongée; V8, 10 000 km. Gar. GM 6 ans. 33 000\$. Le tout à l'état neuf. 450-448-9043

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

RÉPONSES

- 1) Botte gauche du chasseur moins large.
- 2) Canon du fusil plus court.
- 3) Un tronc complété, devant le nez du chasseur.
- 4) Une branche en moins au-dessus du chasseur.
- 5) Base de la branche d'extrême droite complétée.
- 6) Une patte du lapin incomplète.
- 7) Écorce de l'arbre de gauche complétée.
- 8) Branche droite de l'arbre de gauche incomplète.

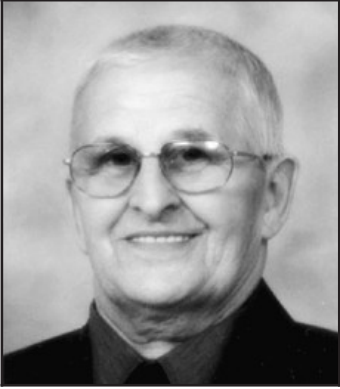
700

Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

RESTAURANT franchisé, 95 places, emplacement achalandé, formation offerte. **Olivex courtier immobilier 514-608-2886**

DÉCÈS



BERGERON, Jean-Louis 1937 - 2003
À l'unité des soins palliatifs à l'hôpital Sainte-Croix de Drummondville, le 9 octobre 2003, entouré de l'amour des siens, est décédé à l'âge de 66 ans, M. Jean-Louis Bergerin, époux de Madeleine Pinard. Son épouse et ses enfants: Michel (Diane Reynolds), Diane (Gaëtan Bélisle) et François accueilleront parents et amis(es) au

Centre funéraire Yves Houle et Frère 2115, boul. Mercure, Drummondville
Info-décès 1-800-405-4777
Tél.: 1-800-561-2881

Heures d'accueil: dimanche de 14 à 17 h et de 19 à 22 h, lundi à 10 h. Les funérailles auront lieu le lundi 13 octobre, à 14 h, en l'église Saint-Simon de Drummondville. L'inhumation au cimetière Saint-Pierre de Drummondville.



LAURIN, Régis
À l'Hôtel-Dieu de Québec, le 10 octobre 2003, à l'âge de 53 ans, est décédé monsieur Régis Laurin, conjoint de dame Carmen Allison. La famille recevra les condoléances le mardi 14 octobre de 12 h à 18 h à la

Coopérative funéraire du Plateau 950, av. des Érables, Québec
Il laisse dans le deuil, outre sa conjointe, sa fille Eve-Mélanie (Denis Asselin), ses petits-enfants Frédérique, Camille et Marc-Olivier, sa soeur Nicole ainsi que ses beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces et amis (es). Votre témoignage de sympathie peut se traduire par un don pour la cause du logement social et communautaire à l'Association des groupes de ressources techniques (AGRTQ), 1000 Amherst, # 201, Montréal (Québec), H2L 3K5. La direction des funérailles a été confiée à la

Coopérative funéraire du Plateau 693, avenue Nérée-Tremblay Sainte-Foy (Québec) G1N 4R8
Informations: 418-688-2411
Télécopieur: 418-688-2414
Courriel: residencefuneraire@cfplateau.com

LAURIN, Régis

À l'Hôtel-Dieu de Québec, le 10 octobre 2003, à l'âge de 53 ans, est décédé monsieur Régis Laurin, conjoint de dame Carmen Allison. La famille recevra les condoléances le mardi 14 octobre de 12 h à 18 h à la

Coopérative funéraire du Plateau 950, av. des Érables, Québec
Il laisse dans le deuil, outre sa conjointe, sa fille Eve-Mélanie (Denis Asselin), ses petits-enfants Frédérique, Camille et Marc-Olivier, sa soeur Nicole ainsi que ses beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces et amis (es). Votre témoignage de sympathie peut se traduire par un don pour la cause du logement social et communautaire à l'Association des groupes de ressources techniques (AGRTQ), 1000 Amherst, # 201, Montréal (Québec), H2L 3K5. La direction des funérailles a été confiée à la

Coopérative funéraire du Plateau 693, avenue Nérée-Tremblay Sainte-Foy (Québec) G1N 4R8
Informations: 418-688-2411
Télécopieur: 418-688-2414
Courriel: residencefuneraire@cfplateau.com

OUELLETTE, Herbert (Bert) 1916 - 2003

À Montréal, le 10 octobre 2003, à l'âge de 87 ans, est décédé M. Herbert (Bert) Ouellette, fils de feu Thomas Ouellette et de feu Delphina Cardinal. Il laisse dans le deuil plusieurs parents et amis. Sincères remerciements au CLSC Plateau Mont-Royal, aux Anciens Combattants, tout particulièrement au personnel du Pavillon Ernest-Routhier pour les excellents soins prodigués. La famille recevra les condoléances au

Complexe funéraire du Plateau Urgel Bourgie 3503, Papineau, Montréal
www.urgelbourgje.com
Les funérailles auront lieu le mardi 14 octobre 2003 à 11 h au salon et de là au cimetière Champ d'Honneur, Pointe-Claire. Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation. Heures des visites: lundi de 14 h à 22 h, mardi dès 9 h.

LEFRANÇOIS, Me Michelle

À Montréal, le 9 octobre 2003, est décédée Michelle Lefrançois. Conjointe de Robert Delorme. Mère de Rebekah et Matthew Smiley. Soeur de Yolande, Jacqueline, Jacques (Thérèse Bernier), Fernande (Pierre Robitaille), Roch (Huguette Laroche), Charlotte (René Trottier), feu Jean-Marie (Jeannine Boivin), Andrée (Michel Bonenfant), Jocelyn et Jocelyne (Maurice Lavoie). Elle laisse aussi dans le deuil de nombreux neveux et nièces ainsi que ses amis et Rocky et Sequoya. Vos condoléances à la famille peuvent être envoyées à: www.everlastinglifestories.com

Direction funéraire:
Complexe funéraire Mont-Royal 1297, Chemin de la Forêt, Outremont 514-279-6540

PARDO, Ginette

Paisiblement le 24 septembre 2003, est décédée à côté de sa place natale en France, à l'âge de 73 ans. Elle laisse dans le deuil son époux Maurice, son fils Richard (Pamela), sa fille Martine, ses petites-filles Karen et Allison ainsi que sa famille à Montréal et en France. Elle sera regrettée par sa famille et ses amis.

MOT MYSTÈRE

GEOGRAPHIE - Un mot de 7 lettres

E C R I Q U E L E V A L S F P
B E P E K I N G L I E G E O E
A B E N O Z E S N L G N R B A
R E I O D E R E I L R T O E R
A U N H S U F I A E O L C M U
D Q D R O J F N B A G D A D E
A I I C A A U E U I E I E A T
V T E A L R O N C E R L O N A
E A N A U C G U D N H M O E U
N I I G C A R A E I A M A D Q
N S U O V C B U L S A V A N E
E A R A A R R T T S T L C I D
Y E B R A E E A A E N O P A L
E E T B E T U H C I S R A E L
R E C I F E G O G A I T N A S

ABER

ACCRA

ACORES

ALPES

AMONT

ARABE

ASIATIQUE

BAGDAD

BARBADE

BERNE

BIRMAN

CARTE

CHUTE

COREE

COURS

CRETE

CRIQUE

CUBAIN

DELHI

DELTA

EGEE

EQUATEUR

ERG

FALAISE

FJORD

GLOBE

GORGE

GOUFFRE

GUE

IENISSEI

INDE

INDIEN

ISRAEL

LAC

LAOS

LAPON

NEVADA

ODER

OUEST

PEKIN

PORT

QUEBEC

RECIF

REG

RHONE

RIA

SAMOA

SANTIAGO

SAVANE

SEINE

SLAVE

TURC

UELE

UNGAVA

URUGUAY

UTAH

VILLE

ZONE

Solution du dernier problème : HUNTZIGER

12/10/2003 11465

In Memoriam

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

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

Association pulmonaire du Québec

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

GRUNBERG, Frederic

À Montréal, le 10 octobre 2003, est décédé Frederic Grunberg, époux de Francine, née Dumont. Il laisse dans le deuil ses filles Laura et Julia, ses petits-enfants Clayton et Leigh, sa soeur Doris Bracka, ainsi que son neveu Michel Bracka et sa conjointe Agathe. La famille accueillera parents et amis au

Complexe funéraire Mont-Royal 1297, Chemin de la Forêt Outremont, H2V 2P9 514-279-6540

le lundi 13 octobre 2003 à 13 h. Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don à la Fondation québécoise des maladies mentales.



LAFERRIÈRE, Denis 1940 - 2003
À son domicile, le 10 octobre 2003, à l'âge de 63 ans, est décédé subitement M. Denis Laferrrière, époux de Réjane Leblond. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses filles Myriam (Philippe Blanche), Karine (Patrice Lemaire), son petit-fils Charles-Etienne, sa mère Mathilda Lacroix, ses frères Lévis et Elie, ainsi que ses beaux-frères et belles-sœurs, neveux et nièces. La famille accueillera parents et amis au

Complexe funéraire Magnus Poirier inc. 10 300, boul. Pie-IX, Montréal-Nord
Les funérailles auront lieu le lundi 13 octobre à 14 h en l'église Ste-Colette, 11 931, Ste-Colette, Montréal-Nord. Heures des visites: lundi de 10 h à 13 h 30.

GÉNIES EN HERBE # 1063

ghpanto@videotron.ca

A- NOUVELLE-ANGLETERRE

- 1 Boston Tea Party
- 2 Ivy League
- 3 White Anglo-Saxon Protestants
- 4 Giovanni de Verrazano
- 5 Boston

B- IDENTIFICATION PAR INDICES

Charles Bovary

C- ASSOCIATION

- 1 B
- 2 C
- 3 A
- 4 E
- 5 D

D- PEINTURE

- 1 Castor et Pollux
- 2 Pablo Picasso
- 3 Triptyque
- 4 La Joconde
- 5 Raphaël

E- CINÉMA 1996

- 1 100 ans
- 2 Michael Ondaatje
- 3 Fargo
- 4 Microcosmos: Le peuple de l'herbe
- 5 Tchèque

F- ASTRONOMIE EN «C»

- 1 Charon
- 2 Coronal
- 3 Copernic
- 4 Cratère
- 5 Cosmique

G- HISTOIRE DU XVI^e SIÈCLE

- 1 Elisabeth 1^{re} d'Angleterre
- 2 Clément VII
- 3 Soliman le magnifique
- 4 L'Invincible Armada
- 5 La Cité interdite

H- LITTÉRATURE

- 1 David Copperfield
- 2 Virgile
- 3 Des comptines pour enfants
- 4 Don Quichotte
- 5 Faust

LE COMPTE À REBOURS 2003...

PARTEZ AU VOLANT D'UNE SONATA GL 2003 EN LOCATION

à partir de

229\$*0\$ DÉPÔT
DE
SÉCURITÉ

par mois/60 mois

À L'ACHAT FINANCEMENT
DISPONIBLE JUSQU'À

0% 60
MOIS

ÇA ACHÈVE!



PDSF 21 595 \$

PARTEZ
TOUJOURS
AVEC LES
MEILLEURS
PRIX!



PDSF 15 295 \$

PARTEZ AU VOLANT D'UNE ELANTRA GL 2003

EN LOCATION

à partir de

165\$*0\$ DÉPÔT
DE
SÉCURITÉ

par mois/60 mois

TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

À L'ACHAT FINANCEMENT
DISPONIBLE JUSQU'À

0% 60
MOIS



PDSF 19 995 \$

PARTEZ AU VOLANT D'UNE TIBURON 2003

EN LOCATION

à partir de

199\$0\$** DÉPÔT
DE
SÉCURITÉ

par mois/60 mois

TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

À L'ACHAT FINANCEMENT
DISPONIBLE JUSQU'À

0% 60
MOIS

ACHETEZ ET ROULEZ SANS PAYER PENDANT 1 AN
(AUCUN COMPTANT, AUCUN PAIEMENT MENSUEL PENDANT 12 MOIS)



GARANTIE 5 ANS

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE L'INDUSTRIE :

5 ANS / 100 000 km (éléments importants) ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES (3 ans / kilomètre illimité)
Incluant : livraison d'essence • changement de roue en cas de crevaison • déverrouillage • remorquage



Photos à titre indicatif seulement. *Paiements de location basés sur un contrat de 60 mois pour la SONATA GL 2003 à partir de 229 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 60 mois est de 16 135 \$. Comptant de 2 395 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 0 % jusqu'à 60 mois. **Paiements de location basés sur un contrat de 60 mois pour l'ELANTRA GL 2003 à partir de 165 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 60 mois est de 11 999 \$. Comptant de 2 099 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport et préparation inclus, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 0 % jusqu'à 60 mois. ***Paiements de location basés sur un contrat de 60 mois pour la TIBURON 2003 à partir de 199 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 60 mois est de 14 935 \$. Comptant de 2 995 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport et préparation inclus, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 0 % jusqu'à 60 mois. Un report de paiement d'un an (365 jours) est offert pour tous les véhicules neufs 2003. Aucuns frais d'intérêt ne s'appliquent aux 335 premiers jours suivant la prise de possession d'un véhicule participant par son propriétaire. Après ces 335 jours, les intérêts commencent à s'accumuler et l'acheteur doit payer mensuellement le capital et les intérêts au taux de 7,99 % par année jusqu'à la fin du contrat. Le premier paiement est dû le 366e jour après la livraison du véhicule. La durée de contrat maximum est de 48 mois, sans compter le report de paiement de 12 mois. Un versement initial ou un échange peuvent être requis. En sus, frais administratifs de 350 \$ reliés au contrat de location pour les modèles 2003. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 ¢ par kilomètre additionnel. Option d'achat au terme de la location. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sujet à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 31 octobre 2003.

LES PARTENAIRES HYUNDAI

HYUNDAI
Gagnant