

# AFFAIRES

LES LUNDIS DE L'ENTREPRISE

## L'autre planète travail

Gains et bénéfices sociaux moindres, plus longues heures de travail... Pourtant, le taux de satisfaction des travailleurs autonomes est plus élevé que chez les salariés.

JACINTHE TREMBLAY

VIE AU TRAVAIL  
COLLABORATION SPÉCIALE

Comment se mesure le succès sur l'autre planète travail, celle des travailleurs autonomes? En 1999, André Beaucage, professeur en relations industrielles à l'Université du Québec en Outaouais, et ses collègues Éric Gosselin et Guy Bellemare, ont entrepris de répondre à cette question.

► Voir AUTONOMIE en page 2

## AUJOURD'HUI

**Best Buy veut séduire Montréal**  
Best Buy ouvre son premier magasin au Québec, vendredi prochain, au Marché central métropolitain. Celui qui se définit comme « le plus grand détaillant de produits de technologie et de divertissement en Amérique du Nord » promet de nombreuses découvertes.

PAGE 3

**Toronto mise sur le biomédical**  
Avec son nouveau complexe de 345 millions pour les chercheurs-entrepreneurs, baptisé MaRS, l'imposant milieu bio-médical de Toronto espère se hisser au palmarès mondial des creusets d'affaires dans ce secteur.

PAGE 4

**La clé maîtresse : le leadership**  
Selon Francine Harel-Giasson, l'observance des règles de saine gouvernance n'assure pas le bon fonctionnement du conseil d'administration. Le succès passe par le leadership du président.

PAGE 6

**Le rescapé de l'agriculture**  
Chez les Barbe, on est agriculteur depuis quatre générations. Pourtant, Jacques Barbe a choisi de devenir serriculteur.

PAGE 12

## LE CHIFFRE DU JOUR

860

En 2004, 860 publicités ont fait l'objet de plaintes auprès de l'organisme Normes canadiennes de publicité. De ce nombre, 55 violaient le code d'éthique, a jugé l'organisme. Le plus grand nombre de plaintes déposées par 1540 consommateurs a porté sur les publicités de boissons alcoolisées, soit 230.

Source : Normes canadiennes de publicité

## Acquisition.biz

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

3391453A 331055A

## Couple ou puissance ?

Quand votre arrière-grand-père est un avion à réaction, la réponse est plutôt évidente.



\* Le transport (1 130 \$), la taxe sur la climatisation (100 \$), la TPS, la TVQ, les frais d'immatriculation, la préparation à la route, les frais d'administration, d'enregistrement, les frais associés à l'inscription au RDPRM, les droits, le dépôt de sécurité (le cas échéant), l'assurance et l'équipement optionnel sont en sus. Les prix indiqués s'appliquent aux modèles de base. L'offre s'applique aux modèles neufs ou de démonstration et est réservée aux clients au détail admissibles. Les détaillants peuvent vendre à moindre prix. Cette offre est d'une durée limitée et ne peut, dans certains cas, être combinée avec d'autres offres. Pour plus d'information sur les conditions et détails de ces offres, voyez votre détaillant, visitez saabcanada.com ou composez le 1 888 888-SAAB.

« 九评共产党 » 真实再现中共“假、恶、斗”的本性, 暴露中国近代一切灾难的根源, 预示中共即将遭清算的命运, 为解救被蒙骗的民悲切关爱之情, 天地可鉴。

害、饿死中国民众8000万, 超过二次世界大战死亡人数的总和, 这是中共罪恶的全部; 败坏中华传统文化道德, 强制人蔑视天地神佛, 驯化人成为不分善恶的利益之徒, 把中华民族引入灭绝的危境, 是中共经营邪恶的结果。

镇压、平反、再镇压、再平反的流氓手段掩盖着邪恶的本质, 几十年来一直欺骗着民众, 也欺骗着本性善

中共来都是以全体党员的组织推行它的誓言里的“奋斗终生, 这条”如果没有数

迫害所有真正的开明的邪恶, 并以对“真善忍”的所以中共即将被

中共的凶残制造它就是要人们变成它的一份子

《九评共产党》共的本性, 并



Selon le spécialiste de la Chine, Douglas C. Robertson, responsable des affaires internationales au cabinet d'avocats montréalais Heenan Blaikie, l'Occident est sur le point d'entendre « le tonnerre de l'investissement chinois ».

# Le tonnerre chinois gronde

L'empire du Milieu s'apprête à investir massivement en Occident, croit un spécialiste

MAXIME BERGERON

« Comme disent les Chinois, le plus long voyage commence avec un seul pas. »

Celui qui parle ainsi n'est pas un vieux sage bouddhiste, mais plutôt Douglas C. Robertson, responsable des affaires internationales au cabinet d'avocats montréalais Heenan Blaikie. Selon ce spécialiste, qui a multiplié depuis une vingtaine d'années les mandats dans l'empire du Milieu, l'Occident est sur le point d'entendre « le tonnerre de l'investissement chinois ». Et le Canada ne fera pas exception.

Le grondement de ce « tonnerre » se fait d'ailleurs entendre de plus en plus fort au pays depuis quelque temps. Le mois dernier,

les produits naturels Adrien Gagnon sont passés aux mains de CK Life Sciences International, holding dirigé par le magnat hong-kongais Victor Li, celui-là même qui a failli mettre la main sur Air Canada en 2004. Une transaction de 54 millions.

Quelques jours plus tard, soit le 12 avril, la société d'État chinoise CNOOC (pour China National Offshore Oil Corp.) a réalisé une première au Canada : elle a acheté une participation de 16,69 % dans l'albertaine Meg Energy Corp., au coût de 122 millions de dollars américains. Cette transaction devrait permettre à CNOOC d'acheminer des millions de litres de pétrole vers la Chine dès 2008, grâce aux champs de sables bitumineux qu'elle coexploitera.

Le 14 avril, PetroChina International Limited a conclu pour sa part un protocole d'accord avec la société canadienne Enbridge en vue de construire un pipeline long de 1160 km, d'une valeur de 2,5 milliards de dollars, qui permettra aussi d'approvisionner la Chine en or noir.

Et ce n'est qu'un début, au dire de bien des observateurs du géant asiatique. « On verra certainement un intérêt accru des entreprises chinoises pour les entreprises canadiennes, dit Eldwin Thay, du Conseil Commercial Canada-Chine (CCCC). Dans tous les cas, il y aura beaucoup d'intérêt pour les ressources naturelles, puisque la Chine a un immense appétit pour les matières premières. »

Jusqu'à maintenant, les prises de contrôle de sociétés canadiennes par des entreprises de la Chine continentale — mis à part Hong-Kong et Taiwan — ont été extrêmement rares.

Depuis 1985, Industrie Canada signale à peine 14 acquisitions du genre. On parle ici des cas où les sociétés chinoises ont acquis une participation de plus de 50 %.

Une des dernières transactions est l'achat des 18 boutiques de lingerie Victoire Delage et Moments intimes par la société chinoise Ace Style International. Le groupe San Francisco s'était départi de ces actifs pendant sa restructuration, en 2004.

► Voir CHINE en page 2

# Sauver l'humanité ou réduire les rides

DENIS ARCAND

Quand on se rend compte qu'on ne gagnera pas de Nobel en sauvant l'humanité du cancer, il n'y a rien de mal à essayer de faire des sous en réduisant les rides.

C'est ce que découvre le secteur biotech québécois, ravagé par la frilosité des investisseurs. Certaines firmes abandonnent complètement leurs activités pharmaceutiques et, pour survivre, se recentrent à 100 % sur leurs activités autrefois complémentaires dans l'industrie des petits pots.

« La biopharmaceutique a déjà été le Klondike, mais elle ne l'est plus, surtout au Québec », dit Jo-

hane Guay, cofondatrice et présidente par intérim de BioPharmacopae, de Québec, une firme de chimie des plantes qui a été fondée en 1998 pour trouver des extraits naturels pouvant mener au traitement du cancer et d'autres maladies.

Au fil du temps, en cherchant des médicaments, BioPharmacopae a aussi trouvé 11 extraits végétaux ayant du potentiel pour l'industrie des cosmétiques, et deux autres prometteurs en nutraceutique, une discipline qui veut prévenir (plutôt que guérir) les maladies. La firme a donc fondé une division cosmétique-nutraceutique, en se disant que des revenus dans ces

domaines moins réglementés seraient bien pratiques pour payer une partie des factures en recherche pharmaceutique.

Mais entre-temps, la bulle de la biotech a crevé, le capital-risque s'est évaporé, et BioPharmacopae s'est retrouvée sans le sou et sans avenir dans un domaine devenu coupe-gorge. « Alors au début de l'année, on a décidé d'inverser complètement le focus de la compagnie, explique M<sup>me</sup> Guay. On a mis de côté la pharmaceutique et décidé que notre avenir était dans nos ingrédients actifs dans le domaine de la nutraceutique et de la cosméceutique, qui ont des marges moins extraordinaires que la phar-

maceutique, mais très intéressantes quand même. »

Qui la blâmerait ? Le sous-indice TSX-santé a chuté de 28 % en 11 mois. Pendant ce temps, Atrium, l'ancienne filiale petits pots de la pharmaceutique AeternaZentaris, est facilement allée chercher 75 millions en se lançant en Bourse, le mois dernier.

La décision a été prise parce que la firme biotech était incapable d'attirer du capital frais. « On fait ça dans une démarche qui vise, à terme, à nous rendre indépendants des firmes de capital-risque traditionnelles. »

► Voir RIDES en page 2

Évidemment, vous avez besoin de deux. Chez Saab, nous avons toutefois mis l'emphase sur le couple. Sans doute est-ce notre héritage aéronautique, mais nos ingénieurs ont tenu compte du fait que l'accélération de 0 à 100 km/h est un élément crucial en matière de conduite. Nos moteurs turbo-compressés sont conçus pour produire un couple-moteur important à mi-régime et permettre des accélérations instantanées, essentielles lorsqu'il s'agit d'effectuer une manœuvre de dépassement sur l'autoroute ou de circuler en ville. Le turbocompresseur est l'une des nombreuses premières industrielles de Saab. Voilà pourquoi chaque Saab est une fusion exaltante de lignes, de performances et de capacités fonctionnelles tout à fait uniques. Laissez les conventions derrière. Prenez le volant d'une Saab.



Modèle Aéro illustré  
Saab 93 Berline Sport  
À partir de 33 995\$  
Prix d'achat



Modèle Arc illustré  
Saab 93 Cabriolet  
À partir de 55 950\$  
Prix d'achat



saabcanada.com

Saturn Saab de Laval  
2800, boul. Chomedey  
Laval  
(450) 681-0028  
www.bourssaauto.com

West Island Saturn Saab  
9775, route Transcanadienne  
Ville Saint-Laurent  
(514) 332-4424  
www.westislandsaturn.com

Gravel Saturn Saab  
1, Place-Ville-Marie, # 11 180  
Montréal  
1 800 724-7457  
www.gravelauto.com

Décarie Saturn Saab  
6100, boul. Décarie  
Montréal  
1 866 750-2222  
www.gravelauto.com

Mondial Saturn Saab  
9415, Papineau  
Montréal  
(514) 385-7222  
www.mondialsaturn.com

Saturn Saab de Brossard  
5950, boul. Marie-Victorin  
Brossard  
1 866 662-3333  
www.gravelauto.com

# LA PRESSE AFFAIRES

## REPÈRES

### DOLLAR CANADIEN

**79,03** ¢ US

VARIATION

**62,58** ¢ €

SOMME REQUISE POUR ACHETER

UN DOLLAR US:

**1,2653\$**

UN EURO:

**1,5983\$**

TAUX PRÉFÉRENTIEL

**4,25%**

TAUX DE LA BANQUE DU CANADA

**2,5%**

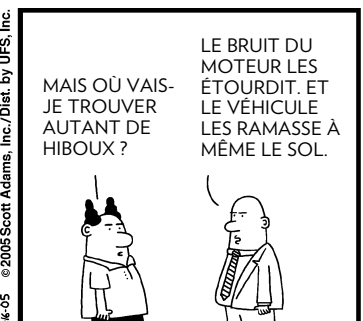
OR (NY gold)

**420,20\$ US**

PÉTROLE (North sea brent)

**46,35\$ US**

## DILBERT



# Le tonnerre chinois gronde

**CHINE** suite de la page 1

La ronde des acquisitions s'accéléra, prédisent les experts. « C'est une chose que nous allons voir progresser d'année en année, dit Douglas C. Robertson. Car bien que la Chine ait besoin de capitaux, elle sait parfaitement que pour moderniser son industrie, il y a deux façons de faire : attirer des investisseurs étrangers, mais aussi acquérir à l'étranger et apprendre comment on fait des affaires à l'étranger, dans le monde développé. »

Le ministre chinois du Commerce et de l'Industrie a d'ailleurs émis en juillet dernier un guide de directives à l'égard des entrepreneurs, les encourageant à investir hors du pays. Le gouvernement avait déjà considérablement assoupli sa position en la matière en 1999, ce qui avait propulsé les investissements internationaux. Selon les statistiques officielles, 7470 entreprises chinoises avaient reçu « l'autorisation » d'investir outremer à la fin de 2003.

### Marques mondiales

À mesure que son économie continuera à progresser, la Chine tentera aussi d'imposer ses propres marques sur toute la planète, comme l'ont fait avant elle les Japonais avec leurs Sony, Sanyo et Toyota et, plus récemment, les Coréens, avec leurs Samsung et Hyundai, disent plusieurs analystes.

« Au fur et à mesure qu'ils vont conquérir le marché nord-américain, ils auront sans doute intérêt à faire l'acquisition de compagnies d'ici », souligne Eldwin Thay, du CCCC.

La société d'État Lenovo a fait un pas de géant en ce sens l'année dernière en achetant la division des ordinateurs personnels d'IBM pour 1,25 milliard US. Le géant pékinois de l'informatique, numéro 1 en Chine, espère devenir un empire mondial grâce à cette transaction.

Haier a aussi amorcé une percée importante en Amérique du Nord ces dernières années. Le fabricant d'électroménagers, qui a son siège social à Qingdao, dans la province du Shandong, a même construit une usine en Caroline du Nord pour prouver son sérieux — et son intention de conquérir un lucratif mar-

ché. Drummondville, qui a subi les contrecoups du fiasco retentissant de World Best (cette société d'État chinoise qui a décidé d'ouvrir une usine de textile là-bas en 2001 pour fermer ses portes trois ans plus tard), espère pour sa part attirer de nouveaux investissements chinois. La Chine produit plus en plus de jeunes entrepreneurs « excessivement riches », et la municipalité multiplie les efforts pour les séduire.

Martin Dupont, directeur général de la Société de développement économique de Drummondville, appelle cette nouvelle génération d'hommes d'affaires chinois, souvent formés dans les grandes universités occidentales, les « bananes ». « Ils sont jaunes à l'extérieur, mais blancs à l'intérieur », illustre-t-il.

« La Chine, c'est un incontournable, il ne faut pas la prendre à la légère, au contraire, indique M. Dupont. Il faut faire des partenariats, si possible dans son secteur d'activité, parce que les Chinois ne sont pas bons dans tout. Il y a certains secteurs spécialisés, de niche, où nos entreprises d'ici sont beaucoup plus performantes. »

La prochaine grande incursion chinoise en sol nord-américain pourrait être celle des voitures. La Chine compte ses géants — la Shanghai Automotive Industry Corporation a vendu 782 000 véhicules et enregistré des revenus de 11,7 milliards américains en 2003 — et elle pourrait tenter « l'expérience occidentale » bientôt, souligne le spécialiste de la Chine Earl Drake, professeur à l'Université Simon Fraser.

« C'est concevable que les Chinois se mettent à exporter des voitures, dit M. Drake. Ils vont vouloir pénétrer de nouveaux marchés comme le Canada, auquel cas ils pourraient être intéressés à acheter un centre de distribution ici, ou encore installer des points de production. »

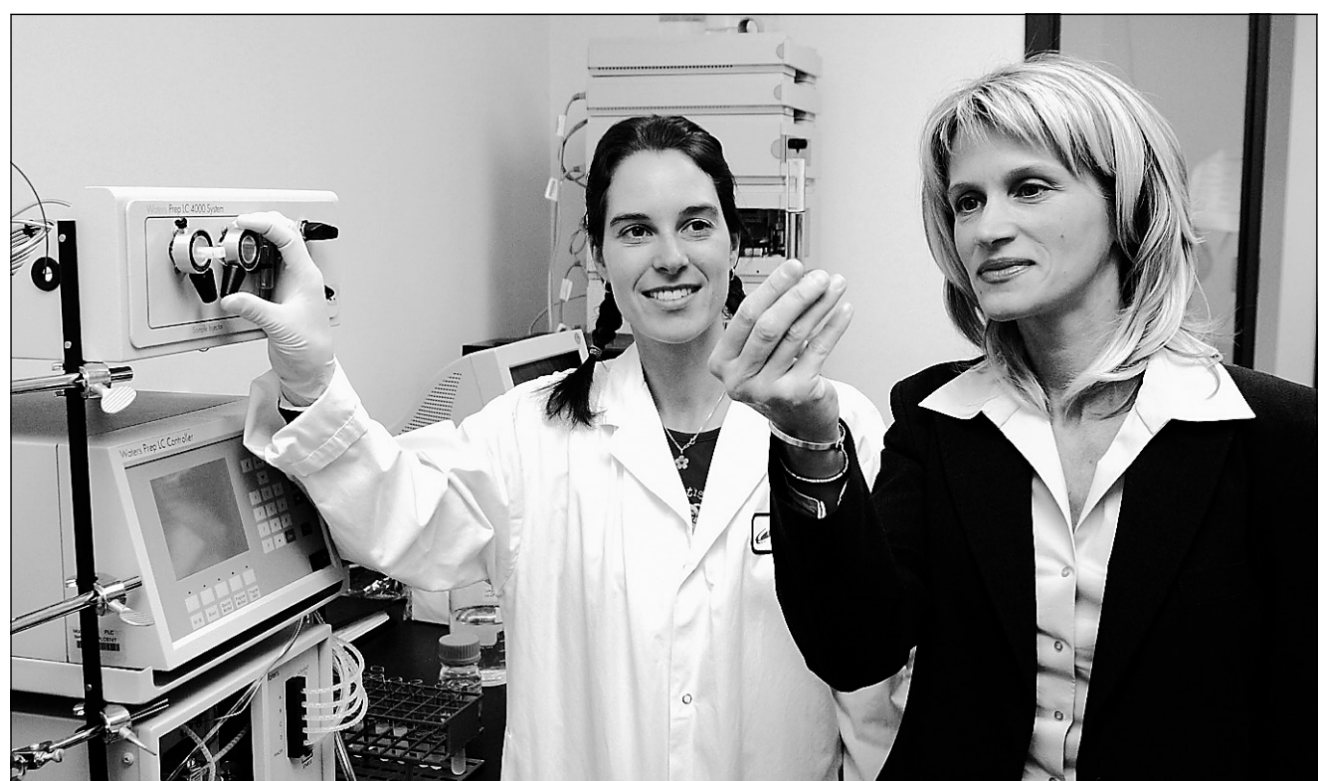


PHOTO RAYNALD LAVOIE, LE SOLEIL

« La biopharmaceutique a déjà été le Klondike, mais elle ne l'est plus, surtout au Québec », dit Johane Guay (à droite), confondatrice et présidente par intérim de BioPharmacopae.

# Sauver l'humanité ou réduire les rides

**RIDES** suite de la page 1

BioPharmacopae a donc cessé la recherche de nouveaux médicaments, licencié huit chimistes spécialisés et, il y a deux mois, laissé partir son président, Iraj Beheshti, un vétérinaire pharmacologue montréalais qui avait auparavant présidé Mycota et Chronogen, à Montréal.

M<sup>me</sup> Guay dit qu'elle est « présidente intérimaire », mais elle parle comme une femme qui trouve le job à son goût.

BioPharmacopae fonde beaucoup d'espoir sur ses 11 extraits « cosmétiques », qui ont des vertus antirides. La cosmétique est une discipline récente qui englobe la cosmétique dite « soignante », notamment les produits dermiques anti-âge, sous forme de crèmes et de gélules à avaler. « Mais c'est de la vraie science, on n'est plus dans les

concoctions cosmétiques d'antan, où c'était vraiment n'importe quoi », affirme M<sup>me</sup> Guay.

M<sup>me</sup> Guay veut vendre ces extraits végétaux à des firmes cosmétiques, à l'instar d'Atrium, une autre firme de Québec.

« En nutraceutique, nos deux extraits semblent avoir des vertus pouvant aider à prévenir certains cancers. Ce sont des extraits de plantes qui sont consommées depuis toujours par l'humain, alors on s'attend à n'avoir aucun problème de toxicité », précise cette dernière, qui estime que BioPharmacopae peut fabriquer le produit elle-même, à Québec.

Au Canada, il est très difficile de commercialiser des produits nutraceutiques, c'est-à-dire avec des prétentions plus spécifiques que les « suppléments alimentaires » et autres « produits naturels » : les autorités pharmaceutiques canadiennes

sont très strictes. Mais sur le lucratif marché américain, les autorités sont permissives en ce qui concerne les labels nutraceutiques. Et c'est là que BioPharmacopae cherche un distributeur.

Mais pour tout cela, il faut de l'argent. Et BioPharmacopae gratte ses fonds de tiroirs.

« Notre plan est d'explorer une fusion avec une firme complémentaire, qui a des revenus. Une firme qui serait intéressée à ajouter notre plateforme technologique de recherche à son modèle d'affaires. Avec ce genre de mariage, on serait capables d'attirer des investisseurs », dit M<sup>me</sup> Guay, qui semble avoir un penchant pour les investisseurs privés, par pour les capital-risqueurs.

Et que va faire BioPharmacopae avec ses molécules thérapeutiques contre le cancer et le psoriasis ? Elles sont à vendre.

# L'autre planète travail

**AUTONOMIE** suite de la page 1

Ils ont lancé un appel à tous sur le site des travailleurs autonomes de la Toile du Québec. Plus de 815 questionnaires ont été remplis et les chercheurs ont retenu les commentaires de 283 répondants.

La plupart d'entre eux, soit 209, ont donné une appréciation positive de leur expérience. Les 74 autres étaient plutôt insatisfaits. « Toutes les études menées auprès des travailleurs autonomes indiquent des taux de satisfaction élevés », précise M. Beaucage.

Les travailleurs autonomes les plus satisfaits étaient plus nombreux à avoir volontairement quitté le travail salarié.

« Ceux qui choisissent de plein gré le travail autonome acceptent mieux les exigences de ce statut. Dans la phase initiale, ils supportent mieux d'y consacrer de longues heures sans obtenir des résultats financiers », dit M. Beaucage.

Même après quelques années

d'indépendance, les travailleurs autonomes ne mesurent pas leur succès ou leur satisfaction à la hauteur de leurs revenus.

Car si certains ont des gains élevés, c'est loin d'être le cas pour la majorité d'entre eux, en particulier les femmes et ceux qui n'ont pas d'aide salariée.

« L'autonomie et la liberté d'action ainsi que la possibilité d'utiliser toutes leurs compétences sont les éléments les plus importants de la satisfaction et du succès. Les individus qui ont un faible besoin de sécurité professionnelle sont également plus heureux dans ce statut », indique le chercheur.

Selon M. Beaucage, les individus qui possèdent ces qualités entrepreneuriales sont plus susceptibles de réussir.

L'appréciation que font les travailleurs autonomes de leur situation est également liée aux conditions du marché salarié.

Ainsi, les chercheurs de l'Université du Québec ont découvert que les travailleurs autonomes titulaires de diplômes universitaires

de deuxième et de troisième cycle ont un jugement plus critique de leur expérience.

Des recherches américaines ont également noté des taux de satisfaction face aux travail autonome inférieurs chez les cadres et les professionnels.

« Sur le marché du travail salarié, les cadres ont davantage de chances d'obtenir des emplois qui leur procurent des défis, de l'autonomie et la sécurité, sans assumer les responsabilités et la pression du travail autonome », croit André Beaucage.

À la lumière de ces travaux, M. Beaucage croit que les aspirations professionnelles et le désir de certains de devenir travailleurs autonomes devraient être davantage pris en compte par les responsables des programmes gouvernementaux.

Selon plusieurs études, les sans-emploi sont en effet toujours plus nombreux à tenter leur chance sur la planète du travail autonome, mais leur séjour dans cet univers marqué par l'instabilité est souvent très court.

# L'autre travail à domicile

JACINTE TREMBLAY

Le travail à la maison n'est pas l'apanage exclusif des travailleurs autonomes.

En 2001, selon Statistique Canada, 14 % des travailleurs apportaient régulièrement à la maison du travail de « rattrapage » non rémunéré. Les professionnels et les gestionnaires étaient les plus touchés par ce phénomène.

Tout récemment, le cabinet de recrutement juridique Robert

Half Legal révélait que les avocats apportent du travail à la maison en moyenne neuf jours par mois. Ces données proviennent d'un sondage mené auprès de 200 avocats canadiens et américains.

Dans le cadre d'une étude sur les nouvelles formes d'organisation du travail et la conciliation famille-emploi, une équipe de la Télé-Université du Québec, sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay, mène actuellement une enquête en ligne pour mieux cerner les contextes, les modalités et les conséquences du travail apporté régulièrement à la maison.

Ceux qui souhaitent contribuer à cette étude peuvent accéder au questionnaire par le site Internet [www.telu.quebec.ca/formes](http://www.telu.quebec.ca/formes). Il faut environ 45 minutes pour le remplir.

Il est également possible, à la même adresse, de participer aux autres volets de cette recherche qui portent sur le travail autonome et le télétravail. L'équipe de la Télé-Université s'intéresse, notamment, à la motivation, la satisfaction, les avantages, les inconvénients, à l'aménagement du temps de travail et au cheminement de carrière de ceux qui vivent ces réalités.

	<b>700</b>
<b>Affaires</b>	
<b>710</b>	<b>OCCASIONS D'AFFAIRES</b>
<b>INVESTISSEUR recherché.</b> Condo Condo Condo. Très bon rendement. Richard: 514-947-8006	
	<b>800</b>
<b>Avis</b>	
<b>850</b>	<b>AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENTS DE NOM</b>
<b>PRENEZ AVIS</b> que <b>DORA ELIZABETH CAVERO O'PHELAN</b> domiciliée au 12237 Allard, Montréal-Nord (Québec), H1G 6B5, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de <b>ELIZABETH CAVERO O'PHELAN</b> . R 850	

**SOLDE DE VÉHICULES DE DÉMONSTRATION BMW LAVAL**

MODÈLE	ANNÉE	KM	COULEUR	N° D'INVENTAIRE
325i	2005	2700	noir	4521
325i	2005	1550	argent	4219
325i	2005	1600	argent	4490
325xi	2005	3000	noir	4461
325xi	2005	4175	bleu	4169
330ci	2005	2259	noir	4248
330xi	2004	8400	argent	4218
Z4 2.5	2005	400	argent	4381
530i	2005	3400	noir	4557
530i	2005	2300	argent	4503
X5 4.4	2005	1024	noir	4388
X5 3.0	2005	5020	vert	4316

2450, boul. Chomedey Laval (Québec)  
 450.682.1212  
 514.990.2269  
 bmwlaival.com

Expérimenté et disponible. Cherche relation à long terme.

**BMW Laval**  
Le plaisir commence ici.

Détails chez votre concessionnaire BMW Laval.

Vous avez jusqu'au 31 mai pour vous laisser séduire.

# Best Buy promet des découvertes

Le détaillant ouvre un magasin vendredi au Marché central métropolitain

LAURIER CLOUTIER

Best Buy ouvre son premier magasin au Québec, vendredi prochain, au Marché central métropolitain. Celui qui se définit comme « le plus grand détaillant de produits de technologie et de divertissement en Amérique du Nord » promet de nombreuses découvertes à ses clients.

Deux jours plus tôt, soit mercredi, aura lieu l'ouverture officielle de la phase V du Marché central avec des détaillants comme les Cinémas Guzzo, Brick et Old Navy.

De son côté, la compagnie Best Buy organisera des festivités vendredi pour attirer la clientèle. Le magasin comptera 45 000 produits et services, dont plusieurs se distinguent de ceux de la concurrence, y compris Future Shop.

Best Buy va distribuer des coupons rabais, faire tirer des chèques cadeaux et proposer des aubaines d'ouverture. Durant la longue fin de semaine, la chanteuse Marie-Chantal Toupin et le pilote de course Alexandre Tagliani seront sur place pour signer des

## Best Buy Canada prévoit ouvrir une quinzaine de magasins cette année au pays, dont huit au Québec.

autographes. Les enfants, de leur côté, pourront voir Spider-Man et Alex Le Lion, du film *Madagascar*, qui sera bientôt projeté sur nos écrans. Les familles doivent donc s'attendre à faire la file à l'entrée du magasin de 30 000 pieds carrés.

Best Buy Canada, de Burnaby, près de Vancouver, prévoit ouvrir une quinzaine de magasins cette année au pays, dont huit au Québec, qui vont créer 1000 emplois, a déclaré à *La Presse Affaires* le président et directeur de l'exploitation, Kevin Layden. Outre celui du Marché central, a enchaîné le directeur régional, Richard Laniel, le détaillant en ouvrira, l'automne prochain, un autre à Gatineau et six dans la région de Montréal, soit aux Galeries d'Anjou, au Centre Laval, au Carrefour Angri-gnon, aux Promenades Saint-Bruno, sur le boulevard Taschereau à Greenfield Park, et à Pointe-Clair.

Comme au Marché central, plusieurs des nouveaux Best Buy s'établiront à proximité des magasins de Future Shop, la chaîne canadienne achetée par le géant américain en novembre 2001.

L'an prochain, Kevin Layden prévoit aussi une quinzaine d'ouvertures au pays, mais seulement de deux à quatre au Québec. Ces

magasins ouvriront à Montréal et peut-être à Québec, « mais la décision finale n'est pas prise », a ajouté le président. Best Buy vise d'abord les plus grandes villes, avec des magasins qui coûtent au total de sept à huit millions de dollars. La chaîne pourrait s'implanter plus tard à Sherbrooke et à Trois-Rivières.

### Magasin sans pression

Grâce à des bornes et à des présentoirs interactifs, les clients de Best Buy pourront tester de nombreux appareils, dont les caméras numériques (40 modèles) et les chaînes stéréo, et ils auront l'occasion de découvrir les DVD et CD sans devoir les déballer, car ils ont été téléchargés dans le système informatique, a précisé le directeur du premier magasin, Steve Bécharard.

Les amateurs pourront prendre le temps voulu pour essayer les produits, car Best Buy mise sur un concept de magasin sans pression. Si le client a besoin de conseils, les 130 employés du magasin pourront lui en fournir, durant tout le temps qu'il faudra, car ils ont été formés pour être des spécialistes des produits et ne sont pas payés à commission, comme chez des concurrents.

Ainsi, ceux qui ont toujours rêvé de s'acheter un caméscope ou un appareil photo numérique, mais qui n'ont jamais osé le faire parce que la technologie les rebute, pourront apprivoiser ces produits chez Best Buy, seuls au comptoir interactif ou avec l'aide d'un employé.

Les amateurs pourront aussi s'inscrire à des cours, à l'atelier Découverte du magasin, a ajouté Steve Bécharard, pour faire du montage vidéo ou faire disparaître les yeux rouges sur leurs photos. Selon le directeur du magasin, les photographes en herbe n'utilisent que 20 % des fonctions de leur appareil numérique.

Aux présentoirs des articles pour le bureau, les travailleurs autonomes et les propriétaires de PME trouveront des solutions de connectivité et de mobilité. Ce rayon a été conçu pour expliquer les dernières technologies aux profanes et il offre une trentaine de modèles, deux fois plus que la concurrence, selon Steve Bécharard.

On pourra aussi appeler l'escouade d'« agents d'élite » Geek Squad à la rescousse, 24 heures sur 24, pour « éradiquer les calamités informatiques » chez soi, que les appareils aient été achetés chez Best Buy ou ailleurs, a précisé Steve Bécharard. L'escouade ne travaille pas à l'heure, mais au taux fixe de 149 \$, a-t-il ajouté.

Il suffira souvent de visiter le site [BestBuy.ca](http://BestBuy.ca) pour mieux com-



Le directeur régional de Best Buy au Québec, Richard Laniel, a jusqu'ici ouvert 12 des 31 magasins de la chaîne au Canada.

prendre les dernières technologies et trouver un des produits offerts pour le bureau, le cinéma maison, la photo et le divertissement.

Outre l'installation ou la réparation d'ordinateurs, Best Buy offre aussi de brancher la radio d'auto, achetée sur place ou pas. Le détaillant a établi à cette fin une baie d'installation dans le stationnement intérieur de 4000 places de la phase V du Marché central, sous son magasin, a noté Steve Bécharard.

L'ouverture d'un Best Buy se planifie longtemps à l'avance, a souligné Richard Laniel, qui a jusqu'ici lancé 12 des 31 magasins de la chaîne au Canada. Pour le Québec, la préparation a dû être différente. Thierry Lopez, par ailleurs porte-parole de Future

Shop, s'est chargé de la francisation. Best Buy n'a cependant pas encore obtenu son certificat de francisation.

L'étape la plus importante des préparatifs d'ouverture demeure toutefois le recrutement et la formation des cadres et employés, qui nécessite des mois, a assuré Richard Laniel. Seulement huit des 130 employés embauchés viennent de magasins concurrents, selon Steve Bécharard. Il est en effet difficile de changer l'attitude de gens payés à commission, a expliqué Richard Laniel.

Le directeur régional va surtout vérifier maintenant la qualité du service et sonder les clients à cette fin. Le but est de fidéliser la nouvelle clientèle dans un marché fort concurrentiel.

## EN BREF

### Profits en baisse

Les profits des détaillants canadiens vont baisser cette année, selon la dernière étude du Conference Board. L'an dernier, le commerce de détail a généré des profits de 10,9 milliards, mais le secteur ne pourra plus égaler ce record d'ici la fin de 2006, en raison des pressions de la concurrence et de la croissance modeste des ventes. L'an dernier, la vigueur du dollar canadien a permis aux détaillants de maîtriser leurs coûts, a expliqué Louis Thériault, directeur associé du Conference Board. Une fois le dollar stabilisé, les coûts monteront à nouveau et les profits diminueront. La plupart des segments du commerce de détail ont profité d'une croissance des profits d'au moins 10 % l'an dernier, mais ils baisseront à 9,9 milliards cette année et à 9,4 milliards l'an prochain, avant de recommencer à monter en 2007, selon le Conference Board. Les profits des détaillants de meubles et d'appareils électroniques ont atteint des sommets l'an dernier, mais les mises en chantier résidentielles déclinent cette année. Par contre, les bénéfices de l'alimentation et des boissons vont croître en moyenne de 6 % par année jusqu'en 2009.

### Braun veut notre bien

Braun, fabricant de rasoirs et de petits appareils, veut le bien de sa clientèle. Détenu par Gillette Canada — membre d'une multinationale qui vient de fusionner avec le géant mondial Procter & Gamble — Braun recommande à ses clients (tout comme aux distributeurs de pièces) de remplacer les lames de leur rasoir tous les 18 mois, pour qu'il soit toujours efficace à 100 %, selon son site Web. Ainsi, des succursales du Centre du rasoir et d'autres distributeurs ne vendent certaines pièces de remplacement qu'avec des lames de rasoir. Des lecteurs et des clients de Braun pestent contre cette politique, parce qu'ils doivent payer plus cher ou chercher des pièces ailleurs. Ainsi, quand le client doit remplacer la petite grille du rasoir, il n'en trouve plus chez son distributeur, sauf avec des couteaux. Seule, la grille coûte 25 \$, ce qui n'est déjà pas donné, mais, quand elle est jumelée aux lames, le client doit débours 40 \$. À ce prix-là, vaut-il mieux acheter un rasoir d'une autre marque ? Non, pas nécessairement. Sur son site, Braun fournit la liste de ses distributeurs ; le client peut y trouver certains commerces, comme Laflamme Électrique, de Montréal, qui vendent la grille du rasoir sans les lames. Laurier Cloutier

PDSF du X-Type 3.0 berline : 41 995 \$. Location au taux de 3,9 % offerte sur toutes les Jaguar X-Type 3.0 berline 2005 neuves, avec un bail d'une durée maximale de 48 mois de Crédit Jaguar à un locataire au détail admissible. Par exemple, louez une X-Type 3.0 2005 neuve à transmission manuelle pour 499 \$ par mois en se basant sur un taux de location annuel de 3,9 % et un bail de 39 mois. Obligation locative totale de 24 541,96 \$. Coût d'achat facultatif de 21 114,10 \$. Certaines conditions et une limite de 14 769 km par an s'appliquent. Des frais de 0,15 \$ du km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Versement initial de 5 080,96 \$ ou échange d'une valeur équivalente. Première mensualité et dépôt de sécurité de 600 \$ exigés. Financement au taux annuel de 3,9 % de Crédit Jaguar disponible jusqu'à 60 mois à un(e) client(e) au détail admissible. Les calculs précédents ne sont donnés qu'à titre d'exemple. Cette offre ne comprend pas les frais de transport (995 \$), les frais d'immatriculation, RDPRM, l'assurance, les frais administratifs ni toutes les taxes applicables. Peut requérir une commande spéciale. Peut requérir aussi de 6 à 8 semaines pour la livraison. Offre de crédit bail non cumulable avec aucune autre. Offre d'une durée limitée, qui peut être annulée à tout moment sans préavis. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Pour plus de détails, s'adresser à un concessionnaire Jaguar.



## MÊME SI VOUS VOULEZ UNE JAGUAR À TOUT PRIX, ON NE L'AUGMENTERA PAS. JAGUAR. VOUS DEVRIEZ LE SAVOIR.

**X-TYPE 3.0 2005**  
**499\$** | **3,9%**  
par mois | Financement à l'achat

Il reste à 41 995 \$. Beaucoup moins que ce que vous pensiez payer pour une Jaguar. Avec tout ce que vous attendez d'une Jaguar : l'efficacité d'une transmission intégrale Traction 4, les performances d'un V6 3 L de 227 ch et le luxe d'un habitacle garni de cuir et de bois. Vous en aurez beaucoup plus pour votre argent. Faites-en l'essai : une expérience qui n'a pas de prix.

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

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

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

**JAGUAR**

## LA PRESSE AFFAIRES

## SCIENCES BIOMÉDICALES

## Toronto s'outille pour déclasser Montréal

Avec son nouveau complexe de 345 millions pour les chercheurs-entrepreneurs, baptisé MaRS, l'imposant milieu biomédical de Toronto espère se hisser au palmarès mondial des creusets d'affaires dans ce secteur.

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO

Le centre-ville de Toronto avait déjà un grouillant quartier des sciences biomédicales, réputé en fait comme l'un des principaux noyaux de laboratoires, d'hôpitaux, de cliniques de recherche et de facultés universitaires en Amérique du Nord.

Mais voilà que cet imposant milieu biomédical nourrit des ambitions d'affaires, avec des moyens à rendre jaloux ses vis-à-vis montréalais, encore divisés par le récent débat du CHUM.

Et le nouveau lieu de rendez-vous des ambitions torontoises ouvre progressivement ses portes ces temps-ci : un complexe de laboratoires, de bureaux et d'incubateurs d'entreprises de 345 millions de dollars, en fonds publics et privés.

Il s'agit du « MaRS Discovery District » ou quartier des découvertes MaRS, l'abréviation qui découle de « Medical and Related Sciences ».

« La concentration de chercheurs et de spécialistes de haut niveau des sciences biomédicales que l'on retrouve au centre-ville de Toronto est pratiquement unique sur le continent. Et avec MaRS, Toronto se dote d'un lieu d'interaction entre les sciences et les affaires qui pourrait l'élever parmi les meneurs mondiaux », selon René Douville, vice-président pour les sciences de la vie chez RBC Technology Ventures, une filiale de capital-risque de 400 millions de dollars de la Banque Royale.

La plus grande banque canadienne est parmi les nombreux investisseurs privés chez MaRS qui ont ajouté des millions de dollars aux 64 millions injectés par les gouvernements fédéral et ontarien, ainsi que par la Ville de Toronto.

RBC Technology Venture est aussi l'un des premiers occupants d'affaires de MaRS. Et l'un des buts de cette implantation, a souligné René Douville, qui a des années d'expérience dans le domaine biomédical à Toronto et à Montréal, est d'être aux premières loges des projets d'entreprises qui pourraient émerger des laboratoires et des cliniques environnantes.

« Malgré son ampleur et ses compétences, le milieu biomédical à Toronto était encore un peu timide



ILLUSTRATION FOURNIE PAR MaRS

Le nouveau complexe de 345 millions pour les chercheurs-entrepreneurs sera situé dans le quartier des sciences biomédicales, au centre-ville de Toronto.

en ce qui concerne les projets d'entreprises. Même que, toutes proportions gardées, ce qui se faisait en ce sens dans la région de Montréal avait une certaine longueur d'avance », selon M. Douville.

« Mais là, avec l'ouverture de MaRS, Toronto se dote d'une infrastructure pour se positionner à l'échelle continentale, sinon mondiale, comme lieu de rapprochement entre la science et les capitaux. »

Le président et chef de l'exploita-

tion de MaRS, John Cook, abondait dans le même sens lors d'une récente visite de la première phase du complexe, avec *La Presse Affaires*.

D'ailleurs, du point de vue architectural, MaRS s'annonce plutôt réussi. Le complexe intègre un gros

édifice historique auquel a été ajouté un atrium qui sera flanqué de trois édifices de huit à 15 étages de laboratoires et de bureaux, avec des façades ultramodernes de verre et d'acier.

« Curieusement, malgré le voisinage immédiat du principal quartier d'affaires et de finances au Canada, les nombreux chercheurs du district des sciences biomédicales au centre-ville de Toronto hésitaient à explorer des projets d'affaires », a indiqué John Cook.

« Mais cette mentalité de cloisonnement s'effrite. Et l'ouverture de MaRS est le plus important projet à ce jour à Toronto pour faire éclore le potentiel d'affaires qui dort encore dans les laboratoires et les cliniques spécialisées qui nous entourent, à

moins d'un kilomètre à la ronde. »

Selon l'Institut canadien de recherches avancées, établi à Toronto, la région métropolitaine se situe au quatrième rang nord-américain pour les sciences biomédicales, avec neuf centres de recherche qui brassent pour quelque 400 millions par an en projets.

Par ailleurs, avec son emplacement près des facultés biomédicales de l'Université de Toronto et de l'importante avenue University, où sont situés des hôpitaux parmi les plus réputés au Canada, le complexe MaRS a aussi été conçu afin d'offrir une adresse au centre-ville à des entreprises existantes qui sont pour l'instant établies dans la grande banlieue torontoise.

C'est le cas de l'entreprise MDS, qui a un chiffre d'affaires de 1,7 milliard dans les domaines pharmaceutique et biomédical avec 9000 employés dans 25 pays.

Sa filiale d'instrumentation, MDS Sciex, est un investisseur privé chez MaRS et l'un des premiers lo-

caitaires d'affaires, avec un laboratoire de pointe en spectrométrie de masse qui sera disponible pour les chercheurs-entrepreneurs.

« MaRS nous fournira un pied-à-terre dans le quartier de la recherche biomédicale du centre-ville de Toronto, en plus d'une place de premier plan pour y dénicher des occasions d'affaires prometteuses », a indiqué Boré Shushan, directeur du développement chez MDS Sciex.

Mais du même souffle, M. Shushan a admis qu'il était grand temps que le milieu biomédical de Toronto se donne un moyen de favoriser l'émergence de projets d'affaires.

« Franchement, nous avons un certain retard à rattraper, entre autres si on regarde ce qui s'est fait dans la région de Montréal avec l'implication judicieuse du gouvernement du Québec », dit M. Shushan.

« En ce sens, l'ouverture de MaRS devrait non seulement profiter au secteur biomédical de Toronto, mais rehausser aussi le potentiel d'affaires de tout le domaine biomédical canadien. »

Tread lightly® Conduisez de façon responsable hors route. PDFS du LR3 SE 2005 : 61 900 \$. Location et financement aux taux de 5,9 % offerts sur les LR3 2005 neufs pour une durée maximale de 48 mois par le biais des Services financiers Land Rover sur approbation du crédit. \*Par exemple : location du LR3 SE 2005 à 699 \$ par mois, en se basant sur un taux de location annuel de 5,9 %, un bail de 39 mois, un prix de vente de 60 900 \$ avec versement initial de 6 371,01 \$ ou un échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 33 632,01 \$. Valeur résiduelle de 35 907,15 \$. Certaines conditions et une limite de 14 769 km par an s'appliquent. Des frais de 20 cents du km s'appliquent au kilométrage excédentaire, plus les taxes en vigueur. Dépôt de sécurité (850 \$) et première mensualité exigés. Un taux de 5,9 % est disponible pour le financement par le biais des Services financiers Land Rover sur approbation du crédit. Exemples de calcul seulement. Ne comprend pas la première mensualité, les frais de transport (995 \$), les options, RDPRM, les taxes et les frais d'immatriculation. Ces offres ne peuvent être combinées à aucune autre. Le concessionnaire peut vendre à un prix inférieur. Le mode de participation du concessionnaire peut avoir une influence sur les coûts. Pour requérir une commande spéciale. Peut aussi requérir de 6 à 8 semaines pour la livraison. Offres d'une durée limitée pouvant être annulées à tout moment. Veuillez consulter un concessionnaire Land Rover pour tous les détails. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement.

## À LA CONQUÊTE DES PLUS HAUTS SOMMETS, PODIUMS INCLUS.



« Véhicule sport/utilitaire de l'année » 2005 selon Motor Trend.

Le tout nouveau LR3 ne redoute aucun sommet. La conquête du prestigieux prix du véhicule sport/utilitaire de l'année 2005 du magazine *Motor Trend* en est la preuve. Avec sa technologie Terrain Response<sup>MC</sup> brevetée, son impressionnant moteur 300 ch et son habitacle spacieux pouvant accueillir sept occupants, le LR3 s'élève nettement au-dessus de la concurrence. Et son héritage Land Rover en fait sans contredit le summum des VUS.

LAND ROVER LR3 SE 2005

LOCATION

**699\$**

PAR MOIS

ENTRETIEN PRESCRIT GRATUIT\*

LAND ROVER LAVAL  
3475 boul. Le Carrefour  
Laval  
Téléphone : (450) 688-1880  
Fax : (450) 688-7080  
www.landroverlaval.com

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

LAND ROVER ST-LÉONARD  
4305 boul. Métropolitain Est  
St-Léonard  
Téléphone : (514) 725-2221  
Division de John Scotti Automotive  
www.johnscotti.com



ÉDITORIAL

# Sage décision



mboisver@lapresse.ca

MICHÈLE BOISVERT

Dans un décision fort attendue, le CRTC a finalement opté jeudi dernier pour une réglementation du service de communication vocale sur protocole Internet, plus communément appelé téléphonie IP. En clair, cela veut dire que les entreprises de services locaux titulaires, les anciens monopoles que sont Bell Canada et Telus, seront soumises à des règles si elles veulent offrir la téléphonie IP, alors que les autres fournisseurs, comme les grands câblodistributeurs, pourront librement proposer les services et forfaits qu'ils voudront, sans réglementation de leurs prix.

Par cette décision, le CRTC veut s'assurer que les entreprises de service téléphonique local déjà établies

historique ayant de graves conséquences.

De son côté, le CRTC justifie sa décision en faisant valoir qu'il a choisi de considérer le protocole Internet non pas sous son aspect technologique, mais comme un service téléphonique. Ceci, parce que le Conseil juge que les Canadiens utilisent le service de communication vocale sur protocole internet comme un service téléphonique, que ce dernier se vend comme un service téléphonique et qu'il fonctionne comme un service téléphonique. « Conformément à la Loi sur les télécommunications, précise Charles Dalfen, président du CRTC, notre décision met l'accent sur les services plutôt que sur les technologies. »

On comprend que pour Bell et Telus l'enjeu est de taille. Aucune entreprise ne voit d'un bon oeil l'arrivée de nouveaux joueurs dans un marché qu'elle dominait sans effort. C'est une part importante de leur chiffre d'affaires qui est en jeu à la suite de cette décision rendue par le CRTC. Cela dit, ce n'est pas parce que les prix des services de téléphonie IP de Bell et de Telus seront réglementés que les deux entreprises seront exclues de ce marché.

D'autant plus, que le CRTC avait au préalable préparé le terrain en annonçant un certain nombre de mesures visant à adoucir la réglementation régissant les anciens monopoles. Il s'est en effet engagé à traiter plus rapidement leurs demandes d'approbation de tarifs et a également permis d'offrir des promotions à leurs clients des marchés locaux, sous certaines conditions, ce qui leur était interdit depuis près de deux ans.

Bell Canada ne sait pas encore si, en plus d'interjeter appel, elle demandera au cabinet fédéral de suspendre la décision du CRTC le temps qu'il tranche la question. Il est à souhaiter que non, car avec toute l'incertitude qui règne actuellement à Ottawa, le flou dans lequel baignait la téléphonie IP risque de se prolonger encore longtemps. Ce serait dommage, car il est clair que le but du CRTC n'est pas de réglementer *ad vitam aeternam*. L'objectif est de permettre à une concurrence durable de s'implanter dans les marchés locaux, pour ensuite cesser toute réglementation. D'ici quelques années, tous les joueurs seront soumis aux mêmes conditions et le consommateur, qui profitera d'une réelle concurrence, en sortira gagnant.

**L'objectif est de permettre à une concurrence durable de s'implanter dans les marchés locaux, pour ensuite cesser toute réglementation.**

ne puissent vendre la téléphonie IP en dessous du prix coûtant afin d'enrayer la concurrence. Il s'agit à notre avis d'une sage décision. La réglementation des services de téléphonie IP nous apparaît un moyen adéquat pour favoriser l'éclosion d'une véritable concurrence dans le marché de la téléphonie locale, un marché qui, malgré son ouverture à la concurrence en 1997, est toujours dominé par Bell et Telus qui en détiennent 98 % des parts dans le secteur résidentiel.

Il est bien évident que cette décision du CRTC a été très mal accueillie par les anciens monopoles. Bell Canada a d'ailleurs immédiatement fait connaître son intention d'interjeter appel devant le Cabinet fédéral. Le géant montréalais estime que le protocole Internet est une technologie perturbatrice qui change l'industrie des télécoms. Selon Bell, le CRTC n'a pas bien compris ce nouveau paradigme de la concurrence et a peut-être commis une erreur

## LA BOÎTE AUX LETTRES

### Une question de crédibilité

Le premier ministre Paul Martin nous a annoncé qu'il y aura un vote sur la loi budgétaire jeudi prochain. Compte tenu de la taille des annonces des dépenses faites ces derniers jours, il est impératif que le ministère des Finances publie une révision des principaux tableaux du Plan budgétaire 2005 qu'il a présentés à la Chambre des communes en février dernier. Ces tableaux révisés devraient permettre aux députés qui voteront sur la loi budgétaire, aux analystes des institutions financières et non-financières ainsi qu'au grand public d'évaluer l'impact de ces annonces sur la situation financière du gouvernement. Quelles sont les dépenses déjà incluses dans le plan budgétaire ? Quelles sont les dépenses qui sont un ajout au plan ? Dire que l'on n'a pas le temps de faire cette mise à jour impliquerait que l'on a fait ces annonces sans avoir évalué leurs effets sur le plan budgétaire et en catastrophe. Cette révision me semble donc importante au maintien de la crédibilité du gouvernement et du processus budgétaire.

Jean-Pierre Aubry  
économiste

### Le péril de la gauche

Des tenants de la gauche se produisent périodiquement dans les journaux pour exprimer la substance de leur foi politique : la gauche est socialement responsable, elle croit dans l'ultime décence de toute personne sans égard au portefeuille. La droite, affirmant-ils, n'a pour but que de s'emplier les poches. Ils ne saisissent pas qu'il y a autant de gens généreux à droite qu'à gauche. La droite croit, plus et mieux, à la dignité humaine. Elle croit que chacun est responsable de sa vie. Entre temps, Québec Inc, fleuron de la gauche, nous mène à la faillite. L'état lamentable de notre gestion publique annonce la mort nationale par insolvabilité galopante : la dette du Québec est passée de huit milliards à 40 milliards (1985) puis à 80 milliards (en 1994). Elle était de 114 milliards en 2003. Elle se chiffrait, il y a quelques semaines, à plus de 117 milliards. Le rêve socialiste appauvrit le peuple, et davantage les plus pauvres.

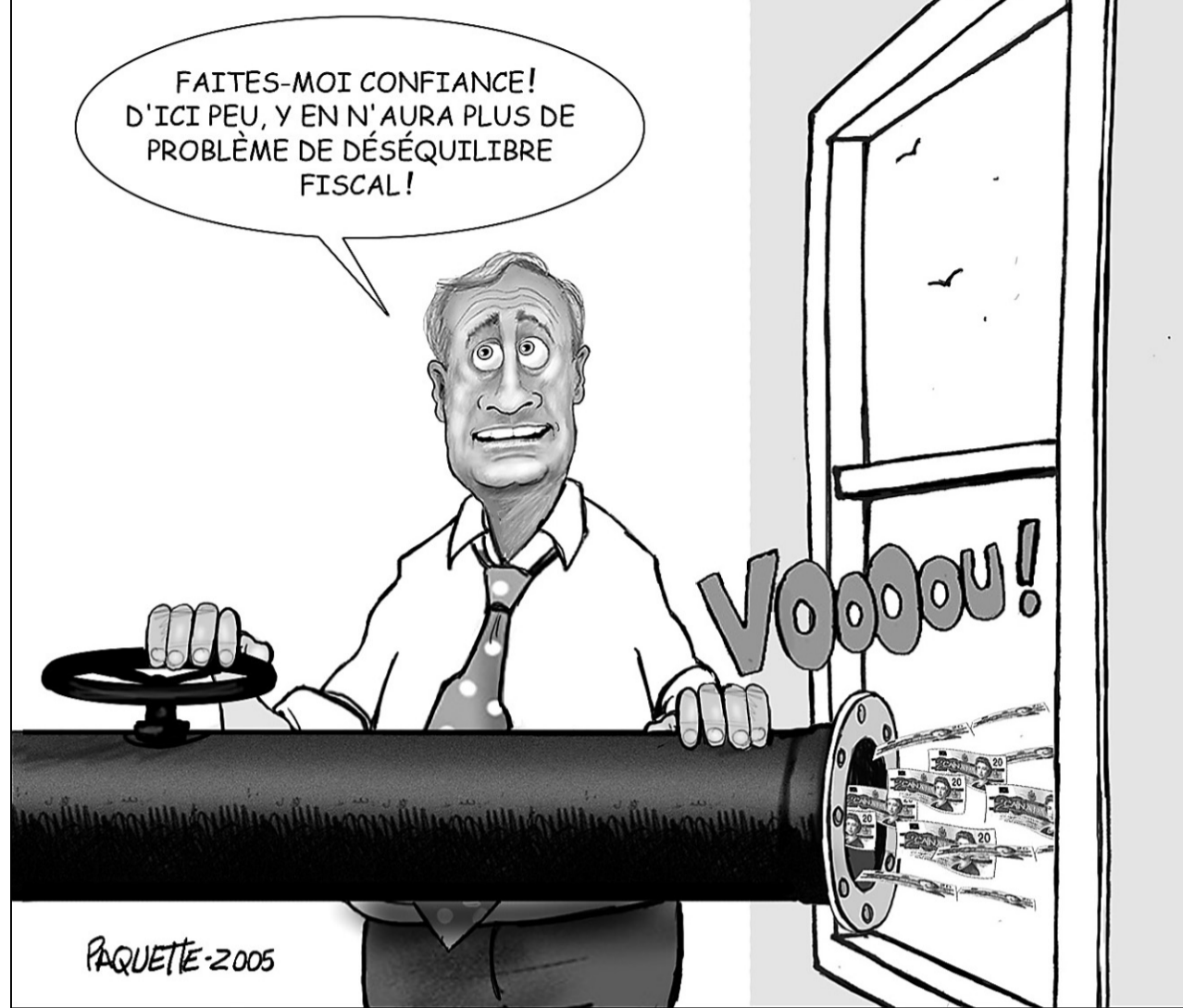
Michel Frankland

### Réduction de rente

En lisant *La Presse* du 9 mai, on pouvait lire un texte intitulé « Québec au secours des régimes de retraite ». Il est évident qu'il existe des problèmes avec les régimes à prestation déterminée. Il ne faudrait pas que les modifications apportées à la période pour le remboursement des déficits actuariels courants, qui sera portée de 5 ans à 10 ans, pénalise les bénéficiaires du régime. Pendant que le gouvernement adoucit les obligations des employeurs, nous, retraités des Aciers Atlas (filiale de Slater Steels), faisons face à une terminaison de régime et devons subir une réduction de rente d'environ 30 % à compter du 1<sup>er</sup> juillet. Avec une rente d'environ 24 500 \$ avant réduction, il est assez facile de comprendre que plusieurs retraité(es) seront dans l'embarras.

Réal Picard

Le gouvernement Martin a fait pour 22,5 milliards \$ d'annonces ces dernières semaines...



Serge Paquette, collaboration spéciale

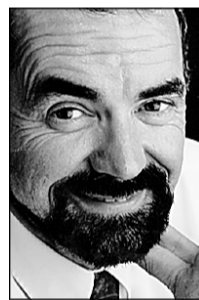
DROITS RÉSERVÉS

## LES AFFAIRES SONT LES AFFAIRES

# Attention à Toronto!

## La Ville reine a un oeil sur le marché des produits dérivés de la Bourse de Montréal

MICHEL NADEAU



Président de CDP Capital jusqu'en 2002 et membre de la haute direction de la Caisse de dépôt durant près de 20 ans, l'auteur est administrateur de

compagnies et conseiller en gestion stratégique.

Un des secrets les mieux gardés de la place financière montréalaise est la croissance spectaculaire du marché des produits dérivés à la Bourse de Montréal. En hausse de 100 % par rapport à 2000, c'est plus de 100 000 transactions qui sont enregistrées chaque jour dans le grand ordinateur du square Victoria. Et Montréal a créé une filiale à Boston, BOX, qui s'accapare près de 8 % du plus grand marché d'options au monde.

Malheureusement, ce succès perturbe le nouveau président du Groupe TSX et de la Bourse de Toronto, M. Richard Nesbitt, qui a déclaré au Economic Club, que le marché des produits dérivés était sous-développé au Canada. Il était temps de tout regrouper sous un même toit. Naturellement, à Toronto.

En 1999, dans le cadre de la réorganisation des Bourses canadiennes, la Ville reine a mis la main sur les marchés des actions et des obligations alors que Montréal obtenait l'exclusivité des produits dérivés. (Calgary et Vancouver recevaient le marché des petites capitalisations qui a été récupéré depuis par Toronto.)

Cette spécialisation reproduisait le marché américain où Chicago est l'endroit pour les produits dérivés et New York domine le marché au comptant.

Malgré la fermeture du parquet des actions à Montréal, Toronto a peu progressé, passant de 46 % à 49 % du volume des titres canadiens inter-listés ; New York sort gagnant de la fusion des parquets canadiens d'actions.

Ce bilan peu reluisant ne peut faire oublier le sous-développement pathétique du marché des obligations où 95 % des transactions se font encore « à la mitaine » et à un prix selon ... la tête du client. M. Nesbitt devrait d'abord moderniser son marché médiéval des revenus fixes.

Le marché des produits dérivés connaît la plus forte croissance



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE

En 1999, dans le cadre de la réorganisation des Bourses canadiennes, la Ville reine a mis la main sur les marchés des actions et des obligations alors que Montréal obtenait l'exclusivité des produits dérivés.

En 1999, dans le cadre de la réorganisation des Bourses canadiennes, la Ville reine a mis la main sur les marchés des actions et des obligations alors que Montréal obtenait l'exclusivité des produits dérivés. (Calgary et Vancouver recevaient le marché des petites capitalisations qui a été récupéré depuis par Toronto.)

Malheureusement, ce succès perturbe le nouveau président du Groupe TSX et de la Bourse de Toronto, M. Richard Nesbitt, qui a déclaré au Economic Club, que le marché des produits dérivés était sous-développé au Canada. Il était temps de tout regrouper sous un même toit. Naturellement, à Toronto.

En 1999, dans le cadre de la réorganisation des Bourses canadiennes, la Ville reine a mis la main sur les marchés des actions et des obligations alors que Montréal obtenait l'exclusivité des produits dérivés. (Calgary et Vancouver recevaient le marché des petites capitalisations qui a été récupéré depuis par Toronto.)

Cette spécialisation reproduisait le marché américain où Chicago est l'endroit pour les produits dérivés et New York domine le marché au comptant.

Malgré la fermeture du parquet des actions à Montréal, Toronto a peu progressé, passant de 46 % à 49 % du volume des titres canadiens inter-listés ; New York sort gagnant de la fusion des parquets canadiens d'actions.

Ce bilan peu reluisant ne peut faire oublier le sous-développement pathétique du marché des obligations où 95 % des transactions se font encore « à la mitaine » et à un prix selon ... la tête du client. M. Nesbitt devrait d'abord moderniser son marché médiéval des revenus fixes.

Le marché des produits dérivés connaît la plus forte croissance

viennent de l'étranger — des investisseurs européens et américains — et les Québécois et Canadiens ignorent ce marché fascinant. C'est seulement 27 cents par 1 \$ d'actions qui sont transigés en produits dérivés au Canada.

C'est à Montréal qu'a démarré au Canada le marché des produits dérivés. Un Institut des dérivés offre des cours accessibles et de nombreux chercheurs travaillent dans ce domaine.

Malheureusement les propriétaires des Bourses de Montréal et Toronto, les courtiers en valeurs mobilières, n'ont montré qu'un intérêt limité dans la formation de leurs représentants et de leurs clients et continuent de distribuer de bonnes vieilles actions et obligations.

Montréal doit occuper pleinement cette niche prometteuse et prendre en main par différentes mesures la

croissance de cette institution stratégique au Québec :

> La communauté d'affaires ne doit pas attendre que la Bourse locale soit vendue à Toronto pour appuyer les initiatives du président, M. Luc Bertrand. Les 344 compagnies québécoises cotées à Toronto et Calgary (capitalisation de 210 milliards) devraient dire à M. Nesbitt de mieux s'occuper de leurs actions.

> Dans leur politique de placement, les comités de retraite devraient demander à leurs gestionnaires de portefeuille la mise en place des stratégies de gestion du risque à l'aide de produits dérivés pour optimiser le rendement.

> Les courtiers devraient inciter leurs représentants à obtenir une licence en produits dérivés et publier des études sur les produits les plus populaires.

> L'investisseur doit magasiner chez les courtiers à escompte qui offrent maintenant des taux de commission très bas (2 \$ le contrat).

> Dans son prochain budget, M. Audet pourrait inciter les épargnants à se familiariser prudemment avec ces produits locaux comme pour le REA en 1979.

> Les médias devraient publier quelques points de repères pour aider l'investisseur à suivre les produits dérivés les plus populaires.

> Au cours de l'été, le spectacle des commandites fera relâche. Pourquoi ne pas prendre ce temps pour apprendre les mouvements de quelques options ou contrats sur le site de la Bourse : [www.m-x.ca](http://www.m-x.ca) ? Ce n'est pas de la chimie nucléaire ! Des options vous permettront peut-être de regagner l'argent que vous avez indirectement donné à MM. Brault, Guité et Corriveau.

Francine Harel-Giasson professeure et administratrice

# Un nouveau leadership au conseil

Francine Harel-Giasson est professeure titulaire à HEC Montréal. Elle y enseigne la gestion, le leadership et les habiletés de direction et donne le cours sur les conseils d'administration au MBA. Ce dernier sujet l'intéresse au plus haut point car, parallèlement à sa carrière en enseignement, elle a fait partie de nombreux conseils d'administration, comme Hydro-Québec, John Labatt Ltée et Crédit Lyonnais Canada. Elle siège aujourd'hui aux conseils de SITQ Immobilier, Fiducie Desjardins et du journal Le Devoir.

Dans cette série d'articles, nos collaborateurs de HEC Montréal présentent chaque lundi la vision de gestionnaires reconnus sur les nouveaux défis de gestion dans les organisations et les entreprises.

JACQUELINE CARDINAL  
et LAURENT LAPIERRE  
COLLABORATION SPÉCIALE

Francine Harel-Giasson tient à l'affirmer haut et fort : « L'observance des règles de saine gouvernance, si scrupuleuse soit-elle, n'assure pas *de facto* le bon fonctionnement du conseil d'administration comme groupe. » Il faut, selon elle, que les présidents et présidentes de conseils s'investissent d'un leadership qui va bien au-delà du respect des formalités. Ce leadership constitue l'une des clés maîtresses du succès des conseils, une façon quasi incontournable de faire la différence tant attendue par les diverses parties intéressées. Elle se réjouit d'avoir connu au cours de sa carrière des présidents exemplaires dont les pratiques ont nourri

« Les présidents de C.A. n'ont d'autre choix que de faire preuve de leadership face au cynisme à l'égard du milieu des affaires. »

ses réflexions sur le sujet.

Francine Harel-Giasson rappelle que la fonction de président d'un conseil d'administration a toujours comporté de nombreuses responsabilités qui sont traditionnellement associées au prestige de la fonction. Le président d'un conseil d'administration s'occupe en premier lieu de la gestion des réunions du conseil. Il est en outre l'interlocuteur principal du conseil auprès du président-directeur général de l'entreprise avec qui il doit entretenir une délicate relation de complicité sans complaisance, tout en évitant de s'immiscer dans la gestion quotidienne. C'est lui qui préside l'assemblée des actionnaires et signe certains documents officiels. Il joue également un rôle de représentation auprès des parties intéressées et

des organismes de réglementation.

Francine Harel-Giasson ajoute qu'en plus d'être souvent un acteur important dans le processus de sélection de la personne qui dirigera l'organisation, il participe habituellement au choix des candidats au titre d'administrateur qui seront proposés à l'assemblée annuelle de même qu'à la désignation des membres du conseil qui seront appelés à siéger à différents comités. C'est aussi, dans bien des cas, l'initiateur et l'animateur d'événements conviviaux entre les membres du conseil et avec la direction ou le personnel de l'entreprise. On compte également sur lui pour la gestion de crise, particulièrement lors d'une vacance à la direction générale de l'organisation. Francine Harel-Giasson précise : « On attend alors du président qu'il agisse avec célérité par une prise en charge proactive de la situation. »

Au cours des 20 dernières années, la professeure Harel-Giasson n'a pu manquer de constater à quel point l'application des lois, des directives et des règles concernant la saine gouvernance a nécessité un grand engagement de la part des présidents de conseils. Le président apparaît en effet comme le répondant premier du respect des nouvelles exigences à l'égard des conseils, ce qui ne manque pas d'ajouter à sa tâche déjà exigeante. Elle observe avec satisfaction que, dans le cas où le président du conseil est également président de l'entreprise, on a de plus en plus tendance à nommer un « administrateur principal » qui joue, au sein du conseil, un rôle plus détaché à l'égard de l'observance des règles et des directives.

Mais pour assurer le succès d'un conseil, il faut encore plus. Selon elle, le « nouveau » président de conseil doit absolument remplir de vrais rôles de leadership. On s'attend en premier lieu à ce qu'il incarne au plus haut point le respect de l'organisation et de sa mission de même que l'attention aux différentes parties intéressées. Il doit personnaliser à la fois le sérieux du conseil et le souci constant d'équité qui l'anime. Si le président se tient droit comme un chêne, il sera difficile pour les autres de recourir à des accommodements douteux. Selon M<sup>me</sup> Harel-Giasson, le président du conseil



PHOTO PIERRE CÔTÉ, LA PRESSE ©

Selon Francine Harel-Giasson, le président du conseil doit être le gardien suprême de la relation de confiance entre l'organisation et ses parties intéressées.

seil doit être le gardien suprême de la relation de confiance entre l'organisation et ses parties intéressées. « C'est une sorte d'ange tutélaire de l'entreprise », lance-t-elle dans un langage imagé. Il faut que les gens se disent : « En matière de rigueur et de responsabilité, on ne badine pas avec ce président-là. »

Deuxième volet, le président de conseil d'administration devra

porter une attention personnalisée aux administrateurs et administratrices afin d'aller chercher ce que chacun a de mieux à offrir. N'est-ce pas là exercer un vrai leadership ? Bien consciente qu'elle exige beaucoup de ceux et celles qui acceptent de diriger un conseil d'administration, elle va jusqu'à souhaiter qu'un président du conseil, nouveau genre, ait une rencontre privée avec chacun

des administrateurs, de préférence une fois par année. L'occasion serait belle pour que le président connaisse mieux les compétences distinctives de chacun de même que ses opinions et ses attentes. L'administrateur, de son côté, pourrait mieux comprendre en quoi son président compte sur lui personnellement et par là, être incité à donner le meilleur de lui-même au sein de ce conseil. Il ne faut pas perdre de vue qu'un administrateur a en général bien d'autres obligations dans d'autres lieux et qu'il aura tendance à consacrer plus d'énergie là où il se sent le plus utile, là où il n'est pas noyé dans un tout.

Cette attention du président à l'égard des administrateurs se manifestera également pendant les réunions. Il ne se contentera pas de donner la parole à ceux et à celles qui lèvent la main, mais il accueillera leurs interventions avec ouverture et sensibilité. Lorsqu'un administrateur osera briser le consensus et l'harmonie qui régnaient traditionnellement autour de la table d'un conseil, le président nouveau apportera un encouragement particulier aux remarques constructives et pertinentes, qu'elles soient divergentes ou non.

Le troisième volet du leadership que Francine Harel-Giasson propose aux présidents a rapport au processus d'auto-évaluation désormais exigé des conseils. « Je vais prononcer les mots *sincère* et *constructif*. » Elle réclame l'instauration d'un climat qui débordera du rituel obligé qui consiste à cocher des cases. Un bon président de conseil verra à créer ce climat et s'assurera que l'auto-évaluation entraîne de vraies améliorations, avec un suivi vigilant.

Aux présidents de conseil de prendre la balle au bond, Francine Harel-Giasson est catégorique. « Les présidents de conseils d'administration n'ont d'autre choix que de faire preuve de leadership face au cynisme à l'égard du milieu des affaires. Oui, ils peuvent faire une différence notable et l'on attend beaucoup d'eux. » Et elle ajoute : « Heureusement pour les présidents, leur action est aujourd'hui soutenue par une ambiance qui tire vers le haut. De nos jours, autour de la table des conseils, la médiocrité n'a plus belle allure. »

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



À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION



Un moteur V6 de 3,3 litres et 225 chevaux. Une super transmission automatique 5 rapports à commande électronique. Et un système audio Lexus haut de gamme à 7 haut-parleurs avec commandes intégrées au volant. Chose certaine, votre nouvelle ES 330 ne passera pas beaucoup de temps dans l'entrée de garage. Composez le 1 800 26-LEXUS pour connaître le concessionnaire le plus près de chez vous.

AUSSITÔT STATIONNÉE DANS VOTRE ENTRÉE, LA VALEUR DE VOTRE MAISON GRIMPE.

LA ES 330 2005 ÉDITION SPÉCIALE

BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE

39 900\$\*

LOCATION 60 MOIS

448\$ / MOIS\*

FINANCEMENT 60 MOIS

3,9%\*\*

DÉPÔT DE GARANTIE DE 0 \$  
ACOMPTÉ DE 2 600 \$  
PREMIÈRE MENSUALITÉ GRATUITE

## ES 330

- Surfaces des sièges en cuir
- Garnitures en bois véritable
- Commande de la climatisation à deux zones
- Sièges assistés du conducteur et du passager avant avec mémorisation
- Sièges avant chauffants avec réglages variables de la chaleur
- Coussins gonflables avant multiphasés, coussins latéraux montés dans les sièges avant, coussins latéraux en rideau pleine longueur
- Roues en alliage d'aluminium de 16 po

ÉDITION SPÉCIALE



lexus.ca



133 VIEUX MONTRÉAL 145 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS 160 PROPRIÉTÉS À REVENUS 180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER

RUE ST-PAUL O., condo 1400 pi car. dans bâtiment d'époque. 2 ch., 1 bain, frigo, vaste salon avec foyer. Plafonds 12 pi., très lumineux. Pl. bois franc partiel. 8005. 514-628-4097-77

LE ST-JEAN, TERREBONNE CONST., neuves, épique, style condo de luxe garage. Exc. investissement. Comptant min. 125 000 \$. 450-471-8855

MÉTRO Rosemont 804%, élec. loc. rev. 42 768 \$, tout loué, 460 000 \$. (514) 354-2794

REPENTIGNY 62 logis, (374/2423/343), excellent condition, revenu 33 000 \$. Prix 2 850 000 \$. Alain Chatelein (514) 386-8988, Serge Bissonnette (514) 497-6749, Capitale Prestige Ctr.

ROSEMONT, beau triplex semi-dét., bien entretenu, cachet, boiseries, garage, atelier, terrasse. Céline Drouin, Sutton Ctr, 514-894-7575

LE PATON, Laval, luxueux 4 1/2 bord de fleuve, gr. int. pl. bois franc. Libre, 514-865-7264

ST-JEAN, neuvs, grand balcon/ter., bain proprio, foyer, bois franc, gar., etc.; 950\$, 5% / mezz. 450-471-8855

LONGUEUIL, près métro, unité 4 condos n'ont été garagés que 4+ mezz. 450-674-1331

ST-ANTOINE DE TILLY, maison meublée, bord du fleuve, 3 ch., tout compris, 300 km Qué.-éc., 2000\$/mois. 418-886-2036

LAVAL, St-Vincent-de-Paul 4%, non chauffé, 500 \$, 450-664-1196

VIMONT, beau grand condo 4 1/2, ensellé, foyer, garage, ac, 995\$, libre, 450-964-5176

VIMONT, Cité de la Santé, 7% de luxe, ac, garage, 1430 \$, 41, 6305. 514-655-2578

VIMONT grand 4 1/2, style condo, 3 ch., s'manger, gar., libre, 450-667-7093. 514-931-7093

BOUCHERIE, 4%, 3e, très paisible, prés services, impec. 630 \$. 450-449-6389

BROSSARD, 4% neuf, très luxueux, bain proprio, pl. bois, ascenseur, libre. 450-678-4872 www.monloyer.ca

BROSSARD, à quelques pas du mall Champlain, 3%, cuisinière, frigo, lave-vaisselle, salle inconnue. Chauffé, climatisé et éclairé. Stationnement int. Pas d'animux 750 \$/mois. Disponible 1er août 2005. 570-5305. Info: 450-668-6389. 450-672-0375

GREENFIELD PARK, 6%, 3 puits, balcon, 2000 \$, non chauffé, 450-672-9183

LONGUEUIL, 4% chauffé 785 \$. Prés du centre d'achat Wal-Mart. 450-677-1940

LONGUEUIL, 5% chauffé 785 \$. Prés du centre d'achat Wal-Mart. 450-677-1940

LONGUEUIL-VIEUX, 4% style condo, bella luminosité, lattes, 450-449-6389. 450-672-0375

LONGUEUIL, 6%, 1700 \$, 950\$, 3 1/2 dem., 4 ch., non chauffé, 450-677-0728

ST-HUBERT, 4%, entre 665\$ et 625\$, bureau 514-637-4431 entre 8h et 16h, conception après 17h 450-926-9029

ST-LAMBERT, 3%, 4 1/2, chauffés, bois franc, très entrées, impec. stat. 450-465-2133

ST-LAMBERT, 5%, béton, 3 électros, piscine ext., tennis, sauna, tranquille. Poss. garage, pas chéri. 450-923-1450

ST-LAMBERT, grand 5%, bas de duplex, rénové, résidentiel, beau Centre-ville. 450-672-0375

VILLE LEMOYNE, 4%, 1952 pied, balcon, 2000 \$, non chauffé, 514-974-3204, 514-529-5017

D.D.O., grand 5 1/2, 2e, 3 ch., ensol., tapis, grande cuisine, très entrées, stat., 514-421-2711

PIERREFONDS, Tout Meighen, 3%, 4 1/2, béton, bois, piscine, tout incl., 514-685-0005

LAVAL CONNELLY, charmante petite maison face à l'eau, accès privé au lac, quai, poêle-tri, beau Centre-ville. 450-672-0375

MT-TREMBLANT, montagnes golf, luxueux maison/condos Couche 6/8. 819-425-8809

SAUVEUR, condo 3 ch., juin à sept., prés glissades, golf, piscine cyclable, 514-886-3804

STE-ADELÈ, grande propriété, ch., 3 s'bains, entièrement meublée à prix du Centre-ville. 2 800 \$/mois. chauffage et électrifié en sus. Info. 514-334-9609 poste 230.

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meublée 1300 \$. Non meublée 1100 \$. Loc. à l'année, 210\$. 514-488-3288, 514-813-4558

ESTRIE MAGOG, lac loving, accès lac 3 ch., équipée, foyer, achat lac, 514-964-8543, 450-460-3673

AGUMOS, maison tout confort, 1er étage, 1500 \$, 514-964-8543

TENNIS, 5 ch., 3 s'bains. Court tennis, 1700 \$/mois. 704-506-8816

STE-ANNE-DES-LACS Maison neuve, 3 ch., 2 s'bains, meubl

VÉHICULES AUTOMOBILES www.capresse.ca

Nous y avons jeté un coup d'œil. Ou plutôt 300.



Inspection en 300 points... Audi Certified logo.

JAGUAR Jaguar DÉMONSTRATEURS

05 S-Type V8 04 XJ8 01 S-Type V8 125 km 03 XKR convertible 2700 km

CHRYSLER PT. Cruiser Ltd. BROSSARD TOYOTA

CHRYSLER Pacifica 2005, tout équipé... BROSSARD TOYOTA

DODGE Magnum SXT 2005, 26 2005.

ECHO 2001 à 04

FORD Focus 02 fam SE man. 64 000 km.

FORD Focus SE 02, 5900 \$, "ouvert 7 jours".

HONDA Accord 00, bien équipé, 110 000 km.

HONDA Accord 2002, 4 ptes, aut., gr. élect. a/c.

HONDA ACCORD EXL 03, tout cuir, 4 cyl., 7700 km.

HONDA Accord EX V6 2001, tout équipé.

HONDA Accord EX 99, coupé, sport, impeccable.

HONDA Accord LX-G 01, 56 500 km, 5 vit., mag. champagne.

HONDA Civic 00, noir, aut., a/c., extras, trans. location.

HONDA Civic 02, CD, 11 600\$. Bal. gar. prol., 77 000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

HONDA Civic 95, verte LX, 4 ptes, 129000 km.

PORSCHE Boxter 2000, bleu/bleu, 12 500 km, équipé ++.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

PORSCHE Carrera 99 silver, 44 000 km, roues 18" sport.

500 Loirs et véhicules récréatifs



Voitures d'occasion certifiées et voitures de démonstration

01 Boxster 5 noir/noir 57 700 km

02 911 Turbo Coupé argent/noir 25 000 km

02 911 Carrera Cabriolet 3 disponibles

01 911 Carrera Cabriolet 3 disponibles

02 911 Carrera 4S Coupé gris/gris 25 000 km

04 Cayenne turbo bleu/tan 19 000 km

04 Cayenne S rouge/noir 30 000 km

02 Boxster silver/noir 21 000 km

Volks Passat GLX '01 fam., 30 000 km.

Volvo JAGUAR, AUDI MERCEDES, SAAB

555 AUTOS, CAMIONS ANTIQUES ET DE COLLECTION

ÉCHANGE, contre moto, Mercedes V6, 6.9L, rare, évaluée 21 000\$.

JAGUAR XCSC 1988 V-12 BONNE CONDITION

TRIUMPH TR6 1975, 70 000 mi, jaune, overdrive, pneus, bon état.

568 PIÈCES ET ACCESSOIRES

MAGS chromés neufs. Pneus et mag. neufs, usagés. Réparer, polir mag.

Volvo 2002 V70, XC "ash grey", 93 000 km.

Volvo 850 fam., 1994, cuir, toit, a/c., 216 000 km.

Volvo 920 4 T, "gold", cuir, 275 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

655 MOTOCYCLETTES

BMW 1150 RT, 2004, 1600km, bleu, toute équipée.

BMW 1150RT 2003, 7800 km, litane 2 valises.

BMW R1200GS 2004, neuve, 900 km, valise, jaune et argent.

DUCATI sportsport, garantie 2 ans

HARLEY DAVIDSON XLX, 1000cc, 1983, A-1, 5000\$, 450-246-3888.

KAWASAKI Vulcan 800 2003, état A-1, 1000 \$ d'acc.

SUZUKI Marauder 98, A1, tout équipé, 800 CC.

1500 SABER 1983, 15 pieds, 80 forces, remorque, bon état.

BAYLINER 17.5' 03, options + Mercury 4 cyl., 140 HP.

BIMINI, gilets de sauvetage, pont avant en fibre verre

BOMBARDIER Islandia 2002 comme neuf.

CATAMARAN dérivé neuf, usagé, C&A Performance

DÉRIVEUR Tanzer 17 pi + remorque et nouvelles valises.

JEANNEAU, '34' 2001, enrouleur mat, guindeau, élect.

NORDICA 16, 2001, cuir, 1400 \$, 450-653-8174

PANTON 2000-Princessart Vantage 20 ST, 20' tout équipé.

RIKKER CAPTIVA 23.2 2003 85hms, moteur 5.0L, 42 000\$

JAGUAR XCSC 1988 V-12 BONNE CONDITION

TRIUMPH TR6 1975, 70 000 mi, jaune, overdrive, pneus, bon état.

568 PIÈCES ET ACCESSOIRES

MAGS chromés neufs. Pneus et mag. neufs, usagés. Réparer, polir mag.

Volvo 2002 V70, XC "ash grey", 93 000 km.

Volvo 850 fam., 1994, cuir, toit, a/c., 216 000 km.

Volvo 920 4 T, "gold", cuir, 275 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

Volvo C70 conv., '04 18 000 km.

600 Loirs et véhicules récréatifs

658 BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

SEARAY 46 pi Sundancer 2000 tout équipé.

SEA RAY Sundancer 86, 30 pi, arche pour radar, a/c, GPS.

SEAO RAY Sundancer 280, 1990, 875 h, Blue Boat, impecc.

TULLIO Abbate 33' unïque (Sunseeker), 2 diesel Volvo

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

ROULOTTE Golden Falcon 31 pi 98, ext. double, fibre verre, chauffage et a/c.

ROULOTTE Palache 51 pieds + rallonge 10X10, gaz ou élect.

**AVIS LÉGAUX  
APPELS D'OFFRES  
SOUMISSIONS - ENCANS**

SOUMISSIONS PUBLIQUES

**Fourniture d'échelles d'évacuation d'urgence en tunnel**

**Documents disponibles :** paiement seulement par chèque visé ou mandat à l'ordre de la STM au montant de 50 \$, non remboursable, au 8845, boul. St-Laurent, réception, Montréal, à compter du **lundi le 16 mai 2005**, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 15 h 30. **Information :** (514) 280-6044. **Dépôt des soumissions :** STM, 800, de La Gauchetière O., bur. 8100, portail Nord-Est, Montréal, au plus tard le **mercredi 1<sup>er</sup> juin 2005 à 15 h**. Ouverture publique suivra. **Garantie de soumission :** cautionnement de soumission équivalent à 10 % du montant de la soumission. La STM ne s'engage à accepter, ni la plus favorable, ni aucune des soumissions. **Référence :** STM-3071-05-05-20

Louise Pouliot  
Secrétaire adjointe



**Commission scolaire des Laurentides**

**APPEL D'OFFRES 05-06-16  
RÉFECTION DE TOITURE (partie)**

Polyvalente des Monts  
101, rue Légare  
Ste-Agathe-des-Monts (Québec)

**PROPRIÉTAIRE:**  
Commission scolaire des Laurentides  
13, rue Saint-Antoine  
Ste-Agathe-des-Monts (Québec)  
J8C 2C3  
Téléphone: (819) 326-0333 poste 228  
Télécopieur: (819) 326-2121

**ARCHITECTE: Mario Allard**

**OBTENTION DES DOCUMENTS:**  
À compter du **vendredi 13 mai 2005**  
Au Service des ressources matérielles à l'adresse du propriétaire.

**Dépôt de soumission:** Dix pour cent (10%), par chèque visé ou cautionnement émis par une firme autorisée. Valide pour une période de soixante (60) jours.

**RÉCEPTION ET OUVERTURE DES SOUMISSIONS:**  
Au Centre administratif (Salle 1)  
À la Commission scolaire des Laurentides (adresse ci-haut)  
Le mardi 31 mai 2005 à 11 h

**Visite des lieux:** Le mercredi 18 mai 2005 à 13 h 30, Polyvalente des Monts

Cet appel d'offres représente un abrégé des textes d'appel d'offres officiels inclus aux documents remis aux soumissionnaires.

La Commission scolaire des Laurentides ne s'engage à accepter ni la plus basse, ni aucune des soumissions reçues, ni à encourir aucuns frais ni aucune obligation envers le ou les soumissionnaires.

**Réal Leclerc**  
Directeur

APPEL D'OFFRES

**Appel d'offres**

**Montréal**

**Direction des immeubles**

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

**Catégorie : TRAVAUX**  
**Appel d'offres : 5205**  
**Descriptif :** CASERNES no. 21 (6025, boul. Lavoisier) et 22 (5455, rue Antonio-Dagenais) à Saint-Léonard - RÉFECTION DE LA TOITURE (Arrondissement : Saint-Léonard)  
**Date d'ouverture :** 1<sup>er</sup> juin 2005  
**Dépôt de garantie :** 35 000 \$ cautionnement ou chèque visé

**Documents :** Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du **16 mai 2005** au Service : Direction des Immeubles, 385, rue Sherbrooke Est, rez-de-chaussée, Montréal (Québec) H2X 1E3 (Heures d'ouverture : 8 h 30 à 12 h — 13 h à 16 h 30) contre un paiement de 30 \$ non remboursable.

**Renseignements :** M. Benoit Gariépy, architecte (514) 872-0540

**Vente du cahier des charges :**  
Téléphone : (514) 872-0187  
Télécopieur : (514) 872-3855

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

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

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

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

Montréal, le 16 mai 2005

La Greffière de la Ville  
**M<sup>e</sup> Jacqueline Leduc**

**SAQ**

**APPEL D'OFFRES**

**Numéro de dossier : SP-1276**

**Projet :** Réfection de toiture multicouche Centre de distribution de Québec

Des soumissions pour fournir les matériaux, la main d'œuvre, l'équipement et l'outillage requis aux travaux de réfection de toiture multicouche du centre de distribution de Québec, seront reçues au plus tard à 14 h 00 (heure locale), le 2 juin 2005 par la Société des alcools du Québec (SAQ). Pour ce projet, une visite, des lieux est **obligatoire** pour les soumissionnaires est prévue le 19 mai 2005 à 13 h 30 au 2900 rue Einstein, Sainte-Foy (Québec).

Le document complet d'appel d'offres est disponible du lundi au jeudi (inclusivement) de 8 h 30 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h ainsi que le vendredi de 8 h 30 à 12 h 30, aux adresses suivantes :

**Siège social** 905, avenue De Lorimier  
Montréal (Québec) - H2K 3V9

**Centre de distribution de Montréal** 7500, rue Tellier  
Montréal (Québec) - H1N 3W5

**Centre de distribution de Québec** 2900, rue Einstein  
Sainte-Foy (Québec) - G1X 4B3

Un versement non remboursable de cinquante dollars (50 \$) est requis pour obtenir un document d'appel d'offres ainsi que pour chaque exemplaire additionnel. Ce montant est payable en argent comptant ou par chèque certifié fait à l'ordre de la Société des alcools du Québec. Le document complet d'appel d'offres est également disponible gratuitement pour consultation sur place.

Seules sont autorisées à soumissionner, pour l'exécution des travaux, les entreprises titulaires de licence requise en vertu de la Loi sur le bâtiment (LR.Q., c. B-1.1) membre de l'Association des couvreurs du Québec et ayant obtenu le document d'appel d'offres directement de la SAQ.

La SAQ ne s'engage à accepter ni la plus basse, ni aucune des soumissions reçues.

Le soumissionnaire devra fournir avec sa soumission, comme cautionnement de la soumission, soit un chèque certifié fait à l'ordre de la Société des alcools du Québec, soit une police de garantie souscrite par une compagnie d'assurance ou une institution bancaire autorisée à se porter caution au Québec, le tout valide pour la période stipulé au document d'appel d'offres. la valeur du cautionnement devra correspondre à dix pour cent (10 %) du montant de la soumission.

**SAQ**

**APPEL D'OFFRES**

**Numéro de dossier : SP-1276**

**Projet :** Réfection de toiture multicouche Centre de distribution de Québec

Des soumissions pour fournir les matériaux, la main d'œuvre, l'équipement et l'outillage requis aux travaux de réfection de toiture multicouche du centre de distribution de Québec, seront reçues au plus tard à 14 h 00 (heure locale), le 2 juin 2005 par la Société des alcools du Québec (SAQ). Pour ce projet, une visite, des lieux est **obligatoire** pour les soumissionnaires est prévue le 19 mai 2005 à 13 h 30 au 2900 rue Einstein, Sainte-Foy (Québec).

Le document complet d'appel d'offres est disponible du lundi au jeudi (inclusivement) de 8 h 30 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h ainsi que le vendredi de 8 h 30 à 12 h 30, aux adresses suivantes :

**Siège social** 905, avenue De Lorimier  
Montréal (Québec) - H2K 3V9

**Centre de distribution de Montréal** 7500, rue Tellier  
Montréal (Québec) - H1N 3W5

**Centre de distribution de Québec** 2900, rue Einstein  
Sainte-Foy (Québec) - G1X 4B3

Un versement non remboursable de cinquante dollars (50 \$) est requis pour obtenir un document d'appel d'offres ainsi que pour chaque exemplaire additionnel. Ce montant est payable en argent comptant ou par chèque certifié fait à l'ordre de la Société des alcools du Québec. Le document complet d'appel d'offres est également disponible gratuitement pour consultation sur place.

Seules sont autorisées à soumissionner, pour l'exécution des travaux, les entreprises titulaires de licence requise en vertu de la Loi sur le bâtiment (LR.Q., c. B-1.1) membre de l'Association des couvreurs du Québec et ayant obtenu le document d'appel d'offres directement de la SAQ.

La SAQ ne s'engage à accepter ni la plus basse, ni aucune des soumissions reçues.

Le soumissionnaire devra fournir avec sa soumission, comme cautionnement de la soumission, soit un chèque certifié fait à l'ordre de la Société des alcools du Québec, soit une police de garantie souscrite par une compagnie d'assurance ou une institution bancaire autorisée à se porter caution au Québec, le tout valide pour la période stipulé au document d'appel d'offres. la valeur du cautionnement devra correspondre à dix pour cent (10 %) du montant de la soumission.

**Hôpital Charles-LeMoine**  
Centre affilié universitaire et régional de la Montérégie

**APPEL D'OFFRES PUBLIC**

**PROJET: 55455**  
**Hôpital Charles-LeMoine, Greenfield Park**

**Hôpital Charles-LeMoine**, propriétaire, ayant son siège au 3120, boul. Taschereau, Greenfield Park (Québec) J4V 2H1, demande des soumissions pour la construction d'un stationnement extérieur à Greenfield Park (Québec).

Les documents contractuels pourront être obtenus à l'adresse suivante :

**Dessau-Soprin Inc.**  
375, boul. Roland-Therrien, bureau 400  
Longueuil (Québec) J4H 4A6  
Téléphone : (514) 281-1010, poste 2527

contre un chèque visé non remboursable de 50,00 \$ émis à l'ordre du propriétaire.

Les soumissions devront être accompagnées soit d'un cautionnement de soumission délivré par une institution financière et établi au montant de cinquante mille dollars (50 000 \$) valide pour une période de quarante-cinq (45) jours de la date d'ouverture des soumissions, soit d'un chèque visé au montant de vingt-cinq mille dollars (25 000 \$) fait à l'ordre du propriétaire, soit d'obligations conventionnelles au porteur émises ou garanties par les gouvernements du Québec ou du Canada dont la valeur nominale est de vingt-cinq mille dollars (25 000 \$).

Les soumissions seront reçues à l'endroit suivant :

**Hopital Charles LeMoine,**  
**Direction des services techniques,**  
**local A5-015A (rez-de-chaussée côté Sud)**  
**3120, boulevard Taschereau,**  
**Greenfield Park (Québec) J4V 2H1**  
**Téléphone : (450) 466-5000 poste 3441**

**Jusqu'au 6 juin 2005 à 14 h**, pour être ouvertes publiquement dans le même établissement, au local **Atelier B, situé dans la cafétéria Le Faubourg (au sous-sol côté Sud) le même jour et à la même heure.**

Seuls sont admis à soumissionner les entrepreneurs ayant leur place d'affaires au Québec ou, lorsqu'un accord intergouvernemental est applicable, au Québec ou dans une province ou territoire visé pour cet accord et détenant la licence requise en vertu de la Loi sur le bâtiment.

Les entrepreneurs soumissionnaires sont responsables du choix des sous-traitants, tant pour leur solvabilité que pour le contenu de leur soumission, et doivent les informer des conditions qu'ils entendent leur imposer et s'assurer qu'ils détiennent les permis et licences requis.

Le propriétaire ne s'engage pas à accepter la plus basse ou quelque'autre des soumissions reçues.

**Yves Benoit, Directeur général**  
**Représentant du propriétaire désigné**

*Note : Consulter les « Règlements adoptés en vertu de la Loi sur les services de santé et les services sociaux (S5,r1.1) ».*

**Appel d'offres**

**Montréal**

**Direction des immeubles**

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

**Catégorie : TRAVAUX**  
**Appel d'offres : 5204**  
**Descriptif :** BIBLIOTHÈQUE MAISONNEUVE / 4120, rue Ontario Est - NOUVELLE CHAUDIÈRE AU GAZ (Arr. : MERCIER / HOCHELAGA-MAISONNEUVE)  
**Date d'ouverture :** 1<sup>er</sup> juin 2005  
**Dépôt de garantie :** 10 000 \$, cautionnement ou chèque visé

**Documents :** Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 16 mai 2005 au Service : Direction des immeubles, 385, rue Sherbrooke Est, rez-de-chaussée, Montréal (Québec) H2X 1E3 (Heures d'ouverture : 8 h à 12 h - 13 h à 16 h 30) contre un paiement de 30 \$ non remboursable.

**Renseignements :** M. Ghinea Thutiuca, ingénieur

**Vente du cahier des charges :**  
Téléphone : (514) 872-0187  
Télécopieur : (514) 872-3855

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

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

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

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

Montréal, le 16 mai 2005

La Greffière de la Ville  
**M<sup>e</sup> Jacqueline Leduc**

**SAQ**

**APPEL D'OFFRES**

**Numéro de dossier : SP-1276**

**Projet :** Réfection de toiture multicouche Centre de distribution de Québec

Des soumissions pour fournir les matériaux, la main d'œuvre, l'équipement et l'outillage requis aux travaux de réfection de toiture multicouche du centre de distribution de Québec, seront reçues au plus tard à 14 h 00 (heure locale), le 2 juin 2005 par la Société des alcools du Québec (SAQ). Pour ce projet, une visite, des lieux est **obligatoire** pour les soumissionnaires est prévue le 19 mai 2005 à 13 h 30 au 2900 rue Einstein, Sainte-Foy (Québec).

Le document complet d'appel d'offres est disponible du lundi au jeudi (inclusivement) de 8 h 30 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h ainsi que le vendredi de 8 h 30 à 12 h 30, aux adresses suivantes :

**Siège social** 905, avenue De Lorimier  
Montréal (Québec) - H2K 3V9

**Centre de distribution de Montréal** 7500, rue Tellier  
Montréal (Québec) - H1N 3W5

**Centre de distribution de Québec** 2900, rue Einstein  
Sainte-Foy (Québec) - G1X 4B3

Un versement non remboursable de cinquante dollars (50 \$) est requis pour obtenir un document d'appel d'offres ainsi que pour chaque exemplaire additionnel. Ce montant est payable en argent comptant ou par chèque certifié fait à l'ordre de la Société des alcools du Québec. Le document complet d'appel d'offres est également disponible gratuitement pour consultation sur place.

Seules sont autorisées à soumissionner, pour l'exécution des travaux, les entreprises titulaires de licence requise en vertu de la Loi sur le bâtiment (LR.Q., c. B-1.1) membre de l'Association des couvreurs du Québec et ayant obtenu le document d'appel d'offres directement de la SAQ.

La SAQ ne s'engage à accepter ni la plus basse, ni aucune des soumissions reçues.

Le soumissionnaire devra fournir avec sa soumission, comme cautionnement de la soumission, soit un chèque certifié fait à l'ordre de la Société des alcools du Québec, soit une police de garantie souscrite par une compagnie d'assurance ou une institution bancaire autorisée à se porter caution au Québec, le tout valide pour la période stipulé au document d'appel d'offres. la valeur du cautionnement devra correspondre à dix pour cent (10 %) du montant de la soumission.

**LA PRESSE AFFAIRES**

**Medicure et Bema Gold attirent l'attention**



MICHEL GIRARD

**TRANSACTIONS D'INITIÉS**

Le grand patron de la société manitobaine Medicure Inc., le Dr Albert David Friesen, a augmenté sensiblement sa position dans le capital-actions de sa compagnie pharmaceutique.

Au cours de la dernière semaine d'avril et de la première de mai, le Dr Friesen a fait l'acquisition d'un bloc de 1,3 million d'actions additionnelles. La plupart des transactions ont été réalisées par l'entremise de la compagnie CentreStone Ventures.

Ses récents achats d'actions lui permettent d'augmenter son bloc de contrôle à près de 7 millions d'actions de Medicure, ce qui lui procure le contrôle de 10,4 % des actions en circulation. Les prix oscillaient entre 75 cents et 94 cents l'action.

Medicure (MPH : 1,02 \$) est une société pharmaceutique spécialisée dans les médicaments cardiovasculaires. Le 5 mai dernier, Medicure a dévoilé des résultats que son président a qualifié d'« encourageants » en ce qui concerne la découverte et la mise au point de son médicament MC-1.

**OREX (OX : 12 cents)** > L'administrateur Michel Laroque a acheté un lot de 20 000 actions additionnelles d'Orex, une petite société d'exploration minière. Cet achat porte le solde de sa position à 284 500 actions d'Orex. Pour sa part, le grand patron

de la mine junior, Jacques Lévesque, a ajouté un lot de 5000 actions d'Orex dans son portefeuille, sa position atteignant maintenant près de 1,3 million d'actions. Les actions ont été achetées à des prix variant de 8 à 11 cents.

**BEMA GOLD (BGO : 2,42 \$)** > Il y a un peu plus d'un an, le président et chef de la direction de Bema Gold, Clive T. Johnson, avait réduit des deux tiers sa position dans le capital-actions de l'aufifère de Vancouver. Il avait en effet liquidé un bloc de 500 000 actions, ce qui réduisait sa position à 284 392 actions.

Étonnamment, M. Johnson vient tout juste de signaler cette importante transaction, réalisée le 8 avril 2004, rapporte-t-on dans le dernier bulletin de l'Autorité des marchés financiers. Le bloc de 500 000 actions avait été cédé à 4,37 \$ l'unité, soit un prix nettement supérieur au cours actuel de Bema Gold.

**HAEMACURE (HAE : 39 cents)** > L'administrateur Pierre Alary, de Corporation Haemacure, a acheté le 29 avril dernier un lot de 6000 actions. Il les a payées 36 cents l'unité. Il détient maintenant 12 000 actions de la Corporation Haemacure.

**BORALEX (BLX.A : 6,35 \$)** > Edward James Kemaghan a acquis un lot de 1500 actions ordinaires de la société Boralex au prix de 6,12 \$ chacune. Position actuelle de la position de contrôle de M. Kemaghan : 503 500 actions de Boralex.

Les actionnaires détenant une position privilégiée dans une entreprise inscrite en Bourse, comme les dirigeants, les administrateurs et les principaux actionnaires, doivent signaler leurs transactions d'achat et de vente à l'Autorité des marchés financiers. Cette dernière en fait état par la suite dans son bulletin hebdomadaire.

**L'ironie des finances américaines**

**FRÉDÉRIC WAGNIÈRE ANALYSE**

La sécurité nationale a été le grand défi du premier mandat du président George W. Bush. La sécurité sociale est celui du second mandat.

Avec le vieillissement de la population et l'arrivée des baby-boomers à la retraite, le système de sécurité sociale, créé à l'époque de Franklin Roosevelt, est voué à la faillite, à moins d'une réforme en profondeur. La nature que prendra cette réforme aura une énorme incidence sur les marchés des capitaux au cours des prochaines décennies.

La solution proposée par le président et la plupart des républicains consiste à indexer les prestations de la sécurité sociale de façon à les maintenir stables pour ceux qui ont un revenu bas et de les diminuer de façon projective pour ceux qui ont un revenu moyen ou élevé. Cette solution accentuerait l'aspect de redistribution des richesses du système, en mettant l'accent sur la nécessité d'aider les pauvres à maintenir leur niveau de vie à l'âge de la retraite.

Les démocrates, en revanche, voudraient maintenir les grandes lignes du système actuel, qui est censé faire bénéficier les retraités de l'épargne qu'ils ont, avec la participation paritaire de leurs employeurs, accumulée au cours des ans. Pour combler le déficit qui menace la sécurité sociale, il suffirait d'augmenter ou de supprimer le plafonnement des cotisations maximales sur les revenus de 90 000 \$ et plus.

Du point de vue de la redistribution des richesses, les deux propositions reviennent presque au même. Dans le premier cas, on diminue les prestations faites aux revenus moyens et élevés, dans l'autre, on exige d'eux des cotisations plus grandes. Les deux partis sont d'accord pour assurer la santé financière du régime pendant les prochaines décennies et maintenir les prestations aux Américains les plus pauvres. Un compromis qui réunirait une majorité au sein des deux partis est tout à fait envisageable, du moment que le président et les leaders des deux chambres négocient de façon constructive.

Mais le problème est plus profond et relève de la politique traditionnelle des deux partis. Les républicains pensent que l'intérêt public est mieux garanti lorsque l'épargne est gérée par le secteur privé et que l'économie repose surtout sur l'initiative des individus. Les démocrates, au contraire, estiment que les faillies

dans une économie de marché sont assez importantes pour que l'État intervienne, notamment dans la gestion de l'épargne de ceux qui n'ont pas les moyens de se prémunir personnellement en vue de leurs vieux jours.

C'est cette différence dans la conception du rôle de l'État dans l'économie qui rend le débat si compliqué et fait planer un doute sur la santé des marchés financiers à l'avenir.

La menace d'une crise de la sécurité sociale a déjà fait évoluer le système. Les Américains ont maintenant la possibilité d'investir dans des « investment retirement accounts » (IRA) qui ressemblent à nos REER. Le président Bush propose de créer des IRA qui permettraient de déduire jusqu'à 2 % du salaire des cotisations versées à la sécurité sociale, pour les placer dans des fonds rapportant davantage. C'est ce que les démocrates appellent « privatiser la sécurité sociale ». Et c'est un fait, qu'entre ces nouveaux comptes et la diminution des prestations aux revenus moyens et élevés, le système perdrait beaucoup de son importance financière.

Ce n'est pas une mauvaise chose, parce que les excédents de la sécurité sociale ont servi à financer, par un simple jeu d'écritures, les déficits du gouvernement. Un des grands mérites de faire passer une plus grande part de l'épargne nationale par les marchés financiers et de diminuer ainsi la capacité du gouvernement de financer ses déficits à vil prix.

Les républicains peuvent dire que ce serait un frein aux politiques dépensières des démocrates, une tendance soutenue par leur velléités d'augmenter les impôts et les contributions à la sécurité sociale. Il ne s'agit donc pas seulement de décider si l'épargne est mieux gérée par les individus, pour autant qu'il y ait des garde-fous pour éviter les idioties dont tout le monde est parfois capable, que par l'État qui connaît aussi ses conflits d'intérêt.

Au coeur du débat : la santé des finances fédérales. Dans ce contexte, la politique républicaine est plus rassurante, car elle rend le gouvernement plus dépendant du marché des obligations pour financer ses déficits. Il ne peut, par conséquent, plus recourir aussi facilement à l'inflation pour diminuer le fardeau de la dette publique.

Ce qui est ironique c'est que, parmi les présidents les plus récents, ce sont les démocrates « dépensiers » Jimmy Carter et Bill Clinton qui ont le plus fait pour rétablir la santé financière de l'État.

**Appels d'offres**

**Montréal**

**Service du développement culturel, de la qualité du milieu de vie et de la diversité ethnoculturelle**

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

**Catégorie : Travaux**  
**Appel d'offres : 6152**  
**Descriptif :** Parc-nature Pointe-aux-Prairies/Réaménagement secteur Rivière-des-Prairies

**Aménagement d'un lac et d'une butte**  
**Date d'ouverture :** 1<sup>er</sup> juin 2005  
**Dépôt de garantie :** 200 000 \$ cautionnement ou chèque visé

**Documents :** Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du **16 mai 2005** au Service du développement culturel, de la qualité du milieu de vie et de la diversité ethnoculturelle, situé au 2053, avenue Jeanne-d'Arc, 4<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H1W 3V3. Heures d'ouverture du bureau des soumissions : 9 h 30 à 11 h 30 — 13 h 30 à 15 h 30) contre un paiement de 150 \$ non remboursable.

**Renseignements :** Sylvie Desjardins  
Téléphone : (514) 872-1473  
Télécopieur : (514) 872-1458

**Catégorie : Travaux**  
**Appel d'offres : 6117**  
**Descriptif :** Parc La Fontaine / Mise aux normes des aires de jeux

**Date d'ouverture :** 1<sup>er</sup> juin 2005  
**Dépôt de garantie :** 35 000 \$ cautionnement ou chèque visé

**Documents :** Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 16 mai 2005 au Service du développement culturel, de la qualité du milieu de vie et de la diversité ethnoculturelle, situé au 2053, avenue Jeanne-d'Arc, 4<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H1W 3V3. Heures d'ouverture du bureau des soumissions : 9 h 30 à 11 h 30 et 13 h 30 à 15 h 30 contre un paiement de 83 \$, non-remboursable,

**Renseignements :** Sylvie Desjardins  
Téléphone : (514) 872-1473  
Télécopieur : (514) 872-1458

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

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

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

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

Montréal, le 16 mai 2005

La greffière de la Ville  
**M<sup>e</sup> Jacqueline Leduc**



# Décès, prières, remerciements

900 Petites annonces  
cyberpresse.ca/necrologie

## INDEX DES DÉCÈS

- CADIEUX, Léo, P.C., O.C.**  
Ottawa
- DELORME, Paul**  
Montréal
- DEMERS (née Lefebvre), Jeanne**  
La Prairie
- DESJARDINS, Omer**  
Montréal
- GOLD, L'Honorable Alan B.**
- LABONTÉ, Georges**  
Charlemagne
- LAVALLÉE, Maurice (A.M.)**  
St-Hubert
- PETERSON, Marie-Rose (née Genest)**  
Beloil
- PICARD, Thérèse**
- POISSANT (Baril), Raymonde**  
Montréal
- RIENDEAU, Léo**  
Ste-Clothilde
- SAMUELS, Arthur Sanford**  
Montréal



**DESJARDINS, Omer**  
1920 - 2005

À Montréal, le 14 mai 2005, à l'âge de 84 ans, est décédé M. Omer Desjardins, conjoint de Michelle Da Sylva. Outre sa conjointe, il laisse dans le deuil ses fils Ephrem et Denis, son petit-fils Francis (sa mère Marie-Claude Krukowski), sa soeur Denise, ses frères Paul et Marcel (Jeannine Coutu), ses neveux et nièces, ses beaux-frères et belles-soeurs ainsi que de nombreux parents et amis. La famille recevra les condoléances, ce mardi 17 mai de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h au complexe funéraire

### URGEL BOURGIE

6700, rue Beaubien Est, Montréal

Sincères remerciements au personnel du 4e sud du CHSLD Les Havres Quatre-Temps.

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

## DÉCÈS

**CADIEUX, Léo, P.C., O.C.**  
1908 - 2005

À l'hôpital Général d'Ottawa, le mercredi 11 mai 2005, dans sa 97e année, est décédé Léo Cadieux, époux de Monique Cadieux. Il laisse dans le deuil, outre son épouse, son fils Fabrice Cadieux, sa petite-fille Gabrielle (Sing) Cadieux; ainsi que ses belles-soeurs et beaux-frères, ses belles-filles, ses neveux et nièces et ses amis. La messe des funérailles aura lieu le vendredi 20 mai en la Basilique Cathédrale Notre-Dame d'Ottawa à 10h30. Une réception suivra à la Basilique Cathédrale Notre-Dame. Pour ceux qui le désirent, des dons à l'Institut de cardiologie d'Ottawa sont appréciés.

Maison funéraire Kelly  
613-235-6712

**GOLD, L'Honorable Alan B.**  
O.C., O.Q., Q.C., LL.D.

Le dimanche 15 mai 2005, est décédé paisiblement chez lui, âgé de 88 ans, l'Honorable Alan B. Gold, époux bien-aimé de Lynn Lubin. Père et beau-père dévoué de Marc et Nancy, Nora et David (Weiss) de Toronto, Daniel et Connie de Toronto. Cher grand-père de Jenny et Jon Gold, Joseph Weissgold, Robert et Jordan Gold. Cher frère de Ruth Witzling, Phyllis Slone, du Dr Edward Gold et beau-frère de Leonard Lubin, Lois et Larry Frank, Earl et Nina Stein. Gendre affectueux de Meyer Lubin. Ses nièces, ses neveux, sa famille et ses amis le regretteront grandement. Les funérailles auront lieu le mardi 17 mai à 11 h 30 chez

Paperman & Fils

3888, Jean-Talon Ouest

L'inhumation aura lieu au cimetière "Hebrew Sick Benefit", rue de la Savane. La shiva aura lieu chez son fils, au 3137 avenue Cedar, Montréal, H3Y 1Y9. Les dons peuvent être faits à sa mémoire à la charité de votre choix.

**LABONTÉ, Georges**  
1934 - 2005

À Charlemagne, le 13 mai 2005, à l'âge de 70 ans, est décédé Monsieur Georges Labonté, époux de feu Rolande Rochette. Il laisse dans le deuil ses enfants Yves (Jocelyne Avoine), André (Sylvie Lamarche), Michel (Georges Habib) et Linda, ses petits-enfants Marie-Eve, Julie-Anne, Julien et Francis, son frère Gérard et ses soeurs Thérèse, Marie, Blanche, Germaine, Amanda et Bernadette et leurs conjoints, ses belles-soeurs Huguette (Ghislain) et Yvette (feu Roger), des neveux, nièces, autres parents et amis. La famille vous accueillera au salon funéraire

Alfred Dallaire

### MEMORIA

438, Notre-Dame, Repentigny  
www.memoria.ca 514 277.7778

le mardi 17 mai de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h ainsi que le mercredi 18 mai dès midi. Les funérailles auront lieu à 14 h mercredi en l'église St-Simon St-Jude, 85 rue Sacré-Coeur à Charlemagne.

**LAVALLÉE, Maurice (A.M.)**  
1931 - 2005

De St-Hubert, le 13 mai 2005, à l'âge de 73 ans, est décédé M. Maurice Lavalée, époux de Mme Gisèle Perrin. M. Lavalée est retraité du C.P. Rail. Outre son épouse, il laisse dans le deuil un beau-frère et une belle-soeur: Jean et Jeannine Perrin ainsi que ses autres parents et amis. Exposé le mardi 17 mai de 14 h à 17 h et le mercredi dès 12 h au complexe funéraire

BEAUBIEN

### CHARLES E. RAJOTTE

1350 rue BEAUBIEN E.

(angle De Lanaudière), Montréal  
514-271-4533

Les funérailles auront lieu le mercredi 18 mai à 14 h en l'église St-Ambroise et de là au cimetière des Repos St-François d'Assise. Au lieu de fleurs, des dons à la Fondation des maladies du coeur ou du rein seraient appréciés.



**PETERSON, Marie-Rose (née Genest)**  
1919 - 2005

À Beloil, le 12 mai 2005, à l'âge de 85 ans, est décédée madame Marie-Rose Genest, épouse de feu Joseph Arthur Peterson. Elle laisse dans le deuil sa fille Raymonde (Jean-Louis) et son fils Normand (Cécile), ses petits-enfants et arrière-petits-enfants, ses frères et soeurs, ses beaux-frères et belles-soeurs, ses neveux et nièces ainsi que de nombreux parents et amis. La famille recevra les condoléances au

Salon funéraire Demers  
231, boul. Laurier, Beloil  
Tél. 450-467-4780 Téléc. 450-467-9468  
Courriel: salon.demers@sympatico.ca

le mardi 17 mai de 19 h à 22 heures. Les funérailles auront lieu le mercredi 18 mai à 15 heures en l'église de St-Hilaire, 260 chemin des Patriotes Nord, Mont St-Hilaire. Mercredi, ouverture du salon dès midi. Des dons au Centre Marguerite-Adam de Beloil seraient appréciés.

**PICARD, Thérèse**

Est décédée le 13 mai 2005, madame Thérèse Picard avec beaucoup de courage et de dignité à l'hôpital Général du Lakeshore, à l'âge de 65 ans. Elle laisse dans le deuil sa fille France David (Victor Rudko) et son fils Claude David (Gillian Shadood). Grand-maman adorée de Kristina et Lessia Rudko et de Tyler, Kyle et Colton David. Elle laisse aussi ses soeurs Jeannette (Fernand Brunet), Rita, Lise, Francine (Pierre Marchand) et Andrée ainsi que son frère Léo (Lise Hébert) et plusieurs nièces et neveux. Appréciée et aimée par plusieurs co-équipiers(ères) et amis à l'hôpital Général du Lakeshore où elle s'est dévouée en tant qu'infirmière pendant 28 ans. Elle sera exposée au

Salon funéraire Rideau  
4275, boul. des Sources  
Dollard-des-Ormeaux  
514-685-3344

le lundi 16 mai 2005 de 13 à 16 heures et de 19 à 21 heures. Une messe aura lieu dans la chapelle du Salon Rideau, le mercredi 18 mai à 11 h.

Toujours prête à aider dans le besoin, tu nous laisses derrière avec ton énergie infinie. Tu pourras finalement te reposer. Nous t'aimons beaucoup!



**POISSANT (née Baril), Raymonde**

À l'hôpital du Sacré-Coeur de Montréal, le 8 mai 2005, est décédée Raymonde Baril Poissant (feu André Poissant). Elle laisse dans le deuil son conjoint Guy Gamache, son fils Claude Poissant, sa soeur Micheline Chagnon (André), sa belle-fille Danielle Ladouceur (Yves), son beau-fils Jean-Guy Gamache (Luce), sa belle-soeur Huguette Baril, ses petits-enfants Karine, Simon, Hélène, Lisa, son amie Louise ainsi que plusieurs nièces et neveux. Selon sa volonté, la défunte ne sera pas exposée. Un service commémoratif sera célébré en présence des cendres le mercredi 18 mai à 11 heures au:

Centre funéraire Côte-des-Neiges  
4525, chemin de l'Eglise, Ste-Clothilde

La famille recevra les condoléances dès 10h30. Au lieu de fleurs, des dons à la Fondation de l'hôpital du Sacré-Coeur (pour fins d'enseignement) seraient appréciés.

**RIENDEAU, Léo**  
1913 - 2005

À Ste-Clothilde, le 15 mai 2005, à l'âge de 91 ans, est décédé M. Léo Riendeau, époux de feu Béatrice Thibert. Il laisse dans le deuil ses enfants Michel (Marie-Marthe Bouchard), Huguette (feu Jean-Guy Desrochers, Paul Brunelle) et Marcel (Rachelle Boulianne), ses petits-enfants Denis, Karen, Francis, Anick, Dominic, Erik, Carl et Karolyne, six arrière-petits-enfants, sa soeur Marie-Thérèse, ainsi que plusieurs parents et amis. La famille vous accueillera le mardi 17 mai 2005 de 14 à 17 heures et de 19 à 22 heures et mercredi dès 9 heures, au

Funérarium Gibeau inc.

2440, chemin de l'Eglise, Ste-Clothilde  
Les funérailles seront célébrées le mercredi 18 mai 2005 à 11 heures en l'église paroissiale de Ste-Clothilde.

**SAMUELS, Arthur Sanford**

Le 12 mai 2005, à l'hôpital St. Mary's, suite à une longue maladie. Eric, Barbara, Libby, Estelle et Henry se souviendront de lui avec amour. La famille désire exprimer sa gratitude au Dr Paul Cuvellier, Dr Farley et Dr Caron, aux infirmières extraordinaires et au personnel de l'unité des soins palliatifs de St. Mary's. Une rencontre en sa mémoire aura lieu au

Complexe funéraire Mont-Royal  
1297, chemin de la Forêt, Outremont  
514-279-6540

le mardi 17 mai à 18 h. Au lieu de fleurs, des dons à l'unité des soins palliatifs de l'hôpital St. Mary's seraient grandement appréciés.

## REMERCIEMENTS

MERCI à la Ste-Vierge et St-Antoine pour l'aide obtenue J.L.



Besoin de changement?

(514) 875-7013

DIANOVA  
CANADA

Services pour hommes et femmes adultes

www.dianova.ca

Infos et dons en ligne



Pour m'abonner et profiter des offres spéciales, je visite  
cyberpresse.ca/abonnement

(514) 285-6911

LA PRESSE

Les Serres Jacques Barbe de Deux-Montagnes

# « Je suis un rescapé de l'agriculture »

YVES GINGRAS

Chez les Barbe, on est agriculteurs depuis quatre générations. Pourtant, à l'adolescence, rien ne présageait que Jacques Barbe prendrait la relève.

« À 14 ans, je ne voulais rien savoir ! La culture des champs ne m'intéressait pas », lance-t-il.

M. Barbe fait remarquer que souvent l'on constate rapidement si un enfant prendra la relève. « Par exemple, j'ai un fils qui se passionne pour la ferme tandis que pour un autre il s'agit d'un métier de fou », observe le serriculteur.

Malgré des réticences en début d'adolescence, tout a chaviré lorsque le père de Jacques Barbe a acquis une serre. Ce fut le coup de foudre pour lui. Si la culture des champs ne l'intéressait pas, il en allait tout autrement pour la culture en serre.

Toutefois, il était hors de question de se restreindre aux légumes. D'où l'idée de se lancer dans les fleurs et les plantes d'extérieur, un secteur en forte croissance en banlieue. Aujourd'hui, plus de 25 ans plus tard, ce choix rapporte. Les ventes des Serres Jacques Barbe atteignent le cap des 3,5 millions de dollars. L'entreprise est un des sept ou huit acteurs qui comptent dans l'industrie au Québec. De fait, 40 % du chiffre d'affaires des Serres Jacques Barbe est réalisé comme grossiste.

La société compte en effet parmi ses clients de grandes chaînes comme Loblaw's et Wal-Mart. M. Barbe a même l'exclusivité pour la production et la distribution des produits American Growth pour les magasins québécois de Canadian Tire.

« Je suis un peu le Club Price des fleurs », prétend à la blague M. Barbe. Il n'a pas tout à fait tort puisqu'il vend annuellement plus de 40 000 paniers suspendus et 6 millions de plants. Plus de 80 % de ces plantes sont produites dans les deux serres qui appartiennent à M. Barbe, le restant provenant, à raison de 15 %, d'autres producteurs québécois et, pour 5 %, de l'extérieur du Québec (États-Unis, Israël et Costa Rica).

Quoique fier de son succès auprès des grandes chaînes, M. Barbe se montre prudent vis-à-vis de ces dernières. Elles peuvent en effet passer de très grosses commandes une année mais changer de fournisseurs l'année suivante si elles trouvent de meilleurs prix ailleurs.

« Je ne cours pas trop le contrat



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE

« Je suis un peu le Club Price des fleurs », prétend à la blague M. Barbe. Il n'a pas tout à fait tort puisqu'il vend annuellement plus de 40 000 paniers suspendus et 6 millions de plants.

unique. Par exemple, avec Wal-Mart, je négocie mon inscription sur la liste de produits avec le siège social de Toronto mais j'ai deux vendeurs à Montréal et Ottawa qui visitent chacun des magasins de ces régions. Les critères de qualité l'emportent alors sur le prix, observe l'homme d'affaires. Cela fait cependant plus de livraisons. Parfois ce ne sont que des demi-camions que l'on livre. »

## L'innovation

Le succès n'est pas venu sans effort. « Il faut constamment faire preuve d'innovation en matière de marketing », remarque M. Barbe. Même si l'innovation semble anodine. « Auparavant, les consommateurs achetaient trois ou quatre gros pots avec plusieurs plants de la même espèce de tomates. Maintenant,

les gens sont plus exigeants et nous vendons de plus petits pots contenant moins de plants mais plus d'espèces différentes comme, par exemple, des cherry, des red beef, des italiennes, etc. » explique M. Barbe en exhibant fièrement ses plants au représentant de *La Presse Affaires*.

Il a fallu également investir dans la technologie. Jacques Barbe vient d'achever la construction d'une nouvelle serre. Tout y est contrôlé par ordinateur, jusqu'aux panneaux vitrés qui se ferment automatiquement afin de protéger les fleurs quand le vent se lève.

M. Barbe sait néanmoins se montrer modeste. Il reconnaît qu'il navigue sur une vague porteuse. Le développement effréné de la banlieue joue en sa faveur. « Il n'y a pas que la construction qui doit en profi-

ter », affirme-t-il avec un sourire de satisfaction qui en dit long.

Il y a aussi l'été si court au Québec : les gens veulent en profiter au maximum. « Lors du redoux en avril, les gens voulaient déjà planter des fleurs, s'étonne le serriculteur. Il fallait les arrêter car les nuits étaient fraîches et ça n'aurait pas été bon pour nous. Les gens auraient conclu qu'ils n'avaient pas le pouce vert et se seraient lassés du jardinage. »

La patience est souvent récompensée. En effet, les consommateurs achètent de nos jours des fleurs jusqu'à la mi-août. Et comme de raison, les plantes se doivent alors d'être déjà en fleur si on veut en profiter avant la fin de l'été. Il faut alors toutefois payer un prix plus élevé. Et ce n'est pas M. Barbe qui s'en plaindra.

## L'ENTREPRISE

### Les Serres Jacques Barbe

Année de fondation : 1978 (M. Barbe avait alors 18 ans)

Emplacement : Deux-Montagnes

Chiffre d'affaires : environ 3,5 millions de dollars

Nombre d'employés : 50 au plus fort de la saison

Production : 40 000 pots suspendus et 6 millions de plants

Marché : Basses-Laurentides et les chaînes Wal-Mart, Loblaw's et Canadian Tire

## L'évoluTion au service de

Je suis directeur des systèmes d'information en gestion pour l'un des plus grands constructeurs automobiles au pays. Disons que je n'ai pas vraiment le temps de me préoccuper de la fiabilité de notre site Web. Comme beaucoup de nos clients utilisent Internet pour magasiner leurs véhicules, notre site doit constamment recevoir des mises à jour et être opérationnel en tout temps. C'est là-dessus que repose ma réputation. Pour améliorer notre site, j'avais besoin d'une solution parfaitement adaptée à nos besoins.

C'est là que Bell entre en jeu avec ses solutions en Technologies de l'Information. Ils ont d'abord pris le temps d'analyser nos activités, puis ils ont recommandé une solution intégrée qui a résolu tous nos problèmes. Nous avons maintenant un serveur éloigné attiré, qui nous permet de réaliser de nombreux tests et d'effectuer des mises à jour instantanément. Nous avons aussi un coupe-feu exclusif sécuritaire. Et je sais que je peux toujours compter sur Bell pour de l'assistance technique. C'est une protection pare-chocs à pare-chocs. Voilà à quoi je m'attends de la part des entreprises avec lesquelles je fais affaire : la même performance et la même fiabilité auxquelles les autres s'attendent de moi.

### La solution TI complète recommandée par Bell – Services de gestion d'hébergement et de sécurité :

- L'accès à un réseau fiable et hautement sécuritaire
- L'assistance technique 24 heures
- Rapports détaillés (achalandage, utilisation de la bande passante, copie de sécurité)
- Coupe-feu et détection d'intrusion à la fine pointe

Don a mis l'évoluTion à son service. Mettez l'évoluTion au vôtre.

Parlez à votre expert Bell ou appelez au 1 866 977-7333

www.centredaffaires.bell.ca



Internet

Téléphonie

Équipement

Logiciels

Sécurité

Hébergement

Services

Et bien simple.™

