

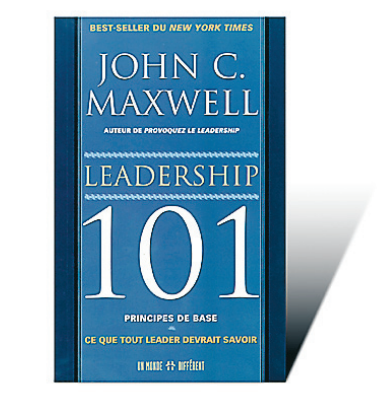
L'ENVERS DE LA PUB

L'art de durer
En pub, en art, dans le sport ou les affaires, tout est dans l'art de durer. Dove et le Lait en ont fait le pari.
PAGE 4



DANS LES LIVRES

Les SUCCEsseurs
Nous connaissons tous de grands leaders, en politique notamment, qui ont été incapables d'assurer leur succession: Drapeau, Duplessis, Trudeau, etc. Qu'en est-il dans les affaires?
PAGE 4



SOUS LA LOUPE

Vivement la retraite!
Pas si vite. Avant, encore faut-il s'enquérir de la hauteur de notre caisse de retraite. Encore plus quand on n'en n'a pas!
PAGE 6

LE CHIFFRE DU JOUR

-6,6 %

Le nombre de bénéficiaires de l'assurance emploi était de 520 000 en janvier 2005 au Canada, ce qui représente une baisse de 6,6 % par rapport à l'année précédente. Au Québec, le nombre de prestataires s'élève à 175 000 en janvier dernier, ce qui est une baisse de 5,8 % par rapport à janvier 2004.

Source: Statistique Canada

Acqu^zition.biz

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

3291453A 3291474

LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

COMMENT TROUVER LE CHEMIN DE LA MAISON



MARC TISON

Simple, cohérent, compréhensible. C'est ainsi que se présentait, il y a quelques années encore, le domaine des prêts hypothécaires. On n'y retrouvait pour ainsi dire que des prêts à taux fixe. Seule la durée du terme variait. Ordonné comme un jardin à la française. C'est maintenant la forêt. Vierge. Comment s'y retrouver dans le foisonnement de plus en plus touffu des services hypothécaires? Commençons par élaguer un peu.

Grosso modo, les produits hypothécaires peuvent être regroupés en trois catégories. Les prêts à taux fixes. Les prêts à taux variables. Les marges de crédit hypothécaires.

À ces trois catégories se greffent toutes sortes de caractéristiques et de modalités qui permettent de plus ou moins contrôler le risque ou d'ajouter une certaine souplesse au prêt.

Pour s'y orienter et faire le choix approprié, il faudra apporter réponse à quatre questions.

1. Quels sont vos besoins et vos intentions?

Vous pensez vendre votre maison sous peu? Ce n'est pas le temps de choisir un terme de sept ans. «C'est en premier lieu une question de besoin, indique Sylvie Rousson,

conseillère en financement hypothécaire chez Multi-Prêts Hypothèques. L'acheteur d'une première maison avec une mise de fonds de 5 % ne choisira pas un terme d'un an.» Il choisira plutôt la stabilité pour quelques années.

2. Quel risque pouvez-vous vous permettre de prendre?

Le risque admissible concerne essentiellement votre situation financière. Avec un budget très serré, et qui va demeurer tel, vous ne serez pas en mesure de supporter le risque d'une hausse

de taux qui affecterait vos versements hypothécaires. Un taux fixe à moyen terme sera sans doute la voie à suivre.

Vous avez une certaine marge de manoeuvre budgétaire? Pour bénéficier des meilleurs taux, peut-être pencherez-vous plutôt pour un taux variable, car votre budget vous permettrait d'absorber sans catastrophe une éventuelle hausse.

3. Quelle est votre tolérance au risque?

À la notion de risque s'ajoute le facteur de confort. Il réfère au risque que vous êtes capable de tolérer sans vous réveiller trempé de sueur au milieu de la nuit.

> Voir CHEMIN en page 3

ET SI ON PAYAIT VOS 6 PREMIERS MOIS D'HYPOTHÈQUE?

Voir à la page 3 de ce cahier.



BANQUE LAURENTIENNE

OSEZ

3285044A 3285048

PRÊTS HYPOTHÉCAIRES:

Ah, le printemps ! La nature se renouvelle. Les hypothèques aussi. Rarement les institutions financières se font aussi accueillantes, mis à part pendant la période des REER. Pimpants produits hypothécaires, souriantes promotions... Tout est bon pour séduire le propriétaire ou le futur acheteur. Voici un tour d'horizon.

MARC TISON

« BMO Banque de Montréal a donné le coup d'envoi de la saison 2005 des prêts hypothécaires » : le vocabulaire sportif du communiqué de presse reflète la féroce compétition que se livrent les institutions financières à l'approche du printemps. Depuis le début du mois de mars, BMO Banque de Montréal a ainsi baissé à deux reprises son taux sur les prêts hypothécaires à taux fixe de sept ans, le ramenant à 5,05 %. Il se trouve ainsi inférieur au taux du prêt de 3 ans, à 5,49 %.

« Ce produit s'adresse surtout au pre-

mier acheteur ou à celui qui a une faible tolérance au risque », affirme Sylvie Brunelle, directrice régionale, expansion des affaires hypothécaires au Québec.

Option Relâche de la Banque Nationale

La Banque Nationale vient de lancer son option Relâche, une nouvelle formule qui permet au détenteur d'une hypothèque de prendre un congé de paiement pendant une période d'un maximum de six mois. L'option Relâche ne s'applique qu'aux hypothèques de cinq ans à taux fixe, mais elle est accessible aussi bien aux détenteurs actuels que dans le cas des nouveaux contrats.

Aucune pénalité n'est imposée, mais les intérêts continuent à courir — rien n'est gratuit dans ce bas monde. Prenons l'exemple d'une hypothèque de 150 000 \$ qui en est à sa deuxième année d'un terme de cinq ans. Il reste 23 années de paiements à effectuer.

Les versements mensuels s'élèvent à 872 \$ par mois. Avec un congé de paiement de six mois, les propriétaires libèrent ainsi 5232 \$ (872 X 6) pour un autre usage. Cette somme non payée s'ajoutera au solde de l'hypothèque à la fin du terme de cinq ans, plus des intérêts supplémentaires de 1052 \$. Au bout de 25 ans, au taux d'intérêt de 5 %, le fait d'avoir utilisé l'option Relâche aura finalement coûté 4680 \$ en paiements d'intérêts supplémentaires.

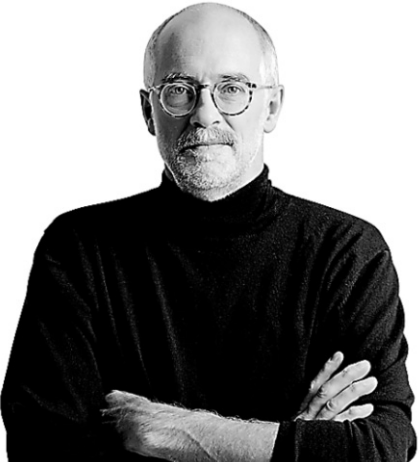
On comprendra que si on souhaite se prévaloir de cette option, il est préférable d'augmenter les versements aussitôt que possible après le congé pour éviter l'accumulation des intérêts.

« C'est un mécanisme de dépannage

qui s'adresse aux gens en bonne santé financière, pas à ceux qui ont un mauvais crédit », soutient André Jr Robidoux, directeur principal solution de crédits et administration de produits à la Banque Nationale.

Congé de départ à la Banque Laurentienne

La Banque Laurentienne offre depuis janvier un congé hypothécaire de six mois aux nouveaux clients qui se prévalent d'un terme de cinq ans à taux fixe. Les versements des six premiers mois sont entièrement assumés par l'institution — intérêts et capital. Aucuns frais, aucuns intérêts supplémentaires, aucun report. « Les six premiers mois sont toujours plus difficiles et les versements seront effectués pour le client », affirme Nathalie St-Amant, directrice principale, gestion de produits hypothécaires. On sacrifie toutefois son pouvoir de négociation : le taux affiché est à prendre ou à laisser.

Type d'acheteur	Caractéristiques	Type de taux approprié	Besoins	Produit
PREMIER ACHETEUR 	➔ Budget assez serré, peu de flexibilité, recherche de stabilité	➔ Taux fixe et retour de liquidités	➔ Cherche répit de paiements	➔ Hypothèque avec congé de versements
			➔ Souhaite coup de pouce pour les frais de démarrage	➔ Hypothèque avec remise en argent
			➔ Aucune mise de fonds disponible	➔ Hypothèque avec remise de 5 % applicable à la mise de fonds
	➔ Budget flexible, tolérance aux fluctuations de taux	➔ Taux variable	➔ Veut rembourser rapidement son prêt	➔ Taux variable avec versements fixes
ACHETEUR EXPÉRIMENTÉ 	➔ Recherche de stabilité, ouverture pour changements	➔ Taux fixe	➔ Pense que les taux vont baisser prochainement	➔ Six mois convertible
	➔ Budget flexible, recherche de stabilité	➔ Taux révisable	➔ Veut bénéficier des bas taux du court terme	➔ Hypothèque à taux révisable sur terme de cinq ans, révisable aux six mois ou chaque année
	➔ Budget flexible, recherche d'économie	➔ Taux variable	➔ Veut rembourser rapidement son prêt	➔ Taux variable avec versements fixes
			➔ Veut faire de petits versements et obtenir les meilleurs taux	➔ Taux variable avec versements variables
			➔ Veut une grande souplesse pour l'utilisation du crédit	➔ Marge de crédit hypothécaire

SOURCE : ADAPTÉ D'UN DOCUMENT DE LA BANQUE LAURENTIENNE

Les différentes formules

1. Les formules classiques

Taux fixe

C'est la formule classique. Le taux d'intérêt demeure fixé pour toute la durée du terme. Plus le terme est long, plus le taux d'intérêt est élevé. Le grand avantage de cette formule : l'assurance que le taux ne variera pas. Pas de mauvaise surprise, pas de hausse subite des mensualités. Cette assurance se paie au prix d'un taux d'intérêt plus élevé. Le terme de cinq ans à taux fixe est la formule que privilégient le plus souvent les jeunes acheteurs qui accèdent à la propriété avec un budget serré.

Taux variable

Avec l'hypothèque à taux variable, le taux d'intérêt fluctue avec le taux préférentiel de l'institution prêteuse, durant toute la durée du terme. Elle présente l'avantage d'offrir les taux les plus avantageux. Plusieurs institutions offrent en outre des réductions sur le taux préférentiel. Par contre, il faut pouvoir supporter une éventuelle hausse des taux.

« C'est encore une très bonne stratégie, mais plus ciblée vers le deuxième ou troisième acheteur, indique Sylvie Brunelle, directrice régionale expansion des affaires hypothécaires au Québec chez BMO Banque de Montréal. Celui-ci aura souvent une stabilité financière un peu plus grande qu'un premier acheteur. »

Les prêts à taux variable peuvent souvent être transformés en taux fixe pour le reste du terme — ou plus longtemps — quand le taux de base commence à chauffer. La grande question est la suivante : quand agir ?

Les marges de crédit hypothécaires

Une marge de crédit hypothécaire est garantie par la propriété qui fait l'objet du prêt.

À mesure que vous remboursez votre hypothèque, vous dégagez de l'espace pour un autre emprunt (équité), quel que soit son usage — rénovation, auto, etc. C'est le taux préférentiel qui s'applique, plus un ajustement à hausse selon le dossier du client. Vous pouvez ainsi contracter un emprunt à taux avantageux sans justifier son usage. Le compte Tout-en-Un de la Banque Nationale, par exemple, est une marge de crédit hypothécaire qui permet de regrouper l'ensemble des comptes et des engagements financiers.

La marge hypothécaire peut inclure des segments de prêts hypothécaires standard, à taux fixe par exemple. Une partie du prêt peut ainsi être soustraite au risque d'augmentation subite du taux d'intérêt.

C'est une formule d'une très grande souplesse qui permet au propriétaire de rembourser à son rythme. Cet avantage présente sa contre-indication : il faut maintenir une stricte autodiscipline de remboursement. Il peut être facile de ne payer que le minimum requis sans rembourser le capital, ce qui repousse à l'infini le remboursement total. « Souvent, les gens ne voient pas dans quelle mesure le capital diminue », fait valoir Marie-Hélène Legault.

Prêt ouvert ou fermé ?

Par ailleurs, les prêts peuvent être ouverts ou fermés. Les prêts fermés — les plus courants — ne peuvent être remboursés ou renégociés avant la fin du terme, à moins de payer des pénalités. Néanmoins, les prêts fermés comportent la plupart du temps des modalités de remboursement partiel, à raison d'un certain maximum par année.

Le prêt ouvert, par contre, peut en tout temps être remboursé, en tout ou en partie. On choisit un prêt ouvert quand on prévoit un important changement prochain dans sa situation : vente de la propriété, importante rentrée d'argent qui sera appliquée au remboursement du capital, etc.

2. Les formules exotiques

Aux quatre grands types de produits plus classiques s'ajoutent ces formules dérivées.

Hypothèque convertible

Une hypothèque convertible peut être modifiée en cours de route pour la transformer en une hypothèque d'un autre type, d'un terme égal ou plus long. La plupart du temps de très court terme, elle s'applique surtout quand on prévoit une baisse prochaine des taux.

Taux révisable

Pendant le terme, le taux est révisé à intervalle déterminé, tous les six mois ou chaque année. À la Banque Laurentienne, par exemple, l'hypothèque à taux révisable de cinq ans consiste en une succession de 12 termes de six mois. « Ce produit s'adresse à ceux qui cherchent des petits versements, ou qui veulent renouveler à répétition dans le court terme », observe Nathalie St-Amant, directrice principale, gestion de produits hypothécaires.

Taux variable plafonné

L'hypothèque à taux plafonné est une hypothèque à taux variable dont le taux ne peut dépasser un plafond fixé au départ. Un exemple : chez BMO, le prêt cinq ans protégé, au taux de départ de 4,15 %, est plafonné à 5,99 %, ce qui correspond au terme de cinq ans à taux fixe.

Souvent, les versements seront établis sur la base du taux plafond. Tant que le taux appliqué est inférieur au taux plafond, la différence de versement est appliquée au remboursement du capital.

Remises en argent

Très populaire pour appâter les nouveaux — et jeunes — clients : les remises en argent correspondant à une certaine proportion de l'emprunt. Un exemple : la Banque Nationale redonne 4 % de la valeur de l'hypothèque dans le cas d'un terme de cinq ans à taux fixe.

« Elle permet aux jeunes ménages d'absorber les frais au cours de la première année : droits de mutation, décoration, etc. », explique André Jr Robidoux, directeur principal solutions de crédit à la Banque Nationale

Par contre, vous abdiquez en même temps votre pouvoir de négociation qui, en d'autres circonstances, vous aurait sans doute permis d'obtenir une réduction de taux pouvant atteindre 1 %.

Hypothèques sans mise de fonds

Depuis que les assureurs hypothécaires — SCHL et GE Capital — autorisent des mises de fonds de 5 % provenant d'autres sources que les fonds propres de l'emprunteur, il est possible d'acheter une propriété sans qu'on ait à y mettre un sou de ses économies. Une des formules utilisées : une remise de 5 % du prêteur qui est immédiatement appliquée à la mise de fonds. C'est le cas par exemple du prêt Scotia avec mise de fonds-cadeau.

Inconvénient : la prime de l'assurance prêt hypothécaire s'établit à 3,9 %, plutôt que 3,25 % dans le cas d'un prêt traditionnel avec mise de fonds de 5 %.

Mais le principal risque réside dans les lendemains qui déchantent. « Acheter une maison fait augmenter mensuellement vos coûts d'habitation, prévient Marie-Hélène Legault. Si vous n'avez pas été capable d'épargner, serez-vous en mesure de supporter une augmentation des coûts de logement sans problèmes ? »

Prêt segmenté

Le prêt segmenté permet de répartir le risque lié aux taux en diversifiant son hypothèque, de la même manière qu'avec ses placements. On pourra par exemple découper son hypothèque en trois prêts différents, un à taux fixe de cinq ans, un autre à taux fixe un an et un troisième à taux variable plafonné. Cette stratégie peut être attrayante pour les propriétaires qui ne veulent pas mettre tous leurs oeufs dans le même panier. Il y a toutefois un prix : le pouvoir de négociation. Il est difficile de changer de prêteur si les termes des différentes tranches ne sont pas synchronisés. Dans ce cas, chacun des prêts arrive à échéance à une date différente.

LA SEMAINE

À VOS AFFAIRES

LES PRIMEURS PRINTANIÈRES

Banque Scotia :
taux variable à rabais

La Banque Scotia annonce son nouveau prêt hypothécaire Flexva-leur Scotia. Ce prêt hypothécaire de cinq ans à taux variable bénéficie d'une réduction de 0,75 % sur le taux préférentiel.

« Il peut être converti en tout temps en prêt à taux fixe, précise Jean Hardy, directeur régional, ser-vices bancaires. Au moment de la conversion, si on choisit un terme de cinq ans, on bénéficie d'une ré-duction de 1 % sur le taux en vi-gueur. »

CIBC : l'AéroHypothèque
prend de l'altitude

Comme ses concurrents, la CIBC sort de son chapeau quelques pro-motions printanières. Son AéroHypothèque est ainsi bonifiée au Qué-bec pour une période limitée. Il s'agit d'une hypothèque à taux fixe

à échéance de un à 10 ans. En pri-me, on vous donne un mille Aéro-plan pour chaque dollar payé en intérêt sur vos versements hypo-thécaires habituels. Ce printemps, le boni de souscription habituel de 10 000 milles Aéroplan est bonifié à 15 000.

Desjardins sur sa lancée

Chez Desjardins, le taux fixe de 5 ans attire encore la moitié de la clientèle, mais deux autres produits gagnent du terrain. Pour les pro-priétaires qui cherchent les taux les plus bas, le prêt à Taux variable ré-duit sur terme de cinq ans procure une réduction de 1,5 % sur le taux préférentiel la première année, et de 0,3 % les quatre années suivan-tes.

Autre produit : le 5 dans 1. Il s'agit d'un terme de cinq ans divi-sés en cinq termes d'un an à taux fixe. Pour la première tranche, le

taux fixe d'un an est réduit de 1,5 %. Pour chacune des quatre an-nées suivantes, le taux fixe d'un an en vigueur à la date anniversaire du prêt est réduit de 0,3 %.

TD Canada Trust :
250 \$ comptant

Jusqu'au 31 mai, le futur proprié-taire désargenté qui opte pour le prêt hypothécaire sans mise de fonds de TD Canada Trust recevra 250 \$. Le prêt doit être décaissé avant le 30 septembre 2005.

Marge Proprio
à la Banque Royale

La Banque Royale met encore l'ac-cent sur sa Marge Proprio RBC, lancée il y a un an. Elle permet de diversifier les échéances et les taux au moyen de différents segments hypothécaires et d'une marge de crédit garantie par la valeur de la propriété.

Définitions

Terme

C'est la période pendant laquelle les conditions convenues au contrat s'appli-queront, notamment le taux d'intérêt. Il peut varier de six mois à 10 ans.

Amortissement

Période durant laquelle s'effectue le remboursement de la dette. Les prêts hy-pothécaires sont habituellement amortis sur 15, 20 ou 25 ans.

Taux préférentiel
(ou taux de base)

Taux d'intérêt que les banques accor-dent aux clients qui présentent le moins de risque. C'est en théorie le taux mini-mum, mais les institutions accordent des réductions temporaires sur ce taux.

Trouver
le chemin
de la maison

CHEMIN

suite de la page une

4. Quelles mesures êtes-vous prêt à consentir pour ré-
duire le risque ?

Vous voulez limiter le risque lié au dérapage des
taux ? Vous pouvez ajouter des glissières de sécurité,
au prix de taux moins avantageux. « Quelqu'un qui
n'est pas prêt à prendre le risque d'un taux variable va
se tourner vers une hypothèque à taux variable à taux
plafonné, commente Sylvie Rousson. En cas de baisse
des taux, la réduction de taux sera moins importante,
mais il sera rassuré par le plafond prévu en cas de
hausse. »

Une fois qu'on a déterminé le type de produit hypo-
thécaire qui nous convient, il s'agit de comparer les
différentes offres. Le premier critère sera souvent le
taux d'intérêt. « Il faut faire des comparaisons entre
des choses que les institutions ne veulent justement

Une fois qu'on a identifié le
type de produit, il s'agit de
comparer les offres.

hypothécaire à l'ACEF de l'Est. Et il faut garder en tête
qu'elles veulent vous fidéliser. »

Comparez les produits offerts par trois institutions
différentes. La difficulté est de comparer des prêts qui
offrent des réductions de taux différentes pendant des
périodes distinctes. Pour ce faire, demandez à l'institu-
tion quel est le taux annuel du coût d'emprunt (TAC)
du prêt que vous considérez : sur la durée du terme,
c'est le taux annuel moyen qui équivalait aux différents
taux et rabais qui se succéderont.

Prenons l'exemple d'un prêt à taux variable qui offre
une réduction de 1,01 % sur le taux préférentiel dur-
ant les neuf premiers mois, et de 0,25 % durant le
reste du terme de cinq ans. Avec un taux préférentiel
qui resterait à 4,25 %, le TAC est de 3,88 % pour un
prêt de 120 000 \$ amorti sur 25 ans.

Pour simplifier, Marie-Hélène Legault suggère une
méthode approximative : estimer le taux d'intérêt
moyen. Pour un terme de trois ans, on vous offre un
taux de 4 % pour six mois suivi d'un taux de 5 % pour
les 30 mois restants. Le taux moyen approximatif sera
le suivant : (6 mois x 4 %) 24 + 150 (30 mois x 5 %).
Total : 174, divisé par 36 mois. Réponse : 4,83 %.

Dans la jungle, on se débrouille comme on peut.

Choisir
un courtier?

L'idéal voudrait que vous vous lanciez à la recherche
du meilleur produit correspondant à vos besoins et
que vous magasiniez auprès des principales institu-
tions financières.

Mais vous pourriez également faire affaire avec un
courtier hypothécaire. Cet intermédiaire vous donne
accès sans frais aux produits de plusieurs institutions
financières. On vous promettra souvent des taux infé-
rieurs à ceux affichés par les banques.

C'est vrai ?

En partie.

Il est vrai qu'en raison de leur volume, ils peuvent
avoir accès à des rabais sur les prêts à taux fixe que
vous n'obtiendriez sans doute pas directement.

Par contre, les hypothèques à taux variable sont, rè-
gle générale, offertes aux mêmes conditions que si
vous faisiez directement affaire avec l'institution. Mais
chez un courtier, fait valoir Sylvie Rousson, conseillère
en financement hypothécaire chez Multi-Prêts Hypo-
thèques, « on va présenter au client tous les pro-
duits ».

Attention, toutefois. Les firmes de courtiers ne repré-
sentent pas l'ensemble des institutions financières. En
outre, certains courtiers pourraient être tentés de choi-
sir la voie de la facilité et de privilégier systématique-
ment les produits d'un nombre restreint d'institutions.

Si vous faites affaire avec un courtier, faites-lui met-
tre cartes sur table au départ et demandez-lui avec
quelles institutions il peut faire affaire.



HYPOTHÈQUE
6 MOIS
GRATUITS

VOUS POUVEZ EN FAIRE
DES CHOSES AVEC 6 MOIS
DE VERSEMENTS HYPOTHÉCAIRES !

L'achat d'une première maison entraîne souvent de nombreuses
dépenses. Avec l'hypothèque 6 mois gratuits, on s'occupe de payer
vos versements hypothécaires des 6 premiers mois pour que vous
puissiez prendre le temps de bien vous installer.

Pour obtenir tous les détails, n'hésitez pas à nous appeler :
1 866 252-2088.



BANQUE
LAURENTIENNE

OSEZ

À VOS AFFAIRES

PUBLICITE



PHOTOMONTAGE LA PRESSE, IMAGES ACADEMIE OGLIVY

Deuxième vague: l'art de durer



On perçoit souvent la publicité comme un produit jetable et très éphémère. Après tout, bien des messages aperçus à la télé ne seront en ondes que pendant quelques mois avant de disparaître. C'est un peu moins vrai en Europe et, dans certains secteurs d'activités, à cause de coûts de production plus élevés. On peut penser à certaines publicités télé pour des automobiles ou des parfums, notamment, mais globalement, on s'intéresse peu à la longévité d'une campagne car on estime qu'elle s'usera inexorablement et finira par lasser le consommateur.

Pourtant, certaines campagnes publicitaires sont pensées pour durer. Les agences et le client les planifient sur une année, voire plusieurs. Parfois, le succès inespéré d'un slogan ou d'un concept l'ont justifier qu'on creuse l'idée et qu'on l'utilise plus longtemps que prévu.

Quoi qu'il en soit, et contrairement à ce que le rythme effréné de la publicité implique souvent, il est intéressant de regarder comment les campagnes mûrissent, d'examiner si elles se réorientent, rectifient leur tir ou bonifient

leurs premiers jets. Comme avec le vin, les grands crus se bonifient avec le temps et les petits concepts sans ambition partiront en déliquescence. En pub comme ailleurs, le temps départage souvent le bon du médiocre. Les deux cas suivants illustrent bien le phénomène, en nous présentant des « phase 2 » ou « phase 3 » réussies.

Dove augmente notre estime

Déjà évoquée dans cette page, la campagne de Dove consacrée au problème de perception de la beauté poursuit son chemin. À l'automne, les affiches montrant des femmes de tous âges et toutes corpulences, avec un choix de qualificatifs, pouvaient soulever bien des réserves. L'idée était intéressante, mais l'exécution très moyenne et pas assez convaincante.

Ce printemps, Dove persiste et signe, avec une campagne télévisée plus efficace, qui souhaite encore sortir des stéréotypes de la beauté.

Dans le message, créé au Canada anglais et adapté par l'Académie Ogilvy pour le Québec, défilent des jeunes filles, de 5 à 15 ans, toutes un peu complexées par leur apparence physique. Sur les images, on lit des affirmations telles que : « Elle se trouve trop grosse. Elle voudrait être blonde », etc.

Le casting a été fait en dehors des agences de mannequins, afin de coller davantage à la réalité et de ne pas montrer non plus des corps ou des visages trop parfaits.

Ce message n'a rien de spectaculaire. Mais il témoigne parfaite-

ment du sentiment d'insécurité des jeunes filles face à leur physique. Il touche également l'ensemble des femmes, puisque aucune d'entre nous n'échappe au rapport plus ou moins harmonieux avec notre image. On se trouve donc devant le cas typique d'une publicité qui, si elle n'est pas grandiose, est parfaitement juste dans le ton et difficile à critiquer sur le fond.

On peut reprocher à Dove de surfer sur le courant de « self esteem » et de ras-le-bol des diktats médiatiques en matière de beauté : c'est évidemment opportuniste. Mais la marque ne se contente pas de quelques messages publicitaires, puisque sur son site, on découvre plus d'information sur le Fonds d'estime de soi, ses actions concrètes, son engagement contre l'anorexie et ses recherches menées par plusieurs médecins associés au projet.

De plus, contrairement aux panneaux de l'automne, relativement identiques partout dans le monde et plus éloignés des Québécoises, ce message télé a fait l'objet d'une adaptation intéressante : on a demandé à Ariane Moffat de composer la chanson qui l'accompagne. Étant donné la réalisation plutôt passe-partout du message, c'est en effet la meilleure façon de lui donner une couleur locale vibrante. Surtout, on reconnaît très bien la voix et le style de l'auteur-compositeur-interprète.

Considérant son succès auprès, notamment, des plus jeunes, c'est un atout majeur. Enfin, ce que dégage Ariane Moffat est très proche de la philosophie de beauté naturelle que souhaite promouvoir la marque.

Cette deuxième vague aura donc sans doute plus d'impact que la

première auprès du public québécois et va vraisemblablement faire progresser l'estime de Dove chez les francophones.

Pour revoir la pub : www.initiativevraiebeaute.ca

Le lait et la victoire à deux

Encore un sans faute pour Le Lait ? Là aussi, les débuts de la thématique « Deux c'est mieux », en 2003, n'étaient pas nécessairement évidents. Mais la ténacité et la capacité d'adaptation du Lait, et de son agence BBDO, ont depuis largement bonifié cette campagne qui ne cesse de rebondir, sans jamais nous décevoir. Le succès du message de l'automne 2004, avec le fameux signe de victoire, a eu des conséquences heureuses et inespérées.

Face à l'abondance de courriels, Maco, le musicien ayant créé la petite musique entêtante et charmante, a lancé un premier disque de trois titres, dont la fameuse chanson *Si au moins j'étais deux* (téléchargeables sur le site [www.deuxcest-](http://www.deuxcestmieux.com)

[mieux.com](http://www.deuxcestmieux.com) Il prépare même la sortie de son premier album !

Après avoir ressuscité Adamo, le Lait va-t-il contribuer à lancer de nouveaux artistes ? À ce stade, le cercle vertueux semble imperturbable et le clip de Maco, diffusé sur les ondes de MusiquePlus, n'en finit pas de donner une seconde vie et de nouveaux sens au message.

Par ailleurs, la campagne « Deux c'est mieux » poursuit son beau travail en affichage urbain. L'automne dernier, son graphisme éclatant et très acidulé (lapin et pile électrique) illuminait les couloirs du métro. Ce printemps, après le chérubin de la Saint-Valentin, le lapin de Pâques et le fameux signe V égaient nos rues. Ma préférence va à l'esquimau, icône hivernal qui, grâce à sa bouille hilare, nous arrache aussi un sourire, même en plein blizzard. Simples, efficaces, meilleures que les photos floues de la première phase car plus visibles. De quoi convertir au lait les nutritionnistes les plus rebelles !

La semaine prochaine : L'épicier révolutionnaire	
Des commentaires, des suggestions : enverspub@lapresseaffaires.com	

NOTRE ÉVALUATION	Originalité / créativité	Pertinence et efficacité	Qualité d'exécution
Dove	★★★	★★★★	★★★
Le Lait	★★★	★★★★	★★★★
APPRÉCIATION			
Excellent	★★★★	CRITÈRE 1 : Originalité, créativité	
Très bon	★★★★		
Bon	★★★		
Passable	★★	CRITÈRE 2 : Pertinence et efficacité	
Mauvais	★		
			CRITÈRE 3 : Qualité d'exécution

Les grands leaders forment leurs SUCCESseurs!



Nous craquons tous devant la réussite du héros. Et ce culte de l'individu est particulièrement fort chez les Nord-Américains. Mais, pour peu qu'on gratte le vernis, la réalité colle plus au proverbe chinois : « Derrière un homme capable, il y a toujours un autre homme capable. »

De la même façon, John C. Maxwell, sommité américaine du leadership, affirme : « Ce n'est pas dans l'isolement que l'on accomplit de grandes choses. » Il ajoute même : « La tâche la plus importante du leader consiste à dénicher de bons collaborateurs et à les garder auprès de lui. » Et quel moyen conseille-t-il au leader pour accomplir cette tâche ? La formation !

Les équipes bien formées...

Dans *Formation 101*, le spécialiste manie intelligemment citations et exemples évocateurs tirés, particu-

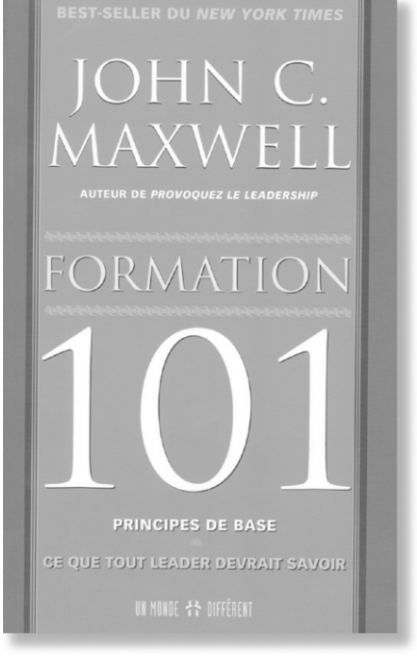
lièrement, du monde des sports d'équipes et de sa propre expérience de gestionnaire pour démontrer l'importance de la formation dans la réussite du leader. En entraînant dans son sillage des gens à fort potentiels — des leaders éventuels — qu'il prend le temps de former lui-même, le leader pourrait les transformer en gens capables d'augmenter à la fois la qualité du travail de l'équipe, et la valeur de l'entreprise.

Pour ce faire, Maxwell lui suggère une batterie d'outils pratiques et éprouvés pour repérer et former cette relève de qualité. C'est elle qui favorisera ensuite l'épanouissement de tous les membres de son équipe et qui le mettra en position de se hausser au rang de grand leader.

Le secret de la formation est dans le processus

Alors, êtes-vous un de ces leaders qui caressez le rêve de devenir un grand leader ? Voici le déroulement du processus que vous propose Maxwell.

D'abord, pour dénicher vos futures étoiles à la façon des dépisteurs des ligues majeures, vous devrez chercher chez les aspirants des qualités telles qu'avoir du caractère, une attitude positive, des aptitudes en ressources humaines et en com-



★★★

FORMATION 101 : ce que tout leader devrait savoir

John C. Maxwell, Les Éditions Un monde différent, 2005, 131 pages, prix suggéré 14,95 \$

munication. À l'instar des grands leaders, vous pourrez ainsi développer l'habileté de reconnaître l'habileté, et serez à l'affût des

amateurs de risques et de solutions.

Puis, pour jouer votre rôle de formateur avec assurance auprès de vos recrues, Maxwell vous suggère de suivre 10 étapes traitant, notamment, de leur engagement, de la fixation de buts mesurables, de la délégation et de la tenue de réunions de formation périodique.

Tout au long de la formation, vous devrez veiller à créer des liens personnels authentiques avec les membres de votre équipe affirme notre expert. « Plus ils vous connaîtront et vous apprécieront, plus le désir de suivre vos conseils et d'apprendre à vos côtés augmentera. »

De plus, en aidant vos équipiers à grandir et en leur fournissant les outils nécessaires, vous suscitez leur admiration. Si vous croyez en eux, ils le sentiront et leur rendement le reflètera comme le déclare l'industriel américain Charles Schwab. « Je n'ai encore jamais connu d'homme, peu importe sa situation sociale, dit-il, que la critique plutôt que l'approbation ait poussé à mieux travailler et à faire d'avantage d'efforts. » Tout cela fera en sorte que votre équipe sera plus encline à faire sienne votre vision car n'oubliez pas que c'est elle qui la mettra en oeuvre et qui contribuera à la concrétiser.

Peut-être questionnez-vous le

nombre d'heures requis pour appliquer ce processus ? Maxwell reconnaît qu'il exige plus d'investissement de temps, d'attention et de dévouement que la simple transmission de connaissances. Mais, plutôt que de créer des disciples « suiveux », vous multipliez les leaders. Vous générerez ainsi votre SUCCESseur... qui lui, verra ensuite à former ses leaders.

En somme, la réussite de l'individu et de l'équipe, selon Maxwell, repose essentiellement sur l'optimisation des ressources humaines. Utilisant l'analogie de la position des joueurs dans une équipe, il démontre que si vous attribuez à chacun la place qui lui permet d'exploiter pleinement ses talents, ses compétences et son expérience, chaque joueur et toute l'équipe pourront se surpasser et exceller. Dès lors, vous maîtriserez l'art de diriger.

Comme le succès attire le succès, les grands leaders attirent les leaders, d'affirmer Maxwell. Vous voilà équipés pour faire partie de ces grands-là.

APPRÉCIATION	
Exceptionnel	★★★★
Excellent	★★★★
Bon	★★★
Passable	★★
À éviter	★



PHOTO ARCHIVES. LA PRESSE

Qu'on soit pour ou contre, une tête pour chaque casque !

À chaque TÊTE son CASQUE

Inutile de perdre la tête en payant une fortune pour un casque de vélo ! Le meilleur produit n'est pas nécessairement le plus cher.

JACINTHE TREMBLAY
QUESTION DE
CONSOMMATION
COLLABORATION SPÉCIALE

Avec le printemps, des dizaines de modèles de casques pour cyclistes ont fait leur apparition sur les rayons des grandes surfaces comme des boutiques spécialisées. Leurs prix varient de 25 \$ à 300 \$, pour des raisons qui échappent aux consommateurs, avertis ou non.

« Dans le domaine du vélo, le casque est l'un des accessoires pour lesquels les différences de prix sont les moins justifiées. Étonnamment, on trouve des casques très peu coûteux qui sont très bien faits », dit Jacques Sennéchaël, rédacteur en chef du magazine *Vélo Mag*.

En 2002, cette publication a testé neuf casques protecteurs. Le casque Giro Torrent, vendu alors 52 \$ avait reçu la même cote « bon » que le modèle Pneumo, de la même compagnie, alors vendu 280 \$.

Les casques étaient analysés en fonction des critères suivants : le *look*, le confort, la facilité d'ajustement et du stabilisateur ainsi que l'aération.

Et la sécurité ? « Tous les casques sur le marché, peu importe leur prix, sont conformes aux normes canadiennes de sécurité. Même un casque de 30 \$ ne va pas se casser lors d'une chute. Le meilleur casque est donc celui qui convient à sa tête et à ses habitudes cyclistes », précise M. Sennéchaël.

Comment le dénicher ? Patrick Howe,

porte-parole de Vélo-Québec, recommande de faire appel à un conseiller professionnel pour trouver le casque le mieux adapté à ses besoins et à son budget.

Selon l'usage

Patrice Lalonde, copropriétaire de la boutique Pignon sur roues, avenue Mont-Royal, est un de ces spécialistes qui aident les néophytes à trouver casque à leur tête.

« Les adeptes de vélo de route ont intérêt à porter un casque léger et le plus ventilé possible. La plupart d'entre eux préfèrent un *look* plus sportif. Ces casques coûtent généralement 150 \$ et plus », dit-il.

Ces qualités sont également recherchés par les amateurs de vélo de montagne. Dans la catégorie des casques pour montagniers sportifs, les deux modèles qualifiés de « fantastiques » par *Vélo Mag* étaient le Specialized M-1 et le Bell X-Ray.

Les exigences de légèreté et d'aération sont moins grandes pour les autres cyclistes. Selon Patrice Lalonde, ceux qui utilisent le vélo pour la promenade peuvent se procurer de très bons casques à moins de 60 \$. Les coquilles des modèles à ce prix sont collées sur l'enveloppe de polystyrène, qui est l'élément protecteur du casque.

« Les modèles à coquille fusionnée sont plus coûteux. Leur durabilité est plus grande, mais la sécurité est la même lorsque la coquille est collée », précise M. Lalonde.

Les travailleurs à vélo et ceux qui utilisent leur bécane comme moyen de

transport choisissent des formes plus arrondies et des casques unis. Un de leurs modèles favoris est le Bell Métro, qui coûte 80 \$. Il est possible d'y ajouter un rétroviseur, une coquille de protection contre la pluie et un isolant intérieur en hiver.

Les systèmes d'ajustement à l'arrière varient selon les marques et les prix. Ils ont une certaine influence sur le confort. Mais peu importe les critiques élogieuses dont un modèle est l'objet, il faut à tout prix l'essayer avant de l'adopter.

Selon Jacques Sennéchaël, on peut savoir si le casque est de la bonne taille lorsqu'il reste stable lorsqu'on bouge la tête, même sans l'aide de la courroie qui passe sous le menton.

Le look ado

Les mêmes attributs de sécurité selon l'usage se retrouvent dans tous les casques pour les petits et les ados. Dans leur cas, encore faut-il qu'ils les portent.

L'arrivée, depuis quelques années, de casques de vélos à coquille pleine, facilite grandement les débats parents-jeunes.

« Ces casques appelés par les ados « casques de *street* » sont plus lourds, moins aérés, mais les ados s'en fichent. Ils aiment leur *look* et donc, ils les utilisent », dit Patrice Lalonde.

Ces modèles, en vente à partir de 25 \$, peuvent également être utilisés pour le rouli-roulant, le patin à roues alignées et la trottinette.

Les enfants peuvent, à partir de 7 ans, imiter leurs grands frères ou leurs grandes soeurs en portant eux aussi ces casques à coquille pleine. Jusqu'à l'âge de 2 ans, il est recommandé d'utiliser des casques à coquille ronde avec protecteur d'oreilles.

DIMANCHE PROCHAIN:

L'achat d'une bicyclette pour enfant

Une chute, pas plus

Un casque, aussi cher soit-il, sera inefficace s'il est mal ajusté ou s'il est fissuré. « Un casque doit absolument être remplacé après une chute », précise Patrick Howe, porte-parole de Vélo-Québec.

Si l'impact survient dans l'année qui suit l'achat, la majorité des fabricants remplacent le casque. La compagnie Bell, qui vend des casques de marque Bell et Giro, offre de plus, pour ses modèles haut de gamme, un prix de remplacement inférieur au prix de détail suggéré après un accident, même s'il se produit plus d'un an après l'achat.

Il faut vérifier régulièrement l'état de l'enveloppe de polystyrène du casque, parce que c'est elle qui est responsable de la sécurité. En raison de l'usure de ce matériau, tous les experts recommandent de changer de casque tous les cinq ans, même si aucun incident fâcheux n'a modifié son apparence.

Premier et fabriqué au Québec!

En 2004, le casque Zen, de la compagnie Louis Garneau, s'est hissé au premier rang pour le meilleur rapport qualité/prix de l'examen annuel des casques de vélo de l'organisme américain Consumer Reports. Son successeur 2005 est le Europa. Prix de détail suggéré : 75 \$.

Un autre modèle Garneau, le Grunge, (prix suggéré 45 \$) occupait le deuxième rang du même palmarès dans la catégorie des casques pour les 6 à 15 ans.

Outre leur qualité, les casques Garneau ont un autre attrait : à l'exception de certains modèles (casques de descente et coquilles rondes), ils sont les seuls sur le marché à être conçus et fabriqués au Québec, dans une usine située à Saint-Augustin-de-Desmaures.

Les casques Garneau sont en vente dans les grandes surfaces et en boutique, à partir de 45 \$.

LE QUIZ DE LA SEMAINE

L'IMPORTANCE DES PORTS

MÊME EN CETTE ÈRE DE COMMERCE ÉLECTRONIQUE ET DE LIVRAISON JUSTE À TEMPS, L'ÉCONOMIE MONDIALE DÉPEND ENCORE DES BONS VIEUX PORTS POUR LE TRANSPORT DES BIENS ENTRE LES DIFFÉRENTES RÉGIONS DU GLOBE. EN FAIT, LE TRANSPORT MARITIME EST SOUVENT LA MANIÈRE LA PLUS EFFICACE DE DÉPLACER LES BIENS D'UN ENDROIT À UN AUTRE. QUESTION : PAR QUEL PORT DANS LE MONDE TRANSITE LE PLUS GRAND NOMBRE DE CONTENEURS?

- A) New York/New Jersey B) Singapour C) Rotterdam D) Hong Kong



PHOTO BOB SKINNER, LA PRESSE

A. NEW YORK/NEW JERSEY — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Le port de New York/New Jersey a manœuvré 3,7 millions d'équivalents vingt pieds (EVP), soit l'équivalent d'un conteneur de 20 pieds de long, de marchandises en 2002, dernière année pour laquelle les données sont disponibles. Le port de New York/New Jersey se classe au 15^e rang seulement dans le monde.

En fait, deux autres ports américains se classent devant celui de New York/New Jersey. Il s'agit de celui de Los Angeles, qui vient au 8^e rang dans le monde (avec 6,1 millions d'EVP), alors que Long Beach est 12^e, avec 4,5 millions d'EVP.

Sauf ces trois ports américains, aucun autre port de l'hémisphère occidentale ne figure parmi les 20 premiers au monde.

B. SINGAPOUR — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Avec 9,4 millions d'EVP manœuvrés, Singapour est le deuxième port le plus occupé au monde et il est l'un des 10 ports asiatiques qui se classent parmi les 20 premiers au monde. Cela témoigne non seulement des prouesses de l'Asie au chapitre des exportations, mais également de la demande croissante des importations dans la région.

En plus de Singapour, on trouve parmi les 20 premiers ports dans le monde cinq ports chinois de même qu'un en Corée du Sud (Busan, au 3^e rang), à Taiwan (Kaohsiung, 5^e), en Malaisie (Port Kalang, 11^e), et au Japon (Tokyo, 20^e).

C. ROTTERDAM — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Sur le plan du trafic total de conteneurs, le port de la ville hollandaise de Rotterdam se classe au 7^e rang dans le monde. Avec 6,5 millions d'EVP, Rotterdam est le port le plus actif d'Europe.

On trouve en Europe cinq autres ports parmi les 20 plus occupés dans le monde : Hambourg (Allemagne, au 9^e rang), Anvers (Belgique, 10^e), Bremen/Bremerhaven (Allemagne, 17^e), Gioia Tauro (Italie, 18^e), et Felixtown (Royaume-Uni, 19^e).

D. HONG KONG EST LA BONNE RÉPONSE

Hong Kong abrite le plus important port au monde, avec 19,1 millions d'EVP de fret manœuvrés en 2002. C'est également le port le plus actif de Chine, ce qui n'est pas une mince affaire quand on pense que pas moins de cinq ports chinois se classent parmi les 20 premiers au monde.

Ainsi, en plus de Hong Kong, on trouve Shanghai (4^e, avec 8,6 millions d'EVP), Shenzhen (6^e, avec 7,6 millions d'EVP), Yantian (14^e, avec 4,2 millions d'EVP), et Qingdao (16^e, avec 3,4 millions d'EVP).

FINANCES PERSONNELLES

REER autogéré, Fonds FTQ et Garda World



MICHEL GIRARD
LE COURRIER

Q Corrigez-moi si je me trompe, mais à ma connaissance la seule façon de détenir des actions dans un REER est d'avoir un compte autogéré ?
J'avais aussi lu quelque part qu'un compte autogéré ne vaut la peine que si l'on y détient au moins 50 000 \$ d'actifs, sinon les frais sont proportionnellement très importants, est-ce exact ?
Robert B.

R Un, vous avez raison de dire que des actions individuelles achetées dans le cadre d'un REER doivent être détenues dans un portefeuille de REER autogéré. Deux, il va sans dire que plus le total des actifs détenus dans un REER autogéré est élevé, moins les frais annuels (de 100 \$ à 200 \$) de gestion d'un REER autogéré sont proportionnellement importants. Votre montant de 50 000 \$ d'actifs, je le trouve très élevé. Mettons qu'à partir de 25 000 \$, un REER autogéré peut avoir sa raison d'être. En passant, n'oubliez pas que vous pouvez regrouper dans votre REER autogéré tous les placements REER que vous détenez à gauche et à droite dans les diverses institutions financières. Cela vaut pour les certificats garantis, les unités de fonds communs, les obligations, les obligations de Placements Québec ou les obligations du Canada, les billets boursiers, etc.

Un gros avantage : en regroupant ainsi tous vos REER dans un REER autogéré, vous allez avoir beaucoup plus de facilité à suivre vos placements. Au lieu de recevoir plusieurs relevés chaque mois ou aux trois mois, vous allez maintenant en recevoir un seul, avec un suivi de tous vos placements.

Ça va vraiment vous aider à voir plus clair dans vos REER.

Le Fonds FTQ prélève trop d'argent

Q Je veux mettre en garde vos lecteurs quant au programme de prélèvements à la source du Fonds FTQ. J'ai autorisé, par écrit, la FTQ à prélever sur ma paye 3139 \$. Quelle ne fut pas ma surprise de constater que l'on continuait de prélever des sommes au-delà du maximum autorisé. Je suis donc intervenue et on a trouvé toutes sortes d'excuses pour expliquer l'erreur. De plus, j'ai eu beaucoup de mal à récupérer l'argent qu'on a trop perçu sur ma paye. Que dire aussi de tout le mal que j'ai eu à obtenir des relevés n°



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE

Garda a vu ses ventes croître de façon explosive et son bénéfice aussi.

10 corrigés (que je viens tout juste de recevoir). Je ne pouvais permettre un prélèvement supérieur à celui autorisé car je me suis déjà prévalu du 2000 \$ de REER excédentaire auquel on a droit. Après plus de deux mois d'attente, je viens de recevoir un chèque pour le trop perçu (578 \$), sans intérêts bien sûr, ni lettre d'excuses pour les mois de retard. J'ai l'intention de rappliquer pour les intérêts.
Christiane P.

R Hélaine Ménard, directrice du service de l'actionnariat du Fonds de solidarité de la FTQ, affirme que votre problème de prélèvement supérieur à l'entente est simplement le résultat d'une erreur de la part de votre employeur, Transport Québec. C'est l'employeur qui a la responsabilité d'effectuer les retenues à la source pour le compte du Fonds de solidarité. Quand il y a des retenues en trop par rapport aux ententes avec les employés, il revient à l'employeur, selon Mme Ménard, de corriger les erreurs et de rembourser les employés victimes.

Si Transport Québec a tant tardé à effectuer le remboursement des sommes perçues en trop, ce n'est pas de la faute du Fonds de la FTQ, ajoute Mme Ménard. Vu votre insistance, dit-elle, le Fonds de la FTQ a toutefois décidé de prendre la relève de Transport Québec et de vous rembourser la somme demandée.

Toutefois, vous me dites que votre employeur a une autre version des faits : « L'employeur me dit que plusieurs personnes ont subi le même sort que moi car le télécopieur du Fonds était défectueux en décembre. Le message de cesser les prélèvements ne s'est jamais rendu à destination. »

Quoi qu'il en soit, selon Mme Ménard, votre problème fait partie des cas isolés. Sur les 200 000 demandes de retenue à la source des cotisations au Fonds de solidarité, à

peine deux ou trois cas de prélèvement en trop surviennent par année. Au sujet du relevé n° 10, c'est-à-dire le relevé pour vous permettre de réclamer les crédits d'impôt et la déduction REER, le délai de deux mois est normal.

Maintenant, un conseil. En ce qui concerne les 2000 \$ de cotisations excédentaires au REER, n'oubliez pas que l'excédent est déterminé en fonction de chacune des années. Supposons que vous avez droit en 2005 à 10 000 \$ de cotisation, c'est donc dire que votre plafond de cotisation pour l'année 2005 peut atteindre 12 000 \$, en incluant les 2000 \$ de cotisation excédentaire. C'est donc dire que vous n'êtes pas assujettie à la pénalité REER pour excédent tant que vous ne dépassez pas ces 12 000 \$ pour l'année 2005.

À propos de Garda World

Q J'ai acheté par l'entremise d'un courtier à escompte, et à même mon REER, quelque 2000 actions de Garda à 1,20 \$ en 2001. Au cours de la dernière année, le cours de cette action a bondi. Encore depuis un mois, cette action poursuit son cours et dépasse aujourd'hui 8,50 \$. Cette action figure maintenant dans le tableau des 50 titres de *La Presse Affaires* qui suscitent un grand intérêt chez vos lecteurs. Quels sont les facteurs objectifs qui justifient une telle hausse et qui doivent être éventuellement considérés dans la décision de conserver ou de vendre ? Quel est le prix plafond que l'on peut anticiper pour cette action ? Est-ce que cette compagnie a de l'avenir et représente un placement sûr ? Est-ce une bulle ? Mon objectif est toute de même de réaliser un bon pécule avec ce placement chanceux, faut-il le dire.

Cette hausse de Garda me permet, sur papier, d'essayer complètement les pertes subies à la suite de l'effondrement des actions de Lorus Therapeutic (6 \$/200 actions) et de Genomics (4 \$/300 actions) achetées à pareille date à même mon REER. Aujourd'hui, ces actions valent respectivement 75 cents et 32 cents.
M. André, néophyte en bourse

R L'action de Corporation de sécurité Garda World (GW) a fortement monté à la suite de plusieurs acquisitions. Aujourd'hui, Garda est le chef de file de l'industrie de la sécurité et du transport de valeurs au Canada, avec 8000 employés. La dernière acquisition de Garda : les principaux actifs d'Entreprises Keyfacts Canada inc., un des principaux fournisseurs canadiens de services de recherche et de récupération d'informations pour fins d'enquêtes dans les domaines de l'assurance et de la vérification de préemploi.

L'année dernière, Garda a notamment consolidé sa présence dans les aéroports canadiens, grâce au renouvellement, pour une durée de deux ans, de son contrat à l'aéroport international de Montréal Pierre-Elliott-Trudeau, ainsi qu'à un nouveau mandat pour 18 aéroports de la Colombie-Britannique. Depuis avril 2004, Garda assure également la gestion des services de contrôle des bagages et des passagers à l'aéroport Pearson de Toronto, le plus occupé au Canada.

Avec les acquisitions précédentes, Garda a vu ses ventes croître de façon explosive. Il en est de même pour son bénéfice. C'est ce qui explique pourquoi le cours de l'action de Garda a littéralement explosé depuis l'an passé.

Le cours actuel de l'action de Garda (GW : 8 \$ à 9 \$) reflète adéquatement l'envergure de l'entreprise, dont le volume d'affaires, après neuf mois, dépasse les 130 millions. Les analystes reconnaissent que Garda possède un excellent potentiel de croissance à long terme, mais, au prix actuel de l'action, le titre leur apparaît correctement évalué.

Le chiffre d'affaires de Garda devrait atteindre les 300 millions d'ici deux autres années.

Le titre de Garda a encore du potentiel à la hausse... mais dans une perspective de long terme. La Bourse étant ce qu'elle est, il ne faudrait pas se surprendre de voir Garda subir une correction ! D'ailleurs, Garda a annoncé récemment que l'une de ses récentes acquisitions, Universal ATM Services, était compromise. Il n'en fallait pas plus pour voir le titre se corriger de 5 %.

Celadit, une des stratégies prudentes à utiliser, quand on détient des actions qui ont fortement monté comme celles de Garda, consiste tout simplement à couper notre position en deux en vendant la moitié des actions. Si Garda continue de grimper, vous allez en profiter. Si Garda chute, vous serez content d'avoir encaissé une partie de vos profits.

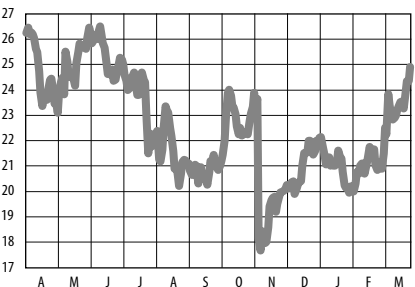
À VOS AFFAIRES

LA SEMAINE EN BOURSE

TITRES GAGNANTS

CINRAM INTERNATIONAL (CRW)

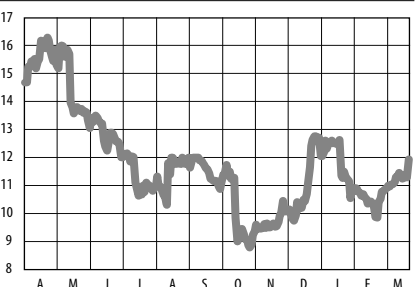
24,90 \$ +7,10 %



Cette compagnie torontoise fabrique des disques vidéo numériques et des disques compacts. Son action a fait un bond de 18 % au cours du dernier mois.

ROYAL GROUP TECHNOLOGIES (RYG/SV)

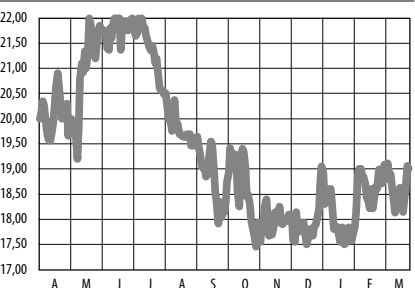
11,94 \$ +6,32 %



Vic De Zen, président évincé du fabricant de produits de construction en plastique, a fait savoir qu'il convertirait les actions qui lui assurent le contrôle des voix de la compagnie en actions à droit de vote unique, ce qui mettra fin dans les faits à son contrôle sur l'entreprise qui a fondée en 1970.

MEGA BLOKS (MB)

19,00 \$ +4,68 %

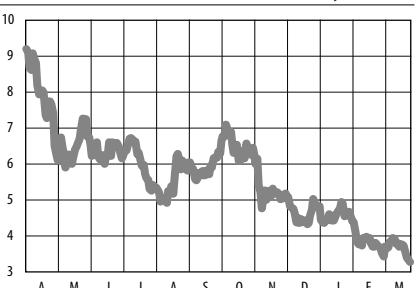


Lego, fabricant concurrent de jouets, a perdu un brevet allemand sur des blocs de construction imbriqués.

TITRES PERDANTS

GOLDEN STAR (GSC)

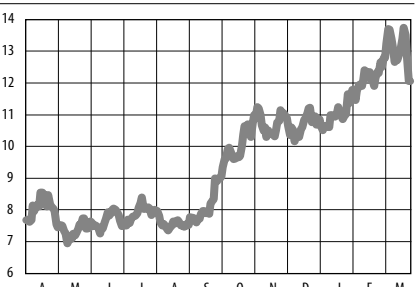
3,26 \$ -12,37 %



Le titre de ce producteur d'or a baissé dans le sillage de la diminution du prix de l'or cette semaine, diminution de 3,4 % qui a été la plus forte, en une semaine, depuis le début de janvier dernier.

COMPTON PETROLEUM (CMT)

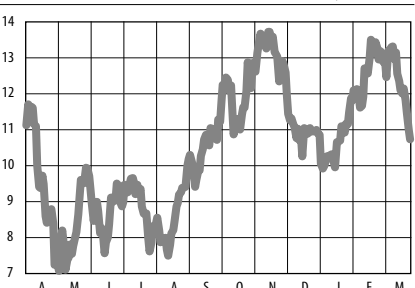
12,05 \$ -12,30 %



Cette compagnie d'exploration et de production d'énergie a annoncé que son bénéfice avait augmenté à 13¢ par action au quatrième trimestre, contre 10¢ par action un an plus tôt, tandis que les ventes avaient fait un bond de 22 % à 101,2 millions. On s'attendait à ce que la compagnie réalise un profit de 15¢ par action selon l'estimation moyenne de cinq analystes sondés par Thomson Financial.

WESTERN SILVER (WTC)

10,73 \$ -11,61 %



La compagnie mène des activités d'exploration pour trouver de l'argent et des métaux communs, et elle possède une propriété mexicaine qui contient de l'or, du plomb et du zinc. Son action s'est appréciée de 5 % au cours de la dernière année.

DES TITRES DANS LA MIRE

La bouée de sauvetage de la Laurentienne

La Banque Laurentienne est la seule banque canadienne qui tire le diable par la queue. Pendant que toutes les banques enregistreraient année après année des bénéfices records, la Laurentienne, elle, en archaïait.

Comment expliquer ce constat ? Le hasard veut que la Banque Laurentienne soit la seule banque syndiquée. Alors, aux yeux des détracteurs de la Laurentienne, il n'en faut évidemment pas plus pour imputer la contre-performance financière de la banque au fait que ses employés soient les seuls syndiqués du merveilleux monde bancaire au Canada.

Des sept analystes de maisons de courtage qui suivent le titre de la Banque Laurentienne, aucun n'en recommande l'achat. Le plus optimiste se contente d'une recommandation du genre « acheter-conservé », sans plus. Les six autres analystes recommandent de vendre l'action de la Banque Laurentienne.

Le titre de la Banque Laurentienne (LB) se négocie ces temps-ci dans la fourchette des 25 \$ à 26 \$.

Son creux des 52 dernières semaines est 22,51 \$ et son haut est de 28,90 \$. C'est donc dire qu'au cours actuel, l'action de la Banque Laurentienne se situe à mi-chemin entre le haut et le bas des 12 derniers mois.

Cela étant dit, la Banque Laurentienne devrait redresser sa situation financière au cours des 12 prochains mois.

Non seulement a-t-on vu la Banque Laurentienne opter pour une stratégie de marketing mordante lors de la récente campagne REER, mais de plus, elle continue sa campagne de recrutement de nouveaux clients.

Et tous les moyens sont bons. Au point où la direction de la Banque Laurentienne vient de conclure une entente avec la direction de la centrale syndicale FTQ dans le but de convaincre les syndiqués FTQ de transférer leurs affaires bancaires à la Banque Laurentienne.

En somme, la direction de la Banque Laurentienne a eu la brillante idée de « capitaliser » sur la syndicalisation de ses employés pour sé-

duire les 550 000 membres de la FTQ et ainsi les inciter à transférer leurs affaires bancaires dans le giron de la seule banque syndiquée au pays.

La Laurentienne mène actuellement une vaste campagne... de solidarité avec les syndiqués.

Parole du banquier en chef de la Laurentienne, Raymond McManus : « On peut montrer qu'une banque syndiquée, ça peut marcher au Québec. »

Quoi qu'il en soit, la Banque Laurentienne ne peut rater son coup en séduisant les employés de la FTQ. Il est évident que plusieurs d'entre eux ouvriront des comptes et brasseront des affaires avec la Laurentienne. Ce qui aidera la Laurentienne à augmenter éventuellement sa rentabilité.

Le redressement de la situation financière de la Laurentienne ne pourra que l'aider en outre à se trouver un nouveau partenaire financier.

On sait que le gouvernement fédéral donnera éventuellement le feu vert aux fusions bancaires. Le

Suite de la page D 8

Ind des oblig-e	10.75	-.46
-----------------	-------	------

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire) *Suite de la page 9*

e) Suite de la page 9

[illegible]



Immobilier

136

À LOUER RIVE-SUD

ST-LAMBERT, 4 1/2 chauffé, bois franc, les entrées, impecc., stat., 7400\$, 450-465-2133

ST-LAMBERT, style condo 4 1/2, foyer, tapis mur à mur, entrées lav./séc., a/c, 2 stat., chauff. élect., 775 \$ à 800 \$. Appeler 450-672-8762 après 17h.

VIEUX-LONGUEUIL, grand 6 1/2, r.-de.ch. + grande pièce au s/sol, patio, garage, jardin, 1250 \$, 450-679-8200

VIEUX-LONGUEUIL, grands, 5 1/2, près tous serv., métro, école, stat., cabanons, entrées lav/séc+lav+vaiss., 8255 \$ et 600\$, 514-639-1604

À LOUER LAURENTIDES LANAUDIÈRE

À ST-SAUVEUR VILLAGE, Luxueux Cottage meublé, mois, saison, année 514-946-9191

FERMETTE, maison, petit chalet et gar.60 arpens, à 20 min. de Joliette. 1-866-900-3008

139

À LOUER ESTRIE CANTONS DE L'EST

GRANGE ancestrale rénovee à l'ouest, 1er mai-30 sept. 4 ch., 2 s/bains, luxueux. "La pal" 6000\$ tout incl. 450-835-6344

LAC BROME, condo, 3 ch., 2 1/2 s/bains, accès lac, piscine, tennis, 5 ch., a/c, 514-994-9369

MAGOG, maison tout confort, Lac Memphrémagog, piscine, tennis, 5 ch., 3 s/bains. Court terme/saison. 1-704-506-8816

140

À LOUER ESTRIE CANTONS DE L'EST

GRANGE ancestrale rénovee à l'ouest, 1er mai-30 sept. 4 ch., 2 s/bains, luxueux. "La pal" 6000\$ tout incl. 450-835-6344

LAC BROME, condo, 3 ch., 2 1/2 s/bains, accès lac, piscine, tennis, 5 ch., a/c, 514-994-9369

MAGOG, maison tout confort, Lac Memphrémagog, piscine, tennis, 5 ch., 3 s/bains. Court terme/saison. 1-704-506-8816

145

CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER

ANGUS
grands 4 1/2, 5 1/2, planchers bois; stat. ext. poss. 9268, 9908 par mois. 514-526-1147

ATWATER, 4 1/2 neuf, métro, parc, bois franc, foyer, bain +, 1200 \$ 514-937-5774

BOISÉ NOTRE-DAME, LAVAL
4 1/2 condo neuf, 2 ascenseurs, garage, a/c central, bois franc, foyer, poss. 5 électros neufs. A proximité du pont de l'autoroute 15 enjambant la Rivière-Des-Prairies. Disponi- ble dès avril 2005, 1450\$. 450-978-1147

146

CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER

ANGUS
grands 4 1/2, 5 1/2, planchers bois; stat. ext. poss. 9268, 9908 par mois. 514-526-1147

ATWATER, 4 1/2 neuf, métro, parc, bois franc, foyer, bain +, 1200 \$ 514-937-5774

BOISÉ NOTRE-DAME, LAVAL
4 1/2 condo neuf, 2 ascenseurs, garage, a/c central, bois franc, foyer, poss. 5 électros neufs. A proximité du pont de l'autoroute 15 enjambant la Rivière-Des-Prairies. Disponi- ble dès avril 2005, 1450\$. 450-978-1147

147

CHALET À LOUER

ACCÈS lac Louise, St-Adophe d'Howard, 2 c. à c., très propre, 4500\$ été. 450-229-5653

148

CHAMBRES, PENSIONS

AI MOTEL (514) 489-4258
Ch. à la sem. tél. poêle, frigo, super écran, propre, calme, stat., câble, 10 min. centre ville.

À MTL. grande ch., meublée, accès cuisine, non fumeur. 514-899-5999, 514-376-3286

ROCK FOREST, vue sur l'eau, chambre style studio, s/bains privée, à louer nuit seulement, 35\$/nuit. 819-573-5296

149

PROPRIÉTÉS À LOUER

CHATEAUGUAY, beau bung., clôture, libre immédiatement, 1050 \$, 450-465-4508

LONGUEUIL (VIEUX), cott. 2004, stat. incl., 2 min. métro Longueuil. Faut voir! Prix sugg. 925\$/m. 514-296-7841

MTL NORD, maison, 3 ch., 2 s/bains, grand jardin, accès rivière, juil., 1500 \$. 514-705-5378

OUTREMENT, 4 ch., piscine, près école, 2700 \$, immédiat, 514-738-2106, 514-284-1789

150

GARAGES

GOUMIN / de Lorimier, entrepo- sage meubles, boîtes seul., 160 pi², 60 \$, 514-735-3146

H-BOURASSA/ St-Michel
stat. environ 2000 pi², portes 16 pi long, chauffé. 514-388-9281

151

ON DEMANDE À LOUER

PROFESSIONNEL, seul, cher- che logis, Rosemont/St-Michel, entrées, +/- 550\$ 514-688-7474

RECHERCHE 4 1/2 / 5 1/2, 2 fem- mes tranquilles pour occ. imm., ou plus tard juil. dans Tétrault-ville, St-Léonard, Anjou, PAT, près ligne bus, chauffage, élec- trique, entrées, lav/séc., plan- chers, bois franc, 514-353-7250

152

ON DEMANDE À LOUER

PROFESSIONNEL, seul, cher- che logis, Rosemont/St-Michel, entrées, +/- 550\$ 514-688-7474

RECHERCHE 4 1/2 / 5 1/2, 2 fem- mes tranquilles pour occ. imm., ou plus tard juil. dans Tétrault-ville, St-Léonard, Anjou, PAT, près ligne bus, chauffage, élec- trique, entrées, lav/séc., plan- chers, bois franc, 514-353-7250

153

ON DEMANDE À LOUER

PROFESSIONNEL, seul, cher- che logis, Rosemont/St-Michel, entrées, +/- 550\$ 514-688-7474

RECHERCHE 4 1/2 / 5 1/2, 2 fem- mes tranquilles pour occ. imm., ou plus tard juil. dans Tétrault-ville, St-Léonard, Anjou, PAT, près ligne bus, chauffage, élec- trique, entrées, lav/séc., plan- chers, bois franc, 514-353-7250

154

ON DEMANDE À LOUER

PROFESSIONNEL, seul, cher- che logis, Rosemont/St-Michel, entrées, +/- 550\$ 514-688-7474

RECHERCHE 4 1/2 / 5 1/2, 2 fem- mes tranquilles pour occ. imm., ou plus tard juil. dans Tétrault-ville, St-Léonard, Anjou, PAT, près ligne bus, chauffage, élec- trique, entrées, lav/séc., plan- chers, bois franc, 514-353-7250

155

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

156

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

157

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

158

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

159

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

160

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

161

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

162

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

163

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

164

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

165

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

166

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

167

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

168

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

169

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

170

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

171

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

172

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

173

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

174

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

175

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

176

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

177

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

178

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

179

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

180

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

181

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

182

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

183

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

184

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

185

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

186

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

187

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

188

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

189

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

190

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

191

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

192

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

193

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

194

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

195

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

196

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

197

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

198

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

199

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

200

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

201

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

202

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

203

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

204

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

205

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

206

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

207

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

208

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

209

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

210

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

211

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

212

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

213

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

214

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

215

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

216

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

217

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

218

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

219

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

220

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

221

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

222

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

223

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

224

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

225

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

226

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

227

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

228

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

229

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

230

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

231

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

232

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

233

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

234

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

235

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

236

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

237

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

238

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

239

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

240

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

241

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

242

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

243

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

244

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

245

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

246

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

247

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

248

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

249

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

250

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

251

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

252

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

253

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

254

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

255

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

256

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

257

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

258

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

259

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

260

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

261

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

262

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

263

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

264

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

265

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

266

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

267

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

268

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme, 514-937-4249

269

APPARTEMENTS MEUBLÉS

AHUNTSIC, 3 1/2, tout meublé, tout inclus, 850 \$, libre imm., 514-909-8053

À LOUER

270

CENTRE-VILLE

Luxueux 3 1/2

Véhicules automobiles

511 CAMIONS, JEEPS, FOURGONNETTES

BMW X3, 2004, 3 litres aut., 18 000 km, **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW X5, 2001, 69 000 km, 3 l., aut., garantie 12 000 km, 2,9% **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW X5, 2003, 4,41 29 000 km, 2,8 % **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

CARAVAN 2005 NEU 1999\$ ou 299\$**Mois** 514-526-6691 **CENTRE-VILLE Chrysler Dodge Jeep**

CHEVROLET 2500, King Cab, 42, 4X4, 63 000 km, sable **Duval Mazda - 514-990-9164**

CHEVROLET Silverado King Cab 1500, 2002, 4x4, prop., 49 000 km, a/c, 5,3 Auto N.G. 514-220-2606

CHEVROLET Tracker 2001, gris, CD, man., 72 000km, 14 995\$, 450-492-7958

CHRYSLER Town & Country 2003 LTD, AWD, silver, DVD, 8 pneus, 92 000 km, Faites une offre!! (450) 688-2531 poste 224

CHRYSLER Town & Country LXI 2000, tout équipée, 8 pneus, impéc., 165 000 km, 12 500\$. 450-46-2656

CRV 1999, 5 vitesses 98 000 km. Équipé 450-445-4555 514-875-3598

BROSSARD HONDA

DODGE Dakota 2005 2599\$ ou 279\$**Mois** 514-526-6691 **CENTRE-VILLE Chrysler Dodge Jeep**

DODGE Grand Caravan 2005, 24000 km, 4 capitaines, 2 airs, 1950\$, 514-968-9888, cfr.

DODGE Ram 2001, S.L.T., diesel, 180 000 km, 2002, 222 Luc 514-253-5700 poste 222

FORD F 250 TLT 4X4 03, King cab, boîte 8, 29000 km, **lutex.ca** ☎514-336-3000

GMC Envoy SLT 2002, tout équipé, 55 000km, DVD, Auto H.-Maisonneuve, 514-526-4471

GMC Jimmy SLT 96, noir, aut., a/c, CD, cuir gris, 19 000 km, 15 700 \$. 514-735-1757.

GMC Sierra 2003, 2005 HD, SL, 4x4, 120 000 km, 2005, 29 500\$, 514-402-4190

GMC Yukon 4X4 SLT 1999, noire, int. cuir tan, prix grosiste 130 000 km, prix grosiste 17 500 \$, 514-497-5307.

GRAND Cherokee 2005 37990\$ ou 439\$**Mois** 526-6691 **CENTRE-VILLE Chrysler Dodge Jeep**

HONDA CRV 1997, 48 000 km certifié, tout équipé, a/c, 283 \$/km, 29 500\$, 514-943-6139

HYUNDAI SANTA FE 03 V6, aut., a/c, 13 000km, 17 600\$ S.D. Auto 514-952-9908

INFINITI FX 35, 2003, tout équipé, 60 000 km, 16 000 km, 38 500 \$, 514-943-6139

JEEP Cherokee Sport 1997, 81 000 km, état neu, a/c, aut., 7900\$, 450-653-6492

JEEP Liberty 2005 28990\$ ou 339\$**Mois** 514-526-6691 **CENTRE-VILLE Chrysler Dodge Jeep**

511 CAMIONS, JEEPS, FOURGONNETTES

JEEP Liberty Lté 2002, tout équipé, 42 000 km, a/c, 428 \$/mois. Auto H., 514-862-2236

JEEP LIBERTY SP 03, argent, garantie prolongée, 76 000 km 20 900 \$ 514-668-3512

JEEP TJ 2002, 2 toits, tout équipé, 4 cyl., man., 42 000 km, 16 000 \$ nég., 819-475-3614

JEEP TJ 2002, 6 cyl., aut., 2 toits, 39 000 km **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

KIA Sorento 2003, tout équipé, h/ich démar, bal. loc. + mois gratuits ou achat négociable. 514-835-4997.

LAND ROVER Discovery série II 01 SE, 19 500\$, 2 toits, argent, C.L. inc 450-430-3556

LAND-ROVER

LAVAL

VÉHICULES NEUFS ET D'OCCASIONS

450-688-1880 514-388-1880 (514) 630-3666 **www.landroverlaval.com**

MAZDA MPV 2003, A1, argent, 49 000 km, gr. élect., balance de gr. (30 000 km), 8 pneus, 17 500 \$ nég., 450-465-4054

MERCEDES ML430, 01 argent 94 000km, gar., 26 900\$ **Volvo Pointe Claire** (514) 630-3666 **www.volvopointeclair.com**

NISSAN Murano 2003 SE, noir/cuir, bal. gar., 36 500\$, 450-445-2173, 514-821-7389

PONTIAC Montana allongé 2003, mags, 2 airs, 7 pass., 14500\$, cfr 514-968-9888.

PORSCHE Cayenne turbo 03, 31 000 km, 19 000 \$, **OTO Location, Paul Caya** 514-591-4411

RAM Pick up 2005 29000\$ ou 359\$**Mois** 514-526-6691 **CENTRE-VILLE Chrysler Dodge Jeep**

RAV4 2001 groupe C, aut., **BROSSARD TOYOTA** 450-445-0577 514-831-8585

SIENNA 2000 LE xl **XLÉ BROSSARD TOYOTA** 450-445-0577 514-831-8585

TOYOTA 4RUNNER, achetez, 2002, avec bal. gar., Yves. 418-365-5073 (soir)

TOYOTA Rav4, 2001, A1, automatique/manuelle, 4x4, Houle Toyota 514-604-5010

TOYOTA Sienna LE 00, 7 pass, a/c, CD, tout équipé, 96 000 km, 18 995 \$ **Toyota Pie IX, 514-329-0909**

TOYOTA Sienna CE 2005, 3 air choix, bas, 7 pass., 2 airs, 514-968-9888 cfr.

WINDSTAR 00 LX, entreprenue, 110 000km, A1, pneus hiver, ré-duit 7000\$, 514-586-2113

548 VÉHICULES 5000\$ ET MOINS

ACCENT GSI 02, man., bal. loc., 2415 km, 12 120 km ou 28 000km 2900\$ 519-327-3724

ACCORD EX 93, aut., 4 ptes, 171 000km, très bonne condition, 3800\$, 514-382-5273

CHRYSLER Intrepid '95, 176 000km, 8 pneus, 4 mags, 4 jantes, 2900 \$, 514-845-0618

DODGE Caravan 93, 272 000 km, moteur refait à 230 000 km, impéc., 2726\$, 450-460-2271

DODGE Grand Caravan '97 inspectée, a/c 7 pass., 4000 \$, Procar 514-645-0015 autoprocar.com

FOCUS 2000 inspectée, a/c 4995 \$ Procar 514-645-0015 autoprocar.com

HONDA Accord EX, 1990, 148 000 km, 4 ptes, impéc., 3900\$, 514-603-1541.

HONDA Civic LX 95, man., tout équipée, a/c, 199 000 km, très propre. 3500 \$ 514-384-8913

HONDA Civic LX 97, noire, 4 ptes, man. 5 vit., très propre, 465\$ nég. 514 497-7155

HYUNDAI Accent, sport, 1998, aut., 110 000 km, mags, impéc., 3800\$, 514-246-5904

HYUNDAI Accent 01 impéc. serv-dir, a/c, CD, 3991 \$, Procar 514-645-0015 autoprocar.com

KIA Rio 01 70 000 km, 3995 \$, Procar 514-645-0015 autoprocar.com

LUMINA VAN 94, a/c, 3.1l, pneus hiver, impéc., 182 000km, 2695\$ 514-942-4876

550 AUTOMOBILES

A bon prix on débarrasse votre auto de votre entrée 7 ps/24h. S.A.O.C 514-944-0406

ACCORD 04, 6 cyl., 32 900 km garantie 160 000 km 450-445-7161 514-831-3598 **BROSSARD HONDA**

ACCORD Coupé 2002, 6 cyl., 450-445-7161 514-831-3598 **BROSSARD HONDA**

ACCORD EXL 2003 27 000 km, 5 vit., cuir, garantie 450-445-7161 514-831-3598 **BROSSARD HONDA**

ACCORD EXR 91, 4 cyl., aut., 2 portes, 8 pneus, 17 000km, 5200\$ nég. Soir 514-733-8036

ACCORD LX 002 5 vitesses, 71 000 km 450-445-7161 514-831-3598 **BROSSARD HONDA**

ACCORD SE 2002 60 000 km, aut., équipée 450-445-7161 514-831-3598 **BROSSARD HONDA**

ACURA 1.6 EL 99, 104 000km, argent/gris, 4 ptes, 4 vit. man., 8 pneus, 11 000\$, 514-777-8767.

ACURA 1.7 EL 01, beige 28 000km, 6 vit., 160 000km, **Duval Mazda - 514-990-9164**

ACURA RL 1996, excellente condition, vert, 160 000km, 12 500\$, 514-917-6913

ACURA RSX, 2002, rouge, manuelle, bien équipée **Duval Mazda - 514-990-9164**

ACURA RSX type S 2003, blanc/cuir noir, 6 vit., 36 000 km, 24 900\$, comme neuve, 24 900\$, 450-510-1061

AUDI 4.00, 2.8 quatre, 5 vit., argent, 65 194km, 18 900\$ **UPTOWN VOLVO** (514) 737-4321

AUDI A4 00, Quattro, man., mags, cuir, toit, 4 ptes, gris, A-1, 125 000 km, 514-944-5895

AUDI A4 Quattro 02, Tiptronic, ens. sport, toit, jantes et pneus hiver, 108 000km, 23 900\$, A1, Jean, 514-943-1680

AUDI A4 Quattro 2.8T 98, aut., 135 000km, femme proprio, A1, 12 500\$, 450-589-2879

AUDI A4 Quattro 1997, 140 000 km, moteur 2.8, aut., int. cuir, 13 000 \$ nég. 819-878-3226, 819-437-3169.

AUDI A6 Fam, 99 Quattro, champagne, 85 500 km, 8 pneus, 18 500 \$ 514-277-3917

AUDI LAUZON OUVERT LUNDI 28 A4 1.8T QUATTRO 01 16995\$ A4 1.8T quattro 03 24995\$ A6 2.8 quattro 98 13995\$ A4 3.0 quattro Cabriolet A6 3.0 quattro 04 39995\$ TT coupe 225 01 29995\$ TT 225 quattro Cabriolet

Le Plus Grand Inventaire AUDI Au Canada **Lauzon** Audi 450-688-1120 **www.lauzon.qc.ca**

AUDI MERCEDES 01 A4 1.8 et 2.8 5 vitesses aut. 99 A6 90 km bijou 16 900\$ 99 A6 wagon 100 km 18 900\$ 97 A6 4X4 Parle 7500\$ A voir 450 433-2002 **www.autoselectmirabel.com**

BMW 323 ci 2000 70 000 km, manuelle, 3,9% 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325 Ci, 03, décapotable, 5 vit., bleu 24 711 km **UPTOWN VOLVO** (514) 737-4321

548 VÉHICULES 5000\$ ET MOINS

MERCEDES 89, 300 turbo diesel, très bon état, 300 000 km, 4 999\$, 514-996-9012

OLDS Achieva 96, 85,000km, 4 ptes, aut., 6cyl, équipé, très propre, 3900\$, 514-634-7327

SONATAGL 97, 4 cyl., 2,4 L, équipée, vert, aut., a/c, vitres électrique, 5000\$, ABS, démar., propre. A voir 1 450-677-3692

TOYOTA Camry 1992 4 ptes, 1900 \$ négociable. Procar 514-645-0015 autoprocar.com

TOYOTA Corolla DX 95, man, a/c, 190 000km, 8 pneus, 4000\$ 450-224-0307, 514-873-2766

TOYOTA TERCEL 94, AUT, 4 ptes, 150 000 km, très propre, dame, 3200\$, 514-975-1558

TOYOTA Tercel 1997, 87 000km, aut. pneus été + hiver clous., 4700\$, 2911 514-525-5667, 514-572-3396

TOYOTA Tercel 94, man., su-per état, 175 000km, 8 pneus hiver-été, 3300\$, 514-384-1597

VOLVO 240 Familiale 1990 pour pces, 2e proprio, 900\$, François, 514-385-9360

VOLVO 850 GLE 95, Familiale, rouge, bonne cond. 268 000km, 4 000\$, 450-965-7195

BMW 325i 2001, 49 200 km., noire, 5 vit. tout équipée, 25 995 \$, jamais sortie l'hiver. **Faut voir!** 514-554-1411

BMW 325i X1 2002, aut., gris acier, ens. de luxe et, 61 000km., 31 900\$, Rémi, 450-688-2531 poste 223

BMW 328i 2000 Groupe sport 62 000 km, 3.9% **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 328 I décapotable 97 verte / tan, aut., a/c, 6 CD, 22 995\$ taxes incl. 514-963-4291.

BMW 330ia, 2002, aut., 38 000 km, 3.9% **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 525i 2001 48 000 km, 2.9% **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 525i faim. 2001 61 000 km, 2.9% **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 540i pack M 01, 72 000 km, gr. prolongée, 35 000 \$. 450-468-6686

BMW 735 i 89, blanche 3.5L, 289 000 km., cuir noir, mags 740, A1, 5900 \$ 450 445-6227

BMW 740i 2001 60 000 km, 2.9% **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 94, 318 i, man. 5 vit., très propre, sièges chauffants, toit ouvrant, 6680 \$, 514-968-1968

BMW M3 02, 6 vit., 30 000 km., noire, pneus neufs, pas d'hiver, garantie 54 000\$ 450 664-5140

BMW M3 2001, 60 000km, 340 hp, tout équipée, 49 000 \$. (M5), 477-0632.

BMW 94, 318 i, man. 5 vit., très propre, sièges chauffants, toit ouvrant, 6680 \$, 514-968-1968

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour, 514-283-9133, soir 514-938-3725

BMW Série 3, 98 à 2002, aut. et man., 15 en inventaire. **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

BMW 325i 2000, impéc. man. 6 vit., 54 000 km, jamais utilisée l'hiver, gar. prol. mai 2006, bleu métallique foncé, toutes options incluses, jour,

500 Véhicules automobiles

550 AUTOMOBILES

SUZUKI Esteem fam. 1999, A1, 5000 \$, 36 000 km, aut., noir 2 tons, CD, 514-523-9595

TOYOTA Avalon XLS 1995 102 000 km. Impeccable **Park Avenue BMW** 450-445-4555 514-875-4415

TOYOTA Camry 2000-2003, CE/LE, condition A1 Houle Toyota 514-640-5010

TOYOTA Camry CE 98, 4 cyl., aut., 112 000km, 9 995\$ Woodland Toyota 514-761-3444

TOYOTA Camry CE 00, aut., 4 cyl., équipé, 62 000km, 13 995\$ **Toyota Pie IX, 514-329-0909**

TOYOTA Camry XLE 02, 4 cyl., toit, cuir, 81 000 km, 19 495 \$ **Toyota Pie IX, 514-329-0909**

TOYOTA Celica GT 2003, manuelle, 29 285 km Houle Toyota 514-640-5010

TOYOTA Corolla 00, aut., air, 105 000 km, démar. léitnées, 8 pneus, 8900 \$ 514-917-1291

TOYOTA Corolla CE 01, 4 ptes, aut., a/c, CD, 10 900\$ Woodland Toyota 514-761-3444

TOYOTA Corolla 99, 4 ptes, aut., a/c, 106 000 km, bonne cond. 6995\$ Info 514-214-5665

TOYOTA Corolla 00, man., a/c, CD, démar., propre, gar., prol. 30 mois, 8 pneus, 79 100 km, 9750 \$, 514-836-5704

TOYOTA Corolla, 2000-2003, (12 en inventaire), 10 995 \$ +, Houle Toyota 514-640-5010

TOYOTA Corolla CE 02, man., 67 000 km, a/c, CD, 8 pneus, 10 900\$ 514-639-1021

TOYOTA Corolla 2000 à 2004 Plusieurs en inventaire **Toyota Pie IX, 514-329-0909**

TOYOTA Corolla CE 05, choix de 3, aut., cd, a/c, 16 900\$. 514-968-9888 crr.

TOYOTA Echo, 2002, 4 ptes, aut., 51 000km, 10 995\$ Woodland Toyota 514-761-3444

TOYOTA Echo 01, aut., CD, a/c, 91 000 km, 11 695 \$ **Toyota Pie IX, 514-329-0909**

TOYOTA Echo 04, aut., CD, a/c, 47000 km, 15 995 \$ **Toyota Pie IX, 514-329-0909**

TOYOTA Echo 2001 - 2005 man./automatiques, 7995\$ +, Houle Toyota 514-640-5010

TOYOTA Echo HB 04, 10 000 km 2ptes, man, gar. 2 ans, 8 pneus 13 500\$ 514-802-0567

TOYOTA Highlander 03 v6 4WD 46000km. Bal. bail: 22 m -589\$ ou achat. 514-718-2777

TOYOTA Matrix 05, man., option B et A, 3000 km, 23 500 \$ taxes incluses. 514-271-7031

TOYOTA Matrix XRS 2003, 6 vit., 25 000 km, bleue, 8 roues, 19 450 \$, 450-759-3228.

TOYOTA Matrix XR 03, 5 vit., a/c, élect. 42 000km, 17 495\$ **Toyota Pie IX, 514-329-0909**

TOYOTA MR2 1993, turbo, T top, 146 000km, 5 vit., cuir, mags, 14 500\$, 514-949-8984

TOYOTA Tercel 99, 4 ptes, 5 vit., 78 000 km, 6999 \$, S.D. Auto 514-952-9908

TOYOTA Tercel 99, noir, man., 105 000km, 2 ptes 8 roues, CD, démar. 7700\$ 514-605-7445

VOLKS, Jetta GLS, 03, gris platine, 24 000 km, bail: 362\$ ou achat: 20 000 \$. 450-672-9735

VOLKS, Porsche, Audi, spécialiste. Achat/vente autos et pièces. Kraft Auto 514-944-9292 **www.kraftauto.qc.ca**

VOLKS CABRIO GLX 2001 Aut., int. cuir, 43 000km, couleur sable, toit beige, 20 250 \$. 514-766-3769 514-984-3977

VOLKS Golf 99, 5 vit., 4 ptes, 130 000 km., bon état. 5800\$ 514-998-9816

VOLKS Golf K2 98, man., 193 000km, 6500\$. 514-382-5273

VOLKS Jetta 02 aut., a/c, seulement 31 000km, gar., 13 999\$ S. D. Auto 514-952-9908

VOLKS Jetta 02, 1.8T aut., cuir, tout équipé, toit, 102 000km, mags, 15 900\$ 514-951-7520

VOLKS Jetta 1.8T 03, argent, 65 000km, 8 roues, transfert bail: 475\$/mois. 514-926-0300

VOLKS Jetta 2002, 1.8 turbo, 4 ptes, 5 vit., mags et toit, rouge 64 200km, 15 900\$ Woodland Toyota 514-761-3444

VOLKS Jetta GLS 2000, 4 ptes, A-1, gris, 130 000 km, mags, 11 250 \$, 450-628-2163

VOLKS Jetta GLS TDI 01 4 ptes, tout équipé, aut., diesel, impéc. 14 995 \$ 514-726-4997

VOLKS Jetta GLS TDI 99, 4 ptes, 158 000 km, tout équipée, 9500\$, 514-554-1963

600 Loisirs et véhicules récréatifs

655 MOTOCYCLETTES

BMW R1100RTP, ex moto de police, excellente condition, 450-668-6466, 1-800-263-6466

HONDA GOLDWING 2003, 14 600km, 24 000\$, A1, tres propre. A voir! 450-967-9458.

667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

MOTORISÉ Mountain Aire, 2000, tout équipé, comme neuf, 38 pi, 105 000 \$, 514-838-9416

RIALTA 99 FD VR6, lit double, de Floride, 38 500 \$, 450-449-5009, 514-617-6500

ROULOTTE Prowler Lynx 25 pi. 2002, ultra-légère, 19 000 \$. 450-477-1019

ROULOTTE Trail Harbor 21 pi 2001, non fumeur, micro-ondes, CD, a/c, 3680 lb, kit remorquage incl., 13 900\$, 450-349-0379

700 Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

A MONTRÉAL, résidence 20 lits, const. 1985, rev. brut potentiel 180 000 \$/an, prix 649 000 \$ nég. Appeler John Auger, Sutton Accès, 514-256-9006.

AUBERGE - PETIT HÔTEL Magnifique auberge de style victorien toute rénovée, chambres avec salles de bain. Licence complète. Bonne rentabilité. Vente pour cause de retraite. 418-562-0021.

CONCESSION POUR RESTAURANT, dans camping naturiste, à 45 min. de Montréal. Mai à octobre. Bonnes conditions. Pour info: 514-270-2602

MANUFACTURE DE VANCOUVER Opportunités: distribution exclusive pour le Qc. Demande exceptionnelle! 514-875-8484

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES ! Recherchons représentants prêts à investir temps et argent. Ambitieux, avec beaucoup d'entregent pour une cie en développement. Contactez Ricardo Polanco, 514-239-0909

715 FINANCEMENT

PROBLÈMES FINANCIERS avis 60 jrs 1ÈRE - 2E HYPOTHÈQUE (450) 448-5652

725 TENUE DE LIVRES, IMPÔT

SPECIAL IMPÔT 20 \$ ET MOINS Remboursement dans 2 sem. 514-223-6332.

Décès, prières, remerciements

INDEX DES DÉCÈS

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

DÉCÈS

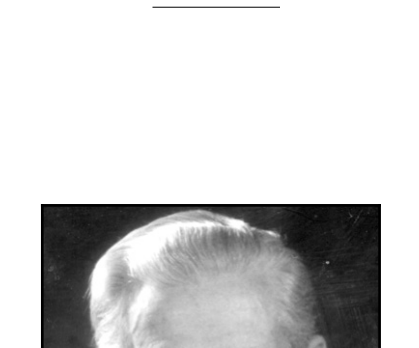


ARSENAULT née BERTHE, Hélène
1920 - 2005

À St-Lambert, le 24 mars 2005, à l'âge de 85 ans, est décédée Hélène Arsénault, née Berthe, épouse de Paul-Eugène Arsénault. Elle laisse dans le deuil ses enfants Marie-France, Jo-Anne, Maurice (Johanne Barnett) et Monic, ses petits-enfants Stéphane, Pascale, Julien, Laurent, Guillaume, Joël et Maëli, ainsi qu'autres parents et amis. Exposée à

La Maison Darche
Réseau Dignité

258, rue St-Charles Ouest, Longueuil
Les funérailles seront célébrées le mardi 29 mars 2005 à 13 h 30 en l'église de la paroisse de Saint-Lambert, 41 rue Lorne et de là au cimetière Saint-Lambert. Heures de visites: La famille rencontrera parents et amis le lundi 28 mars 2005 de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et mardi à compter de 11 h. Au lieu de fleurs, des dons à la Maison Victor-Gadbois seraient appréciés.



BOUCHER, Fernand
1915 - 2005

À Montréal, le 25 mars 2005, à l'âge de 89 ans, est décédé Fernand Boucher, époux de Hermance L'Heureux. Il laisse dans le deuil ses enfants Jean-Pierre (Louise Bailargeon), Claude, Marc, Colette (Jean Brosseau), ses beaux-frères et belles-sœurs ainsi que de nombreux neveux et nièces, parents et amis. Il sera exposé le lundi 28 mars 2005 à 14 h et les funérailles auront lieu le même jour à la chapelle du Centre funéraire Côte-des-Neiges à 19 h 30. La famille tient à remercier le personnel de la résidence Laurendeau. Des dons à Centraide seraient grandement appréciés.

Centre funéraire Côte-des-Neiges
4525, ch. de la Côte-des-Neiges
Montréal (Qc)
514-342-8000
Réseau Dignité

668 REMORQUES

REMORQUE fermée 7x14 blanche avec "rack" en alu pour échelles, 4600\$, 514-402-4190

CARRIÈRE, Claude

1945 - 2005
Au C.H.R.D.L. Joliette, le 25 mars 2005, à l'âge de 59 ans, est décédé Monsieur Claude Carrière, retraité de Bristol Myers Squibb. Il laisse dans le deuil ses enfants Marie-Claude (Patrick Mattie), Mélanie, Mathieu, ses petits-enfants Jacob et Erika. Il laisse également dans le deuil son ex-épouse Ginette Desmarais, ses frères, sœurs, beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces, son amie de coeur Marcelle Prévost, parents et amis. La famille vous recevra au complexe funéraire

Alfred Dallaire
MEMORIA
2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277-7778
le jeudi 31 mars de 10 h à 19 h. Une réunion de prières sera célébrée au salon à 19 h.

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

RÉPONSES

- Chevelure sur l'oreille de l'homme.
- Genou gauche de l'homme.
- Une rayure noire en moins sous le col.
- Barreau plus long dans la main droite de l'homme.
- Le barreau en «S» de droite plus court.
- Pied droit du lit plus long.
- Lame de la scie plus large.
- Un barreau plus court dans la fenêtre de gauche.

CONSTANTIN, Rachel (née Perreault)

1928 - 2005
À Montréal, le 20 mars 2005, Rachel nous a quittés après de longues souffrances. Elle laisse dans le deuil ses sœurs Marthe et Edith, ses frères Jacques, Gilles, Yvon, Clément et leurs conjoints(es), beaux-frères et belles-sœurs, plusieurs neveux et nièces, amis(e), confrères de travail de la Ville de Montréal et les bénévoles et amis(e) des Loisirs Le Grillon. Un hommage aura lieu en présence des cendres le lundi 28 mars 2005 de 18 h 30 à 21 h 30, au Studio Espace-Vie du C.H. Jacques-Viger, 1051, St-Hubert, Montréal (rampe d'accès au 807 de Lagachetière). Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire en dons au nom des Loisirs Le Grillon, 3800 Radisson, Montréal, H1M 1X6.



FARLEY (née Brisson), Julienne
1920 - 2005

Au Centre hospitalier de St. Mary, le 23 mars 2005, est décédée dame Julienne Brisson, épouse de feu Louis Farley. Elle laisse dans le deuil ses enfants, Justine (Pierre Deschamps), Louis Brisson (Lucie Marquis), Marie et Paul (Carole Charbonneau), ainsi que ses petits-enfants, Marc-Antoine, Christine, Jules et Charlotte. La famille recevra les condoléances au

URGEL BOURGIE

3955, chemin Côte-de-Liesse
(angle Ste-Croix), Ville St-Laurent
www.urgelbourg.com

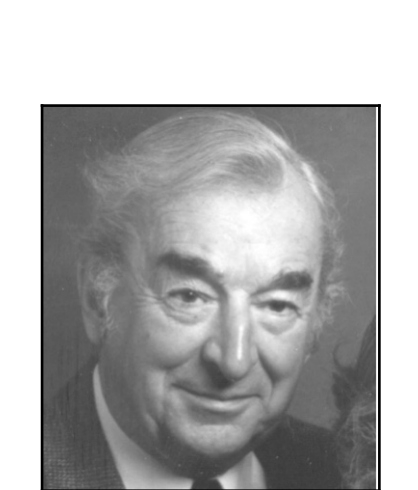
Un service religieux aura lieu le mardi 29 mars 2005, à 13 heures, en l'église Saint-Sixte, 1895 rue de l'église, Ville St-Laurent. La famille remercie les médecins et le personnel infirmier des excellents soins offerts. Des dons au Programme de cancérologie du CH de St. Mary seraient appréciés. Heures des visites, lundi de 14 à 17 heures et de 19 à 21 heures.

LOPEZ, Eric

1961 - 2005
À Montréal, le 24 mars 2005, à l'âge de 43 ans, est décédé Eric Lopez, fils de Jeanne Antibéro et Joseph Lopez. Outre ses parents, il laisse dans le deuil ses enfants Delphine et Sacha, sa sœur Marie-José (Eric), ses frères René (Catherine), feu Gérard (Louise), ses neveux et nièces, ainsi que de nombreux amis(es). La famille accueillera parents et amis(es) au

Complexe funéraire Magnus Poirier inc.
222, boul. des Laurentides, Laval
Les funérailles auront lieu le mercredi 30 mars à 14 h en l'église St-Claude (80 Meunier angle 7e Rue et Meunier) et de là, un retour en la chapelle du complexe. Heures des visites: mardi de 10 h à 12 h et de 14 h à 22 h continues et mercredi à compter de 10 h. Au lieu de fleurs, des dons à Rêves d'Enfants seraient appréciés.

Signature
Magnus Poirier



MORNEAU, Fernand

C'est avec une très grande tristesse que nous annonçons le décès de M. Fernand Morneau, époux de Dame Madeleine Deschamps, et père adoré de ses 9 enfants, dont Monique décédée en 2004, leurs conjoints, ses 18 petits-enfants et son arrière-petite-fille. Il est décédé le 26 mars 2005 à l'Hôtel-Dieu de Québec à l'âge de 86 ans. Il était co-propriétaire de Jos Morneau Inc. et ancien président du Club de Ski Altitude 2625 du Mont Ste-Anne. Il laisse dans le deuil, outre son épouse Madeleine, ses enfants : Nicole (Shalom Peres), Danièle (Fernand Blondeau), Michèle (Pierre Corveau), Louise (Gilles Demers), Jean (Hélène Chaillour Scherrer), Marie, Hélène (Luc Ricard) et François (Julie Couture), ses frères et sœurs Jean-Paul (Lucille Barbeau), l'Abbé Marcel, Sr Lauréanne, Lucienne (Roger Gagnon), sa belle-sœur Marie Stella Lafrance (feu Roland) et sa tante Sr Marie Verville, ses beaux-frères et belles-sœurs de la famille Deschamps: André (Denise Boulanger), Jacques (Valentine Gauthier), Jules (Monicka Boulinguez), Roger (Doris Grenier), Louis et Margot, ainsi que plusieurs neveux, nièces, cousins, cousines, parents et ami(e)s. La famille recevra les condoléances au

Complexe Funéraire Sylvio Marceau
Membre du
Réseau Dignité

5015, boul. du Jardin, Charlesbourg
le mardi 29 mars 2005 de 14 h à 17 h, de 19 h à 22 h et mercredi 30 mars 2005 de 11 h 30 à 13 h 45. Le service religieux sera célébré le mercredi 30 mars 2005 à 14 h en l'église Notre-Dame-des-Laurentides (1365 avenue Notre-Dame, Charlesbourg). Nos remerciements sincères à ses médecins, les Drs Gérard Guay et Louis-Denis Poulin, à Mme Diane Boivest et à toute l'équipe extraordinaire du département de dialyse de l'Hôtel-Dieu de Québec pour leurs bons soins. Pour un hommage à M. Morneau visiter le site web www.honneur-memoires.com Veuillez compenser l'envoi de fleurs par un don à la Fondation canadienne des maladies du rein (1270, chemin Ste-Foy, bureau 2142, Québec, G1S 2M4).

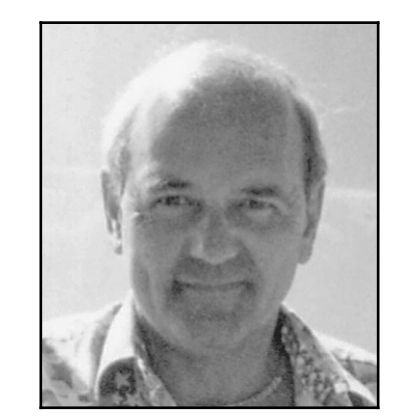
Pour renseignements: 418-627-3493
Télécopieur: 418-627-1415 ou
Courriel:
charlesbourg@sylviomarceau.com
Membre de la Corporation des
Thanatologues du Québec

PILON, Réjane

Soeur Berthe-du-Rosaire, c.s.c..
À Montréal, le mardi 22 mars 2005, à l'âge de 79 ans, est décédée Soeur Réjane Pilon, de la Congrégation de Sainte-Croix. Outre sa famille religieuse, elle laisse dans le deuil ses frères Maurice (Denise Filiatrault), Jean-Paul (feu Cécile Drolet), des neveux et nièces. Elle sera exposée au

Pavillon Saint-Joseph
900, boul. Côte-Vertu, Montréal
le lundi 28 mars de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h. Rencontre de prière le lundi 28 mars à 19 h 30. Les funérailles auront lieu le mardi 29 mars à 10 h 30 en la chapelle du Pavillon Saint-Joseph. Ouverture du salon funéraire à 9 h. Prière de ne pas envoyer de fleurs.

Signature
Magnus Poirier



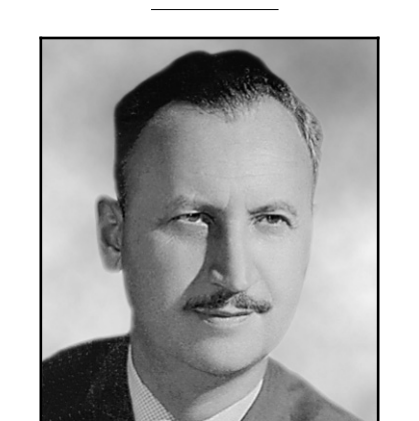
RIOUX, Yves
1943 - 2005

À Saint-Léonard, le 23 mars 2005, à l'âge de 61 ans, est décédé subitement Yves Rioux, président de l'entreprise "Au Fer Battu Inc." Il laisse dans le deuil: ses enfants François et Marc-André, ses frères, sa sœur, son beau-frère, ses belles-sœurs, ses neveux et nièces, parents et amis. Des dons à la Société canadienne du cancer ou à la Fondation du Québec des maladies du coeur seraient appréciés. La famille recevra les condoléances au

Complexe funéraire

URGEL BOURGIE
6700, rue Beaubien Est, Montréal
www.urgelbourg.com

Heures des visites: lundi de 14 h à 17 h et 19 h à 21 h et mardi des 9 h. Les funérailles seront célébrées le mardi 29 mars à 11 h à l'église Saint-Léonard, 5525 rue Jarry Est, Saint-Léonard, et de là au cimetière Repos St-François d'Assise.



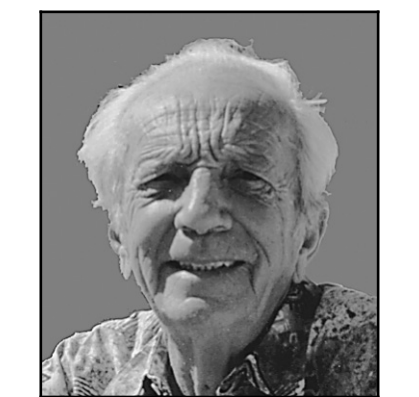
SPICKLER, Antoine
1910 - 2005

À Montréal, le 23 mars 2005, à l'âge de 94 ans, est décédé Antoine Spickler, époux de feu Yvonne Grenier. Il laisse dans le deuil ses enfants Rita, Robert (Michèle Mercier), Bernard (Paule Massicotte), Louise (Raymond O'Meara), ses petits-enfants Daniel, Nathalie, Marc-Yvan, Catherine, Frédéric, Marie-Isabelle, Fabien, Dominique ainsi que ses arrière-petits-enfants, parents et amis. Exposé à

La Maison Darche
Réseau Dignité

258, rue St-Charles Ouest, Longueuil
Les funérailles seront célébrées le mardi 29 mars 2005 à 13 h 30 en la cathédrale Saint-Antoine de Padoue de Longueuil, rue St-Charles, angle Ch. Chambly. La famille rencontrera parents et amis le lundi 28 avril 2005 de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, mardi à compter de 11 h. Au lieu de fleurs, des dons à Leucan seraient appréciés.

5e ANNIVERSAIRE



GERMAIN RIEL
1919 - 2000
La "petite" famille ne t'oublie pas

SLA
SOCIÉTÉ DE LA SCLÉROSE
LATÉRALE AMYOTROPHIQUE
DU QUÉBEC

UNE
BATAILLE
POUR LA
VIE

LA MALADIE DE LOU GEHRIG

(514) 725-2653 • 1 877 725-7725
www.sla-quebec.ca • info@sla-quebec.ca

À VOS AFFAIRES

La Banque mondiale rencontre Wolfowitz

AGENCE FRANCE-PRESE

WASHINGTON – Le conseil d'administration de la Banque mondiale se réunira le 31 mars pour élire le nouveau président de l'institution. Le conseil d'administration a rencontré récemment le candidat néo-conservateur américain Paul Wolfowitz pour échanger leurs « vues sur un certain nombre de questions stratégiques d'importances pour la Banque », y compris la stratégie de développement et le rôle de la Banque, ainsi que son organisation et son efficacité.

« Les administrateurs et M. Wolfowitz se sont mis d'accord que la réunion a été très utile et constructive », indique la BM dans un communiqué.

« Le processus de sélection continue », a ajouté la Banque. De source proche de la présidence luxembourgeoise de l'Union européenne, on indiquait que M. Wolfowitz rencontrera les Européens avant le 31 mars. En dépit de leurs réserves à son égard, les Européens apparaissent résignés à la nomination de M. Wolfowitz, actuel secrétaire adjoint américain à la Défense et l'un des artisans de la guerre en Irak.

=====

AIG cherche à corriger des erreurs comptables

ASSOCIATED PRESS

NEW YORK – American International Group Inc. (AIG), un des principaux assureurs mondiaux, tente de corriger des erreurs comptables qui pourraient atteindre 3 milliards, rapporte le *Wall Street Journal* dans son édition de vendredi.

Citant des sources proches du dossier, le quotidien affirme que ces ajustements pourraient être beaucoup plus importants que prévu une semaine plus tôt.

L'AIG doit évaluer une soixantaine de transactions supplémentaires, qui pourraient poser problème, selon les enquêteurs internes à la compagnie.

Par ailleurs, plusieurs cadres de la société étaient apparemment informés de ces opérations, selon le journal.

La compagnie s'est refusé à tout commentaire sur cette affaire.

=====

Le président d'Ericsson à Montréal

FRANCIS VAILLES

Le président mondial de la multinationale suédoise Ericsson, Karl-Henric Svanberg, était de passage à Montréal, jeudi dernier, a appris *La Presse* Affaires.

Le principal dirigeant du fabricant d'équipements de télécommunication a rencontré les employés et la direction de la division montréalaise, au 8400, du boulevard Décarie. À 9h00 le matin, M. Svanberg a fait une allocation aux employés, en plus de répondre à certaines questions. La rencontre a duré une quarantaine de minutes, a indiqué la porte-parole de Ericsson Canada, Patricia Maclean.

Ericsson compte quelque 1900 employés à Montréal, où l'entreprise a son plus grand centre de recherche et développement à l'extérieur de la Suède. Au total, plus de 50 000 personnes travaillent