

LA PRESSE AFFAIRES

À VOS AFFAIRES

lapresseaffaires.com

POURBOIRE À QUI ET COMBIEN? PAGE 5

MICHEL GIRARD › UNE ÉTRANGE LOGIQUE POUR LES PRÊTS BANCAIRES PAGE 7

SOUS LA LOUPE

Comment bâtir une mise de fonds pour un triplex?

Stéphanie Boucher rêve d'acheter un triplex d'ici une quinzaine d'années, soit lorsqu'elle aura 40 ans. Mais elle possède peu d'épargne et elle a dû contracter un emprunt de 15 000\$ pour financer ses études. Elle se demande comment elle pourra mettre assez d'argent de côté pour la mise de fonds.

PAGE 2

LE PRIX DES PLEX EN HAUSSE DEPUIS UN AN

ÎLE DE MONTRÉAL	
232 948\$	+22%
LAVAL	
205 835\$	+24%
RIVE-SUD	
172 533\$	+10%

L'ENVERS DE LA PUB

Les chiens aboient, les cochons passent

Après les lézards (*cool*), les singes et les grenouilles, c'est au tour des cochons de vanter les téléphones sans fil de Telus. Une campagne publicitaire tout en finesse pour Noël, qui contraste avec les récentes offensives contre les toutous de Fido.

PAGE 4

LE CHIFFRE DU JOUR

10,7%

Les détenteurs de fonds communs équilibrés ont obtenu un rendement de 10,7% depuis un an, en date du 31 octobre. Ceux qui possèdent des fonds d'actions canadiennes ont vu leur actif croître de 17,2% en moyenne. Mais depuis 12 mois, ce sont les fonds de métaux précieux qui brillent le plus avec un rendement de 76,9%, d'après la firme d'évaluation Morningstar.

VIVE LA CONCURRENCE!

Tout pour choisir son forfait de télécommunications

FRANCIS VAILLES

S'il y a un poste de dépenses qui a enflé ces dernières années, c'est bien celui des télécommunications. Internet, téléphone sans fil, télévision... Même le service téléphonique de base coûte plus cher, avec ses nombreuses options comme la boîte vocale et l'afficheur.

Pour s'y démêler, *La Presse Affaires* a comparé les prix offerts par les divers fournisseurs pour des services semblables. Dans notre analyse, nous nous sommes notamment penchés sur les rabais offerts lorsqu'un consommateur utilise deux services ou plus, comme ceux que propose Bell Canada depuis le 25 septembre au Québec et en Ontario.

Conclusion générale : les fournisseurs se livrent une véritable guerre de tranchées sur le plan des tarifs. La différence est parfois de 75 cents entre deux forfaits qui coûtent des dizaines de dollars par mois. Parmi nos 16 cas types de services regroupés, Bell est moins cher huit fois et ses concurrents, huit fois également.

Cette concurrence permet aux mordus de la télévision, d'Internet et du sans-fil de s'en tirer pour moins de 90\$ par mois pour les trois services. À ce prix, cependant, l'Internet ne sera pas très rapide et les canaux de télévision seront moins nombreux. Pour un forfait plus musclé, il faut plutôt prévoir entre 125 et 130\$ par mois, avant taxes.

Pour notre analyse de marché, nous nous

sommes mis dans la peau d'un consommateur qui cherche à diminuer sa facture mensuelle avant tout. Les nouveaux forfaits de Bell ont donc été comparés avec les services les moins chers des principaux concurrents, que nous avons regroupés aux fins de la comparaison.

En télévision, nous avons opté pour Vidéotron plutôt que Star Choice, car le premier offre des services généralement moins chers, selon notre analyse. Dans le sans-fil, Fido est moins cher.

Les fournisseurs se livrent une véritable guerre de tranchée sur le plan des tarifs.

Pour ce qui d'Internet, Vidéotron est le seul grand concurrent de notre analyse à offrir un service régulier d'Internet (sur fil) dans la région de Montréal; en outre, l'entreprise donne 10% de rabais lorsqu'un consommateur utilise l'Internet haute vitesse et la télévision câblée. Nous avons donc regroupé les services de Vidéotron et de Fido, l'offre concurrente la moins chère sur le marché.

Prenons l'exemple d'un consommateur qui veut Internet haute vitesse, en plus d'un forfait de téléphone sans fil (temps illimité les soirs et week-end) et d'un programme de télévision élargi (avec Super Écran, RDS, Musique Plus et CNN, entre autres).

Chez Bell, sa facture mensuelle sera de 126,48\$,

avant taxes, comparativement à 131,39\$ avec le tandem Vidéotron-Fido, une différence qui avantage Bell par 4,91\$. Avec un forfait de télévision et de sans-fil moins étendu, Vidéotron-Fido l'emporte par 3,06\$, à 113,42\$ par mois.

Vidéotron est carrément hors marché avec Internet haute vitesse lorsque ce service n'est pas jumelé à la télévision câblée. Avec un engagement d'un an, le câblodistributeur a un tarif de 49,95\$, comparativement à 34,95\$ chez Bell.

Pour comparer, il a évidemment fallu faire des choix. Les entreprises n'offrent pas exactement les mêmes services que leurs concurrentes. On peut même se demander si ces fournisseurs ne différencient pas volontairement leurs produits pour rendre les comparaisons difficiles.

Pour la télévision, nous avons donc choisi des canaux jugés indispensables pour deux profils de consommateurs francophones. Le premier forfait comprend les canaux francophones de base (TVA, TQS, Radio-Canada, RDI, Télé-Québec TVA, etc.), auxquels nous avons ajouté la chaîne de sport RDS et les canaux Télétoon et Musique Plus. Le second forfait comprend tous les canaux du premier forfait, plus le poste consacré aux films (Super Écran) et les chaînes anglophones CNN, TSN, NBC, ABC et Fox.

› Voir **VIVE** en 3

Quelle sera la meilleure compagnie québécoise en Bourse?

Consultez le top 100

LA PRESSE AFFAIRES.com

www.lapresseaffaires.com/top100

169

Comment bâtir une mise de fonds pour l'achat d'un triplex

RENÉ LEWANDOWSKI
SOUS LA LOUPE
COLLABORATION SPÉCIALE

Depuis qu'elle a terminé ses études, Stéphanie Boucher (nom fictif) ne rêve qu'à une chose : acheter un triplex pour y habiter et assurer ses vieux jours.

Idéalement, elle souhaiterait acquérir son immeuble à revenus d'ici une quinzaine d'années, soit lorsqu'elle aura atteint l'âge de 40 ans. Mais, comme elle ne possède que peu d'épargne et qu'elle a dû contracter un emprunt de 15 000 \$ pour financer ses études, elle n'est pas certaine d'avoir un jour assez d'argent pour effectuer la mise de fonds.

« Que dois-je faire pour atteindre mon objectif ? » se demande la jeune femme de 26 ans. Actuellement, Stéphanie travaille depuis deux ans dans l'industrie touristique. Elle touche un salaire annuel d'environ 35 000 \$. Cependant, puisqu'elle demeure avec sa mère, ses dépenses sont assez modestes. Elle ne paie pas de loyer, n'a pas d'auto et le gros de son budget est alloué à ses loisirs. Depuis janvier dernier, elle rembourse sa dette d'études à raison de 124 \$ par mois pour les 15 prochaines années. Elle compte bien accélérer son remboursement en y ajoutant ses remboursements d'impôt sur ses prochaines cotisations REER. « Afin de réduire les intérêts », dit-elle.

Ne rien presser

Côté placement, Stéphanie n'est pas très riche. Elle possède un REER d'une valeur de 1400 \$, auquel elle contribue à raison de 25 \$ par semaine depuis mars 2003. Elle a aussi pour 500 \$ en obligations d'épargne, ainsi qu'environ 1000 \$ en encaisse. Selon le planificateur financier Éric F. Gosselin, associé à InVisio Patrimoine Conseil, Stéphanie ne devrait pas accélérer le rembourse-

LE PORTRAIT

Stéphanie, 26 ans, travaille dans l'industrie touristique et demeure chez sa mère. Elle souhaiterait acheter un triplex d'ici une quinzaine d'années afin d'y habiter et d'assurer ses vieux jours.

LE DÉFI

Aura-t-elle assez d'argent pour effectuer la mise de fonds ?

PLACEMENTS

1400\$ en REER
500\$ en obligations d'épargne (Hors REER)
1000\$ en encaisse

DETTES

15 000\$ en prêt étudiant

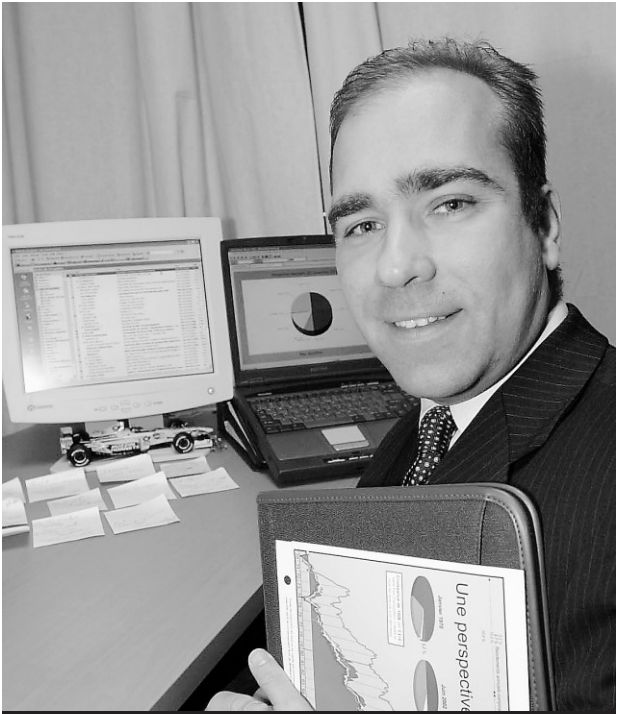
REVENUS

35 000\$/an

Écrivez-nous!

Vous aimeriez qu'un planificateur financier examine votre situation ? Investissement, immobilier, retraite, héritage, impôt, crédit, budget... Quelle que soit la nature de vos questions, écrivez-nous ! Les dossiers retenus seront analysés par un spécialiste, dans le cadre de la chronique « Sous la loupe ».

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



LA PROPOSITION

La meilleure façon pour Stéphanie d'atteindre son but est de se prévaloir du régime d'accès à la propriété (RAP), qui permet de sortir du REER, pour l'achat d'une première maison, jusqu'à 20 000 \$ sans incidence fiscale.

ÉRIC F. GOSSELIN
Administrateur agréé et planificateur financier associé à InVisio Patrimoine Conseil

PHOTO DENIS COURVILLE. LA PRESSE ©

tions REER soient limitées à environ 3500 \$ par année, étant donné qu'elle possède un fonds de pension de son employeur.

Quelques précautions

Pour y parvenir, elle devrait verser immédiatement dans son REER ses obligations d'épargne (500 \$), ainsi que ses 1000 \$ d'encaisse, ce qui portera sa contribution de cette année à environ 2800 \$. À cela, elle devrait contracter un prêt REER à court terme de 1000 \$, qui sera remboursé en totalité avec le remboursement d'impôt.

M. Gosselin recommande par contre quelques précautions. Par exemple, l'utilisation du cousin de sécurité (le 1000 \$ d'encaisse) devrait préalablement être remplacé par une marge de crédit personnelle d'environ 5000 \$, afin d'assurer à Stéphanie une certaine tranquillité d'esprit. Une marge de 5000 \$ est peut-être trop élevée, mais c'est généralement le minimum qu'exigent les institutions financières pour offrir des taux raisonnables.

Pour les années subséquentes, Stéphanie aurait aussi avantage à effectuer un budget et y inclure ses contributions REER bonifiées. Avec son revenu actuel, sans enfant, sans loyer, ni voiture, elle pourrait contribuer bien davantage que présentement. Son droit de cotisation REER annuel étant fixé à environ 3500 \$, cela représente des versements mensuels de près de 300 \$, comparativement à 100 \$ actuellement. Avec le remboursement d'impôt, son train de vie ne serait amputé que de 123 \$/mois.

Enfin, suggère M. Gosselin, Stéphanie pourrait maximiser ses placements REER sans prendre trop de risques. Des produits comme des CPG indiciels ou des billets garantis par une institution financière et dont les rendements sont liés à des paniers de fonds communs feraient très bien l'affaire. Ces produits ont l'avantage de garantir le capital et d'offrir des échéances de six ans, termes qui, rappelons-le, seraient synchronisés avec nouvel objectif de Stéphanie.

LECTURE

Tom Peters est de retour

Gourou américain des affaires au cours des années 80 et 90, Peters persiste et signe un ouvrage imposant et surtout particulier.

Imposant, parce qu'il résume et rassemble l'essence des tendances en gestion et en affaires des dernières années. L'auteur propose un concept de gestion axé sur les nouvelles valeurs que le contexte actuel impose. La présentation visuelle extravagante et peu commune rend la lecture très difficile. À lire malgré tout.

Re-imagine
Tom Peters, Dorling Kindersley, 2003

Une relève, ça se prépare

Au Québec, les entreprises familiales contribuent pour près de la moitié du produit national brut, versent 50 % des salaires et créent plus de 60 % des nouveaux emplois chaque année. Malgré leur apport d'envergure pour l'économie d'ici, peu d'entre elles planifient adéquatement la transmission des pouvoirs au sein de leur groupe. C'est par la présentation de neuf cas d'entreprises bien de chez nous, que les auteurs expliquent ce qu'est un processus de succession réussi. Cet ouvrage offre un bilan sur l'état de la succession dans les PME au Québec ainsi que des outils pratiques pour ceux qui doivent la préparer pour leur entreprise.

Préparer la relève
Louise St-Cyr, Francine Richer, Presses HEC Montréal et Presses de l'Université de Montréal 2003

L'art d'influencer le consommateur

JEAN-FRANÇOIS ST-PIERRE
DANS LES LIVRES
COLLABORATION SPÉCIALE

On dit que 80% des nouveaux produits ne tiennent pas la route plus de deux ans. Pas de doute, les messages des grands esprits du marketing et du commerce manquent leurs cibles. Les consommateurs devront rester vigilants puisque la tendance pourrait être renversée en un tournemain.

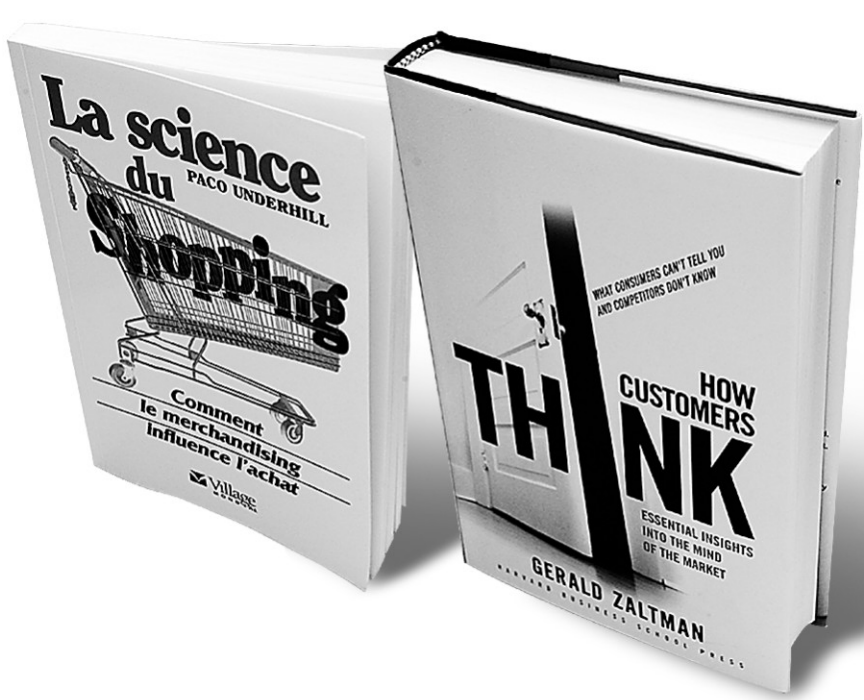
Voilà ce qui ressort de deux ouvrages susceptibles d'aider les commerçants à y parvenir. Le premier, *La science du shopping*, signé Paco Underhill, souligne l'importance du merchandising (étude des problèmes reliés à la présentation des marchandises). Le second, *How Customers Think*, de Gerald Zaltman, confirme la difficulté des consommateurs à effectuer une transaction réfléchie.

Sous leur angle respectif, les auteurs démontrent les facteurs émotifs qui influencent l'humain dans sa consommation.

Suivre les clients à la loupe

Heureusement pour l'économie, consommer est un acte impulsif. Le commerçant doit savoir profiter de cette situation s'il souhaite enregistrer de meilleures recettes. Pour ce faire, il doit maîtriser la subtilité du marché qu'il exploite.

L'auteur de *La science du shopping* révèle à quel point des détails, banals en apparence, peuvent faire exploser le chiffre d'affaires. Underhill recommande l'examen rigoureux de tous les faits et gestes du consommateur pour qui la visite ne s'est pas conclue par une transaction. Par exemple, le nombre de minutes passées dans un commerce est intimement lié au volume d'achat qui y sera effectué. Si un client est incapable d'agir à son ai-



★★★½
La science du shopping (traduction de Why We Buy)
Paco Underhill, Village Mondial, 2000

★★★★
How Customers Think
Gerald Zaltman, Harvard Business School Press, 2003

se, il réduira de beaucoup son temps de fréquentation et par conséquent, sa consommation.

Autre facteur à considérer: le type de clientèle versus le temps consacré aux achats. Si une femme magasine seule, elle demeurera en moyenne huit minutes par commerce; si elle est accompagnée de son conjoint, ce moment sera réduit de moitié. Alors, commerçants, qu'attendez-vous pour vous occuper du conjoint?

D'autre part, s'il y a un endroit où personne n'aime perdre son temps, c'est bien à la caisse. Profitez de l'occasion: c'est l'endroit idéal pour afficher vos messages les plus im-

portants puisque nous les lisons tous. Faites le test!

On magasine inconsciemment

Si les gens achetaient uniquement ce qu'ils avaient sur leur liste au moment d'entrer dans un magasin, l'économie s'effondrerait en un rien de temps.

Selon Zaltman, auteur du livre *How Customers Think*, on consomme de la même façon qu'on attache ses lacets, c'est-à-dire inconsciemment. C'est l'émotion qui fait agir. Qu'il soit motivé par des sentiments de plaisir, de peur ou de confort, le client achète par réflexe 95 fois sur 100. Au cours des dernières an-

nées, les dépenses effectuées en systèmes de sécurité démontrent bien que la peur est d'ailleurs un excellent stimulus à la vente.

Alors comment s'interpose-t-on dans le processus émotif et cognitif du consommateur à son insu? On lui présente une image jusqu'une image, bien entendu, vaut mille mots. Sa vue provoque des réactions dans une multitude de cellules cérébrales. La métaphore dans un texte devient donc l'outil idéal pour être bien compris par le consommateur, et son impact publicitaire devient conséquemment plus percutant. Bien que l'acheteur soit persuadé qu'il a agi de façon rationnelle, son émotivité a déterminé son choix.

La pratique du marketing

L'accès à un puissant réseau d'information a permis au consommateur que nous sommes, de changer nos habitudes de consommation au fil du temps. Toutefois, Zaltman constate que la science du marketing conserve malgré tout la même approche traditionnelle (sondage, études de marché etc.).

Selon lui, les spécialistes doivent arrêter de perdre du temps à nous questionner sur nos besoins, nos références culturelles ou notre modèle de voiture. Ce n'est pas parce le répondant d'un sondage manifeste l'intention d'acquiescer un produit que cela se traduira réellement par une vente. Les spécialistes devront plutôt aller se balader dans notre inconscient pour comprendre nos agissements et pour trouver vraiment ce qui nous fait réagir.

L'ouvrage de Underhill devrait être un livre de chevet pour de nombreux détaillants, malgré une traduction déficiente et de trop nombreux exemples qui alourdissent le texte. Quant au livre de Zaltman, il surprendra les spécialistes de marketing par les réflexions très solides qu'on y trouve et les démonstrations d'approches commerciales renouvelées qu'il recèle.

L'auteur est directeur de la librairie Coop HEC Montréal

DOSSIER DE LA SEMAINE

À VOS AFFAIRES

La relance de Fido fait baisser les prix



FRANCIS VAILLES
fvailles@lapresse.ca

Aucun service de télécommunications n'est plus difficile à comparer, côté tarifs, que la téléphonie sans fil. Temps d'utilisation différents, appels gratuits, forfaits particuliers : les fournisseurs semblent différen-

cier leurs offres par expès pour mystifier les consommateurs. Chose certaine, depuis que Microcell Télécommunications (Fido) est sorti de son bourbier financier, la concurrence s'est accentuée, au grand plaisir des utilisateurs. D'ailleurs, Fido s'avère meilleur marché pour les deux forfaits que nous avons réussi à comparer. L'écart est parfois mince. Par exemple, le forfait 200 minutes utilisées en tout temps (jour, soir, week-end) revient à 29,95 \$ chez Fido, comparativement à 30,78 \$ chez Telus Mobilité, une différence de 83 cents.

... et de deux ! Bell Canada est la plus chère pour ce forfait, à 38,33 \$, mais son offre comprend 20 appels locaux gratuits au même numéro durant le mois, une promotion qu'il est impossible d'intégrer dans nos calculs. Bell estime cet avantage à 6 \$ par mois, mais tout dépend évidemment de l'utilisation qu'on fait de son cellulaire. Notre deuxième comparaison porte sur un forfait d'utilisation illimitée soirs et week-end et une utilisation de jour de 150 minutes (100 minutes chez Bell plus les 20 appels locaux gratuits). Dans ce cas,

Fido est à 39,95 \$, soit quelque 8 \$ moins cher que Bell et près de 4 \$ plus avantageux que Rogers Communications sans fil. Le forfait le plus semblable chez Telus revient à 40,78 \$, mais l'utilisation de jour n'est que de 50 minutes. Fait à noter, toutes nos comparaisons comprennent une boîte vocale de base, les frais d'accès aux réseaux (6,95 \$ sauf chez Bell, où il n'y a pas de frais) et les frais d'activation. Pour tenir compte de ces frais d'activation (0 \$, 10 \$ ou 35 \$), nous les avons amortis sur 12 mois et inclus dans le tarif mensuel.

MON COURRIER
Super-maman à la maison



STÉPHANIE GRAMMOND
sgrammon@lapresse.ca

Plusieurs lecteurs sont restés perplexes à la lecture de notre chronique *Sous la loupe* de dimanche dernier. Nous y avons étudié le cas de M^{me} Robitaille (nom fictif) qui songe sérieusement à quitter son emploi pour devenir travailleuse autonome tout en gardant ses deux enfants à la maison.

« Je suis une maman de deux enfants qui a décidé de rester à la maison. Est-ce que madame Robitaille réalise la quantité d'énergie et d'activités que deux enfants en bas âge demandent ?
« Il n'y a pas beaucoup d'enfants à la maison avec leur mère ni d'activités organisées par le voisinage. Les enfants ont besoin d'interactions avec d'autres enfants et si les parcs environnants sont vides le jour, vous aurez à chercher ailleurs des compagnons de jeux.
« Dans le cas où M^{me} Robitaille désirerait inscrire ses enfants dans ces activités, vous aurez à rajouter des dépenses et du déplacement.
« Il faudra aussi investir sur la qualité de vie de la maman. »
— Brigitte Labelle Blainville

« Mon épouse étant traductrice, elle pouvait travailler à la pige de la maison. Au premier enfant elle arrivait à travailler plus d'une demi-journée par jour, souvent devant finir ses contrats de soir.
« Au deuxième, la moyenne a diminué et elle a complètement abandonné à l'arrivée de notre troisième enfant.
« Il faut être réaliste, s'occuper de nos enfants est malheureusement une tâche à temps plein que l'on peut en partie déléguer à une garderie / gardienne ou bien assumer entièrement, mais qui aura des conséquences financières dans les deux cas. »
— Bruno

L'impôt sous votre toit

Q « J'ai un triplex acheté en 1989 que j'aimerais vendre. En 1994, n'étant pas au courant que je pouvais cristalliser les gains en capital jusque là, je ne l'ai pas fait. Est-ce que je peux revenir en arrière ? »
— G.R. Outremont

R Rien à faire ! Vous ne pouvez plus revenir en arrière.

Q « J'ai lu avec grand intérêt vos articles (Quand le fisc cogne à votre porte). Cela m'amène à poser une question : Je possède une résidence principale (pas de résidence secondaire) que je lègue à mon fils unique par testament à mon décès. Dois-je comprendre que mon fils devra payer des droits successoraux sur son héritage ? »
— Jean-Luc Lacroix

R Rassurez-vous ! Votre succession ne paiera pas d'impôt sur votre maison, puisqu'il s'agit de votre résidence principale. En fait, il n'existe pas « d'impôt successoral ou d'impôt sur les biens transmis par décès au Canada », comme le précise le guide de KPMG, *Vous, votre famille et le fisc 2003*. Par contre, lors de votre décès, tous vos biens seront réputés vendus. Le fisc exigera que la succession paie l'impôt sur les gains en capital accumulés notamment sur les immeubles autres que la résidence principale (ex : chalet, immeuble à revenus) et les actions de société. Il faut aussi payer l'impôt sur les sommes qui se trouvent dans des comptes enregistrés (ex : REER). Cependant, il n'y a aucun impôt lorsque c'est le conjoint survivant qui hérite.



LE TÉLÉPHONE SANS FIL

	Bell	Microcell (Fido)	Rogers	Telus Mobilité
Sans-fil 1 (200 minutes en tout temps)	38,33 \$	29,95 \$	33,87 \$	30,78 \$
Sans-fil 2 (Illimitée soirs et week-ends)	48,33 \$	39,95 \$	43,87 \$	n.d.

Voici ce que comprennent au minimum les forfaits de téléphonie sans fil choisis:

Sans-fil 1: 200 minutes d'utilisation mensuelle en tout temps + une boîte vocale de base

Sans-fil 2: Utilisation illimitée les soirs et week-ends + 100 minutes le jour (150 minutes chez Fido et Rogers) + une boîte vocale de base (minimum de 5 messages)

Notes pour le sans-fil:
Les tarifs du sans-fil comprennent les frais d'activation, que nous avons amortis sur 12 mois. Ces frais sont de 10\$ par Internet pour Telus et de 35\$ pour Rogers. Bell et Fido ne facturent aucuns frais d'activation.
Bell donne 20 appels locaux gratuits au même numéro durant le mois, une valeur qu'elle estime à 6\$ dont nous n'avons pas tenu compte dans les prix.
Fido facture à la seconde (plutôt qu'à la minute), ce qui permet, selon elle, de parler 40% plus longtemps pour le même forfait de minutes par mois.

LA TÉLÉVISION ET INTERNET

	Bell	Vidéotron	Star Choice
Internet régulier	27,45 \$	25,78 \$	n.d.
Internet haute vitesse	34,95 \$	49,95 \$	n.d.
Forfait de télévision 1	35,51 \$	33,52 \$	35,32 \$
Forfait de télévision 2	56,51 \$	51,49 \$	56,09 \$

Voici ce que comprennent au minimum les forfaits de télévision choisis:

Télé 1: Chaînes françaises de base (TVA, TQS, Radio-Canada, RDI, LCN, Télé-Québec et TV5). + les chaînes RDS, Télétoon et MusiquePlus.

Télé 2: Télé 1 + les chaînes CNN, TSN, NBC, ABC, Fox et Super Écran

Notes pour la télé:
Les tarifs mensuels ont été calculés en fonction d'un engagement de 12 mois. Ils comprennent le coût amorti du décodeur, de l'antenne (ou du terminal numérique Illico pour Vidéotron) et des frais d'installation. L'amortissement est de 36 mois.
Nous avons tenu compte des divers rabais offerts par les télédistributeurs sur le décodeur (crédit de programmation, etc.).
Pour Vidéotron, nous avons opté pour la réception numérique (dont le coût de revient est moindre, au bout du compte).

FORFAITS : QUI OFFRE LES MEILLEURS TARIFS?

	Bell	Vidéotron ou Fido	Écart
LES SERVICES PRIS ISOLÉMENT ¹			
Internet	27,45 \$	25,78 \$	1,67 \$
Haute vitesse	34,95 \$	49,95 \$	-15,00 \$
Télévision 1	35,51 \$	33,52 \$	1,99 \$
Télévision 2	56,51 \$	51,49 \$	5,02 \$
Sans-fil 1 (200 min. en tout temps)	38,33 \$	29,95 \$	8,38 \$
Sans-fil 2 (Soirs et weekends illimités)	48,33 \$	39,95 \$	8,38 \$
LES SERVICES REGROUPÉS ²			
Internet + Sans-fil 1	58,95 \$	55,73 \$	3,22 \$
Internet + Sans-fil 2	68,95 \$	65,73 \$	3,22 \$
Internet + Télévision 1	65,48 \$	59,30 \$	6,18 \$
Internet + Télévision 2	75,48 \$	77,27 \$	-1,79 \$
Internet + Télévision 1 + Sans-fil 1	96,48 \$	89,25 \$	7,23 \$
Internet + Télévision 1 + Sans-fil 2	106,48 \$	99,25 \$	7,23 \$
Internet + Télévision 2 + Sans-fil 1	106,48 \$	107,22 \$	-0,74 \$
Internet + Télévision 2 + Sans-fil 2	116,48 \$	117,22 \$	-0,74 \$
Haute vitesse + Sans-fil 1	68,95 \$	79,90 \$	-10,95 \$
Haute vitesse + Sans-fil 2	78,95 \$	89,90 \$	-10,95 \$
Haute vitesse + Télévision 1	75,48 \$	73,47 \$	2,01 \$
Haute vitesse + Télévision 2	85,48 \$	91,44 \$	-5,96 \$
Haute vitesse + Télévision 1 + Sans-fil 1	106,48 \$	103,42 \$	3,06 \$
Haute vitesse + Télévision 1 + Sans-fil 2	116,48 \$	113,42 \$	3,06 \$
Haute vitesse + Télévision 2 + Sans-fil 1	116,48 \$	121,39 \$	-4,91 \$
Haute vitesse + Télévision 2 + Sans-fil 2	126,48 \$	131,39 \$	-4,91 \$

Note 1 : voir les notes au bas de l'autre tableau

Note 2 : Vidéotron offre un rabais de 10\$ par mois aux abonnés qui jumellent la télé câblée et l'Internet haute vitesse. Ce rabais est compris dans nos tarifs.

Bell offre des rabais variables lorsque deux ou trois services sont groupés. Les tarifs indiqués sont tirés du site Internet de Bell auxquels nous avons ajouté divers frais (amortissement du décodeur télé, boîte vocale pour le sans-fil, etc.).

Pour comparer l'offre de Bell, nous avons regroupé les deux services complémentaires concurrents les moins chers, soit ceux de Vidéotron et de Fido (Microcell).

Le consommateur sort gagnant

VIVE suite de la page 1

Résultat : Vidéotron bat ses concurrents Bell ExpressVu et Star Choice dans les deux forfaits télé, avec un tarif mensuel de 33,52 \$ et 51,49 \$. Star Choice arrive deuxième.

Les téléspectateurs qui ne veulent d'autres services de télécommunication que le câble devraient donc opter pour Vidéotron, selon notre analyse.

Précisons que nous avons inclus dans nos tarifs mensuels le coût amorti sur 36 mois des antennes, décodeurs et terminaux numériques, de même que les frais d'installation.

Chez Star Choice, le bidule coûte 150 \$ à l'achat, comparativement à 199 \$ chez Bell et Vidéotron. Les trois offrent divers rabais à l'achat, qu'il s'agisse de crédits de programmation pour les gros utilisateurs (Vidéotron) ou un rabais avec un contrat d'un an (Bell). Nous en avons tenu compte dans nos calculs.

« Nous sommes à réviser notre grille de programmation et à faire

ce qu'il faut pour demeurer compétitif », a déclaré à *La Presse / Affaires*, Christian Tarte, directeur principal de l'exploitation de Star Choice pour le Québec. Selon M. Tarte, il n'est pas exclu que Star Choice, membre de la famille Shaw Communications, offre éventuellement des forfaits incluant d'autres services de télécommunication (téléphone sans fil, Internet).

Quand Dame nature...

Évidemment, les tarifs ne sont qu'un des éléments lorsque vient le temps de choisir des services de télécommunication. Les services télévisés de Vidéotron permettent la vidéo sur demande, ce qui n'est pas encore possible à grande échelle avec la télé par satellite, fait valoir Yves Villemure, analyste de la concurrence chez Vidéotron. « Et nous n'avons pas de perte de signal en raison de Dame nature comparé à la télé par satellite », dit-il.

Du côté de Bell, on fait valoir que la télévision par satellite est entièrement numérique, comparativement à la concurrence. Et que son

réseau de téléphonie sans fil est le plus étendu au Canada. Les clients sont d'ailleurs satisfaits du service, puisque le taux de désabonnement n'est que de 1,5 %, le plus faible en Amérique du Nord.

Concernant Internet, les technologies des deux concurrents sont passablement différentes. Vidéotron et son câble coaxial permet une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 3,1 mégabits par seconde, comparativement à 1,5 mégabits pour Bell et sa ligne de cuivre (DSL).

« Mais avec la technologie Internet des câblodistributeurs, la vitesse peut être variable, parce que le réseau est partagé. Par exemple, après l'école, entre 4h et 6h, le réseau est plus lent parce que beaucoup jeunes jouent à des jeux », explique Brian Sharwood, l'associé principal du Groupe Seaboard, spécialiste en télécommunications.

Bien entendu, certains consommateurs pourraient boudier Fido et choisir le service de téléphonie sans fil de Telus ou Rogers, par exemple. Dans ce cas, la facture mensuelle des services regroupés

grimperait entre 1 et 4 \$, selon notre analyse, et les forfaits de Bell deviendraient alors presque toujours plus avantageux, du point de vue des tarifs.

La bataille ne fait que commencer, cependant. Avant longtemps, la concurrence montera d'un cran, avec l'arrivée de la téléphonie Internet. Certains câblodistributeurs américains utilisent déjà cette technologie, ce qui leur permet de concurrencer les entreprises traditionnelles de téléphonie, comme Bell.

Au Canada, Sprint est la principale alternative à Bell en téléphonie locale résidentielle. L'entreprise offre d'ailleurs, dans la région de Montréal, un forfait comprenant la téléphonie de base (avec fil) et la téléphonie sans fil, en collaboration avec Microcell (Fido). Par exemple, la ligne filaire de base avec deux fonctions (boîte vocale, etc.) jumelée à un service de téléphone sans fil (150 minutes par mois en tout temps) est offerte à 44,95 \$ par mois. En comparaison, une offre semblable coûte plus de 65 \$ chez Bell Canada. Vive la concurrence !

Les chiens aboient, les cochons passent



EMMANUELLE GARNAUD
L'ENVERS DE LA PUB
COLLABORATION SPÉCIALE

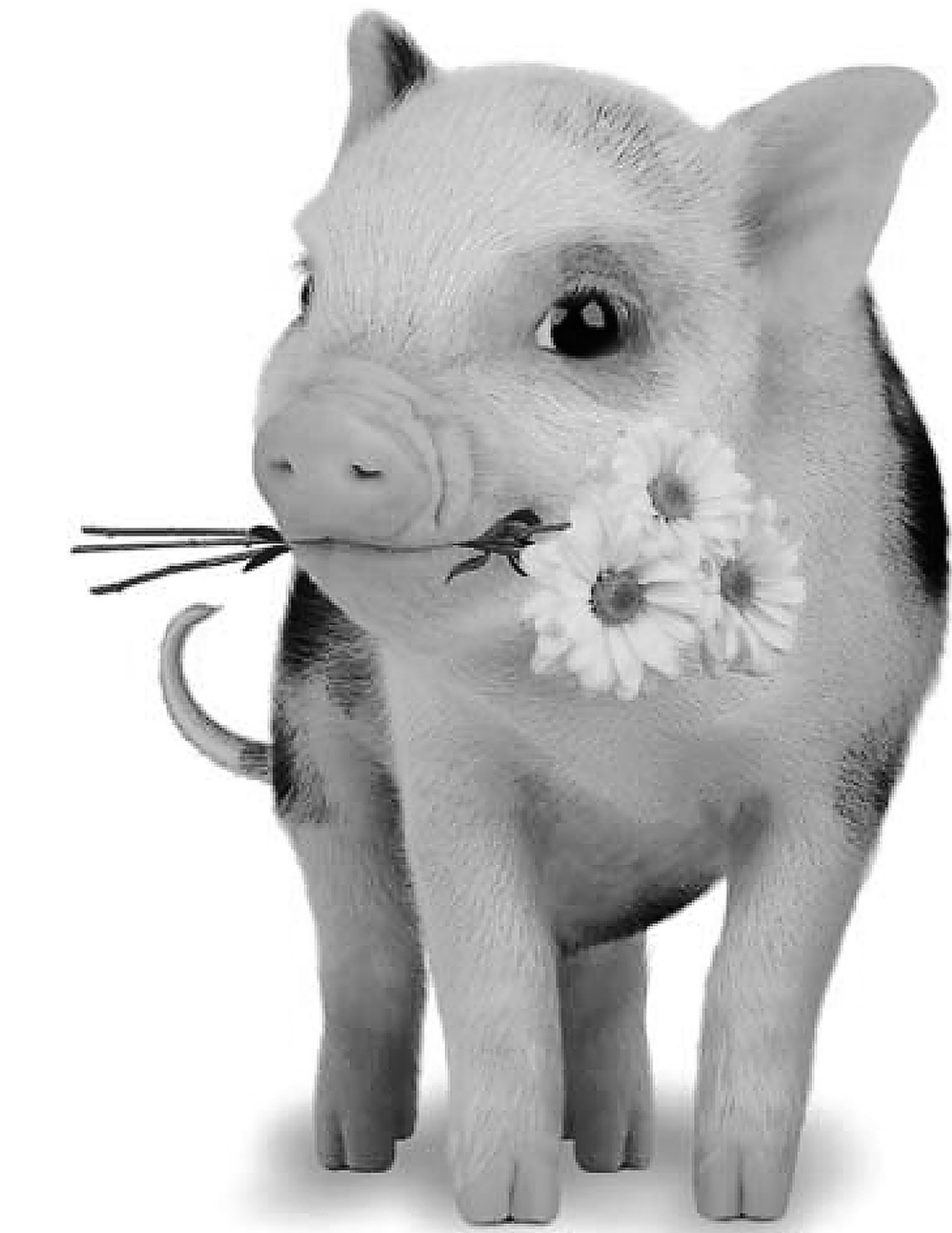
Il était une fois une industrie où la guerre faisait rage. La guerre publicitaire, celle des parts de marché. Bref, la bataille pour conquérir toujours plus de clients. Il était une fois... le merveilleux monde de la téléphonie sans fil ! Et même si ce marché difficile n'a rien d'un conte de fées, admettons qu'il nous donne de beaux moments publicitaires depuis quelques années. Les petits cochons du dernier message Telus par exemple. Comme disait le slogan exquis d'une marque de chocolat, « quelques grammes de finesse dans un monde de brutes ».

Des cochons qui font dans la finesse ? Replaçons d'abord le contexte. Il existe peu de marchés aussi concurrentiels que la téléphonie sans fil. Forfaits bradés, facturation à la seconde, appareils gratuits, technologies galopantes, nouveaux services. Tout est bon pour attirer le client. Consommateurs de plus en plus nombreux d'ailleurs. Le Canada rattrape tranquillement son retard sur l'Asie et sur l'Europe, où l'utilisation du cellulaire a littéralement explosé dans les cinq dernières années.

Tous contre Fido

Quatre grands joueurs en présence : Bell mobilité, Telus, Rogers'AT&T et Fido (Microcell). Des grands enjeux : partout en Occident, les ados sont en train d'inventer un nouveau langage avec l'envoi de message texte (les textos). Du côté des appareils, une multitude d'innovation et un taux de remplacement qui s'accélère : écrans couleurs, sonneries polyphoniques, surf Internet, lecteur MP3 incorporé.

La prochaine vague sera, paraît-il, le jeu vidéo : pratiquement 43 millions d'utilisateurs actuellement, 850 millions prévus d'ici 2006 !



Mais revenons à nos cochons... Vous avez sans doute remarqué la meute lancée aux trousses de Fido depuis la rentrée. Tous s'y sont mis. Chez Telus, après les lézards très cool de l'été, le changement de ton fut notoire, avec une pub qui montrait les dents ! La ménagerie publicitaire des opérateurs sans fil s'est déchaînée à la suite d'une offensive des toutous Fido dans l'Ouest du pays...

Bref, ça a bardé mais tout le monde reprend ses esprits car Noël arrive. Or Noël est synonyme de paix dans les cœurs, mais surtout de ventes de cellulaires. Pour Telus (et les chiffres sont similaires pour ses concurrents), un tiers des ventes annuelles se concrétisent dans les trois semaines qui précèdent Noël. Un enjeu capital, d'où nos petits cochons et leurs ballons rouges.

Certes, ils ouvrent le bal des Fêtes un peu tôt. Et puis, des cochons, c'est mignon mais pas très transgressif non ? Une pub ne doit-elle pas choquer, interpeller, déranger ? Pas toujours. Ce message Telus est la preuve même qu'une

publicité peut être efficace sans révolution... ni aboiement.

D'abord l'efficacité

Premièrement, la plate-forme créative développée par Telus est un succès¹ depuis ses débuts. Le fond blanc systématique, la direction artistique épurée, la nature, les animaux (singes, lézards, canards, oies, grenouilles...) sont devenus des classiques, reconnaissables et mémorisés.

Telus rime avec nature est un lien inattaquable. En voyant les affiches teaser (*illustration*), on reconnaissait instantanément l'annonceur.

Deuxièmement, Telus joue la constance avec intelligence : « Le futur est simple », son slogan, nous est démontré dans chaque nouveau message. Cette fois, on nous vend l'envoi de photos numériques par téléphone comme un jeu d'enfant.

Troisièmement, la sobriété du propos se démarque dans l'univers trop bavard de la pub. Enfin, la plus grande force du message réside dans sa musique. On ne dira jamais assez le pouvoir d'une trame

sonore sur un spot télé.

Décisive, essentielle, la musique peut attirer votre attention, gagner votre sympathie, envahir vos pensées et vous rentrer dans la tête, contre votre gré, pour des journées entières.

Le choix est ici tout simplement parfait : « 99 luftballons » (99 ballons rouges en allemand), le hit de l'année 1983 en Allemagne, puis du monde entier jusqu'en 1985, colle aux images, à la symbolique de paix et de sérénité, à l'esprit bon enfant et rigolo de Telus.

Quand j'emploie le mot paix, je pèse mes mots puisque la chanson parle justement de paix, de guerre et de rêves enfermés dans 99 ballons rouges lancés comme des bouteilles à la mer.

Finalement, une pub de Noël sans sapin, sans père Noël, sans papier rouge et vert, et surtout sans aucun insupportable clochette ? Ça, c'est un cadeau.

1) Une création de l'agence TAXI, à Montréal et à Toronto.

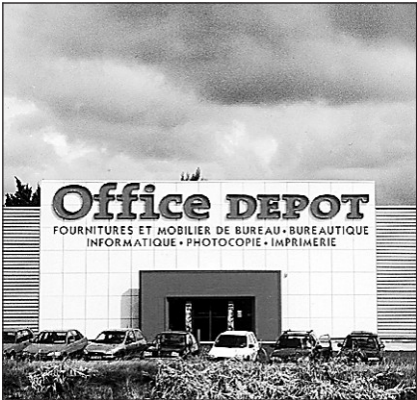
MON COURRIER

La voix de Metro

Q J'ai bien aimé votre article sur la pub Designs, qui, personnellement, me déplaît beaucoup. J'ai une question pour vous : sur une pub de Metro, qui montre des femmes qui font leur jogging avec un frigo sur le dos, je n'arrive pas à retrouver le nom de la comédienne qui fait la voix... pouvez-vous m'éclairer ?

— Emma Richard
Laval

R La voix que l'on entend sur la dernière campagne télévisée de Metro, conçue par l'agence Cossette, est bien celle d'une comédienne connue : il s'agit d'Anne-Marie Cadieux. On a auparavant déjà vu l'actrice jouer dans la campagne publicitaire de la Banque de Montréal ou de Vidéotron.



Maison de la France (suite et fin)

Q Je lis religieusement votre page « Publicité » tous les dimanches. Dimanche dernier, j'ai été attiré par la lettre de M. Lévêque intitulée *Pauvre France*. Au mois de septembre dernier, je l'ai visitée et j'ai porté une attention particulière aux « fameux anglicismes » qui seraient fréquents chez nos « cousins ». Je m'attendais à voir des « drugstores », mais non, j'ai vu des pharmacies. Pour ce qui est de « parking », c'est tout à fait français car le mot est dans le dictionnaire Robert. Le mot stationnement est un régionalisme... En revanche, alors qu'au Québec nous avons des Bureaux en gros, je vous envoie une photo prise lors de mon voyage à Avignon du « Office Depot » local !

— Luc Genest
St-Timothée

R Décidément, la langue alimente beaucoup les conversations et vous n'êtes pas le seul à avoir réagi aux propos de M. Lévêque ! Merci beaucoup d'avoir pris le temps de documenter votre commentaire. Concernant la pub de la Maison de la France, outre le détail linguistique, on peut s'interroger sur l'approche stratégique, assez contestable : un parking, est-ce vraiment la meilleure façon de vendre la première destination touristique mondiale aux Québécois ? Le débat reste ouvert.

— Emmanuelle Garnaud
collaboration spéciale

La publicité est un univers fascinant qui soulève beaucoup de questions et de réactions. N'hésitez pas à faire part de vos interrogations et commentaires en nous écrivant : avosaffaires@lapresse.ca

SONDAGE PUB

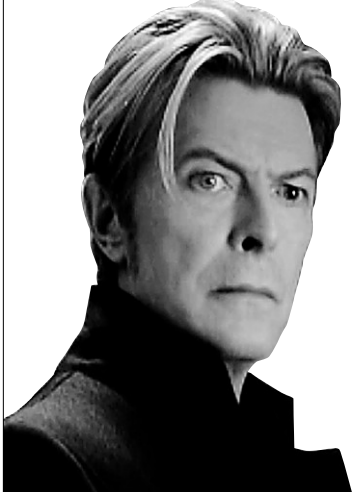
LAPRESSEAFFAIRES.COM

CETTE SEMAINE
VITTEL RESTE JEUNE
AVEC DAVID BOWIE

« L'été dernier, la marque française d'eau minérale **Vittel** a réalisé une publicité spectaculaire mettant en vedette le chanteur **David Bowie**. Grâce à des effets spéciaux très réussis, on y voit l'artiste confronté à son image à travers le temps. Le titre de la chanson, tirée de son album lancé simultanément, est en accord avec le discours de Vittel : « **I will never get old** ».

À 56 ans, Bowie offre une image de jeunesse éternelle parfaite pour la marque. Sur sa participation à cette pub, Bowie a déclaré au *Monde* : « l'utilisation de mes chansons dans une publicité leur donne plus d'exposition que la diffusion à la radio de l'intégralité de mon nouvel album. Un titre comme *Heroes* a été utilisé pour cinq produits différents. Peu de gens peuvent me citer ces produits mais tous se rappellent la chanson. »

Vous pouvez voir la publicité télévisée à l'adresse suivante : **www.sondagepub@lapresse.ca**



RÉPONDEZ À CES QUESTIONS

> L'ASSOCIATION ENTRE DAVID BOWIE ET VITTEL EST-ELLE APPROPRIÉE ?

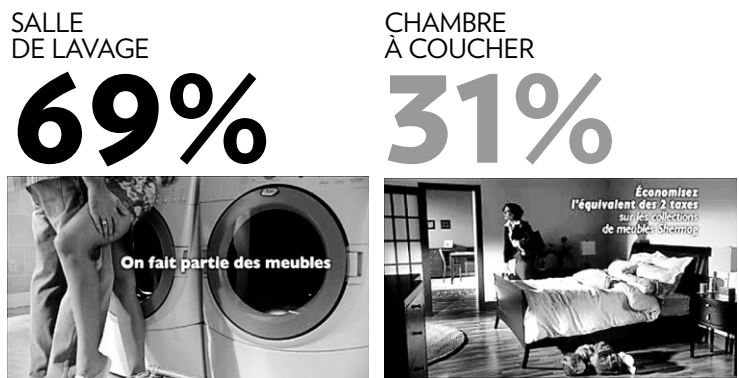
> Le message véhiculé vous paraît-il clair ?

> En général, êtes-vous favorable à ce que des artistes fassent la promotion de produits ?

Les résultats seront publiés dimanche prochain dans cette même page

LA SEMAINE DERNIÈRE
GERMAIN LARIVIÈRE
ON FAIT PARTIE DES MEUBLES

VOTRE MESSAGE PRÉFÉRÉ :



COMMENTAIRES DES LECTEURS :

J'aime bien l'aspect sensuel du message. Ça fait sourire.
Cyr Devost

La publicité avec les appareils ménagers est assez racoleuse tandis que celle de la chambre à coucher a un cachet amusant, sympathique et plus proche de nous. C'est celle que je préfère.
Michel Addison
Lachine

Aucun et je zappe quand ils apparaissent à l'écran et je n'irais sûrement pas chez Germain Larivière après avoir vu ces messages.
Catherine Marier

Je préfère la deuxième car la première est d'une vulgarité inconcevable. C'est vraiment dans la lignée de télé-réalité, accrocheurs. Il est déjà assez triste de voir que plus d'un million de personnes s'accroche aux émissions et parfois à tous les jours. Et dire que des gens ont critiqué la pub de Bell avec les gens de la campagne?
Lucien J. LaCoste
Longueuil, arr. de Saint-Hubert.

CONSUMMATION

À VOS AFFAIRES

Le pourboire, rarement une question de fric!

La vie serait plus simple si les pourboires n'existaient pas ou s'ils étaient obligatoires. À qui donner et combien ? Tour d'horizon de quelques certitudes et de nombreuses zones grises.

JACINTHE TREMBLAY
QUESTION DE CONSUMMATION
COLLABORATION SPÉCIALE

Il est 19 heures. La journée a été dure. Il n'y a plus rien dans le frigo. Un appel et c'est réglé. Une demi-heure plus tard, un homme sonne à votre porte pour livrer la bouffe. Sa voiture est stationnée en double file et il est, à l'évidence, pressé de repartir. La facture s'élève à 21,35 \$. Combien pour le pourboire ? Certains arrondiront à 23 \$ ou 24 \$ (pour un pourboire de 7,7 % dans le premier cas et de 12,4 %

Dans les restaurants et hôtels, le pourboire est à la discrétion du client, selon la règle officielle.

dans le second). D'autres verseront 15 %, comme dans un restaurant. Un bon nombre donnera un montant fixe, généralement 2 \$. Une minorité choisira de payer le montant exact, sans plus. Ces comportements découlent de logiques très différentes. L'arrondissement du paiement a l'avantage d'être d'une grande simplicité mathématique. Cette méthode joue généralement en défaveur des salariés à pourboire lorsque la facture est élevée. Les partisans du 15 % aux livreurs considèrent plutôt que ces derniers effectuent un travail similaire aux serveurs de restaurant. Ils sont d'ailleurs payés au salaire minimum « minimum » des employés de l'hôtellerie et de la restauration, soit 6,55 \$ de l'heure (alors que le taux général est de 7,30 \$).

À l'opposé, l'absence de pourboire est, dans certains cas, l'expression d'un ras-le-bol face à la quasi-obligation imposée aux consommateurs de contribuer aux revenus de certains groupes de salariés.

Règles officielles
Les employés de l'hôtellerie et de la restauration sont les seuls salariés à pourboire « officiels » au Québec. La règle non officielle veut que leur pourboire soit équivalent à 15 % de l'addition, avant taxes. Pour les repas très bien arrosés en vin (qui fait vite grimper la facture), une autre règle, toujours non officielle, veut que le pourboire soit de 10 %. Mais la règle officielle demeure que le pourboire soit laissé à la discrétion du client et qu'il repose sur son évaluation de la qualité du service. Or, la majorité des personnes interrogées pour ce reportage disent verser au serveur, presque sans égard à la qualité de sa prestation, l'équivalent des taxes. Louise, une traductrice, fait partie de la minorité qui n'hésite pas à ne rien ajouter à la facture lorsqu'elle est insatisfaite. « C'est notre droit le plus strict et même notre devoir de consommateur de faire connaître notre mécontentement », dit-elle. Dans les bars, le pourboire n'est pas nécessairement lié au prix de la consommation. Il rétribue le lieu autant que le service. Ainsi, les clients des établissements de quartier ou des quasi-tavernes allongent encore un 50 cents par consommation, pendant que ceux des bars en vogue y vont d'un dollar et même deux.

Le montant fixe récompense d'abord le geste. Outre les bars, il est particulièrement en vogue dans les stations-service et les salons de coiffure. Pour les chauffeurs de taxi, les coiffeurs, les pompistes et les camelots, entre autres, il n'existe aucune règle officielle ou officieuse. Pourtant, le comportement des consommateurs à leur endroit finit par se ressembler. Un pourcentage (de 10 à 15 %) est généralement versé aux chauffeurs de taxi. Leurs clients sont aussi très portés sur des chiffres ronds : deux dollars ou plus. Pour les coiffeurs et les pompistes, les montants fixes

LES POURBOIRES LES PLUS COURANTS

MOINS DE 1\$



Emballleur, travailleur au comptoir dans le secteur de la restauration

2\$



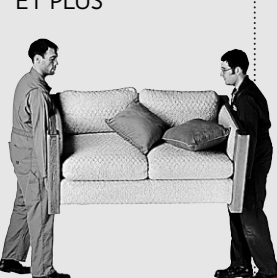
Assistante coiffeuse, livreur de restaurant, laveur d'auto à la main

DE 2 À 5\$



CHAUFFEUR DE TAXI *, esthéticienne

5\$ ET PLUS



DÉMÉNAGEURS

1\$



SERVEUR (pour une bière ou un café *), pompiste, camelot, préposé au stationnement (lorsqu'il déplace le véhicule), préposé aux commandes à l'auto, livreur de dépanneur, femme de chambre

* Pour un repas, les consommateurs versent aux serveurs entre 10 et 15 % de la facture.

5\$



COIFFEUR * (coupe de cheveux), coloriste

CEUX QUI LES REÇOIVENT...
Toujours ou presque : serveurs de bar et de restaurant
Souvent : chauffeurs de taxi, coiffeurs, coloristes, camelots et bagagistes dans les hôtels
À l'occasion : pompistes, assistants coiffeurs, déménageurs, préposés aux commandes à l'auto, livreurs de dépanneur, femmes de chambre
Rarement : emballleurs, préposés au stationnement

régissent en maître. Mais plusieurs consommateurs décident de passer leur tour. Chacun établit sa propre ligne de refus. Les premiers à écopier du ras-le-bol des pourboires sont les emballleurs. Les camelots, lorsqu'ils servent les abonnés des quotidiens, sont aussi de grands laissés-pour-compte. « Les meilleurs pourboires sont dans les quartiers défavorisés. Dans Hochelaga-Maisonneuve, je fais souvent 70 \$ par jour. Ces gens-là connaissent la réalité des travailleurs à pourboire. Dans le Vieux-Montréal, où je servais des vedettes, des politiciens et des avocats,

j'arrivais à peine à faire 5 \$ dans une journée », témoigne Olivier. Louise, elle, a décroché au salon de coiffure. « Je considère que le service fait partie du tarif, qui est très élevé. C'est ridicule, lorsque tu paies plus de 100 \$ pour une coupe de cheveux et une coloration, d'ajouter un montant supplémentaire », dit-elle. Pour des raisons similaires, Pauline, une adjointe administrative, a décidé de mettre le holà chez l'esthéticienne. Elle récompense pourtant coiffeur et coloriste. En dressant leur code de conduite, certains consommateurs décident,

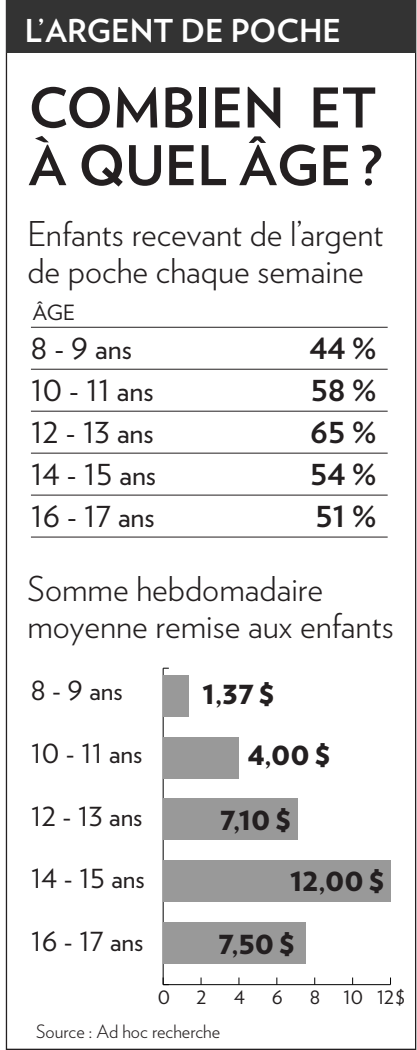
consciemment, de hausser la mise pour certains groupes. C'est le cas de Jean-Sébastien, un journaliste à la pîge qui réserve de généreux pourboires (15 à 20 %) aux chauffeurs de taxi. « Ils m'amènent à destination rapidement et en toute sécurité. Ils sont un bienfait pour la société parce qu'ils réduisent le nombre de véhicules sur les routes », explique-t-il. À qui donner et combien, disions-nous ? La réponse se situe entre les normes sociales, les habitudes et les valeurs personnelles. Elle est rarement une question de fric !

Les jeunes et l'argent

Maman, as-tu 10 dollars?

MARC TISON
COLLABORATION SPÉCIALE

— Antoine-Auguste-Alexandre, nous avons décidé de te donner 10 \$ d'argent de poche chaque semaine, pour t'apprendre la valeur de l'argent.
— Ar heuh ! Ar heuh ! Arhezzzzvvvvbllll...
Ce Bill Gates en herbe risque fort de manger ses économies et de mal digérer la leçon. À quel âge faut-il commencer à donner de l'argent de poche ? La réponse dépend notamment des objectifs des parents. « Le parent doit se demander pourquoi il veut donner de l'argent de poche à son enfant. Que veut-il que son enfant apprenne ? C'est ce qui va le guider dans sa façon de faire et dans les balises qu'il va placer », affirme Isabel Thibault, conseillère budgétaire à l'ACEF (Association coopérative d'économie familiale) de l'est de Montréal. L'argument principal est habituellement d'apprendre à l'enfant la valeur de l'argent, de lui inculquer les premières notions de budget, de susciter la noble vertu de l'épargne. Le moment où l'enfant peut répondre à ces objectifs variera selon sa maturité, mais il semble y avoir un certain consensus autour de l'âge de 7 ans. « C'est à partir de 7 ans que l'enfant commence à saisir ce qu'est l'argent, poursuit Isabel Thibault. Auparavant, l'argent n'est qu'un objet, un jeu. L'enfant pourra peut-être comprendre qu'on obtient une tablette de chocolat en échange d'un huard, mais il ne comprend pas qu'un huard vaut un dollar. » Combien donner au futur Rockfeller ? Le site Internet de la banque CIBC propose quelques paramètres. La somme hebdomadaire pourrait correspondre à l'âge de l'enfant : 7 ans, 7 \$. C'est beaucoup.



« Il est préférable de donner peu d'argent, mais d'en donner régulièrement », soutient Louise Pellerin, directrice d'Éducation Coup-de-fil, un organisme à but non lucratif, où des professionnels répondent sans frais aux questions sur les relations parents-enfants. Mieux vaut trop peu que trop. Avec une plus petite somme, l'enfant arrive plus rapidement au bout de ses ressources, ce qui

lui apprend à restreindre ses dépenses en fonction de son argent et à faire des choix en conséquence. Selon Louise Pellerin, un dollar par semaine est un bon départ pour un enfant de 7 ans — une somme que recommande également Isabel Thibault. Jusqu'à 11 ans, le montant peut demeurer modeste — 2 ou 3 \$. La question se pose autrement à l'aube de l'adolescence. La somme si généreusement accordée servira à défrayer certaines dépenses. Lesquelles ? À combien s'élèvent-elles ? À quelle fréquence ? La location d'un film coûte 5 \$. Un billet de cinéma, 6 \$. Un disque compact, 20 \$. Certains verseront une somme importante pour que le jeune prenne en main une partie de ses achats de vêtements. À vous de juger en fonction de ses besoins, de ce que vous lui demandez de gérer, de ses autres revenus. Votre jeune sera fortement tenté de comparer avec ses amis. Vous obtiendrez ainsi un ordre de grandeur, mais vous pouvez être sûr qu'il va écarter de ses statistiques les copains qui reçoivent moins d'argent de poche que lui, « parce que ce sont des cas non représentatifs ». Selon un sondage réalisé en 2000 par la maison Ad Hoc recherche, les jeunes de 12 et 13 ans recevaient en moyenne 7 \$ et ceux de 14 et 15 ans, 12 \$. Le montant dépend bien sûr des revenus de la famille. Un mot à propos des avances sur l'argent de poche de la semaine suivante : à proscrire si l'objectif est d'inciter l'enfant à gérer ses dépenses en fonction de ses revenus. Il apprendra bien assez tôt à acheter à crédit. 1) Éducation Coup-de-fil : 514 525-2573



Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal



Déjeuners-causeries



Desjardins

>> >Mardi 25 novembre 2003
12 h à 14 h



>Réservations
par télécopieur
(514) 871-5971

>En ligne
www.cmmm.qc.ca/activites

>Renseignements
(514) 871-4000, poste 4001

Le Centre Sheraton
1201, boul. René-Lévesque Ouest

Guy Crevier
Président et éditeur
La Presse

>Des valeurs d'avenir pour le Québec

>>Billet(s)
Membres : 50 \$
Non-membres : 80 \$

>>Table(s) de 10
Membres : 475 \$
Non-membres : 800 \$

Taxes en sus

Présenté par :



ATI Technologies fait des étincelles

MARTIN VALLIÈRES

PROFIL BOURSIER

Alors que les technologies d’imagerie numérique s’installent un peu partout, des ordinateurs personnels aux téléphones portables en passant par l’audiovisuel grand public, les occasions de croissance se diversifient pour les entreprises qui les développent.

Mais la concurrence entre elles s’amplifie aussi, de même que le risque de voir fondre leur marge bénéficiaire et leur valeur boursière au moindre faux pas.

Malgré ce contexte, l’entreprise ontarienne ATI Technologies, cotée parmi les meneurs mondiaux des microcircuits d’imagerie numérique, se démarque sur les écrans des technophiles et des investisseurs.

Selon les analystes qui l’ont à l’oeil, ATI passera bientôt le seuil des 420 millions de dollars américains en revenus trimestriels, par rapport à 380 millions à la fin de l’exercice 2003, terminé en août.

Un an auparavant, le chiffre d’affaires trimestriel d’ATI atteignait 240 millions (en dollars américains, évidemment)

À ce rythme, ATI pourrait réaliser des revenus de 1,65 milliard pour son exercice 2004, dont le premier trimestre achève. Ce serait un bond significatif de plus de 300 millions pour une deuxième année consécutive.

Pour les investisseurs, la croissance doit aussi propulser la rentabilité, surtout dans le secteur des technologies où les résultats financiers peuvent être volatils.

Or, ATI vient d’aligner une série de trimestres de plus en plus rentables et ses perspectives à moyen terme demeurent avantageuses, selon les analystes.

ATI a conclu son exercice 2003 avec un bénéfice net de 35 millions ou 14 cents par action, un revirement majeur par rapport à la perte de 49 millions ou 20 cents par action de l’exercice précédent.

Cet exercice était d’ailleurs le troisième consécutif en déficit, une période durant laquelle le chiffre d’affaires d’ATI avait régressé de 250 millions, se maintenant de justesse au-dessus du milliard.

Mais pour l’exercice 2004, ATI devrait augmenter encore consi-

PORTRAIT DE L'ENTREPRISE

ATI TECHNOLOGIES

ACTIVITÉS

L’un des meneurs mondiaux de la conception et la fabrication de microprocesseurs d’imagerie numérique de pointe pour les ordinateurs personnels (bureau, portables), les communicateurs de poche et les appareils de vidéo numérique.

DÉFI

Renforcer ses parts de marché et sa compétitivité technologique tout en contrôlant étroitement ses coûts de développement et de fabrication, dans un marché hautement concurrentiel.

Nombre d'employés : 2200

Siège social : Markham (Ontario)

Prix de l'action : 14,95 \$US (ATYT, Nasdaq)

Haut/bas 52 sem. : 16,41/3,72 \$US

Capitalisation boursière : 3,5 milliards US

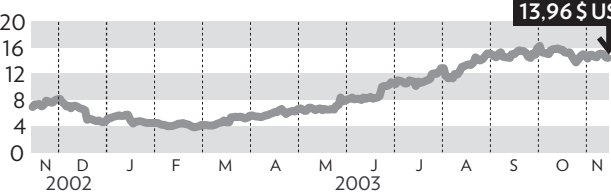
Actif (au 31/08/03) : 1,11 milliard US

Dette (au 31/08/03) : 28 millions US

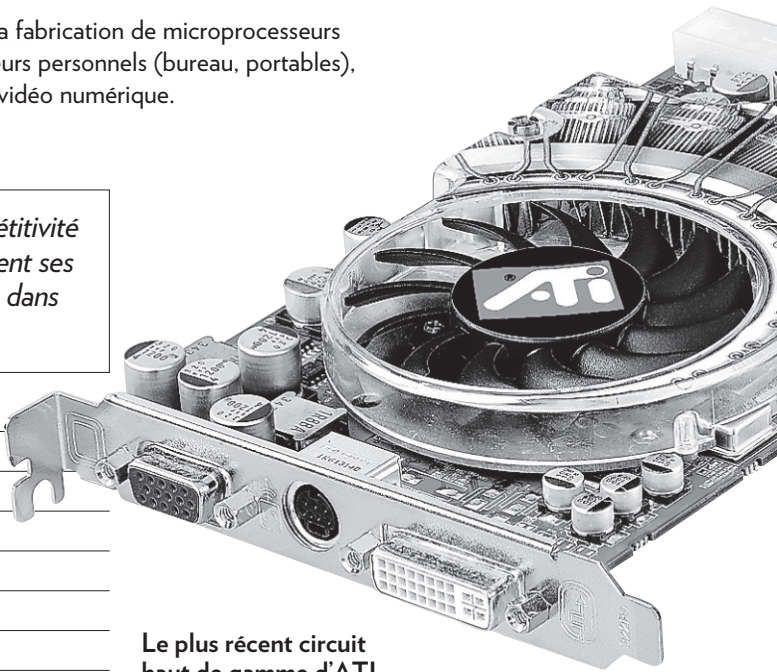
Avoir net (au 31/08/03) : 699,6 millions US

EN BOURSE (NASDAQ)

Dollars américains



Sources : ATI Technologies, Bloomberg, NASDAQ et rapports d'analystes



Le plus récent circuit haut de gamme d'ATI, le Radeon 9800 XT.

PERSPECTIVES FINANCIÈRES

En millions de \$ US, sauf bénéfice par action

	2002	2003	2004 ¹
Revenus	1 015	1 385	1 650
Bénéfice net	-49	35,2	122
Bénéfice net par action	-20 ¢	14 ¢	50 ¢

1 Moyenne des prévisions d'analystes

PHOTO PC

dérablement son bénéfice net, le tripler même selon les prévisions d’analystes mises à jour après une récente présentation financière détaillée.

La moyenne des prévisions d’analystes pointe vers un bénéfice de l’ordre de 50 cents par action ou 122 millions en tout.

Et pour l’exercice suivant, en 2005, les analystes s’attendent à ce que le bénéfice par action grimpe autour de 155 millions ou environ 63 cents par action, à moins qu’ATI n’émette de nouvelles actions.

Un bon potentiel

En Bourse, les actions d’ATI ont profité de l’élan des derniers

mois en faveur des titres technologiques. Elles valent ces jours-ci autour de 14,50 \$ US sur la Bourse américaine Nasdaq, leur principal marché à deux pour un par rapport à la Bourse de Toronto.

Ce prix est un peu inférieur aux 16 \$ US l’action atteint au début d’octobre, mais tout de même deux fois plus élevé qu’il y a un an.

Dans ce contexte, les actions d’ATI ont-elle encore un bon potentiel d’appréciation à moyen terme ? D’autant que la perception des investisseurs pourrait être entachée en février prochain lors des audiences de la Commission des valeurs mobilières de l’Ontario pour les soupçons de

délits d’initié qui pèsent contre le président du conseil et co-fondateur d’ATI, Kwok Yuen Ho, et six de ses proches.

Les transactions reprochées ont eu lieu il y a trois ans. Et jusqu’à maintenant, l’annonce des audiences, en septembre, a semblé avoir peu d’impact en Bourse.

Parmi les analystes, leurs plus récents commentaires montrent que leurs prix cible d’ici un an s’avèrent plutôt modestes, après les forts gains des derniers mois.

Ils s’échelonnent d’un prix un peu réduit de 15 \$ US l’action jusqu’à un prix plus élevé de 19,50 \$ US l’action.

Pour l’analyste Joseph Osha, spécialiste en technologies chez

Merrill Lynch à San Francisco, le centre financier de la Silicon Valley californienne, les actions d’ATI auraient « pleinement réalisé » leur valeur en Bourse.

Il s’attend à ce qu’elles stagnent autour de 15 \$ US pour un certain temps, malgré la bonne performance de l’entreprise.

« Il faut donner crédit aux dirigeants d’ATI d’avoir bien accompli leur plan d’affaires au cours des derniers trimestres, avec des résultats qui ont dépassé les attentes, selon M. Osha.

« Pour la suite, l’introduction de nouveaux produits et la pénétration de nouveaux marchés dans des produits grand public notamment, maintiendront une bonne croissance des ventes. Cette poussée risque aussi de faire pression à la baisse sur la marge bénéficiaire d’ATI. »

Pour les analystes Michael Urlocker et Martin Cecchetto, de la firme UBS Investment à Toronto, ce léger fléchissement de la marge bénéficiaire, attendu chez ATI au cours des prochains trimestres et auquel acquiescent d’ailleurs ses dirigeants, ne devrait pas trop influencer son attrait pour les investisseurs.

« Les perspectives d’affaires d’ATI valent une surprise en Bourse par rapport à ses concurrents », selon ces analystes. Ils recommandent l’achat des actions avec un prix cible de 19,50 \$ US d’ici un an.

Chez Valeurs mobilières Desjardins, à Toronto, l’analyste Paul Howbold recommande aussi l’achat des actions d’ATI, mais avec un prix cible d’ici un an plus modeste de 18 \$ US.

Dans son plus récent commentaire, M. Howbold a souligné la stratégie de croissance à trois piliers d’ATI, plutôt réconfortante dans le contexte très concurrentiel des technologies informatiques.

D’une part, ATI gagne des parts de marché avec ses innovations pour les ordinateurs de bureau (desktop), alors que sa percée dans les usages grand public avec la vidéo numérique et les communicateurs de poche notamment, ajoutera des dizaines de millions en revenus dès cette année.

D’autre part, a souligné M. Howbold, ATI profite encore de la plus grosse part du marché des microcircuits d’imagerie pour les ordinateurs portables, le créneau à plus forte croissance de l’informatique personnelle.

LPA 50 LA REVUE HEBDOMADAIRE

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs / Semaine terminée le 14 novembre 2003

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. DERNIÈRE NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	BAS
▼ Abitibi-Consolidated (A)	✓	8,50	-0,42	-4,71	-29,93	3 741	13,13	8,45
▼ Aeterna (AEL)		4,23	-0,22	-4,94	-28,55	212	10,00	3,52
▼ Air Canada (AC)		0,80	-0,28	-25,93	-83,16	72	6,29	0,56
▼ Alcan (AL)	✓	51,60	-0,85	-1,62	11,38	16 617	56,43	38,77
▼ Alimentation Couche-Tard (ATD/B)	✓	22,12	-1,08	-4,66	65,08	1 921	23,79	10,38
▼ Astral Media (ACM/A)		27,10	-0,80	-2,87	16,96	1 501	28,39	19,81
▲ Axcan Pharma (AXP)	✓	18,42	0,92	5,26	-0,97	829	20,25	14,11
Banque de Montréal (BMO)	✓	50,87	0,12	0,24	22,02	25 403	51,97	37,97
Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	28,67	-0,23	-0,80	5,25	672	29,20	24,61
▼ Banque Nationale du Canada (NA)	✓	40,60	-0,56	-1,36	25,70	7 109	42,14	30,01
▼ Banque Royale du Canada (RY)	✓	63,15	-1,85	-2,85	9,16	41 452	65,90	53,26
▼ BCE (BCE)	✓	29,05	-0,50	-1,69	1,93	26 738	32,37	26,47
▲ BCE Émergis (IFM)		5,76	0,37	6,87	-22,89	591	9,95	4,83
▼ Bombardier (BBD/B)	✓	5,43	-0,37	-6,38	2,07	9 503	6,77	2,56
▲ Cambior (CBJ)		4,09	0,36	9,65	81,78	867	4,24	1,50
▼ Cascades (CAS)	✓	11,80	-0,30	-2,48	-24,60	964	16,87	11,55
▼ CN (CNR)	✓	77,10	-3,10	-3,87	18,13	14 955	80,85	59,11
▼ Cogeco (CGO)		15,75	-0,36	-2,24	50,00	257	18,35	9,50
▼ Corporation Financière Power (PWF)	✓	45,50	-0,60	-1,30	25,34	15 853	46,50	34,30
▼ Domtar (DTC)	✓	14,50	-0,60	-3,97	-7,64	3 315	17,80	14,02
Exfo (EXF)		5,50	0,00	0,00	29,72	347	5,80	2,83
Groupe CGI (GIB/A)	✓	7,36	0,05	0,68	8,24	2 959	8,65	6,13
Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	48,00	0,13	0,27	40,97	2 417	48,35	29,02
▲ Groupe TVA (TVA/B)	✓	22,17	1,38	6,64	58,93	730	22,44	13,81
▼ Labopharm (DDS)		7,75	-0,79	-9,25	115,28	278	8,60	2,50

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. DERNIÈRE NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	BAS
▼ Le Groupe Canam Manac (CAM/A)		3,70	-0,15	-3,90	-36,75	145	6,70	3,28
▲ Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/A)	✓	17,69	0,34	1,96	7,54	4 012	17,82	13,25
▲ Les Boutiques San Francisco (SF/B)		1,16	0,06	5,46	-6,45	14	2,60	0,25
▼ Les Industries Dorel (DII/B)	✓	34,80	-2,05	-5,56	-3,33	1 104	43,99	32,94
Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A)	✓	36,34	0,10	0,28	-1,89	1 072	42,50	30,82
▲ L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	41,17	0,93	2,31	4,25	1 620	41,49	32,90
▼ MAAX (MXA)	✓	23,20	-0,51	-2,15	37,69	562	23,97	14,15
▼ Mega Bloks (MB)		24,00	-1,10	-4,38	2,13	651	26,49	18,33
Metro (MRU/A)	✓	20,65	-0,12	-0,58	16,34	2 027	21,10	16,77
Molson (MOL/A)	✓	34,12	-0,15	-0,44	2,00	4 335	38,75	30,25
▲ Neurochem (NRM)		21,40	0,90	4,39	174,36	630	22,00	4,60
▼ Nortel (NT)		5,47	-0,40	-6,81	117,06	21 842	6,50	2,14
▼ Power Corporation du Canada (POW)	✓	43,17	-0,83	-1,89	19,92	8 555	44,20	34,00
Quebecor (QBR/B)	✓	21,50	-0,15	-0,69	52,59	1 390	23,75	12,06
▼ Quebecor World (IQW)	✓	21,15	-1,11	-4,99	-39,57	2 788	40,55	20,51
▼ Quincaillerie Richelieu (RCH)		18,00	-0,40	-2,17	23,29	413	18,40	12,50
▲ Rona (RON)		25,55	0,85	3,44	88,56	1 451	25,74	11,75
Saputo (SAP)	✓	28,45	-0,05	-0,18	14,49	2 947	29,00	21,00
▼ Shermag (SMG)		15,36	-0,29	-1,85	31,28	204	16,30	10,01
▲ Sico (SIC)		23,75	0,25	1,06	4,86	160	24,75	19,00
▼ Téléystème Mobiles Int. (TIW)		10,15	-0,89	-8,06	306,00	949	11,35	1,10
▼ Tembec Inc. (TBC)	✓	7,50	-0,25	-3,23	-31,76	646	12,60	6,20
▲ Transat AT (TRZ)		9,50	0,10	1,06	58,33	312	9,98	3,40
▲ Transcontinental (TCL/A)	✓	22,62	0,30	1,34	22,27	2 011	24,00	15,25
▲ Van Houtte (VH)		14,70	0,30	2,08	2,80	315	16,00	10,51

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

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

Marie, son père et la logique des prêts bancaires



MICHEL GIRARD
LE COURRIER
mgirard@lapresse.ca

Mère de trois enfants, Marie Simard a 34 ans. Elle est travailleuse autonome, tout comme son conjoint, agriculteur. L’an dernier, elle a entrepris les démarches en vue d’emprunter une somme de 20 000 \$, question d’avoir un fonds de roulement afin de poursuivre le développement de son entreprise de gestion d’événements. Comme ni elle ni son conjoint ne possèdent des valeurs pour garantir ledit emprunt, elle a demandé à son père de bien vouloir endosser son prêt. Son père bénéficie de la meilleure cote de crédit, soit une cote A. Sa cote à elle ? Un D, donc à risque très élevé aux yeux des institutions financières.

Dans un premier temps, les trois institutions pressenties (la caisse populaire, la Banque Nationale et la Banque Royale) ont refusé de lui accorder le prêt, prétextant que l’endossement de son père était insuffisant. On lui a plutôt suggéré de contracter un prêt commun, avec son père.

« À regret, dit-elle, je me suis pliée à cette condition et j’ai signé conjointement avec mon père un prêt de 20 000 \$ à 91/4 % d’intérêt. »

Initialement, la Banque Royale voulait lui charger 11 % d’intérêt, un taux abusif aux yeux de son père, le cosignataire de l’emprunt. Après une sainte colère de son père, les préposés de la Banque Royale ont accepté de réduire leur appétit et le prêt a été consenti à presque deux points de pourcentage de moins.

Dix mois plus tard, Marie Simard tente de transférer son prêt à la suc-



ursale de la Banque Nationale où elle fait affaire depuis 15 ans. C’est lors de cette demande de transfert du prêt de la Banque Royale du Canada vers la Banque Nationale du Canada qu’une surprise l’attendait.

« La responsable de mes précédents dossiers à la Banque Nationale me répond ceci : *Si je veux profiter pleinement de la bonne cote de crédit de mon père, je devais non seulement faire un prêt conjoint, mais le prêt devrait être fait avec le nom de mon père en premier lieu.* »

Voici la question de M^{me} Simard.

Q Est-ce à dire que le « ET » dans le système bancaire ne signifie pas la même chose, en

français, que sa définition dans le dictionnaire ? Un prêt au nom de « Marie Simard et SON PÈRE » serait donc aux yeux de la Banque Nationale plus risqué qu’un prêt au nom de « SON PÈRE et Marie Simard ». Je voudrais savoir de votre part si vous comprenez cette différence en termes de risques ? De plus, si jamais une telle logique est répandue dans le système bancaire, ne faudrait-il pas aviser les clients des banques de calculer la différence entre un prêt consenti à « A et B » versus un même prêt accordé à « B et A. » On parle d’une grosse différence de taux, soit plus ou moins 2 % d’intérêt. Cela peut signifier de belles économies.

Encore les régimes de retraite

La loi sur les régimes complémentaires de retraite a été modifiée depuis le 1^{er} janvier 2001. Si le régime de retraite de monsieur Patrick M. est un régime à cotisations déterminées, l’acquisition de la part de l’employeur est immédiate. L’employé n’a plus à attendre deux ans. Le régime de retraite doit remettre la part de l’employé ainsi que la part de l’employeur. Si le régime de retraite est un régime à prestations déterminées, il a acquis le droit à une rente différée au moins égale à la rente normale (article 69), plus les cotisations excédentaires, plus la prestation additionnelle.

— Caroline Hamel, conseillère, Université de Sherbrooke

Il m’apparaît important d’appor-

ter une nuance, mais d’importance à votre réponse (de dimanche dernier) à Patrick M. S’il est vrai que depuis le 1^{er} janvier 2001 la refonte de la loi permet à tous les salariés qui cotisent à un régime de retraite de récupérer la part de leurs cotisations ainsi que celles de l’employeur, sans égard au nombre d’années travaillées, il n’en va pas de même pour les quelques 30 000 employés du gouvernement provincial. Ce gouvernement, qui accorde à tous les salariés du Québec la possibilité de retirer leur part et celle de l’employeur lorsqu’ils quittent un emploi, fait une exception à cette règle : ses propres fonctionnaires n’y ont pas droit... Comme incohérence, on ne pouvait faire mieux !

— Ginette Duranleau

Dans l’article de dimanche, vous avez cité mon courriel concernant les régimes qui sont assujettis à la Loi sur les régimes complémentaires de retraite (loi RCR). D’après la RRQ (Régie des rentes), cette loi touchait, en 2001, 3900 régimes de retraite et 620 000 travailleurs, essentiellement du secteur privé. Comme dans toute histoire, il y a toutefois des exceptions... Il existe des régimes qui ne sont pas visés par cette loi. Je cite ici le document *Les nouvelles dispositions législatives sur les régimes complémentaires de retraite*, document disponible sur le site de la RRQ : « Les régimes établis par une loi particulière du Québec (ex. : le Régime de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics — RREGOP) »

« Les régimes établis par une loi fédérale particulière (ex. : celui de la Gendarmerie royale du Canada) » « Les régimes auxquels s’applique la loi fédérale sur les normes de prestation de pension. Cette loi s’applique aux secteurs d’emploi sous juridiction fédérale (ex. : ceux des banques). » « Ces régimes ont leurs propres règles. Par exemple, dans le cas du RREGOP, deux années de participation sont toujours nécessaires pour avoir droit aux cotisations de l’employeur. » « Enfin, il y a d’autres exceptions — par exemple, un employé québécois dont le régime de retraite est enregistré dans une autre province pourrait être soumis (ou pas) aux règles de la loi RCR, selon plusieurs critères. » — Louis-Philippe Péloquin, Morneau Sobeco

DES TITRES DANS LA MIRE

AVERTISSEMENT: Cette chronique hebdomadaire présente une sélection de titres à surveiller. Il ne s’agit toutefois pas de recommandations de La Presse.

DOMTAR

À cause de Raymond Royer...

Domtar (DTC) est le troisième plus gros producteur nord-américain de papier de bureau, appelé « papiers non couchés » tel le papier à photocopies et le papier à impression. La multinationale québécoise est également un chef de file dans le bois d’oeuvre et d’autres produits forestiers. Elle détient en outre une participation de 50 % dans Norampac, le plus important producteur de cartons-caisses au Canada. Récemment, Domtar dévoilait ses résultats financiers du troisième trimestre. De très mauvais résultats : un bénéfice d’un cent par action, à comparer à 26 cents l’an passé. Les analystes prévoient 3 cents par action. Les revenus du trimestre ont baissé de 16 %. Les piètres résultats de Domtar sont attribuables à quoi ? Premier facteur : la forte

augmentation du dollar canadien par rapport à la devise américaine a considérablement nui à la rentabilité des exportations de Domtar vers les États-Unis. Deuxième facteur qui a eu une influence négative sur les résultats de Domtar : le ralentissement de l’économie américaine. Avec une telle contre-performance financière, on comprend plus facilement pourquoi le titre de Domtar se négocie présentement tout près de son creux des 52 dernières semaines. Mais il y a de l’espoir : la publication de récentes statistiques sur le dernier trimestre laisse présager une bonne reprise économique aux États-Unis. Si la reprise économique se confirme, cela permettra à Domtar de bénéficier d’une augmentation de la demande de la part de ses clients et d’un raffermissement des prix de la pâte et des papiers. Au cours actuel (DTC : 14,70 \$), l’action de Domtar se négocie tout

près de son niveau plancher. Au cours des 52 dernières semaines, Domtar a fluctué dans une fourchette de 14,00 \$ à 17,80 \$. Si l’économie américaine se redresse, et que le dollar canadien cesse de grimper, le cours de Domtar devrait gagner du terrain. La très grande force de Domtar est d’être dirigée par l’un des meilleurs gestionnaires d’entreprise en Amérique du Nord : Raymond Royer. Mardi prochain, M. Royer sera d’ailleurs honoré lors d’un prestigieux colloque à New York. La publication *Pulp & Paper Week* lui décernera le prix du gestionnaire par excellence de la planète dans l’industrie des pâtes et papier. Le choix de *Pulp & Paper Week* est basé sur un sondage mené auprès d’investisseurs et d’analyses spécialisés dans le secteur. M. Royer dirige les destinées de Domtar depuis sept ans. Auparavant, il était le numéro 2 de Bombardier. C’était la belle époque de Bombardier... Aussi bon soit-il, le grand patron de Domtar ne peut évidemment pas multiplier les profits lorsque tout le secteur des pâtes et papier entre dans un cycle économique difficile. Domtar demeure tout de même l’un

des titres les plus recommandés par les analystes du secteur des pâtes et papier. Les plus gros actionnaires de Domtar sont George Weston (15,64 % des actions) et la Caisse de dépôt et placement du Québec (14,85 %).

MITEC

Nouveau prix cible

Le service de recherche de Desjardins Valeurs mobilières a considérablement augmenté le cours-cible de Mitec Telecom, un des titres dont nous avons déjà parlé dans cette chronique. Pour les 12 prochains mois, le prix cible de Mitec Telecom passe de 1,80 \$ à 3,00 \$. Mitec (MTM) se négocie actuellement autour de 1,70 \$. Le titre a « gagné » en terme de qualité : Desjardins le classe maintenant comme titre à « risque supérieur à la moyenne » au lieu de titre carrément « spéculatif ». Mitec présente aux yeux de la firme de courtage « une occasion d’investissement intéressante » dans le secteur du sans fil. La dette nette a été réduite de 32 à seulement deux millions.

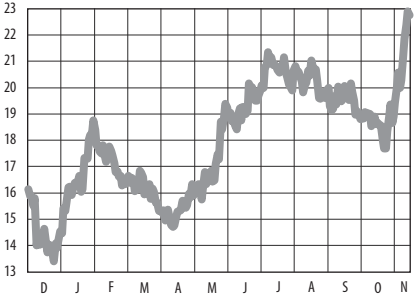
— Michel Girard

LA SEMAINE EN BOURSE

TITRES GAGNANTS

MOORE WALLACE INC.
(MWI)

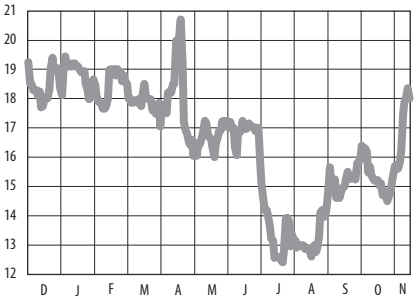
22,76 \$ +12,23 %



La compagnie a consenti à être rachetée par R.R. Donnelley Sons & Co. contre 2,8 milliards de dollars américains en actions.

AASTRA TECHNOLOGIES LTD.
(AAH)

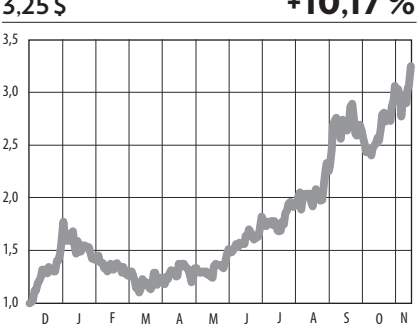
18 \$ +10,84 %



Sarah Hughes, analyste de Sprott Securities, a révisé à la hausse sa recommandation touchant le titre de cette compagnie, titre qu’elle recommande d’acheter.

WHEATON RIVER MINERALS LTD.
(WRM)

3,25 \$ +10,17 %

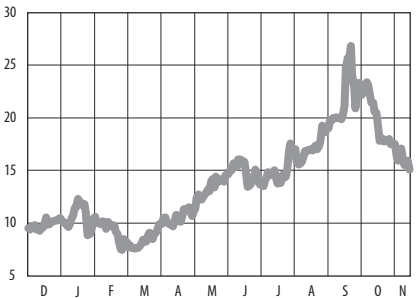


La compagnie aurifère a réalisé six acquisitions cette année et prévoit tripler sa production à plus de 700 000 onces en 2006.

TITRES PERDANTS

ID BIOMEDICAL CORP.
(IDB)

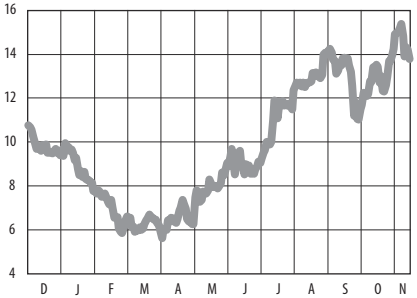
15.08 \$ -11,61 %



Cette compagnie travaille à la mise au point de vaccins et elle a mis à l’essai un vaccin contre l’influenza administré par voie nasale. Ses actions se sont appréciées de 82 % au cours de la dernière année.

GSi LUMONICS INC.
(LSI)

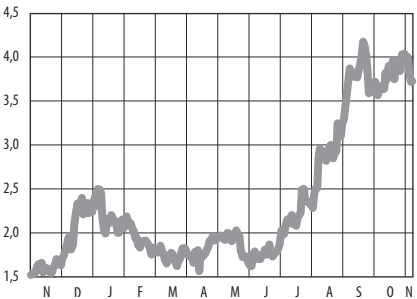
13,78 \$ -10,34 %



David Hodgson, analyste de Dundee Securities Corp., a abaissé sa recommandation touchant le titre de cette compagnie.

CARA OPERATIONS LTD.
(CAO/A)

7,03 \$ -9,29 %



La compagnie de services alimentaires a annoncé qu’elle est susceptible de perdre le contrat de traiteur passé avec Air Canada, son plus gros client, ce qui pourrait mettre en péril le projet de la famille qui contrôle l’entreprise, projet visant à la rendre privée.



Immobilier

156 APPARTEMENTS MEUBLES

OUTREMENT & ROSEMOND
3 1/2 et 5 1/2.
Meubles, luxueux. Occ. déc.
514-272-9884 / 514-276-0030
www.info@jp-apt.com

PLATEAU, 3 p., 685\$, meublé, tout compris, près métro, libre.
514-289-9177, 514-845-3779

PLATEAU, 4 1/2, métro, neuf, clair, aire ouverte, 100 % meublé, 1200 \$, 514-983-7300

PLATEAU, 5 %, cachet, literie, vaiss., chauffé, éclairé, m. déc., 1500\$ 514-655-1785.

PLATEAU, Sherbrooke/Papineau, luxueux loft, maison victorienne, 1400 pi car, tout meublé, foyer, terrasse, 500\$/semaine, Eric 514-523-7813

PLATEAU ET ROSEMOND
1 1/2 à 5 %, meublé, tout inclus 700\$ et + (mois), 514-526-0089

V.M.R./ST-LAURENT
Spacieux/luxueux 3 1/2, 4 %, gar., int., court/long term, 850\$ et +, 514-947-2838 www.abacus.com

3 VIEUX-MONTREAL

condos de luxe, meublés, 3 mois et plus. 514-947-5967.

VIEUX MTL., 1800 pi car, grand confort, gar., foyers, 1800\$ tout compris, javn, 514-287-1313.

VIEUX MTL. loft rustique non rénove, 1200 pi car, foyers, 800 \$, non chauffé, 514-844-9894.

160 PROPRIÉTÉS A REVENUS

AI ACHETEURS sérieux, 30 à 150 logis de qualité, payerait jusqu'à 9 x rev. Michel Gravel, Royal Le Page 450 656-9000

COURS SUR
investissement immobilier
www.forsythgroup.com

LACHINE, 24 log., 16X4 1/4 + 6X3 1/2, rev. 150 000 \$, pas d'ent. 925 000\$ 514-236-3732

LONGUEUIL, Jardin de la Col-lectivité, 3plex-condo, 3X5 1/2, Revenu 12 000 \$, Pric. : 269 900\$, 514-984-8325.

PROMÈNE D'ONTARIO, coin Joliette, Triplex, 2 commerces et maison de chambres. Revenu: 50 000\$ et +. Pric. 289 000\$. 514-236-4561.

C.D.N., 33 logements bien situés. Pric. 150 000 \$. Century 21 innovation ctr, 514-529-0454

LOCAL, 339 de Castelnau, 1000 pi car, approx. 1000 \$, 1200 \$/mois, 514-270-4221.

VILLERAY, 1600 car, 3 étages dans ancienne banque, rénové avec cachet, bois franc, système d'alarme, câblé internet. Libre maintenant, 1400\$/mois. Tél. 514-278-4882.

184 ENTREPÔTS A LOUER

ENTRÉPÔT INDUSTRIEL 5400 à 32 400 CAR. MONTRÉAL - RIVIÈRE DES PRAIRIES JUNON INC. • 514-648-1015 #223

LES MUSCLÉS
Service d'entrepotage et démantèlement, 514-274-5997

186 BUREAUX A LOUER

AAA LUXUEUX BUREAU, ou centre ville, 800 à 3500 pi., Weylands Inc. 514-393-9982 - 514 212-1010.

BUREAU aménagés très bien aménagé, ample état, cœur de Laval jusqu'à 2500 pi car, 364 boul. St-Martin, 514-576-5756

CH-COLOMB Métro Jean-Talor, magnifiques bureaux prof., grand état, 450-435-2219

ESPACE 14000 p2, 2e chauffé, a/c, métro Berri-Uqam, libre, 514-487-9273, 514-523-4561.

LAVAL, boul. Concordie O., 1200 pi car, réno, idéal prof., 975\$, (514) 952-5368



Marchandises et services

203 AUDIOVISUEL

ABSOLUMENT BESOIN caméras 35 mm, 2 1/4, 4 x 5, ciné-mat, payé le plus. 514-344-0534

ACHETERAIS appareils photo argentiques Leica, Hasselblad, Nikon et autres. 514-898-5351

205 INSTRUMENTS DE MUSIQUE

2 PETITS PIANOS CONCERTO, GAR. 10 ANS 514-979-2243

PIANOS NEUFS ET USAGÉS
Droit 850 \$
App. 1750 \$
A queue 5500 \$
Yamaha U1 - U3
BOUTILLIER MUSIQUE
3338 BELAIR 722-8741

PIANO Yamaha noir, hauteur 42 po., caisse résonance épitnelle pleine. Très beau son. 2600 \$ 519-228-5674.

VENTE DE PIANOS usagés de qualité, Kawai, Yamaha, etc. www.pianobesette.com 514-990-7752

210 VÉTÉMENTES FOURRURE

SUPERBE manteau vision noir "Black Glam", impeccable, grandeur 10-14 (femme), 1900 \$ nég., 450-655-0085.

211 COLLECTIONS

NUPHILEX
Le plus grand centre de timbres et monnaies du Canada arrivé à grand pas: 21-22-23 nov. 2003 / A l'Hypodrome de Montréal. 450-448-3662, 514-842-4411 / Ou visitez notre site www.nuphilex.com

TIMBRES: Achat collection etc. (514) 626 - 2850

212 ANTIQUITÉS, OEUVRES D'ART BIJOUX.

1, 2, 3, 4, ANTIQUITÉS ET + Achats, ventes, meilleur prix! 514-817-5553

ACHAT ANTIQUES
Bronzes etc. 450-796-2886 / 800-835-8686

ACHAT D'ANTIQUITÉS SERVICE 1 HEURE. Succession 514-577-8486

A VOIR ENCELLEB 7 DEC. www.encans-elisabeth.com 3284 Laval, Lac Mégantic

100



Marchandises et services

162 PROPRIÉTÉS COMM. INDUSTRIELLE

LAVAL, industriel, construction récente de luxe, 8300 pi car, "show room", entrepôt avec bu., reaux, 2 "loading dock", auto-roues, 15 et 440, 495 000\$, 450-622-3889, 514-983-3727

PARC INDUSTRIEL, 6000 pi car., pl., chauffant, dock, terrain (135 X 200 pi), 819-795-9800

170 COMMERCES

ACHÈTERAIS AUBERGE restaurant ou petit hôtel, ± 500 000\$, danmarinet@sympatico.ca

AUBERGE A VENDRE ou à LOUER Située à 20 min. de Québec, Fossanbeault-sur-le-Lac, 16 ch., + s'manger 45 pers., +s'écopation 100 pers. Disponible imm. Rénovée au complet. 418-06-1774, 418-660-7964

BAR à Magog, rue Principale, 5 loteries vidéos, 150 000\$ 819-823-3889

PERMIS De taxi A-11 sans voiture, dans Centre ville, 175 000\$ 514-941-8461

PLATEAU MONT ROYAL, restaurant fine cuisine, ouvert de 17h à 22h, 5 log / sem. Grand potentiel, 149 000\$

PLATEAU, Immeuble et commerce, garage, mécanique et gaz, Grand terrain. Super site. Chiffre d'affaires plus de 3 400 000 \$. Pour acheteur qualifié seulement.

LAVAL O., bar-restaurant, avec stop commercial. Égaleme pos. d'achat d'un restaurant. Revenu local: 270 000\$. Chiffre d'affaires du bar: plus de 500 000\$. Pric. 1 750 000\$ la bâtisse, et 600 000\$ le commerce. Century 21 Innovation ctr, 514-529-0454

VINCENT BÜSSIERES.
SALON COIFFURE, bonne occasion, bien situé, St-Leonard, prix nég., 514-326-3535

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS A LOUER

A.P.A.T., entrepôt 1008 car. porte garage 12'X12' 514-498-4788

"BODY SHOP" tout équipé, 7323 Henri-Bourassa est, près L.H. Laflamme, 514-881-2000.

BUREAUX loft, bâtiment historique sur parc, entrée privée, 3700 car, De Condé con Wellington, 3100 514-524-1003

LOCAL, 339 de Castelnau, 1000 pi car, approx. 1000 \$, 1200 \$/mois, 514-270-4221.

VILLERAY, 1600 car, 3 étages dans ancienne banque, rénové avec cachet, bois franc, système d'alarme, câblé internet. Libre maintenant, 1400\$/mois. Tél. 514-278-4882.

184 ENTREPÔTS A LOUER

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

ACHAT-VENTE-LOCATION Fabrication. Mobilier. Du solide. Tout pour le bureau, magasin, école, Aussi usage. Recouvrement de partitions. Panneaux et tables pour Centres d'appuis. Gestion C.L.C. 514-278-7614

200



Marchandises et services

217 INFORMATIQUE

3ÈME Vente de gar. Club Mac de Mt. Dri. 16 nov. à 13h. Centre Elgar, Ile des Soeurs. 514-990-9212 www.icmm.qc.ca

LIQUIDATION ORDINATEUR Notebook, Mac, PC, Pentium, Portable, Powermac, Monitor, 232COMPUTE 514-855-9550.

220 Animaux

A.B.L. 514-256-7997, Bichon, Boxer, Labrador, Boston, Pug, Caniche, Cocker, Shih Tzu, 514-941-8461

AIREDALE Terrier, 1 mâle, vacc., queue coupée, 11 sem., 55\$, 450-659-8342.

APPALOOSA, 10 ans, bien dompté, idéal pour débutant, 175\$, Eric 514-235-8152.

BERGERS Allemands chiots, 9 sem. à 7 mois, enr., vacc., gros. A voir, 450-652-3504

BOSTON Terrier et Pinscher mini, brun et noir, propres, bonne santé, 250\$, 514-852-1800

BOSTON Terrier, Jack Russell, Mini Pinscher, LhaSsa Apso, Chow-chow, Labrador, Bouvier Bernois, Golden, 514-597-2644

BOUVIER des Flandres, mâle 2 mois, vacciné, vermifugé, 600\$, 450-447-2313

CHATONS, chinchilla et bleu-point, enr., vacc., mâle, femelles, 25\$, 50 \$, 514-898-9683

CHATONS 65\$, SIAMOIS, PERSAN, 250\$, SEMI 95\$. A.B.L. Enr. 514-256-7997

CHATONS Siamois, lynx, seal, vacc., verm., élevage familial. Santé garantie. 514-474-1323.

CHHOT, Chien maltais mini 4 à 7 livres, maltais malais vacc., verm., 514 527-7488

CHOTONS Siamois, lynx, seal, vacc., verm., élevage familial. Santé garantie. 514-474-1323.

Véhicules automobiles

500 Petites annonces

www.capresse.ca

548 VÉHICULES 5000\$ ET MOINS

OLDS Cutlass 1990, 180 000 km, 4 cyl, freins + 4 pneus hiver neufs, aut., moteur A1, cruise 2500 \$ nég., 450 961-3351

OLDS Cutlass Sierra 94, 1 ptes, aut., tout équipé, 1600 \$, Cntr 514-892-3224

OLDS Cutlass Sierra SL 91, aut, 4 ptes, acp, propre, 168 000 km, 1599 \$ nég. 514-339-2891

PLYMOUTH Sundance 93, 2.5 l., 148 000 km, aut., grise, propre, 1800 \$, 450-448-4407

PLYMOUTH Voyager 94, 7 ptes, Air, propre, 6 cyls, 3L, 2800\$ 514-892-3230

PLYMOUTH Acclaim 94, 4 ptes, aut., 185 000km, a/c, sans rouille, 2850\$, 514-937-0048

PLYMOUTH Breeze 96, aut, tout équipée, 6800 km, 8 pneus, 3200\$, 514-259-2771

PLYMOUTH Voyager '95, mo-tor, trans, acp, radiateur, freins ABS et pneus neufs. Démar. 4995\$, 514-581-4010.

PONTIAC Grand 960 1988, tout équipée, 151 000 km, 500\$ nég. 514-975-2244

PONTIAC Transport, 95, 7 pass., 6 cyl, a/c, propre, A1, 2500\$, Cntr 514-892-3230

SATURN SC2, 2 ptes, 93, noire 1.9 L, cuir, mags 15 po, aut., tout équipé, 1995 \$, 514-204-5811.

TOYOTA Camry 87, 4 ptes, aut., 200 000 km, bleue, A1, 450\$, 450-651-0375

TOYOTA Corolla LE 93, aut., 191 000km, demande 2900 \$, 450-653-1441, 514-577-5668

550 AUTOMOBILES

A BAS PRIX ENCAN
100 autos-pick-up 95-2003
Reprises de finances
ENCAN tous les 2 samedis
Inspection tous les 2 vend.
ENCHÈRES AUTO LAVAL
2380 MONTÉE MASSON
(450) 666-1254
1-888-666-1254

ACHAT autos avec argent pour route ou ferraille, attestation de S.A.A.Q. 514-944-0406

ACURA Integra 94, 2 ptes, 5 vit., équipée, 159 000 km, +propre, a/c, 5900 \$ 450-678-9189

ACURA 1.6 EL 97, 5 vit., a/c, noir, 177 000 km, 8 pneus, 8000 \$ 450-418-9159

ACURA 1.6 EL
champagne, automatique,
45 980km, 13 900 \$

BMW CANBEC
TEL: (514) 731-7871

548 VÉHICULES 5000\$ ET MOINS

VOLKS Golf 92, 5 vit., rouge, 4 ptes, 145 000 km, en bon état, 2300\$, 450-465-1780

VOLKS Golf '94, 2 ptes, 5 vit., 1er proprio, 164 000 km, pas de rouille, mécanique impeccable, 3900 \$, 514-817-1987.

VOLKS Golf CL 95, 4 ptes, man., 177 000 km, support toit, 8 pneus, 3700 \$, 514-522-3787

VOLKS Jetta 92, rouge, 4 ptes, 139 000 km, 5 vit., 8 pneus, tout, propre, 3500 \$, 514-355-8625

VOLKS Jetta 90, 5 vit., 4 ptes, pneus, bon condition, pièces neuves, 1000 \$ 514-449-8752

VOLKS Jetta 91, rouge, 5 vit, pneus d'hiver, pces, neuves, 2650 \$, 514-268-9745

VOLKS Jetta '92, une seule proprio, tout équipée, très bonne condition, 8 pneus, 200 000 km, 2500 \$ nég. 514-324-2531.

VOLKS Jetta 92 aut., 4 ptes, A/C; toit, CD; tout équipée; très propre. 3600 \$ 514-337-1385

VOLKS Jetta 93 GL, argent, 4 ptes, exc. état, femme proprio, 4500 \$, 514-818-1716

VOLKS Jetta 94, 4 ptes, aut., 116 000 km, état A1, 4995 \$, TC AUTOS, (514) 238-8942

VOLKS Jetta GL 1992, aut., 170 000 km; 4 ptes, très propre, A-1, 2200\$, 514-340-9898

VOLVO 240, 88, gris, aut., pneus élct, 169 vit., 4 pneus hiver, 1400 \$ 450-449-3731

VOLVO 960, 1992, équipé, cuir, tout, mags, pas de rouille, hiver sud, 4000 \$ 450-979-9033

550 AUTOMOBILES

ACURA 1.7 EL 01, noir. Premium, aut., 25 000 km, alleron, démarr., déflecteur., impeccable, 19 600 \$, 450-681-4649

ACURA 2.3 CL 98, 5 vit., noir, mags, toit, cuir, CD, com-mune neuve, 167 000 km autor., 9500 \$, Shelly 450-712-5409

ACURA 3.5 RL 2000, bleue, pas d'hiver, 7000 \$, 450-488-5664

ACURA LE 1.6 Premium, 98, aut., 116 000 km, 12 900 \$ 1. seul proprio 514-977-5253

ACURA Integra 98, blanche, 5 vit., a/c, CD, mags, 125 000km, 11 500 \$, 514-952-4145

ACURA INTEGRA 97 ED ANN, arg., aut., a/c, mags, propre, A1, 135 000km, 514-936-5410.

ACURA Integra 94, 5 vit., grise, 163500 km, système d'alarme, nég., 450-651-1830.

ALPHA ROMEO (Quadrofolio) 97, argent, 2 toits, man., cond. A-1. 16 000 \$, 514-992-5955

550 AUTOMOBILES

AUDI, Porsche, Volks, spécialiste. Achat/vente autos et pièces. Kraft Auto 514-944-9292

AUDI
97 A4 2.8 Quattro aut. 13 995\$
96 2.8 Quattro, man. 11 995\$
C.T. Auto, 450-433-8180

AUDI A-4 1.8T 02, 14000 km, 29 995\$, 450-688-1120

AUDI A-6 2.7T quattro 02, 7995\$, 05 cash, 450-688-1120

AUDI A-6 Wagon '99, 7 pl., équipée originale, Garantie, échange, Aubaine, 18 900 \$, A voir! Select 450-433-2002

AUDI A-8 4.2 quattro 2000, 39 995\$, 450-688-1120

AUDI A4, 2003, 3.0l, cabriolet, 44000\$, balance de gar.

AUDI A4, 96, 115 000 km, man., 2.8 L A1, toute équipée, cuir, 13 900 \$, 450-979-2690.

AUDI A4 01, aut., 60 000km, gar. certifiée 450-445-4811

AUDI A4 02 Avant 34 000km gar. certifiée 450-445-4811

AUDI A4 Quattro 99, rouge, 59 000 km, gar., 418-529-1323
autorealparent.com

AUDI A4 Quattro 96, 5 vit., 2.8, argent, 124 000 km, système Bose, 11 900 \$ 514-938-8336

AUDI A6 01 2.7 T, 67 000 km gar. certifiée 450-445-4811

AUDI A6 Quattro 2000, bleue, 60 000 km, gar., 418-529-1323
autorealparent.com

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI All Road 01, 74 000km gar. certifiée 450-445-4811

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

AUDI A6 Quattro 99, noire, 109 000 km, tout équipée, 24 900\$, 514-366-4440

550 AUTOMOBILES

AUDI
POPULAR
MONTRÉAL
GARANTIE 2 ANS OU
JUSQU'À 160 000 KM

274-5471
Financement à partir de 2.9%
Véhicules d'occasion

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

03, TT Roadster, 6200 km
01, TT Roadster, 39 700 km
00, A4, noir, aut., 51 700km
03, A4, cabrio, démo, 1 en stock
01, S4, 6 vit., bleue, 46 100km

500 Véhicules automobiles

550 AUTOMOBILES

TOYOTA Corolla 97 à 01, aut./man., tout équipée, bal. gar.
Toyota Duval 450-655-2350

TOYOTA Corolla CE 2001, aut., air, 30 000 km., 11 250 \$ nég. échange 514-816-4902

TOYOTA Corolla CE, 01, 4 ptes., aut., a/c, CD, 38 000 km, 10 450\$ 514-831-6141

TOYOTA Echo, 4 ptes., man.-aut., 8 en inventaire, 2000-2003 Houle Toyota Mtl 514-640-5010

TOYOTA Echo 03, 4 ptes., aut., a/c, 34 000 km, gar., 13 200 \$ S.D. Auto 514-952-9908

TOYOTA Echo 2001, man., 5 vit., 58 000km, A-1, a/c, 4 ptes., 11 000\$, 514-816-5174

TOYOTA Echo 2000, noire, aut., a/c, CD, 76 000 km, bal. loc. ou achat. 514-732-0220

TOYOTA Echo 2000 à 2002, aut./man, air, 6 en inventaire

Toyota Duval 450-655-2350

TOYOTA Tercel 99 CE, man., 4 ptes, 62 000 km, propre, 7995 \$ JCM Auto 450-669-1919

TOYOTA Tercel CE 2 ptes, 99, man., 98 000 km, A/C.Comme neuf, MADR 450-922-9922

TOYOTA Tercel 99, aut./man., air, bas km., bal garantie

Toyota Duval 450-655-2350

VOLKS Beetle, TDI, 99, verte, man., 150 000 km, tout équipé, 9 900 \$ 514-891-6409

VOLKS Beetle GLS 99, aut., 51 000 km, tout équipée.

Toyota Duval 450-655-2350

VOLKS Cabrio 98, rouge, 5 vit., comme neuve, 13 950 \$, Groupe Automobile 450-975-7787

VOLKS Cabrio GLX 2001, aut., cuir, toit élect., 72000 km

☎lutelex.ca ☎514-336-3000

CENTRE VILLE
314, rue Peel, Centre-Ville
(514) 846-1717

VOLKS
centrevillevw.com
22 VÉHICULES
EN INVENTAIRE
GOLF - JETTA
PASSAT

**FINANCEMENT
À PARTIR DE
2.9%**
Certifiée VW disponible
Rabais étudiant disponible
0 acompte dispolee
Location disponible

VOLKS Golf 1999, 5 vit., 4 ptes., rouge, 6995\$, Groupe Auto 450-975-7787

VOLKS Golf 97, 2 ptes, noire, 5 vit., 140 000 km, 8 pneus, 5200\$, 514-249-0802.

VOLKS Golf 97 CL 2 ptes, man., 105 000 km., propre 6495\$, JCM Auto 450-669-1919

VOLKS Golf CL 94, man., 2 ptes., 119 000 km, toil., noire, état neuf, 5500\$, 514-255-3984

VOLKS Golf TDI 2001, noire, 5 vit. air, mags, 83 000 km., 16 750 \$ 514-825-4332

VOLKS Jetta 03 TDI aut., toil., cuir., etc. 6 CD, 20 000 km, 24 800 \$ cfr 450-655-6793

VOLKS Jetta 97, man., a/c, or, 85 000km, 8 pneus, mags, anti-vol, 11 500\$, 514-528-7513.

VOLKS Jetta 98 TDI, diesel, air noir, cruise mags 4 pneus hiver 5 vit. A1, 207 000km, 7995\$, 514-494-7186, 514-232-2352

VOLKS Jetta GT '98, aut., air, 43 000 km, mags, 10 600\$, S.D. Auto 514-952-9908

VOLKS JETTA TDI '99 65 000 km. Un seul proprio. Très propre. 6 pneus + roues. 12 750 \$. 450-474-2798

VOLKS Jetta TDI, New 99, 5 vit., 98 000km, équipé, noir, 13 950\$ Cfr. 514-917-7710

VOLKS Jetta Wolfsburg 99, équipée A à Z, ext. noire, 10 300 \$ cfr 450-655-6793

VOLKS New Beetle 2003, transfert de bail, 3600 km., 448.60 \$/mois. 514-766-3098

VOLKS Passat, VR6, familiale, 85, man., 210 000km, bon état mec, 5900\$ 450-681-5411

VOLKS Passat 99, noir, 1.8 T, 8 pneus., A1, 133 000 km, 11 500 \$, 450-449-0426

VOLKS Passat '98, 1.8 T, 5 vit., tout équipée, 86 000 km. A voir Succession. 514-631-2870.

VOLKS Passat GLS 2000, 1.8 T, 5 vit. argent, 89 000km, A-1, 14 750\$, 450-659-6518

VOLKS POPULAR MONTREAL
274-5471
Certifié Pur Volkswagen
Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km Assistance routière 24h

00, Passat GLX, 4 motions, noir, 47 000km
02, Golf CL, 4 ptes, 7700km,
00, tdi gls 5 vit bleu 16 495 \$
00, Golf GLI, air

Rabais sur tous véhicules
DU JAMAIS VU
MODELES 2001 DÉMOS

Êtes-vous fait pour Volkswagen? ☎

274-5471 POPULAR MONTREAL

VOLKSWAGEN DUVAL 450-679-0890

GOLF 00, cabriolet 5 vit. 18 995 \$
00, gls aut, 65 000km 15 495 \$

JETTA 99, gl 5 vit, 56 500 km 15 995 \$
00, gls 5 vit, 67 000km 15 495 \$
00, tdi gls 5 vit bleu 16 495 \$
01, tdi gls 5 vit, vert 18 995 \$
02, tdi gls 5 vit, noir 19 495 \$

NEW BEETLE 99, gls 5 vit, 24 000km 13 995 \$

PASSAT 00, gls 5 vit, 78 000km 16 995 \$
02, gls, aut, 33 000km, 25 995 \$

EUROVAN 01, gls, aut, 23 000km, 32 995\$

588 Place Trans-Canada Longueuil
www.duvalauto.com

Êtes-vous fait pour Volkswagen? ☎

VOLKSWAGEN Jetta GLS 02, bleu, cuir, mags 44 000 km manuelle, garantie

Plaza Cadillac 514-332-1673

VOLVO, 850 Fam. Turbo 1996 automatique, noire, 3e banc, A1

Swedish Auto 514-484-3200

VOLVO, 850 Fam. Turbo 1996 automatique, noire, 3e banc, A1

Swedish Auto 514-484-3200

VOLVO, 850 Fam. Turbo 1996 automatique, noire, 3e banc, A1

Swedish Auto 514-484-3200



Décès, prières, remerciements

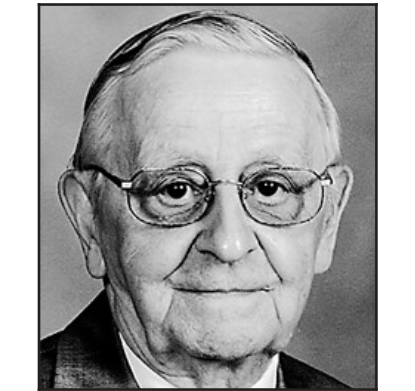
INDEX DES DÉCÈS
BROUSSEAU, Père Roger, c.s.c.
Montréal
DESNOYERS, François
Laval
DUBOIS, Jeannette (Brousseau)
Joliette
DUNBERRY (Paquin), Yolande
Montréal
Finlayson, Jock Kinghorn
Sherbrooke
FORTIN, Guy
Montréal
GRETRY, Hubert
Mt St-Hilaire
HEVEY, Micheline
Montréal
LABELLE, Camille

PARÉ (Rivet), Fernande
Québec
PERREAULT Guilbault, Irène

ROY (née Du Paul), Simonne

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

DÉCÈS



BROUSSEAU, Père Roger, c.s.c.
1917 - 2003

Le père Roger Brousseau, religieux de la Congrégation de Sainte-Croix, est décédé mardi le 11 novembre 2003 à la Maison Basile-Moreau, à l'âge de 85 ans. Né à Montréal, le 21 décembre 1917, il est le fils de Wilbrod Brousseau et de Marie-Blanche Picard. Entré au noviciat le 5 août 1938, à Sainte-Geneviève de Pierrefonds, il fait sa première profession le 16 août 1939 et sa profession perpétuelle le 16 août 1943. Il est ordonné prêtre le 29 juin 1945 à la Cathédrale de Montréal par Mgr Joseph Charbonneau. Son premier travail l'amena au Collège de Saint-Laurent où il fut surveillant de 1946 à 1947. Il fut ensuite nommé de 1948 à 1960 comme vicaire à la paroisse Saint-Laurent. En 1960, on le retrouve au Collège Val Estrie à Waterville à titre d'aumônier puis, en 1961, comme vicaire à la paroisse Saint-Noël de Thedford-Mines. Il est nommé professeur au Collège Sainte-Croix de 1962 à 1965 pour revenir en 1965 à la paroisse Saint-Noël. En 1966, il est envoyé à l'Institut dominicain de Paris pour parfaire ses études. A son retour à Montréal, en 1967, il exerça son ministère presbytéral aux hôpitaux de Notre-Dame et Sainte-Jeanne-d'Arc puis au Collège Notre-Dame. Il est nommé résident de la Maison Basile-Moreau en avril 2002. Outre sa famille religieuse, il laisse dans le deuil son beau-frère Jean-Paul, ses nièces Monique et Marie-Josée ainsi que ses neveux Serge, Pierre, Gilles et Maurice. Il sera exposé à la

Maison Basile-Moreau
4994, Chemin de la Côte-des-Neiges
Montréal
le dimanche 16 novembre de 14 à 17 h et de 19 à 21 h. Prière communautaire à 16 h 30 et 19 h 30. L'eucharistie des funérailles sera concélébrée à la crypte de l'Oratoire Saint-Joseph du Mont-Royal, le lundi 17 novembre à 14 h. L'inhumation aura lieu au cimetière de la communauté à Ville Saint-Laurent.
Direction funéraire Magnus Poirier inc.

REMERCIEMENTS

REMERCIEMENTS au Seigneur pour faveur obtenue. D.B.
REMERCIEMENTS au Frère André et à St-Joseph pour faveur obtenue pour Anne. LDC

600 Loisirs et véhicules récréatifs

610 SÉJOURS, EXCURSIONS

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

VOYAGE FLORIDE, à vendre, incl. voiture (km illimité), 9 nuits à l'hôtel, 2 passes pour MGM Studios. 514-526-9869 Jessica.

658 BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

CANOT de cèdre époxy sur commande. Réservez pour le printemps. 514-855-1708 www.canoteider.com

661 MOTONEIGES, VÉHICULES TOUT TERRAIN

SKI-DOO Polaris Sport 500 1994, très bonne cond., prêt pour l'hiver, 1800 \$, 450-433-2002

668 REMORQUES

REMORQUE 4 pi X 7 pi ou sur mesure à partir de 595 \$, 514-852-2378, 514-702-5499

700 Affaires

715 FINANCEMENT
annuaire-sbvntions.com

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

- RÉPONSES**
- 1) Musée du chien inoccupé.
 - 2) Les racines dans le dos du moine.
 - 3) Terrain complété près de l'épaule gauche du moine.
 - 4) Écorce de l'arbre du milieu.
 - 5) Horizon incomplet entre les arbres de droite.
 - 6) Racine droite de l'arbre de droite.
 - 7) Chevelure sur le front du naufragé.
 - 8) Terrain complété derrière la tête du naufragé.

DESNOYERS, François
A Laval, le vendredi 14 novembre 2003, est décédé à l'âge de 88 ans, M. François Desnoyers. Outre son épouse, Simonne Lanoie, il laisse dans le deuil ses enfants Jean-Pierre (Louise Francoeur), Yvon (Suzanne Desmeules), Huguette, Denise (Dr Marcel Ethier) et Dr Louise Desnoyers (Michel A. Pinsonnault), ses petits-enfants : Hugo, Joëlle, David, Sophie, Valérie, Isabelle, Sébastien, Alexandre, Julie, Marylène et Véronique ainsi que de nombreux parents et amis. Il sera exposé au

Alfred Dallaire
GROUPE YVES LÉGARÉ INC.
1350, autoroute 13, Laval
(514) 595-1500

le lundi 17 novembre de 14 heures à 18 heures. Une cérémonie suivra sur place. Au lieu de fleurs, des dons à l'Unité de soins palliatifs du Centre Hospitalier Notre-Dame-de-la-Merci seraient appréciés.

DUBOIS, Jeannette (Brousseau)
1917-2003
A Joliette, le 14 novembre 2003, à l'âge de 86 ans, est décédée madame Jeannette Brousseau, épouse de feu Raoul Dubois, demeurant à Joliette et autrefois de St-Norbert.

Elle laisse ses enfants Jean-Guy (Jacqueline Pelletier), Réjean (Rita Dauphinais), Réjeanne (Léna Riverin), Michel (Chantal Bergeron), plusieurs petits-enfants, arrière-petits-enfants, sa soeur Estelle Brousseau-Papillon, son beau-frère Alcide Ferland, plusieurs autres parents. Funérailles le lundi 17 novembre 2003 à 14 heures en l'église paroissiale de St-Norbert où les membres de la famille seront présents à compter de 13 h 30. Inhumation au cimetière de St-Norbert. Direction funéraire: **Fernand Thériault**



Finlayson, Jock Kinghorn
(1921 - 2003)

Jock Finlayson est décédé le 12 novembre 2003 au Centre Hospitalier de l'Université de Sherbrooke (CHUS). Il laisse dans le deuil son épouse, amie et partenaire, Madeleine (Coussement) - " Maddy " pour Jock et ses intimes -, sa fille, Janet, et son gendre, Keith Dumont, ses frères Deane, Archie et Bill, ainsi que ses beaux-fils, Daniel et Michel Rolland, et leurs épouses, Missy et Christine. Il était le grand-père chaleureux et attentionné de Stephen, Catherine, Sébastien et Stéphanie.

Jock Finlayson était généreux de coeur, fin d'esprit et, dans tous les sens du mot, un gentleman. Il est né à Nanaimo, en Colombie-Britannique, le 27 mai 1921 et c'est dans cette ville qu'il a commencé une carrière couronnée de beaucoup de succès dans l'activité bancaire. Pendant plus de 44 ans, il a travaillé à la Banque Royale du Canada, gravissant les échelons d'un poste de commis débutant à la succursale de Nanaimo à celui de président de l'une des plus grandes banques du monde.

Jock Finlayson est entré au service de la Banque Royale en 1939. Sa carrière allait l'emmener partout au Canada, où il a occupé diverses fonctions, ainsi que dans la plupart des régions du monde, en qualité de cadre supérieur de la banque. Elle a été interrompue en 1943 quand il s'est engagé dans les forces armées canadiennes et est devenu pilote navigateur. Après sa libération de la RCAF en 1945, il a réintégré la Banque Royale.

Pendant toute sa carrière, Jock Finlayson était passionnément convaincu que la créativité d'une banque se mesure à l'aune de la créativité de son personnel. Il a appliqué ce principe dans son rôle de mentor et de dirigeant à une époque où la Banque Royale défrichait de nouveaux marchés au Canada et à l'étranger.

S'il a passé ses premières années à la Banque Royale en Colombie-Britannique, c'est à Montréal que Jock Finlayson a élu domicile. À part des mandats de direction de succursale à Edmonton et Winnipeg dans les années 50 et ses années passées à Toronto comme président de la Banque, sa vie professionnelle et sa vie familiale étaient ancrées à Montréal.

Jock Finlayson a été nommé directeur de la succursale principale de la Banque Royale à Montréal en 1960 et, en 1964, il est devenu directeur général adjoint à son Siège social. En 1966, M. Finlayson a été nommé au poste de directeur général délégué de la Division internationale, poste qu'il a occupé jusqu'en 1969 où il est devenu directeur général en chef.

En 1972, M. Finlayson a assumé les fonctions de président délégué du Conseil et vice-président directeur et en 1977, il est devenu membre du Directoire. En juillet 1980, il a démissionné à Toronto et a accédé à la présidence de la Banque en octobre de cette année-là, poste qu'il a occupé jusqu'à sa retraite, le 1er juin 1983.

Parmi les nombreux conseils d'administration auxquels a siégé M. Finlayson figurent ceux de la Banque Royale du Canada, de Sun Life, de Pan Canadian Petroleum, de RJR MacDonald, de Miron, de Canadian Reynolds Metals et de RoyWest Trust. Après sa retraite, il a été président du Conseil et administrateur de Royal Insurance Company pendant plusieurs années.

Commentant sa retraite de la Banque Royale en 1983, Jock Finlayson dit avec son élégance caractéristique : " les meilleurs souvenirs que j'emporte sont ceux des merveilleuses relations que j'ai eues avec les nombreuses personnes avec lesquelles j'ai travaillé et la grande aide qu'ils m'ont apportée à chaque étape de ma carrière à partir de mon entrée au service de la Banque. On ne réussit jamais tout seul. "

Les membres de sa famille et ses amis pourront lui rendre hommage au :

Centre Funéraire Côte-des-Neiges 4525, Côte-des-Neiges, Montréal
Mardi, le 18 novembre 2003, de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, mercredi, le 19 novembre 2003, de midi à 13 h 30 (heure à laquelle le cortège se mettra en route vers l'église).
Service funèbre
Mercredi, 19 novembre 2003
14 h
Basilique St. Patrick's
460, boul. René-Lévesque Ouest, Montréal
Au lieu de fleurs, prière d'adresser des dons:
Fondation des maladies du coeur du Qc
1434, rue Sainte-Catherine Ouest
Bureau 500
Montréal (Québec) H3G 1R4
ou à la Fondation des maladies du coeur du Canada
1212 West Broadway
Vancouver (C.-B.) V6H 3V2

900 Petites annonces cyberpresse.ca/necrologie

Guy Fortin
1955 - 2003
Le mercredi 12 novembre 2003 à Montréal est décédé monsieur Guy Fortin. Il laisse dans le deuil sa conjointe Catherine Malo, ses deux jeunes enfants chéris Clothilde et Clément, sa mère madame Denise Vanier, ses frères et soeurs (Louise, Jean, Suzanne, Michèle, André, Pierre et conjoints), sa belle famille, les Dufour (Nathalie, Christiane, Jean-Pierre, Françoise, Bernadette, Marguerite, Henri et Marie ainsi que leur conjoint et enfants), en plus de nombreux autres parents, collègues et ami(e)s. Très actif dans le milieu de la télévision et de l'information, Guy Fortin a notamment été l'un des présentateurs de LCN (Le Canal Nouvelles de TVA). Parents et amis sont attendus le dimanche 16 novembre de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h au :
Complexe funéraire Mont-Royal, 1297, chemin de la Forêt, Outremont (514) 279-6540
Une courte cérémonie aura lieu au même endroit le lundi 17 novembre à 11 h. C'est beau des fleurs mais un don à la Société canadienne du cancer, c'est mieux ! Une merci tout particulier à sa fidèle amie et infirmière Odette Lelièvre.

1370037

DUNBERRY (Paquin), Yolande
1928 - 2003
A l'hôpital Sacré-Coeur, le 13 novembre 2003, à l'âge de 75 ans, est décédée Mme Yolande Paquin, épouse de Jean Dunberry. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants: Lucie (André Perron), Patricia (Yves Gagnon), Max (Louise Phaneuf) et Eric (Nathalie Levesque); ses petits-enfants Vincent, Jessica, Alex, Sophie (Carl Bellevue), Louis, Philippe, Karl Alexandre, Max William et Julia; ses arrière-petites-filles: Michelle et Gabrielle; ses frères, ses soeurs, beaux-frères, belles-soeurs, neveux et nièces, parents et amis. Selon sa volonté, elle ne sera pas exposée. La famille recevra les condoléances le lundi 17 novembre 2003 de 19 à 22 h au

Alfred Dallaire | MEMORIA
2159, boul. St-Martin Est
Duvernay, Laval
514-MEMORIA
Le mardi 18 novembre une messe sera célébrée à 13 h 30, en l'église St-Yves, 2975, av. Saguenay, Laval. La famille recevra les condoléances à compter de 13 h, mardi à l'église. Au lieu de fleurs, des dons à l'hôpital de l'hôpital du Sacré-Coeur de Montréal seraient appréciés.



GRETRY, Hubert
1927 - 2003

À Mt St-Hilaire, le 13 novembre 2003, à l'âge de 76 ans, est décédé M. Hubert Gretry. Il laisse dans le deuil son épouse, Paula Philippet, son fils André (Louise), son petit-fils Marc-André, sa belle-soeur Laure (Pierre Vanbelle), son beau-frère Maurice (Yvonne Philippet), neveux et nièces, parents et amis.

Papa je t'aime beaucoup, tu n'es pas juste un père, tu es le meilleur des papas, le plus fort. André

La famille recevra les condoléances au
Salon funéraire Maurice Demers inc.
231, boul. Laurier, Beloeil
Tél.: 450-467-4780

le lundi 17 novembre de 14 à 17 h et de 19 à 21 h. Les funérailles auront lieu le mardi 18 novembre 2003 à 10 h 30 en l'église de Mt St-Hilaire. Mardi matin, ouverture du salon à 9 h.

ROY (DuPaul), Simonne
Paisiblement, le 13 novembre 2003, à l'âge de 89 ans, est décédée Simonne DuPaul-Roy, épouse bien-aimée de J.-Gérard Roy et mère de feu Jean-Claude (Lucy Samson), Hélène (Claude J. Melançon), Philippe et Richard (Nicole Rothkrantz). Elle laisse aussi dans le deuil ses petits-enfants Patrice et Alexis (et leur mère Catherine Hoffmann), Anne-Marie, Jean-Philippe, Guillaume, Isabelle, son arrière-petit-fils Justin, sa soeur Alice, sa belle-soeur Diane ainsi qu'autres parents et amis. Elle sera exposée au salon

Alfred Dallaire | MEMORIA
(514) 636-6742 / (514) MEMORIA
1111 Avenue Laurier O., Outremont
le dimanche 16 novembre 2003 de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h. Funérailles le lundi 17 novembre 2003 à 10 h en l'église St-Germain d'Outremont (angle Côte Ste-Catherine et Vincent d'Indy) et de là au cimetière St-Hugues, 401 Notre-Dame, St-Hugues, 1-450-794-2131.

HEVEY (née St-Pierre), Micheline
1919 - 2003
A Montréal, le 13 novembre 2003, à l'âge de 84 ans, est décédée Micheline St-Pierre, épouse de feu Paul Hevey. Elle laisse dans le deuil ses fils Pierre (Louise Loiselle) et Réal (Carole Boulé); ses petits-enfants: Philippe, Mélanie, Annie, Marie-Claude et Jean-Sébastien; son arrière-petit-fils Mikael; ses soeurs ainsi que plusieurs autres parents et amis. La famille recevra les condoléances au:
Centre funéraire Côte-des-Neiges inc. (Réseau Dignité)
4525, chemin de la Côte-des-Neiges
Montréal, Québec
Tél.: (514) 342-8000

le dimanche 16 novembre 2003 de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h. Les funérailles auront lieu le lundi 17 novembre 2003, à 10 h 30, en la chapelle du Centre funéraire Côte-des-Neiges et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Au lieu de fleurs, un don à la Fondation des Maladies du coeur du Québec serait apprécié.

PERREAULT Guilbault, Irène
1916 - 2003
À l'hôpital Santa Cabrini, le 14 novembre 2003 à l'âge de 86 ans et onze mois, est décédée Mme Irène Guilbault, épouse de feu Lionel Perreault. Elle laisse dans le deuil ses fils Claude (Gabrielle Hugron), sa fille Monique (Richard Rousseau), ses petits-enfants Sylvie, Ghislain, Nathalie et Robert, ses neuf arrière-petits-enfants, sa soeur Thérèse, ses frères Lucien et Fernand, ainsi que plusieurs parents et amis(es). La famille recevra les condoléances au
Complexe funéraire Urgel Bourgie
2630 Notre-Dame Ouest, Montréal
www.urgelbourg.com

Les funérailles auront lieu le lundi 17 novembre à 10 h en l'église St-Irénée et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation. Des offrandes de messe ou des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés. Heures de visites: dimanche de 14 à 17 h et de 19 à 22 h, lundi de 8 h30.

PERREAULT Guilbault, Irène
1916 - 2003
À l'hôpital Santa Cabrini, le 14 novembre 2003 à l'âge de 86 ans et onze mois, est décédée Mme Irène Guilbault, épouse de feu Lionel Perreault. Elle laisse dans le deuil ses fils Claude (Gabrielle Hugron), sa fille Monique (Richard Rousseau), ses petits-enfants Sylvie, Ghislain, Nathalie et Robert, ses neuf arrière-petits-enfants, sa soeur Thérèse, ses frères Lucien et Fernand, ainsi que plusieurs parents et amis(es). La famille recevra les condoléances au
Complexe funéraire Urgel Bourgie
2630 Notre-Dame Ouest, Montréal
www.urgelbourg.com

Les funérailles auront lieu le lundi 17 novembre à 10 h en l'église St-Irénée et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation. Des offrandes de messe ou des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés. Heures de visites: dimanche de 14 à 17 h et de 19 à 22 h, lundi de 8 h30.



Saisir le présent, c'est gagnant.

Vous pourriez suivre la migration des monarques au Mexique.

Répondez à la question concours et courez la chance de vous envoler pour le Mexique avec la personne de votre choix. Ce voyage d'une valeur totale de 8882\$ comprend :

- le transport aérien et l'hébergement pour 6 nuits ;
- un circuit d'excursions guidées (sanctuaires, pyramides et réserves naturelles) pour suivre la migration de ces magnifiques papillons que sont les monarques ;
- la visite de villages d'artisans et plus encore.

Faites vite ! Le tirage aura lieu le 26 novembre 2003.

De plus, si vous êtes abonné à La Presse, vous gagnez automatiquement **2000\$ en argent de poche.**

Aussi à gagner : 20 appareils photo numériques Nikon (valeur de 550\$ ch.)

Pour mieux saisir le présent, abonnez-vous à La Presse au (514) 285-6911 ou à www.cyberpresse.ca/abonnement.



BULLETIN DE PARTICIPATION

Pour participer, remplissez ce bulletin en prenant soin de répondre à la question concours et postez-le à :
Concours « Saisir le présent », La Presse, C. P. 11051, succ. Centre-ville, Montréal (Québec) H3C 4Y7

Nom	Âge	Adresse
Ville		App. Code postal
Tél. domicile	Tél. travail	Courriel
Êtes-vous abonné à La Presse? Oui ☐ Non ☐		Si vous ne désirez pas profiter d'offres promotionnelles, cochez cette case ☐

?

Question :
Qu'est-ce qui attire les monarques au cœur des montagnes mexicaines en automne?
• La reproduction • Le climat chaud et humide • Les pluies torrentielles

Réponse

Saisir le présent

LA PRESSE
HAUTE DÉFINITION

Aucun achat requis. Réservé aux résidents du Québec âgés de 18 ans ou plus. Les fac-similés ne sont pas acceptés. La valeur totale des prix est de 51 264 \$. Les dates de voyage pour le forfait de la migration des monarques au Mexique sont du 5 au 11 février 2004. Cinq (5) appareils photo à gagner par semaine. Le règlement est disponible à La Presse. Photos à titre indicatif seulement.