

À VOS AFFAIRES

DES TÉLÉPHONES
À TOUTES
LES SAUCES
PAGE 6



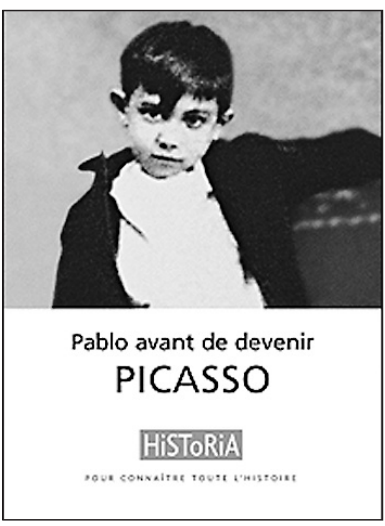
MICHEL GIRARD > COUPONS 101... PAGE 5

PUBLICITÉ

Le «boss» de la pub

Le concours du Publicité club de Montréal couronne ses lauréats annuels. Cette année encore, l'agence BOS sort grande gagnante pour sa campagne réalisée pour la chaîne de télé Historia. Il s'agit pour BOS du sixième grand prix en huit ans.

PAGE 4



LIVRES

Petit patron

Un patron, ça bosse! Il y en a des petits, des mesquins, des grands et ceux qui veulent le devenir. À ceux-là, notre collaborateur Jean-François St-Pierre, qui en rêve, suggère la lecture du livre *Comment devenir un meilleur boss*.

PAGE 4

SOUS LA LOUPE

Simplicité volontaire

La retraite! Rêve ou réalité? En avons-nous les moyens? De quoi sera-t-elle faite? Autant de questions que de réponses. Au fait: combien pour la vivre simplement?

PAGE 5

LE CHIFFRE DU JOUR

20 %

Le vieillissement de la population s'accélère au Japon. Un Japonais sur cinq a maintenant plus de 65 ans, soit 20% de la population contre 19,5% l'an dernier. Les personnes âgées n'ont jamais été aussi nombreuses au pays du Soleil Levant.

Source : AFP

Acqu^zition.biz

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

3291453A 3310751



ILLUSTRATION RIVEST LÉVELLE/LA PRESSE

STÉPHANIE GRAMMOND

Ca y est! À 59 ans, M. Beaulieu est à quelques mois de sa retraite. Pas de quoi s'inquiéter avec ses finances. La maison de ce résident de Trois-Rivières est entièrement payée.

L'homme aura droit à une rente de 30 000 \$ de son employeur. En plus, il a des économies de 600 000 \$, dont la moitié dans un REER.

Vraiment, M. Beaulieu a tout ce qu'il faut pour continuer à voyager et faire la belle vie. Mais cela ne l'empêche pas de faire des petits calculs... question d'en avoir le plus possible dans ses poches à la retraite.

Problème de riche, dites-vous? C'est vrai! Mais ce n'est pas une raison pour s'empêcher de faire des choix judicieux qui augmenteront encore plus les revenus de retraite... En fait, tous les travailleurs peuvent accomplir des gestes, tout au long de leur vie active, afin de tirer le meilleur parti de leurs régimes de retraite et de leurs économies (voir autres textes en pages 2 et 3).

Reprenons le cas de M. Beaulieu (nom fictif). En plus de sa rente de 30 000 \$, il recevra des revenus d'intérêt d'environ 12 000 \$, des revenus locatifs de 10 000 \$, et la Régie des rentes du

Québec (RRQ) lui versera 6500 \$. Total: 58 500 \$ par année.

À partir de 65 ans, il touchera environ 5500 \$ du Programme de sécurité de la vieillesse du fédéral, ce qui portera ses revenus totaux à 64 000 \$. Et à 69 ans, il devra commencer à retirer son REER, transformé alors en FERR (Fonds enregistré de revenu de retraite). Compte tenu des retraits annuels qu'il évalue à 14 000 \$, ses revenus totaux passeront alors à 78 000 \$.

«Je dépasserai donc le seuil de 59 000 \$ à partir duquel on doit remettre la PSV (pension de sécurité de la vieillesse), à 65 ans... et davantage à 69 ans», constate-il.

Ce constat est classique. «À 59 000 \$, les gens ont déjà un taux marginal d'imposition d'environ 46-47 %», dit l'actuaire Pierre Mainguy, conseiller principal chez Mercer consultation en ressources humaines. Le taux marginal est celui qui est imposé sur la dernière tranche de revenus. «Quand ils réalisent qu'ils vont remettre 15 cents sur chaque dollar de PSV qui leur est versée, c'est la goutte qui fait casser le vase! C'est comme si leur taux marginal passait à 61%: ils n'ont plus de tolérance», raconte M. Mainguy.

Une rente taillée sur mesure

Premier choix judicieux: M. Beaulieu

l'a déjà fait en demandant sa rente de la RRQ dès 60 ans, plutôt que d'attendre à 65 ans. Règle générale, il est plus avantageux de faire la demande plus tôt. Cela est encore plus vrai pour M. Beaulieu, car il pourra étaler ses revenus dans le temps, donc réduire ses impôts.

Deuxième possibilité: se tailler une rente sur mesure. «Plusieurs régimes de retraite permettent aux futurs retraités de personnaliser leur rente afin de l'adapter à leurs besoins», explique Martin Dupras, conseiller principal au Groupe-Conseil Aon.

Ce genre de stratégie peut être fort utile pour ceux qui ont des obligations financières plus importantes à court terme (ex: remboursement de l'hypothèque, études des enfants à financer), ou encore pour ceux qui veulent conserver leur REER intact pour plus tard.

«Cela permet de garder plus de flexibilité financière», estime M. Dupras. En effet, on peut puiser dans un REER sans restriction. En outre, le REER peut être légué en héritage, contrairement à la valeur de la caisse de retraite, qui s'évapore s'il n'y a pas de conjoint survivant. Voilà qui a tout pour plaire à M.

Beaulieu, qui tient justement à laisser un héritage à ses deux enfants et à son petit-fils.

Son régime de retraite lui permet de recevoir une rente de 38 000 \$ jusqu'à 65 ans, puis une rente de 23 000 \$, au lieu d'une rente de 30 000 \$ peu importe l'âge. Après 65 ans, il aura donc 7000 \$ de moins que la rente «de base» de 30 000 \$ mais 5550 \$ de plus provenant de la Sécurité de la vieillesse.

Bien sûr, M. Beaulieu devra retirer les sommes de son REER, transformé en FERR, à partir de 69 ans. Il pourrait faire des retraits plus petits, en débutant plus rapidement. En étalant ses retraits sur une plus longue période, il maintiendrait ses revenus annuels dans des tranches d'imposition moins élevées. Mais il commencerait à toucher plus vite à son capital, qui croît à l'abri de l'impôt, dans le REER ou le FERR.

Autrement, il pourrait s'attaquer d'abord à ses économies hors REER, en limitant ses retraits du FERR au minimum. Encore un autre choix!

NOTRE DOSSIER EN PAGES 2 ET 3

NE MALRETRAITEZ PAS VOTRE AVENIR.

HYPOTHÈQUE

BANQUE LAURENTIENNE

À VOS AFFAIRES

LE DOSSIER DE

COMMENT TIRER TOUT LE JUS

Quand vous êtes

Durant toute leur vie active, les travailleurs peuvent faire des choix afin de maximiser leur régime de retraite. Des questions souvent négligées... mais qui peuvent faire une différence... de dizaines de milliers de dollars. Voici 12 points à garder en tête.



STÉPHANIE GRAMMOND

Il existe deux grandes familles de régimes de retraite. Dans les régimes à cotisations déterminées, aussi appelés les régimes d'ac-

cumulation, « l'employé est le maître d'oeuvre de son avenir financier », dit l'actuaire et planificateur financier Martin Dupras, conseiller principal au Groupe-Conseil Aon. L'employé et l'employeur versent un pourcentage du salaire du travailleur annuellement. Les sommes s'accumulent dans un compte dont l'employé a la pleine responsabilité, sans savoir précisément quelle sera sa rente à la retraite. Au moment de la retraite, le petit magot permettra à l'employé de vivre

de ses revenus de placement... La grande liberté ! Mais attention ! « Tous les risques sont sur le dos de l'employé », dit Pierre Mainguy, conseiller principal chez Mercer consultation en ressources humaines. Pendant sa vie active, l'employé risque de ne pas cotiser suffisamment et de ne pas obtenir les rendements souhaités. À la retraite, il risque de décaisser trop rapidement ses économies et il risque de « survivre » à ses épargnes.

1) Mettez la main sur tout ce qui passe

Règle n°1 : il faut mettre la main sur tout ce que l'employeur peut vous don-

ner. Dans plusieurs régimes, l'employeur s'engage à verser des cotisations additionnelles si l'employé économise davantage. « J'ai une caisse de retraite de mon employeur avec la Sun Life. Mon employeur cotise 6 % si je cotise 3 %, ou 5 % si je cotise 2 % », explique par exemple Monsieur Y, un lecteur de 33 ans. Il faut profiter de cet effet accélérateur d'épargne, estime M. Dupras. Des exceptions toutefois. La cotisation REER peut être plus appropriée si on pense s'acheter une maison avec l'aide du Régime d'accèsion à la propriété (RAP), qui permet de retirer jusqu'à 20 000 \$ de son REER sans payer d'impôt, mentionne M. Dupras. Aussi, il peut être plus avantageux de cotiser au REER du conjoint pour fractionner les revenus à la retraite et diminuer l'impôt à payer alors.

CE QUE L'ÉTAT VOUS VERSERA À LA RETRAITE

REVENU ANNUEL MOYEN DE CARRIÈRE *	Régie des rentes du Québec	+ Pension de sécurité de vieillesse **	+ Supplément de revenu garanti ***	TOTAL ANNUEL	PROPORTION DE REVENU REMPLACÉE PAR LES RÉGIMES PUBLICS
15 000 \$	3750 \$	5600 \$	4780 \$	14 130 \$	94 %
20 000 \$	5000 \$	5600 \$	4155 \$	14 775 \$	74 %
25 000 \$	6250 \$	5600 \$	3530 \$	15 380 \$	62 %
30 000 \$	7500 \$	5600 \$	2905 \$	16 005 \$	53 %
35 000 \$	8750 \$	5600 \$	2280 \$	16 630 \$	48 %
40 000 \$	9770 \$	5600 \$	1770 \$	17 140 \$	43 %
45 000 \$	9770 \$	5600 \$	1770 \$	17 140 \$	38 %
50 000 \$	9770 \$	5600 \$	1770 \$	17 140 \$	34 %

* Revenu moyen ayant augmenté annuellement au même rythme que le maximum des gains admissibles au RRQ (40 500 \$ en 2004).
** Sommes payables de juillet à septembre 2004. *** Le supplément de revenu garanti (SRG) est non imposable. Pour recevoir les sommes indiquées de SRG, la personne ne doit pas avoir d'autres revenus que les prestations de retraite fédérale et provinciale (PSV et RRQ).

Source : Question Retraite. Guide de la planification financière à la retraite

Changement de régime: des choix lourds de

LES CHANGEMENTS D'EMPLOI CONSTITUENT DES TOURNANTS MAJEURS DANS LE CADRE DE LA PLANIFICATION DE LA RETRAITE. PLUS PARTICULIÈREMENT, UN CHANGEMENT DE RÉGIME DE RETRAITE IMPLIQUE DES CHOIX LOURDS DE CONSÉQUENCE.

6) Partir trop vite

Dans les régimes d'accumulation (à cotisations déterminées), le participant part avec sa cagnotte, un point c'est tout. Mais prenez bien garde : si vous quittez un poste que vous occupiez depuis peu, vous pourriez laisser des milliers de dollars dans votre régime de retraite... Vos propres cotisations au régime de retraite vous reviennent de droit. « Mais dans plusieurs régimes, il faut avoir tra-

vaillé au moins deux ans (parfois moins) pour avoir droit aux cotisations de l'employeur », explique M. Mainguy. Cas extrême : une personne qui abandonne son boulot après 22 mois. Deux mois de plus et elle aurait touché les cotisations de son employeur qui peuvent représenter 3, 4 ou même 5 % de son salaire annuel, pour presque deux ans... Un manque à gagner de presque 5000 \$ pour un travailleur qui gagne 50 000 \$, par exemple.

7) Plus on change...

Dans les régimes à prestations déterminées, les changements sont plus complexes... et parfois plus coûteux. Pourquoi ? La rente de retraite est calculée selon un pourcentage (ex : 2 % par année de service) du salaire moyen des dernières années de travail (ex : 35 ans de service X 2 % = 70 % d'un salaire moyen de 40 000 \$. Rente = 28 000 \$). Or, c'est généralement à la fin de la carrière qu'on gagne le plus. Le travailleur qui n'a jamais changé d'emploi et qui peut multiplier 35 années d'expérience par son salaire final est nettement avantagé par rapport à celui qui a changé d'emploi 12 fois et dont les rentes seront calculées en fonction de différents salaires au cours de sa carrière.

8) Transférer...

Toutefois, « certains régimes acceptent de transférer les années d'expérience d'un

employé qu'il recrute », note M. Dupras. Cela est peu fréquent dans le secteur privé, mais relativement commun pour les sociétés d'État et les employés du gouvernement. Demandez, lors de votre embauche, si le régime de retraite de votre nouvel employeur accepte un tel transfert.

9) CRI ou rente ?

Autrement, le travailleur choisit entre le versement d'une rente à sa retraite ou le transfert des sommes qui lui reviennent dans un compte de retraite immobilisé (CRI) qu'il gèrera comme bon lui semble. Avant environ 40 ans, les participants qui optent pour le CRI sont désavantagés par la formule actuarielle utilisée pour calculer ce qu'on leur doit. Après 40 ans, c'est l'inverse. En fait, la situation optimale serait de participer à un REER ou à un régime d'accumulation jusqu'à 40 ans, puis de migrer vers un programme à prestations déterminées.

DE SA CAISSE DE RETRAITE

le seul maître à bord

2) Faire ses devoirs et s'en tenir à la base

Dans certains régimes, le participant a le choix entre une demi-douzaine de fonds. Dans d'autres, il a accès à une panoplie de placements.

« Ça peut devenir un vrai casse-tête », dit M. Dupras. Et les résultats peuvent être horribles.

« Plus les gens prennent les décisions eux-mêmes, plus ils s'en sortent mal. Plus ils font de transactions, plus ils creusent leur tombe », observe Jean-Daniel Côté, directeur chez Morneau Sobeco.

Il se fonde sur une étude des rendements de 4000 participants, entre 2000 et 2004. Les employés qui ont investi uniquement dans un fonds équilibré ont obtenu un rendement annuel moyen de 4,7 % et ceux qui ont choisi un fonds de marché monétaire ont eu un rendement de 3,4 %.

Les autres avaient fait des choix plus complexes à l'intérieur d'une offre de huit fonds. Malheureusement, 86 % d'entre eux ont obtenu un rendement inférieur à celui du fonds équilibré. Pire : 55 % n'ont même pas surpassé le rendement du fonds de marché monétaire !

Face à ce dur constat, M. Côté suggère d'opter pour un fonds équilibré de qualité dont la répartition d'actifs correspond à sa tolérance au risque... et de s'en tenir à cela.

3) Surtout, soyez vigilant

Il ne faut pas non plus tomber dans l'autre excès et s'endormir. Les régimes d'accumulation exigent un suivi discipliné. Les objectifs changent avec le temps et les placements doivent s'y adapter.

M. Mainguy se souvient de travailleurs de 55 ans qui avaient accumulé de 200 000 à 300 000 \$ et qui pensaient prendre leur retraite vers l'an 2000. « Puis, il y a eu deux années terribles à la Bourse. Ils étaient encore investis à 75 % en actions. Que pensez-vous qu'ils ont fait ? Ils ont été obligés de retarder leur retraite. »

Muscler votre régime

L'autre grande famille de régimes de retraite est celui à « prestations déterminées ». Le montant de la rente de retraite est déterminé à l'avance, en fonction du nombre d'années d'expérience et du salaire moyen des dernières années de travail. Si les rendements sur les placements ne sont pas au rendez-vous ou si l'espérance de vie des participants s'étire, c'est à l'employeur de combler le manque à gagner.

4) À la recherche des années de service perdues

Il arrive souvent que l'employeur offre à un participant qui n'a pas cotisé durant une certaine période (pour cause de maladie, maternité, période d'attente suivant l'embauche, etc.) de racheter des années de service pour bonifier sa rente.

« C'est généralement très avantageux après l'âge de 40-45 ans », estime M. Dupras. Le rachat est encore plus rentable s'il permet à l'employé de se rapprocher de l'âge de la retraite sans pénalité, car les pénalités sont très coûteuses (ex : 5 % par année de retraite anticipée).

Rappelons qu'on atteint l'âge de la retraite sans pénalité lorsqu'on accumule un certain nombre de points (ex : 85 points). Les points proviennent de l'âge de l'employé additionné à son nombre d'années d'expérience (ex : 60 ans + 25 ans d'expérience = 85 points).

Par contre, lorsqu'on rachète des années de service, on risque de perdre son argent si on décide tout juste après le rachat, poursuit M. Dupras. En cas de décès, le conjoint a souvent droit à seulement la moitié de la rente, et les enfants ne touchent rien du tout.

5) Des bonbons...

Depuis 1998, les employés peuvent verser des cotisations additionnelles à leur régime de retraite. Par exemple, un participant qui verse déjà 4 % de son salaire, pourrait verser 3 % de plus.

Ainsi, Monsieur L., un lecteur de 47 ans de Laval, a versé 95 000 \$ en cotisations supplémentaires dans son régime de retraite. Les sommes accumulées au fil des ans serviront à ajouter des avantages accessoires à sa rente de retraite.

Ce pourrait être une prestation de raccordement (entre le moment de la retraite anticipée et l'âge de 65 ans), une indexation de la rente, un calcul de la rente sur une période plus courte (trois ans au lieu de cinq, afin de profiter des années où les revenus sont les plus élevés), des protections accrues en cas de décès (rentes réversibles ou garanties) ou encore une diminution de la réduction de la rente lors de départ anticipé, explique M. Dupras.

« L'avantage, c'est que les cotisations additionnelles n'affectent pas le facteur d'équivalence », dit M. Dupras. Vous gardez donc intacts vos droits de cotisation au REER. Mais contrairement aux cotisations REER, la possibilité de cotisation supplémentaire, qui est déterminée chaque année par l'employeur, ne peut être reportée d'une année à l'autre. Si votre capacité d'épargne est limitée, vaut donc mieux opter d'abord pour une cotisation additionnelle au régime de retraite, estime M. Dupras.

conséquences

10) Changement de régimes

Il arrive aussi que les entreprises, soucieuses de réduire leurs risques en relation avec leur régime de retraite, transforment leur régime à prestations déterminées en régime à cotisations déterminées. Des poids lourds comme Bell Canada, Domtar ou Air Canada (employés non syndiqués) ont pris ce virage dernièrement.

Les anciens employés peuvent alors rester dans l'ancien régime ou encore faire le saut dans le nouveau. Ici encore, si vous avez plus de 40 ans ou si vous avez déjà de 10 à 15 ans de service, le régime à prestations déterminées devrait être plus attrayant. Mais d'autres éléments devraient être pris en considération, estime M. Mainguy.

D'une part, les régimes à prestations déterminées conviennent mieux aux personnes qui veulent connaître à l'avance leurs revenus de retraite et qui ont peu de tolérance au risque. D'autre part, les régimes à cotisations déterminées plairont davantage aux travailleurs qui ne pensent pas changer d'entreprise fréquemment, qui ont des connaissances en placement et qui souhaitent faire la gestion de leur actif.

NE PAS VOUS
MALRETRAITER,
ÇA COMMENCE
PAR BIEN
VOUS LOGER.

L'acquisition d'une maison devrait toujours s'inscrire dans le cadre de la planification de votre avenir. Voici trois exemples pour vous démontrer la valeur ajoutée à long terme d'un tel investissement :

- vous pourriez la revendre et réinvestir les profits ;
- vous pourriez la refinancer pour vous prévaloir de vos droits REER inutilisés ;
- vous pourriez aussi simplement la garder et vous retraiter dans une maison payée.

À la Banque Laurentienne, nous nous faisons un devoir de ne jamais vous malretraiter. Et si ça commence par bien vous loger, c'est que nous sommes convaincus qu'il vous sera toujours plus facile d'être maître de votre avenir si vous êtes d'abord maître chez vous.

HYPOTHÈQUE
1 866 252-2088

328320A

Sujet à l'approbation de crédit. Certaines conditions s'appliquent.



BANQUE
LAURENTIENNE





Albert avant de devenir
EINSTEIN

HiSToRiA

POUR CONNAÎTRE TOUTE L'HISTOIRE



Adolf avant de devenir
HITLER

HiSToRiA

POUR CONNAÎTRE TOUTE L'HISTOIRE



Pablo avant de devenir
PICASSO

HiSToRiA

POUR CONNAÎTRE TOUTE L'HISTOIRE

IMAGES AGENCE BOS

Le « BOSS » de la pub



EMMANUELLE GARNAUD

L'ENVERS
DE LA PUB

COLLABORATION SPÉCIALE

Imaginez qu'aux Oscars, année après année, le même cinéaste remporte le trophée du meilleur réalisateur, enlevant une part de suspens à la soirée.

C'est à peu près ce qui se produit depuis plusieurs années avec le concours de publicité québécois organisé par le Publicité club de Montréal : l'agence montréalaise BOS rafle le grand prix de la meilleure pub de l'année sans discontinuer depuis 2000 (et six grands prix sur huit, depuis sa création).

Cette année, elle a été couronnée pour la campagne de la station de télé Historia. Le jury a sacré

« meilleure pub québécoise » les affiches de ceux qui ont façonné le XX^e siècle, d'Hitler à Einstein.

Attardons-nous un instant sur la performance peu ordinaire de BOS. Gagner un prix est pratiquement donné à tout le monde ; rafler presque systématiquement le grand prix et le plus grand nombre de Coqs d'or par employé témoigne d'une virtuosité certaine.

On doit à BOS de grandes campagnes : Famili-Prix, la renaissance de Jean Coutu, les pubs baveuses de Martin Matte pour Honda, ou encore la Sloche de Couche-tard. L'agence a misé, depuis ses débuts, sur la conception. Son directeur de création, Roger Gariepy, a non seulement du talent à revendre, il contribue aussi à former des générations de bons créatifs.

Cela dit, personne n'est infaillible : des campagnes plus moyennes sortent aussi de chez BOS. Fido connaît des hauts et des bas. Certains annonceurs comme les Rôtisseries Saint-Hubert lui résistent : les campagnes de notre restaurant le plus célèbre demeu-

rent aussi consternantes, saison après saison. Pour faire une grande pub, il faut aussi un grand client...

On reconnaît dans les affiches d'Historia une des qualités « bossiennes » : l'esprit de synthèse, indispensable en publicité. Ces photos d'enfants nous interpellent et expriment en un éclair une des forces d'une chaîne d'histoire : le passé éclaire notre présent. On rend plus accessibles, moins austères, ces monstres sacrés : Hitler, enfant, est beaucoup moins dramatique, tout en conservant son aura inquiétante.

D'ailleurs, la performance de BOS sur Historia dépasse cette exécution sur les biographies. En un temps record, la chaîne s'est mise à exister dans l'esprit des Québécois, un exploit dans le paysage compétitif de l'audiovisuel.

Devait-on sacrer Historia meilleure publicité de l'année ? On tombe ici dans des considérations politiques propres aux concours. Il existe bien cinq ou six publicités plus marquantes, plus emblématiques que cette bonne, mais pas excellente campagne Historia. Les Coqs du PCM font sou-

vent figure d'« outsider », comme si le snobisme et l'inattendu devaient primer sur la crédibilité d'une industrie...

Cela dit, l'intelligence de BOS s'exprime aussi bien dans le travail accompli récemment pour JIG-A-LOO, ce produit miracle inventé par un Montréalais de Rosemont, demeuré inconnu jusqu'à ce qu'un autre entrepreneur québécois le rachète et le fasse connaître. JIG-A-LOO accomplit ce qu'aucun autre lubrifiant ne fait pas : il lubrifie, imperméabilise, empêche la rouille sur une foule de matériaux, sans couler ni tâcher. Avec autant d'applications spectaculaires, BOS aurait pu s'empêtrer dans les démonstrations, mais elle a décidé de capitaliser sur le nom et ses caracté-

ristiques centrales : inoubliable et comique.

Or, quand on cherche un lubrifiant, on veut du sérieux. Le message nous montre un homme devenu hilare après que son quinquiller lui ait recommandé le JIG-A-LOO. Il trouve ça tellement drôle que le fou rire gagne toute sa famille. Jusqu'à la scène finale, où il essaie le produit sur sa porte de garage : devant l'efficacité du produit, il tonne un « on rit plus ! »

Une démonstration limpide, sympathique. Sympathique mais pas spectaculaire, direz-vous. Les chiffres vous convaincront davantage : depuis la mise en ondes du message cet hiver, JIG-A-LOO a détrôné le leader historique de la catégorie, WD-40, avec de ventes multipliées par huit. Ce qui m'amène à une des grandes vertus des créations de BOS : elles nous font souvent sourire, mais elles n'oublient jamais leur fonction première, vendre.

Des suggestions, des commentaires : enverspub@lapresseaffaires.com

NOTRE ÉVALUATION		Originalité / créativité	Pertinence et efficacité	Qualité d'exécution
Historia		★★★	★★★	★★★
JIG A LOO		★★★★ 1/2	★★★	★★★★1/2
APPRÉCIATION				
Excellent	★★★★★	Passable	★★	
Très bon	★★★★	Mauvais	★	
Bon	★★★			

Petit patron deviendra grand !



JEAN-FRANÇOIS ST-PIERRE

DANS LES LIVRES

COLLABORATION SPÉCIALE

Je l'avoue, j'aime décider. D'aussi loin que je me souviene, j'ai toujours voulu être le chef. Mais comme j'aime également avoir du succès et être apprécié des autres, l'ouvrage *Comment devenir un meilleur boss*, du prolifique auteur Alain Samson, m'a évidemment interpellé. J'espérais non seulement que le volume tienne ses promesses, mais, pour être tout à fait honnête, qu'il me donne aussi des conseils sur l'art de maximiser le rendement d'une équipe.

Impatient de découvrir les grandes recettes qui me permettraient de mieux exceller, Samson freine déjà mes ardeurs en m'invitant à évaluer d'abord mon potentiel de gestionnaire. Un peu surpris par la démarche, mais curieux de savoir si je possède les principales qualités d'un leader, je me prête volontiers à son questionnaire. Résultat ? Une

note de 75 %. (À ce stade-ci, j'ai au moins la certitude de ne pas être un imposteur !)

Parmi la liste des qualités caractéristiques d'un bon chef, je constate que ma capacité de prendre des décisions et ma volonté de faire avancer les choses sont mes plus grandes forces. Par contre, je suis forcé d'admettre, qu'en certaines circonstances, mon ouverture aux autres et ma capacité d'écoute sont quelque peu déficientes (ceux qui me côtoient pourraient vous le confirmer !). Mais il y a de l'espoir : Samson affirme que je pourrai, avec un peu de travail, développer les compétences qui me font défaut. (Ouf !)

Puis, il m'amène à vérifier si j'assume, face à mon équipe, les 12 responsabilités élémentaires associées à mon rôle de patron (qualité, sécurité, formation, relève, climat de travail, etc.). Après m'être penché sur chacune d'elles, je pourrais dire que je sais assez bien m'en acquitter (enfin, je l'espère !). Comme cette évaluation préliminaire me confirme que je réponds déjà aux exigences du rôle de patron, je suis fier et déterminé plus que jamais à devenir encore meilleur !

Pour cela, le livre de Samson me propose de bien cerner mon profil de dirigeant pour que je puisse

connaître et adopter les pratiques de gestion qui s'imposent en toute circonstance.

À partir d'une classification des types de patron qu'il a présentée dans *Gérez votre patron* (collection S.O.S. Boulot), je me définis comme un patron de type N (pour Navigateur : qui sait où il va), plutôt F (pour Fin : qui évalue le boulot une fois terminé), un peu trop E (pour Exclusif : qui prend des décisions sans consulter) et assurément T (pour moi, un bon employé est concentré sur sa Tâche).

Mon profil m'indique que pour être plus efficace, je devrai améliorer ma relation avec les membres de mon équipe. De plus, si je veux faciliter leur implication dans l'entreprise, je devrai non seulement favoriser la communication entre eux, mais également leur déléguer plus de pouvoir.

Et comme j'aspire toujours à voir leur rendement s'améliorer (dans la joie, évidemment), j'espérais obtenir de Samson des méthodes ou des techniques de motivation. Contrairement à tout ce qui s'enseigne sur le sujet depuis des lustres, l'auteur affirme qu'un patron ne peut pas motiver un employé ! Lui seul est en mesure d'agir sur sa propre motivation, ajoute-t-il. La seule façon de lui insuffler un enthousias-

me qui ne s'estomperait pas, est de faire en sorte qu'il se sente compétent. D'accord, mais comment dois-je m'y prendre avec mes employés qui n'ont pas ce sentiment ?

Samson me suggère d'abord diverses mesures préventives et correctrices pour éviter la démotivation puis, il me conseille de décoder leur type psychologique individuel (introverti, extraverti, sensitif, intuitif, cérébral, émotif, etc.) pour mieux adapter mes communications à leur personnalité.

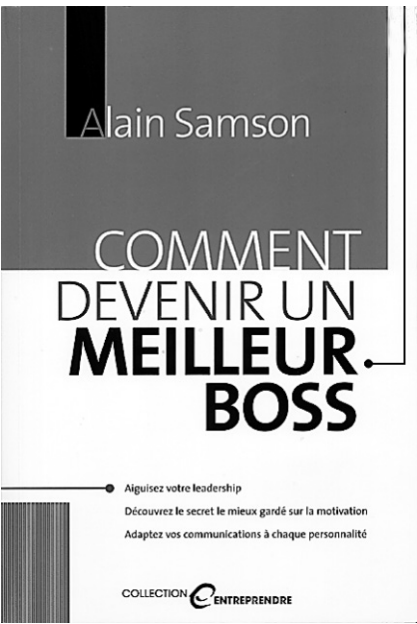
Même si cette perspective ne me semble pas très motivante, l'auteur m'assure que mes messages auront plus d'impact et seront certainement mieux reçus.

Avec mes qualités et mes compétences d'une main et les outils que Samson me procure dans l'autre, je suis confiant de réussir.

C'est décidé : demain, petit patron deviendra grand !

L'auteur est directeur de la librairie Coop HEC Montréal.

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



★★★½

COMMENT DEVENIR UN MEILLEUR BOSS

Alain Samson, Les éditions Transcontinental et les éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 2005, 151 pages, prix suggéré : 24,95 \$.

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

« On veut, malgré notre jeune âge, penser un peu plus à nous et trouver un travail un peu moins exigeant. »

— Luc et Anne-Marie

LE PROJET

Luc et Anne-Marie, tous deux à la fin de la quarantaine, aimeraient ralentir leur rythme. Ils songent à vendre leur maison principale et emménager dans leur résidence secondaire. Mais compte tenu de leur épargne actuelle, quel salaire leur faudrait-il pour conserver un niveau de vie intéressant ?

LUC

Salaire : **40 000\$**
REER : **35 000\$**
Régime de retraite de l'employeur : **125 000\$**
Placements hors REER : **65 000\$**

ANNE-MARIE

Salaire : **35 000\$**
REER : **100 000\$**

LUC et ANNE-MARIE

Compte de retraite immobilisé : **150 000\$**
Placements hors REER : **55 000\$**
Maison sur la Rive-Sud : valeur de **350 000\$**
Résidence dans les Laurentides : valeur de **250 000\$**

Écrivez-nous !

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

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



JEAN-FRANÇOIS PAINCHAUD
Planificateur financier, Gestion de capital Assante

LE CONSTAT

Leurs épargnes hors REER de Luc et Anne-Marie pourraient produire 28 000\$ en intérêt chaque année. Ils auraient besoin d'y ajouter des revenus d'emploi de 40 000\$ pour conserver sensiblement leur niveau de vie actuel.

« C'est un cas gruyère — avec des trous et des imprécisions. Mais c'est notre travail de planificateur d'essayer de les aider. » — Jean-François Painchaud

PHOTO MICHEL GRAVEL, LA PRESSE ©

Combien pour bien vivre simplement ?



MARC TISON
SOUS LA LOUPE

Une maison sur la Rive-Sud. Une résidence secondaire dans les Laurentides. Le double des plaisirs ou des problèmes ? Une vie pleine ou éparpillée ? À la fin de la quarantaine, Luc et Anne-Marie se questionnent. « Nous avons été éprouvés par la maladie et nous aimerions revoir notre mode de vie », confie Luc.

Il s'agit de lâcher du lest, de simplifier, d'élaguer. Leur stratégie : vendre leur maison de la Rive-Sud et aménager dans leur résidence des Laurentides. Dès lors, ils ne pourront pas conserver leurs emplois actuels. Tant mieux, ce sera l'occasion d'en trouver de moins exigeants.

Anne-Marie a été mise à pied il y a bientôt deux ans — une restructuration, dit-on pudiquement. Son nouveau travail a fait passer son salaire de 60 000 \$ à 35 000 \$. Luc gagne présentement 40 000 \$ par année. Ils peuvent en outre compter sur 7000 \$ en revenus de location provenant de leur maison de campagne.

Ils ont tous les deux de solides épargnes. Luc a accumulé un total de 225 000 \$ dans ses REER, son régime de retraite complémentaire et ses placements. De son côté, Anne-Marie a amassé 205 000 \$.

Leur maison sur la Rive-Sud a une valeur de 350 000 \$. Leur résidence secondaire dans la région de Mont-Tremblant vaut 250 000 \$. Pas trop mal... Quel est le secret ? Après avoir racheté la maison du père de Luc, ils ont réalisé une succession d'achats immobiliers avisés et de reventes profitables. « On a eu une hypothèque pendant trois ans dans notre vie, lance Luc. C'est comme ça qu'on a pu accumuler un peu d'économies. »

Leurs deux enfants ont quitté le domicile familial. Il n'y a plus personne pour les retenir dans leur maison montréalaise. « Quel salaire devrions-nous obtenir à Tremblant pour conserver une bonne qualité de vie ? demandent-ils. Nous ne sommes pas exigeants... Nous voulons tout simplement bien vivre. »

À rebours

Tout dépend de ce qu'on entend par « simplement bien vivre ». La définition peut être très large et c'est le problème auquel a fait face le planificateur financier Jean-François Painchaud, de Gestion de capital Assante. « Il a fallu travailler à l'envers car Luc et Anne-Marie ne pouvaient dire combien ils veulent à leur retraite », constate-t-il.

« C'est difficile de répondre à cette question, explique Luc. On n'a jamais fait de calcul, on n'a jamais établi de budget. On n'était pas très discipliné de ce côté-là. On fait attention à nos dépenses et on a toujours travaillé fort. C'est toujours comme ça qu'on a fonctionné. »

Avec leur accord, Jean-François Painchaud a donc posé en principe qu'ils voudraient maintenir leur rythme de vie actuel. Ils ont ensemble arrêté le montant de 70 000 \$, proche des 75 000 \$ qu'ils gagnent actuellement. Voilà un point de réglé.

Prochain problème : si Luc et Anne-Marie déménagent à Tremblant et abandonnent leurs emplois actuels, sur quels revenus pourront-ils compter ? Voyons voir du côté des placements. Pas question de toucher aux REER et aux régimes de retraite avant de se retirer entièrement. Pour l'instant, ils ne peuvent percevoir que les intérêts procurés par les placements hors REER. À combien s'élèveraient-ils ?

Luc a mis 65 000 \$ de côté et Anne-Marie a épargné 55 000 \$. S'y ajouterait le fruit de la vente de leur maison à Brossard, au prix de 350 000 \$. Leurs capitaux non enregistrés totaliseraient donc 470 000 \$.

Avec un rendement de 6 %, ce capital pourrait produire des intérêts de 28 000 \$ par année. Pour maintenir leur rythme de vie actuel, il manque encore environ 40 000 \$. C'est donc ce montant qu'ils devront toucher en salaires dans la région des Laurentides.

Luc et Anne-Marie perdront les 7000 \$ qu'ils tirent présentement de la location occasionnelle de leur maison de campagne. Cette perte sera toutefois compensée par la disparition des dépenses — impôt foncier, chauffage, services publics, entretien — qui étaient associées à la propriété de la Rive-Sud.

Passons à une autre question. Notre couple aimerait prendre une retraite définitive. Quand ?

Éventuellement !

Devant cette imprécision, Jean-François Painchaud a encore une fois calculé à rebours. À partir de quel moment leurs épargnes hors REER, leurs REER et leurs comptes de retraite immobilisés seront-ils suffisamment garnis pour produire des intérêts de 70 000 \$?

Réponse : il leur faudra avoir moissonné environ 1,2 million, ce qui surviendra vers l'âge de 56 ou 57 ans, toujours en considérant un rendement de 6 % et une inflation de 3 %.

Dans cette hypothèse, Jean-François Painchaud suggère que Luc retire les sommes contenues dans le régime de retraite de son employeur actuel pour les déposer dans un compte de retraite immobilisé (CRI).

Sous le régime à prestations déterminées de l'employeur, en effet, la rente serait pénalisée de 60 % si elle était touchée à partir de 55 ans.

Les prestations de la RRQ et de la Sécurité de la vieillesse commenceront à être versées quelques années plus tard, ce qui ajoutera au confort — ou au capital.

Dans un tel contexte cependant, il faudra définir un énoncé d'investissement approprié — une bonne stratégie, quoi, qui met l'accent sur la préservation du capital, exprime plus simplement Jean-François Painchaud.

« Luc et Anne-Marie devront vivre avec des revenus réguliers, précise-t-il. Il faut plus qu'une simple diversification. Il faut des outils de placement qui vont générer des revenus de façon constante : fonds de dividendes, fonds d'obligations, fiducies de revenus, par exemple — quoique ces dernières soient présentement surévaluées. »

Quelques nébulosités persistent encore. Si Luc quitte son emploi actuel, qu'advient-il de son programme de soins médicaux et dentaires ? Quelles seront les dépenses véritables dans la région de Tremblant ?

« Je ne suis pas sûr que le coût de vie à Tremblant soit moins élevé que dans la région de Montréal, s'interroge notre planificateur. Il ne faut pas sous-estimer les coûts de santé et de loisir. »

Avant toute décision définitive, Luc et Anne-Marie devraient tenter une nouvelle expérience, pas nécessairement désagréable : faire un budget comparatif.

Coupons 101...



MICHEL GIRARD
LE COURRIER

Mon courtier m'avait fait investir dans des obligations du gouvernement du Québec, du gouvernement de l'Ontario et d'Hydro-Québec. Il vient de les vendre. J'ai essayé de trouver sur les sites Internet de la Bourse de l'information sur ces obligations. Impossible. J'aurais voulu savoir, par exemple : combien valaient-elles à la date de la vente ? Quel était le montant des dividendes ou des intérêts que ces obligations devaient me rapporter ?

Voici ce qui est écrit sur mon relevé :
> INT-PROV ONTARIO 13JL14 : quantité 50 360, vendu 30 820 le 27/05/05 au prix de 67,16 \$
> INT-PROV QUEBEC 01JN07 : quantité 40 600, vendu 38 208 le 27/05/05 au prix de 94,11 \$
> INT-HYDRO QUEBEC 16JA10 : quantité 30 870, vendu 26 119 le 27/05/05 au prix de 84,61 \$.

Pierre

On parle ici du marché obligataire, c'est-à-dire du marché des obligations négociables. Ces obligations, dont la valeur marchande fluctue au gré de l'évolution des taux d'intérêt, sont émises soit par les gouvernements (le fédéral, les provinces, les municipalités, etc.), les sociétés d'État, les grandes compagnies. Sur le marché obligataire, il s'y négocie soit les obligations régulières (avec leurs coupons d'intérêt encaissables aux six mois), soit les coupons d'intérêt détachés (représentés par les lettres « INT » pour intérêt), soit les obligations démunies de leurs coupons d'intérêt (représentés par les lettres « PRINC » pour principal). Dans le cas des coupons détachés et des obligations démunies, ces produits sont vendus à escompte : l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente à l'échéance représente le revenu d'intérêt.

> INT-PROV ONTARIO 13JL14 : quantité 50 360, vendu 30 821 le 27/05/05 au prix de 67,16 \$.

Ce coupon détaché de l'Ontario viendra à échéance le 13 juillet 2014. Vous auriez encaissé à l'échéance la somme de 50 360 \$. Comme il reste neuf ans avant l'échéance, il se négociait donc à escompte, voire au prix de 67,16 \$ par tranche de 100 \$. De là, le montant de 38 821 \$ au lieu des 50 360 \$ que vous auriez reçus à l'échéance en 2014. À 67,16 \$ par tranche de 100 \$, ce coupon rapportera au nouvel acheteur un rendement annualisé de 4,41 %.

> INT-PROV QUEBEC 01JN07 : quantité 40 600, vendu 38 208 le 27/05/05 au prix de 94,11 \$.

Ce coupon détaché de la province de Québec vous a permis de récupérer la somme de 38 208 \$ sur une possibilité de 40 600 \$ si vous aviez attendu l'échéance dans 2 ans. Le rendement annuel composé qu'obtient maintenant le nouvel acquéreur de ce coupon est de 3,06 %.

> INT-HYDRO QUEBEC 16JA10 : quantité 30 870, vendu 26 119 le 27/05/05 au prix de 84,61 \$.

En étant racheté à 84,61 \$ par tranche de 100 \$, ce coupon d'Hydro-Québec rapportera d'ici le 16

janvier 2010 un rendement annualisé de 3,65 \$.

Le marché obligataire n'est pas un marché ouvert (public) comme la Bourse. Il s'agit d'un marché inter-courtiers dont les titres obligataires sont négociés entre les courtiers des maisons de courtage. Remarque que les transactions se font tout de même par l'entremise d'Internet et non plus à la mitaine par téléphone.

Dans le cadre du marché obligataire de détail, les maisons de courtage agissent la plupart du temps comme contrepartistes, vendant ainsi à leurs clients des titres obligataires qu'elles détiennent dans leurs réserves. Cela laisse présager qu'il ne s'agit aucunement du meilleur prix (tant à l'achat qu'à la revente). Ainsi, d'un courtier à un autre, la même obligation (ou coupon détaché, ou obligation démunie) sera achetée ou vendue à des prix différents.

Autre constat important : habituellement, les clients des maisons de courtage de plein exercice obtiennent de meilleurs prix (d'achat et de revente) que ceux faisant affaire avec les maisons de courtage à escompte.

En ce qui concerne les prix d'achat et de vente des obligations, des coupons détachés et des obligations démunies, on trouve les plus grosses transactions dans les tableaux boursiers des quotidiens francophones. Le *National Post* et le *Globe and Mail* rapportent quotidiennement une plus longue liste des titres obligataires négociés la veille.

Le rendement du Fonds R

Voici une copie du courriel que j'ai envoyé au gestionnaire du fonds. « Je suis propriétaire de votre Fond R à petite capitalisation (IRI714) depuis le 9 février dernier. Mon coût moyen est de 30,237 \$ par part. En date d'aujourd'hui, la valeur de chaque part est de 29,58 \$. En tenant compte des distributions, mon investissement donne un rendement négatif à ce jour, soit près de 3,6 mois après l'achat initial. Or, votre site Web indique que la performance de ce fond au cours des trois derniers mois est de 12,30 %. Pourriez-vous S.V.P. m'expliquer cette différence. » L-P. B

Les fonds R sont maintenant propriété de l'Industrielle Alliances, qui a fait l'acquisition de ladite famille de fonds communs de BLC-Edmond de Rothschild Gestions d'Actifs, le 31 décembre dernier.

Sur le site de l'Industrielle Alliances gestions de fonds, le rendement affiché pour le Fonds R d'actions canadiennes de petites capitalisations est celui au 31 décembre 2004. La période de trois mois, à 12,30 %, est donc celle du dernier trimestre 2004 et non des trois derniers mois, soit mars, avril et mai.

Légers changements

À partir de cette semaine, les tableaux et textes sur les gagnants et perdants de la semaine en Bourse seront publiés dans notre édition du samedi, comme ce fut le cas hier, tandis que celui du LPA 50 hebdomadaire sera publié le lundi.

Ameublement de bureau réusiné

Mêmes finis, produits et qualité !

La différence ?

Le coût

Neuf
~~3855\$~~
Remis à neuf
*** 993 \$**

*Exemple de prix par poste, groupe de 4 postes

Teknion • Steelcase • Artopex • Boulevard • Etc.
4700 Saint-Ambroise
Montréal
514 937-1117
www.reseaub.com

CONSOMMATION **TECHNO**

Des téléphones à toutes les sauces

ALAIN McKENNA
COLLABORATION SPÉCIALE
alain.mckenna@lapresse.ca

De plus en plus de Canadiens s'équipent d'un téléphone à poche, comme dirait l'autre, mais le Canada demeure l'un des pays industrialisés où le taux de pénétration du cellulaire est parmi les moins élevés. Les fournisseurs de services téléphoniques se mettent en quatre pour accélérer cette tendance, en diversifiant leurs produits. Voici les plus récentes nouveautés à ce chapitre.

À l'heure du walkie-talkie

Telus Mobilité a repris les caractéristiques de son service Mike et les a transposées sur son réseau cellulaire grand public. Résultat : ses clients peuvent maintenant se parler entre eux grâce à la fonction Parlez-direct, qui s'utilise comme un walkie-talkie. L'avantage de ce mode de conversation unidirectionnel (on doit attendre que son interlocuteur ait fini de parler avant de pouvoir lui répondre) est que son temps d'utilisation est illimité. Il est inclus dans les frais de base du fournisseur.

Pour ce faire, il faut cependant posséder un appareil compatible avec cette technologie, et Telus offre le Kyocera KX440, un appareil d'allure costaude qui se vend entre 40 et 230 dollars, selon le plan de service désiré (entre zéro et trois ans). En dehors de la fonction walkie-talkie, le KX440 n'a pas véritablement de particularité remarquable.

La fonction Parlez-direct de Telus Mobilité a été lancée ce printemps, en même temps que Bell Mobilité lançait un service similaire nommé « 10 -4 ». De son côté, Bell utilise un appareil de marque Sanyo, le 7300 (entre 0 \$ et 149 \$), qui a la particularité d'être articulé. On l'ouvre pour s'en servir comme téléphone, mais on peut utiliser le mode 10-4 même s'il est refermé.

Les deux produits n'ont cependant pas la même efficacité que le service Mike, qui est d'abord destiné au marché des entreprises. Grâce à un réseau d'antennes couvrant l'Amérique du Nord, Mike peut localiser un interlocuteur en moins d'une seconde, tandis qu'il faut patienter entre cinq et dix secondes avec les modes Parlez-direct et 10-4. Ceux-ci ont recours au réseau cellulaire numérique, appelé « 1X », de leur fournisseur respectif. C'est ce qui nuit à la rapidité de connexion entre deux appareils, semble-t-il.

Enfin, même la qualité de transmission n'est pas très bonne. Le début et la fin des phrases peuvent être coupés à la réception, pour une raison obscure. Bref, il faut s'armer de patience. Pour un vrai service de communication de type walkie-talkie, le service Mike de Telus demeure la meilleure option.



Du design sur les ondes

Fidèle à son habitude, la marque Motorola a renouvelé sa gamme de téléphones au format très compact en lançant le V3 Razr (prononcer raizeur). Ce qui épatte le plus, ce sont évidemment ses dimensions : épaisseur ne dépassant guère un centimètre, lorsqu'il est refermé, même s'il est équipé d'une lentille photographique et de deux afficheurs couleur.

Son design est unique et les milieux branchés se l'arrachent. Avoir son Razr en main, c'est le chic urbain par excellence... en ce moment. Côté pratique, ce téléphone n'est pas en reste : on peut y recevoir son courrier électronique, en plus de la messagerie texte traditionnelle (SMS). Ses seuls défauts sont l'autonomie de sa pile, qui se situe au-dessous de la moyenne, et son prix de détail : entre 450 et 525 \$, chez Rogers sans fil.

Par ailleurs, Motorola a lancé ces dernières semaines deux autres appareils dont le design est assez unique. Pour ces messieurs, le i833 Pininfarina est un téléphone dont l'allure est inspirée par les automobiles de marque Ferrari. Le i833 Baby Phat est sa version pour jeunes femmes et son boîtier rose est dans les tons de la saison, paraît-il.

Ces deux modèles sont offerts par Telus Mobilité avec le service Mike et leur prix varie entre 350 et 500 dollars. Comme quoi, pour être à la mode côté téléphonie sans fil, il faut avoir les moyens.



Un téléphone multimédia

Nintendo espérait créer bien des remous avec la nouvelle DS à deux écrans, au début de l'année. Pourtant, tout indique que Sony, avec la PSP, est en train de lui voler les feux de la rampe, malgré un prix de détail supérieur de 100 dollars (la DS se vend 200 \$).

La DS n'en demeure pas moins une console de jeux tout à fait particulière, en raison surtout des deux petits afficheurs qu'elle présente, dont l'un, celui du bas, est tactile. L'appareil est muni d'un stylet, mais Nintendo semble inciter les joueurs à utiliser leurs doigts sur l'écran, ce qui est plus plaisant, dans le feu de l'action.

Des trois consoles présentées ici, la DS est la seule conçue avec un boîtier articulé qui se replie et qui protège ainsi les écrans des intempéries. Une bonne idée, mais cette configuration a l'inconvénient d'avoir des dimensions

pas trop compactes. Le poids de la DS est aussi désagréable, à long terme.

Les joueurs qui ont déjà une console GameBoy Advance seront heureux d'apprendre que les cartouches de jeux sont compatibles avec la DS. Par contre, l'inverse ne s'applique pas, la DS faisant usage de cartouches de plus petit format pour ses propres jeux. Les jeux des modèles précédents de GameBoy non plus ne sont pas compatibles, ce qui fera rager plusieurs parents dont les enfants possèdent déjà un, deux ou trois types différents de consoles de marque Nintendo.

Quant à la DS, avec le contrôleur à la gauche et l'écran tactile et les boutons de jeu à sa droite, sans parler des gâchettes logées au dos de l'appareil, cela fait beaucoup de manipulations possibles. Heureusement, on se sert généralement de l'écran tactile en lieu et place du contrôleur directionnel,

ce qui réduit à leur minimum les contorsions digitales.

Dans tous les cas, l'envoûtement suscité par les jeux est quelque peu limité par ces nouvelles possibilités de contrôle. L'affichage double est de bonne qualité, mais il requiert un temps d'adaptation qui peut souvent mener le joueur à perdre le fil de ce qui se passe sur l'écran supérieur.

Enfin, des fonctions plus « sérieuses » de réveille-matin et d'agenda font partie du logiciel d'exploitation de la petite console. À cela s'ajoute une fonction de messagerie instantanée, qui utilise la fonction de réseau sans fil de la DS pour se connecter à d'autres utilisateurs situés à proximité.

LA QUESTION DE LA SEMAINE

LES PLUS GROS CONSOMMATEURS D'ÉNERGIE AU MONDE

La civilisation moderne dépend grandement de l'énergie et l'appétit mondial à cet égard ne fait que croître. À eux seuls, les États-Unis consomment 25 % de l'énergie mondiale. Mais sur la base par personne, les Américains ne viennent qu'au deuxième rang parmi les pays les plus énergivores du G8. Question : quel est le pays du G8 qui occupe le premier rang pour la consommation énergétique par personne ?

- A. Japon
- B. Italie
- C. Russie
- D. Canada



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE ©

A. JAPON — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Le Japon présente la deuxième économie dans le monde, mais sa consommation énergétique par personne ne forme qu'environ la moitié de celle des États-Unis (données de 2002). En moyenne, chaque Japonais utilise environ 172 millions de BTU (British Thermal Units — quantité de chaleur nécessaire pour élever de 1° F la température de 1 livre d'eau à 60° F sous une pression de 30 pouces de mercure.) À titre de pays, le Japon ne consomme que 5,4 % de l'énergie mondiale, soit un peu plus du cinquième de la part américaine.

B. ITALIE — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

En 2002, l'Italie consommait seulement 133 millions de BTU d'énergie par personne, soit à peu près 25 % de moins que les Japonais. En fait, l'Italie utilise moins d'énergie par personne que tout autre membre du G8. En 2002, la moyenne mondiale de consommation d'énergie était de 65,9 millions de BTU. Cette moyenne mondiale équivaut en gros à la quantité d'énergie libérée par la combustion de deux tonnes de charbon de bonne qualité.

C. RUSSIE — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Legs de l'ère soviétique, l'économie russe n'est pas très efficace sur le plan énergétique. Et pourtant, les Russes ne viennent qu'au troisième rang parmi les plus énergivores des pays du G8, avec une consommation d'énergie par personne de 191 millions de BTU. Ainsi, chaque Russe utilise plus de deux fois plus d'énergie que le Polonais moyen (87 millions de BTU), près de six fois plus que le Chinois moyen (33 millions de BTU), et plus de 14 fois plus que l'Indien moyen.

D. CANADA — EST LA BONNE RÉPONSE

Selon l'organisme américain Energy Information Administration, le Canada, avec une population de près de 30 millions, a consommé 23 % plus d'énergie par personne que les États-Unis en 2002. Cela confère au Canada le premier rang des pays les plus énergivores par personne du G8. De nombreuses raisons expliquent pourquoi les Canadiens utilisent tant d'énergie. Il y a notamment les hivers froids, les grandes distances et les procédés très énergivores nécessaires pour tirer le pétrole brut des abondants sables bitumineux de l'Alberta.

AVOS AFFAIRES

Est-ce le moment d'acheter des obligations de pacotille?

YVES BOURGET

FONDS COMMUNS
COLLABORATION SPÉCIALE

Les perspectives des obligations à rendement élevé, communément appelées obligations de pacotille ⁽¹⁾ (« *junk bonds* »), seraient encore bonnes à condition que l'inflation n'augmente pas trop et que les entreprises ne se remettent pas à s'endetter.

« Le moment peut être favorable pour investir dans ces titres pour ceux qui ont peu d'aversion au risque. Mais vous ne perdrez pas au change en attendant quelques mois, car la volatilité risque d'être encore assez élevée pendant cette période », affirme Francis Pelletier, vice-président, obligations corporatives, chez Natcan.

Prévoyez un rendement équivalent au coupon moyen sur ces titres, soit environ 8 %. À condition que les rendements sur les obligations de cinq ans ne montent pas, ce qui au-

rait pour effet de réduire la valeur des titres et donc le rendement total. Cela dit, vous ne devriez pas craindre des pertes importantes.

Les écarts moyens de rendement entre les obligations de pacotille et les obligations gouvernementales sont minces : alors qu'ils étaient de plus de 1000 points de base ⁽²⁾ vers la fin de 2002, ils sont actuellement autour de 400 points, après avoir été aussi bas que 300 points il y a quelques semaines.

« La décade des obligations de GM et de Ford, en raison de leurs mauvais résultats, a contribué au récent élargissement des écarts. Et, sur le plan économique, les récentes annonces, sans être négatives, ne sont plus aussi roses qu'elles l'ont déjà été. Ainsi, les taux de croissance anticipés aux États-Unis sont maintenant un peu plus bas qu'il y a quelques mois. On prévoyait une croissance d'environ 3,5 %, alors que maintenant on pense que ce sera entre 2 % et 3 % », reprend M. Pelletier.

« Il règne une incertitude, qui explique autant le récent élargissement des écarts que la baisse des actions. Je ne serais pas surpris de voir les écarts s'élargir de 50 à 60 points de base additionnels, mais, en même temps, je trouve le marché intéressant. Il s'agit de choisir le bon moment pour entrer de nouveau », estime M. Pelletier, qui n'a pas vendu de positions, mais attend que la psychologie des marchés change avant d'acheter de nouvelles.

Pour Steve Kearns, gestionnaire du Fonds d'obligations à rendement élevé GGOFF, les minces écarts de rendement actuels sont justifiables : « D'abord, le taux de cessation de paiement des intérêts est historiquement à son plus bas niveau, autour de 2,2 %. Historiquement, on observe une hausse de ce taux lorsque la croissance économique tombe sous 2 %. Par ailleurs, la qualité de crédit des entreprises est très élevée. Elles affichent de moins en moins de dettes à leurs bilans et leur taux d'épar-

gne a monté en flèche. Tout ça dans une économie qui croît à un rythme suffisant pour que les entreprises réalisent des profits sans créer d'inflation ».

Par ailleurs, les hausses de taux décriées par la Réserve fédérale américaine seraient bonnes pour ce genre d'obligations. Ainsi, les écarts de rendement moyen entre les obligations de pacotille et les obligations gouvernementales sont restés les mêmes ou ont rétréci durant six des sept périodes de resserrement du crédit initiées par la Réserve fédérale depuis 1986. Rappelons que 93 % des obligations de pacotille dans le monde sont libellées en dollar US.

« Les hausses de taux des banques centrales se produisent quand l'économie va bien : les entreprises peuvent élargir leurs marges bénéficiaires et augmenter leurs rentrées de fonds. Puisqu'elles sont en bonne santé financière, les écarts de rendement de leurs obligations avec les obligations du gouvernement peu-

vent alors rester minces. C'est pourquoi les obligations de pacotille, contrairement aux obligations avec une meilleure cote de crédit, se comportent souvent comme des actions », rappelle M. Kearns.

Mais pour le PDG d'Onex, Gerry Schwartz, l'un des investisseurs les plus réputés au Canada, toutes ces statistiques reflètent le passé et non l'avenir. M. Schwartz annonçait en mai le lancement d'un fonds spécialisé dans l'achat d'obligations de sociétés qui sont en faillite ou près de l'être.

C'est qu'il prévoit que d'excellentes occasions vont se présenter dans 18 mois, alors que les hausses de taux d'intérêt et une économie chancelante paralyseront les entreprises qui se sont endettées durant les années de taux d'intérêt peu élevés, lui permettant d'acheter leurs obligations à très bon marché ou même de contrôler leur restructuration.

⁽¹⁾Une obligation cotée BB ou moins, signifiant un risque plus élevé de non-paiement des intérêts et de non-remboursement du capital.

⁽²⁾Un point de base correspond à 0,01 %.

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire)

Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds										Fonds									
-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Suite de la page 8

[illegible]

LES PETITES ANNONCES 987-VENDU

100 IMMOBILIER

RENSEIGNEZ-VOUS
sur nos escomptes aux particuliers

200 MARCHANDISES ET SERVICES

Surveillez nos tarifs promotionnels:
Animaux, ventes de garage
et Marché aux puces

300 OFFRES D'EMPLOI

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

Retrouver toutes les offres d'emploi
du samedi dans notre cahier
Carrières, Formation et Emploi

400 SERVICES PERSONNELS

Souhaits, rencontres, activités.

500 VÉHICULES AUTOMOBILES

Publication de votre annonce dans
le cahier AUTO du lundi et
sur www.capresse.ca

600 LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS

700 et 800 AFFAIRES ET AVIS — Publiées dans le cahier La Presse Affaires, du lundi au samedi

HEURES DE TOMBÉE

MARDI AU SAMEDI
17H, LA VEILLE DE LA PARUTION

DIMANCHE ET LUNDI
17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT

ANNONCES ENCADRÉES
48H, AVANT LA PARUTION

COMMENT NOUS JOINDRE

Heures d'ouverture:
Lundi au vendredi, de 8h à 17h

ADRESSE POSTALE
Les Petites annonces,
7, rue Saint-Jacques, Montréal, (Québec) H2Y 1K9

AU COMPTOIR
lundi au vendredi, de 8h30 à 17h

petitesannonces@lapresse.ca

Immobilier

100 VISITES LIBRES

101 ÎLE DE MONTRÉAL

105 LAVAL RIVE-NORD

105 LAVAL RIVE-NORD

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

131 ÎLE DE MONTRÉAL

131 ÎLE DE MONTRÉAL

131 ÎLE DE MONTRÉAL

131 ÎLE DE MONTRÉAL

131 ÎLE DE MONTRÉAL

ANGUS - Dim., 14h-16h

2871 William Tremblay. Maison de ville, unité de coin, 2 ch., 2 gar., grande cour avec spa. 350 000\$. M.L.S.: 1099506. Nicolas Tétrault, Re/Max du Cartier, 514-574-1781

BORD DE L'EAU

261 Marie-Victorin Verchères, dim 14 h 15 h. Site exceptionnel, 40 500 pi², vaste propriété, garage double. Poss. de bureau à domicile 639 000\$ Jeannine Quenneville agent imm. affilié Royal LePage Tradition 450-449-4949

D.D.O., Westpark, 36 Buttonwood, dim. 14h-16h 5 ch., 2 s/bains, foyer, etc. Certifié ASP "home staging" J. Fluet Sutton 514-333-4414

LONGUEUE

Magnifique bungie, libre imm., 4 ch., s./sol fini, réno, très prop. 184 000\$. Visite dim. 13h-17h. 2883 Roland-Therrien. 514-298-5790

MERCER, Dim., 05/06, 14h-16h, 3040 St-Donat, duplex avec barch, r-de-ch loué 660\$, barch 4500\$, étage peut se libérer pour acheter. Roger Bergeron Sutton Accès, Re/Max du Cartier 514-577-7575

PARC LAPOSTOLLE NOUVEAU!!

2091 Beaudry #110 Dim, 14h-16h. Superbe loft 1050 pi², 2000, plafond 10 pi, r-de-ch, terrasse stat, 2 ch, poutres, brique, pl. bois, armoires chinoises, s/bain thérapeutique. Portes bois 91 pc. Cachet et +. Tranquille. Rare 1 265 000\$ 514-229-3326

V.M.R. 627 LOCKHART 249 000 \$

Tout rénové! Spacieux cottage 4 ch., 2 s/bains, arêtes ouvrentes, 1 garage, terrasse, terrain de 6449 pi². Dim. 14-16h. Christiane Salloum, Re/Max du Cartier 514-867-2041

ÎLE DE MONTRÉAL

AHUNTSIC, nouveau sur le marché, cotti, uni, entièrement réno., gar. 3 c. à c., près Promenade Fleury et Collège Réginald Assumpta, cachet exceptionnel, 10210. Fabres, 380 000\$. 514-386-2204

AHUNTSIC/CARTIERVILLE Cottage, double lot, face parc, garage détaché. Faut voir! D. Comeau, Les Immeubles Universels. 514-953-4782

ANJOU, 7730 Azilda, cotti, neuf semi-dét, 3 ch., 1600 pi², foyer, pl. bois, garage, 255 000 \$ + taxes, 514-946-0849.

ANJOU, rue Beaubien. Impec. condon 3 1/2 tout rénové, 5 étages, très belle vue! Pl. flottants, céramique, près tous services. Accès facile pour mobilité réduite. 160 000 \$. 514-984-0310

CENTRE-VILLE, maison de ville, Marché Atwater, 3 ch., gar., s/sol fini. Opportunité excellente. 290 000 \$ nég. Paul Cormett 514-576-2329 Sutton Accès, M.L.S. 745758

ÎLE DE MONTRÉAL

MÉTRO Beaugrand, cotti., secteur de choix, 3 ch., 3 s/bains, garage, s/sol 7 pi, occ. rapide. 175 000\$ nég. G. Carrière, Royal LePage 514-351-4392

MÉTRO Beaugrand, split dét., 3 ch., 2 s/bains, foyer, lattes, gar., occ. rapide. Nouveau prix. Visite en tout temps. G. Carrière Royal LePage, 514-351-4392.

PLATEAU, ancien duplex transformé en cotti, semi commercial, idéalement situé, r-de-chaussée: bureau pour professionnel. 514-912-6037

R.D.P., cotti, de luxe, 24 X 34, 3 chambres, 2 s/bains. Spécial 289 000 \$. Fieste 3 propriétés à vendre. 514-924-3370

R.D.P., cotti, semi-dét., 14X38, gar., à partir de 189 000 \$. 514-235-3120, 514-924-3370

R.D.P., duplex 3 rev. beauco 1780 pi², 2000, plafond 10 pi, 2 s/bains, 514-648-8393

ROSEMONT, joli bungie, piscine creusée, très ensol., a/c, à c., 319 000 \$ nég., 514-257-6616

103 VIEUX MONTRÉAL

1 MC GILL, magnifique condon 1780 pi², immenses fenêtres sur fleuve et Vieux-Mtl, foyer, balcon, stat. int., 514-827-0258.

105 LAVAL RIVE-NORD

BLAINVILLE, bung 2 ch., constr. neuve, céramique, bois franc, façade brique, 212 000 \$. AUSSI cottage 3 ch., garage. Cct. imm. 242 000 \$. Stéphane Forest, Re/Max du Cartier 514-577-8000

BLAINVILLE beau grand bung. 5 ch. thermopompe, piscine, foyer, aucun vison arrière, occ. immédiate, vendeur motivé. Faites vite. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

105 LAVAL RIVE-NORD

CHOMEDEY Carrefour St-Martin Propriété 32 X 36 aire ouverte, 8 pièces, foyer + combustion lente, terrain privé 6800 pi², piscine creusée, haie de cèdres mature, cour orientation sud. Prix: 229 000 \$ Royal LePage Select ctr 450-433-2500

109 LAURENTIDES LAUNDAIRIE

15 MIN de St-Sauveur, accès Lac Long, 68 000 pi², 3 ch., 2 s/bains, 1 s/d'eau, foyer, Novo-Climat 2004, super qualité, véranda, ensolleilée, WOW! 359 000 \$. 514-497-2164.

LA MACAZA, 30 terrains en montagnes, 5 acres minimum, 39 500 \$ tout inclus, 1 seul prix, 514-998-8031, www.ecodomainedulacchad.com

MORIN-HEIGHTS St-Sauveur Terrains, maisons champêtres 514-815-7160

ST-CÔME, cottage 5 1/2, vue et accès sur lac, terrain 325x100. Près village et pentes de ski. 82 000 \$. 450-883-6579.

105 LAVAL RIVE-NORD

PRIX RÉVISÉ

Mini-Fermette, zonage agricole, terrain 29 500pi². Sentier équestre accessible directement de la cour. Bâtiment secondaire pour tous vos besoins. Une maison avec beaucoup de potentiel. La nature et la tranquillité à moins de 15 min. de Montréal. Accès rapide aux axes routiers. Une chance à ne pas manquer! 229 000\$. M.L.S. 1094293.

Sylvie Lévesque, agent imm. affilié. Remax 2001 ctr imm. agréé. 450-689-2001

109 LAURENTIDES LAUNDAIRIE

ST-GABRIEL-DE-BRANDON, quartier tranquille, maison 33X38, 1992, réno 02-05, gar., 4 ch., 2 s/bain, s/manger, s/sol fini, terrain: 45 800 pi², aménagement et entretien, chauffage et système d'irrigation. Faut voir! Joux 450-836-2363, soit 450-835-5931 Luc. 205 000 \$

BOUCHERVILLE, bung, soigné, face parc/croco, 3 + 1 ch., s/sol fini, foyer, gar., transport et services, 450-655-4824.

BOUCHERVILLE, (Le boisé), Cct. 04, 3600 pi habitable, terrain: 38 000 pi², 649 900 \$, 514-998-8031, www.C. White SVP pas agent. 514-233-6483

BROSSARD, 5 min. terminus autobus, cottage style manoir, en construction 4 ch., foyer, s/sol, 2 s/bains, 2000 pi², garage, vue sur le golf, piste cyclable, garantie APCHQ, occ. 1er sept., rabais fin de projet, choisissez l'option. Autre projet, à partir de 339 000 \$, près de routes 10 et 310. 514-594-2385

BROSSARD, 2000 pi² habitable, 3 + 1 ch., garage, th, pompe, ou louer, 514-585-3884

LONGUEUIL, Collectivité phase V, magnifique cotti, moderne 3 ch., aires ouvertes, garage, bois franc, 239 000 \$, 1689 Adoncor 450-448-1113

MARIEVILLE, maison centenaire, besoin de réparations, grand terrain, près du Centre Ville de Marieville, à 20 min. de Mtl. Infos: 514-386-9999

110 ESTRIE

BROMONT, Maison victorienne 87 dans la montagne, accès aux pistes de ski à 5 min. de quelques terrains golf, maison propre et bien entretenue 265 000 \$, 514-386-5640

ROXTON FALLS, maison mobile, 14pi X 62pi, toit refait, terrain 33 900pi², garage: 16pi X16pi X 30pi, arbores matures, tranquille, 1 km village, 99 000\$ nég., 450-548-2483

ST-ETIENNE de Bolton, Lac Libby, meuble, embarcations, chaudière 4 saisons, 295 000\$. 514-952-7712, 514-255-5054

111 EXTÉRIEUR DE MONTRÉAL

BORD DE L'EAU Maison au bord d'un grand lac privé, au pied du Mont Adair (ski, golf, parc Frontenac), 4 ch., 2 s/bains, 1 eau dans ch, des matelas, terrain 150 pi de façade, 1700 pi², 3 ch., 1 s/bain, 514-998-8031, www.C. White 514-722-4814 (après 18h)

ST-VALENTIN, grand condon 5 1/2, foyer, piscine, patio, fenestration abondante, au pied du mont, vue sur pistes. Place Nyemark, 450-432-9346

VERDUN, du design de luxe à petit prix, 1200 pi², 1+1 ch., métro Lassalle, 514-767-4052

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

CENTRE-VILLE 3 1/2 neuf, près Métro Bonaventure, constr. 2004, ensolleilée, grandes fenêtres, électros et garage inclus, 186 000\$. 514-856-0216

CHOMEDEY, condo de luxe, 5 min, nouveau métro, 3/4 aire ouverte (1125 pi²), foyer au gaz, dernier étage, stat. 179 000\$. Pas agent. 514-236-9331

CONST. RODRIGUE, 3920 Duquesne, magnifique condon neuf, 1341 pi², 2 ch., a/c, stat., 2 min. métro Cadillac, 239 000\$ taxes incl., super insonorisé 514-829-9114, 514-521-6309.

DEUX-MONTAGNES La plus belle vue sur le lac, grand 5 1/2 + mezz., 3 balcons, pl. lattes érablé, 285 000 \$. 514-994-4430, 450-491-0786

ÎLE-DES-SŒURS, Club Marin lt, impac, 755 pi² avec barch, vue sur l'eau et ville 239 900 \$, vendeur motivé, Dave Doucette Re/Max tms, 514-262-0404

LAVAL, luxueux 4 1/2 neuf, pl. bois, a/c, coté soleil, piscine ext., 175 000\$ 514-895-2085

LEVIS, condon vue panoramique sur Québec face au Château Frontenac. Prix: 275 000 \$ Photos: www.proprivertuel.com 1-416-653-9226

N.D.G., rue Oxford, haut duplex, 1200 pi², 1+1 ch., 2 s/bains, très lumineux, 252 500\$. Part. rénovés, gar. G. Carrière Royal LePage 514-351-4392

OUTREMONT, Québec/Van Home. 3 1/2 neuf, 1026 pi², a/c, garage, métro, 450-671-1076

PETITE ITALIE, Place de la Croix, apt 1395pi², 2 ch., 1 1/2 s/bain, gar. int., Pas agent. 514-526-0012, 514-992-9332

ROSEMONT, métro Beaubien, r-de-ch, terr. paysagée, cachet, 2 ch., foyer, pl. bois franc. Visite libre sam. 11 juin 12-17h. 6663 Cartier, 199 000 \$. 514-722-4814 (après 18h)

ST-VALENTIN, grand condon 5 1/2, foyer, piscine, patio, fenestration abondante, au pied du mont, vue sur pistes. Place Nyemark, 450-432-9346

VERDUN, du design de luxe à petit prix, 1200 pi², 1+1 ch., métro Lassalle, 514-767-4052

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

N.D.G., bas duplex 7 1/2, céramique, Orléans, r-de-ch, 2 s/bains, 1 s/d'eau, 1600 pi², 3 ch., 2 s/bains, 1 s/d'eau, foyer, Novo-Climat 2004, super qualité, véranda, ensolleilée, WOW! 359 000 \$. 514-497-2164.

LA MACAZA, 30 terrains en montagnes, 5 acres minimum, 39 500 \$ tout inclus, 1 seul prix, 514-998-8031, www.ecodomainedulacchad.com

MORIN-HEIGHTS St-Sauveur Terrains, maisons champêtres 514-815-7160

ST-CÔME, cottage 5 1/2, vue et accès sur lac, terrain 325x100. Près village et pentes de ski. 82 000 \$. 450-883-6579.

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

A 10 MIN. du centre-ville Condos neuves, 1225 car., 2 ch., climatisation, central, bois, céramique, stat. disp., 169000\$. 514-823-1631.

ANJOU, condon luxe 4 1/2, gar. int/ext., gym, bronzage, sauna, a/c, lav./séclav./vaisselle, libre 175 000\$. 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orléans, dernier étage, gar., locker, près hôpital, UdeM, bus, métro. 165 000 \$. 514-777-9075

115 CONDOMINIUMS COPROPRIETES

STE-ROSE maison centenaire, 13 pces, 5 ch. 3 s/bains, garage, seule une visite vous convaincra! 560 000 \$. C. White (514) 346-6202 Sutton Ctr. www.chantalwhite.com

ANJOU, 514-927-5035

A P.A.T., condos luxe 4 1/2, bain podium, foyer, pl. bois, possibilité garage, subvention 7500 \$. SETAM, 514-498-1333

A VILLE ST-LAURENT, condon 1060 pi², 5 étages, ascenseur, gar., occ. 30 jours, 179 000 \$, Sylvain Leblanc, agent, Re/Max 2000 S. 450-682-0101

C.D.N., 3/4, céramique, Orl

ASTROLOGIE DU JOUR



BÉLIER DU 21 MARS AU 20 AVRIL

Si vous craignez que votre franchise fasse fuir quelqu'un, vous pouvez commencer par lui donner des indices qui l'aideront à deviner vos véritables attentes. Ceci dit, vous devrez mettre cartes sur table tôt ou tard, et il serait dommage de perdre votre temps, et le sien, en tournant trop longtemps autour du pot. Ce dimanche semble être la meilleure journée pour tirer une affaire au clair.



TAUREAU DU 21 AVRIL AU 20 MAI

Vous pouvez faire pleinement confiance au hasard des rencontres. Les individus avec lesquels vous avez à cheminer se trouveront sur votre parcours. Il ne sert à rien de faire des pieds et des mains pour vous placer sur la route de quelqu'un que vous désirez rencontrer; suivez votre trajectoire initiale. Les surprises surviennent toujours lorsque l'on s'y attend le moins.



GÉMEAUX DU 21 MAI AU 21 JUIN

L'arrivée de la Lune en Gémeaux - veille de Nouvelle Lune - vous procurera l'effet d'un second souffle, allégera les tensions et fera disparaître une limitation. Voici donc un dimanche épanouissant duquel vous devriez profiter pleinement. La balle est dans votre camp. N'hésitez pas à contacter les personnes qui ont manifesté l'intérêt de vous connaître davantage...



CANCER DU 22 JUIN AU 22 JUILLET

L'excessivité et l'avidité sont les seules choses qui puissent miner une situation agréable. Il n'y a aucun mal à vouloir améliorer votre sort, du moment que vous êtes capable de vous contenter de vos acquis dans le moment présent et de les apprécier pleinement. Par ailleurs, l'influence de Vénus en Cancer vous réserve de beaux moments sur le plan amical ou sentimental.



LION DU 23 JUILLET AU 23 AOÛT

Certains groupes de gens peuvent être assez intimidants à affronter. Le plus difficile consiste à briser la glace; après quoi, la gêne et la nervosité se dissipent généralement sans laisser de trace. Si un silence vous met mal à l'aise, il n'en tient qu'à vous de le combler. Les autres veulent aussi entendre ce que vous avez à dire. Chassez votre timidité.



VIERGE DU 24 AOÛT AU 22 SEPTEMBRE

Cette veille de Nouvelle Lune en Gémeaux peut aujourd'hui brouiller les cartes de la Vierge. Si vous ne parvenez pas à évaluer clairement les intentions d'une autre personne, vous devriez émettre un commentaire sans équivoque pour l'inciter à se dévoiler. Ensuite, la balle sera dans son camp; si elle ne se prononce pas, son attitude vous indiquera la marche à suivre.



BALANCE DU 23 SEPTEMBRE AU 23 OCTOBRE

Il est préférable de vous contenter de ce que vous pouvez obtenir dans l'immédiat que de le laisser passer en espérant recevoir mieux ultérieurement. Ceci ne veut pas dire que les choses ne s'amélioreront pas, mais plutôt qu'il vaut mieux vivre dans le moment présent que dans l'attente d'un lendemain. Le premier pas requiert le plus d'efforts; les autres suivront tout seuls.



SCORPION DU 24 OCTOBRE AU 22 NOVEMBRE

Vous ne devriez pas décliner une invitation maintenant que Vénus se trouve au trigone de votre Signe. Vos rapports avec les gens s'annoncent particulièrement cordiaux. De nouvelles rencontres stimulantes ne sont pas exclues. Ceci dit, on ne peut jamais déterminer le rôle qu'une personne sera amenée à jouer dans notre vie lors des présentations initiales.



SAGITTAIRE DU 23 NOVEMBRE AU 21 DÉCEMBRE

Les aspects qui régissent le zodiaque annoncent un dimanche cordial et fraternel. N'hésitez pas à exprimer vos émotions et à démontrer aux autres que vous les aimez. Vous serez capable d'animer n'importe qu'elle réunion. L'ambiance dépendra d'ailleurs de votre humeur et de votre entrain pour briser la glace. Préparez-vous à devenir le centre d'attention!



CAPRICORNE DU 22 DÉCEMBRE AU 20 JANVIER

En ce dimanche, un conseil qui vous semblait à prime abord farfelu ou saugrenu pourrait s'avérer plutôt salutaire. N'écartez pas trop catégoriquement les suggestions provenant de gens qui vous côtoient depuis longtemps. Votre ouverture d'esprit et votre disposition à essayer de nouvelles choses feront grandement plaisir aux autres aujourd'hui.



VERSEAU DU 21 JANVIER AU 19 FÉVRIER

Il n'y a pas plus grande force que celle de savoir admettre humblement ses faiblesses. Vous pouvez faire pleinement confiance à quelqu'un qui est capable d'une telle honnêteté. Et tant que Mercure se trouve en Gémeaux, il y a possibilité d'obtenir des nouvelles en provenance de l'étranger ou d'une personne qui n'a pas donné signe de vie depuis longtemps...



POISSONS DU 20 FÉVRIER AU 20 MARS

Une peine partagée est une peine allégée. Il est fortement indiqué de parler d'une affaire qui vous embête que de garder le malaise à l'intérieur de vous-même. N'ayez surtout pas peur d'importuner les autres en allant vous confier à eux. En plus de se sentir valorisées, plusieurs personnes de votre entourage se feraient un plaisir de vous écouter.

astrologue@astro-communications.com

H0R0SJN



Décès, prières, remerciements

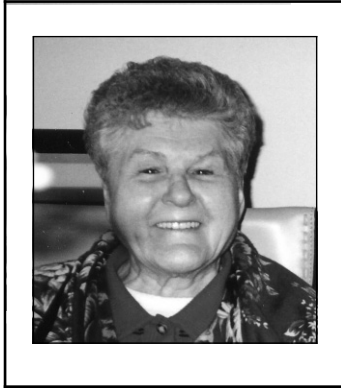
INDEX DES DÉCÈS

AHERN, Brigitte (née Néron)
BARBER, Claude
Vaudreuil
CAMPEAU (Fournier), Noëlla
Montréal
HENRI, Hervé
Montréal
LAROUCHE (née Baillargeon), Armelle
Ste-Thérèse
PAQUETTE, Gérard
St-Jérôme
PELCHAT, Gilles
Longueuil
SABOURIN MARLEAU (Montbleau), Marie-Rose
THEMENS, Jean-Guy
Montréal

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

cyberpresse.ca/necrologie

DÉCÈS



AHERN, Brigitte (née Néron)
1924 - 2005

Paisiblement, le vendredi 3 juin 2005, est décédée à l'âge de 80 ans, Brigitte Neron, épouse de feu Wilbert Ahern. Elle laisse dans le deuil sa fille Linda (Jean-Guy Léonard), son fils Raymond et son frère Bertrand (Marielle), la belle-famille de sa fille de même que ses beaux-frères et belles-soeurs et ses neveux et nièces. Elle demeurera dans les souvenirs de ses nombreux(ses) ami(e)s dont Jeannine, Judith, Thérèse et Carole. On se souviendra également de son implication au sein du Mouvement AL-ANDN et de la COPAN. Nous désirons remercier chaleureusement le personnel de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont, en particulier celui de l'unité 3-A du pavillon Rosemont et son médecin la docteure Louise Authier. Brigitte, tu resteras à jamais gravée dans nos mémoires pour ton sourire, ta générosité et ta joie de vivre. Au revoir. Exposée le lundi 6 juin de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et le mardi dès 9 h au complexe funéraire

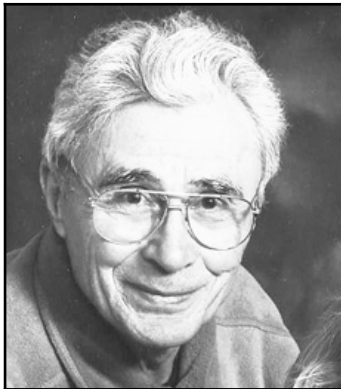
MAISONNEUVE

CHARLES E. RAJOTTE

3635 rue HOCHELAGA

(métro Joliette), Montréal
514-521-0055

Les funérailles auront lieu le mardi 7 juin à 10 h en l'église Ste-Jeanne-d'Arc. Au lieu de fleurs, des dons à l'Association d'Entraide de Ville-Marie seraient appréciés.



BARBER, Claude
1929 - 2005

À Vaudreuil, le 3 juin 2005, à l'âge de 76 ans, est décédé M. Claude Barber. Il laisse dans le deuil son épouse Jacqueline, son fils Jean-Claude, ses trois petits-enfants Michael, Corey et Bianca Martel Barber, sa belle-fille Odette Martel, ainsi que plusieurs beaux-frères et belles-soeurs, neveux et nièces, ses nombreux amis dont Mme Rolande Guinios et l'abbé Marcel Dandurand. Exposé aux
Résidences funéraires F. Aubry et Fils inc.
28, St-Michel, Vaudreuil-Dorion
Les funérailles auront lieu le mardi 7 juin 2005 à 14 heures en l'église St-Michel de Vaudreuil. Inhumation au cimetière du même endroit. Heures des visites: le lundi 6 juin 2005 de 14 à 17 heures et de 19 à 22 heures, mardi dès 13 heures. Au lieu de fleurs, des dons à la Fondation de la Fabrique St-Michel de Vaudreuil seraient appréciés.



700

Affaires

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

INFORMATICIEN, chargé de projets, cherche petite entreprise développant logiciels en expansion ou en formation (startup) pour s'y associer. sparkquest@hotmail.com

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

RÉPONSES

- 1) Oreille droite de l'homme indiquée.
- 2) Son genou gauche plus long.
- 3) Potence du guidon plus grosse.
- 4) Un trou plus petit dans le cylindre.
- 5) Chaussés incomplète sous l'avant du cylindre.
- 6) Barrière de droite moins large.
- 7) Tas de sable de gauche plus haut.
- 8) Colline du milieu.

LEROSJNE

In Memoriam

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

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



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

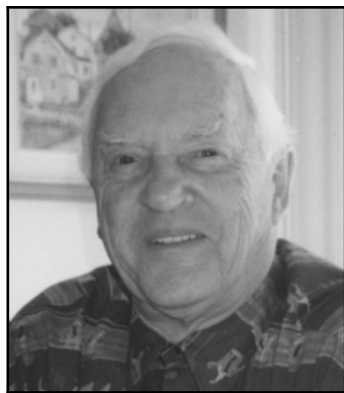
CAMPEAU (Fournier), Noëlla
1920 - 2005

À Montréal, le 3 juin 2005, à l'âge de 84 ans, est décédée Mme Noëlla Fournier, épouse de Lionel Campeau. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants: Daniel (Lyne Hart), Monique (Marc Roy), Claude, Sylvie (Yvan Larivée), ses petits-enfants: Simon (Sophie), Olivier (Mylène), Marie, Michèle, Elise, Nathalie, son arrière-petit-fils Thomas, sa soeur Arlette ainsi que de nombreux neveux et nièces. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire

URGEL BOURGIE

3955, chemin Côte-de-Liesse
angle Ste-Croix, St-Laurent

Une cérémonie religieuse sera célébrée le lundi 6 juin 2005 à 20 h en la chapelle du complexe funéraire. Les heures des visites: lundi 14 h à 17 h et 19 h à 21 h.



HENRI, Hervé
1921 - 2005

À Montréal, le 3 juin 2005, à l'âge de 84 ans, est décédé Hervé Henri, natif de St-Lin-Laurentides. Il a été machiniste à la General Steel Wares durant 27 ans et superviseur aux Galeries d'Anjou pendant 15 ans. Époux de feu Georgette Dubois, il laisse dans le deuil ses deux filles Lise (Michel Langlois) et Danielle (Patrick Dumulong), ses quatre petits-enfants Daniel, Sylvie, Normand, Joanie, son frère Marc (Françoise) ainsi que parents et amis. La famille remercie particulièrement le Dr Isabelle Hardy, l'équipe médicale d'Entraide Ville-Marie et des soins palliatifs du pavillon Maisonneuve-Rosemont pour les bons soins et le support. La famille accueillera parents et amis au

Complexe funéraire Magnus Poirier inc.
6825, Sherbrooke Est, Montréal

Les funérailles auront lieu le mardi 7 juin à 11 h en l'église Notre-Dame d'Anjou et de là au cimetière de St-Lin des Laurentides. Heures des visites: lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et mardi dès 9 h. Des dons à l'Entraide Ville-Marie seraient appréciés.

Signature
Magnus Poirier



LAROUCHE (née Baillargeon), Armelle
1920 - 2005

À Ste-Thérèse, le 3 juin 2005, à l'âge de 85 ans, est décédée Mme Armelle Baillargeon, épouse de M. Joseph Larouche. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants Gilbert (Diane Mainville), Marie-Claire (Louis Lannegrace), Cyprien (Gilles Martel), Estelle (Gilles Couture), Marcelle, Louise (Michel Coderre), Richard (Mireille Lachance), Maurice, Jules (Dominique Lange), Jeanne-Mance, Raymond (Robert Carmel), Marc et Martin (Linda Groleau), ses vingt petits-enfants, ses trois arrière-petits-enfants, ses frères, sa soeur, ses beaux-frères, belles-soeurs, ainsi que plusieurs autres parents et amis. Elle sera exposée au
Complexe funéraire régional Guay inc.
418, boul. Labelle (angle autoroute 640)
Rosemère

Les funérailles auront lieu en l'église Sacré-Coeur de Ste-Thérèse le mardi 7 juin 2005 à 14 h, suivies de l'inhumation au cimetière de Ste-Thérèse. Heures des visites: le dimanche 5 juin de 19 h à 22 h, le lundi 6 juin de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et le mardi 7 juin dès midi. Des dons à la Fondation des maladies du cœur seraient appréciés.



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

514.285.6816

LA PRESSE

3204805A

3305861

900 Petites annonces

cyberpresse.ca/necrologie



PAQUETTE, Gérard
1919 - 2005

À St-Jérôme, le 3 juin 2005, à l'âge de 85 ans, est décédé M. Gérard Paquette, époux de Mme Marie-Rose Giroux. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Serge (Huguette Perreault), Estelle (Romuald Dufour), Yvon (Denise Desautels), Solange, Gérard (Danielle Lajeunesse), Ronald (Louise Touchette), ses dix petits-enfants Eric, Patrick, Yan, Stéphane, Lysanne, Pierjo, Marilynne, Guillaume, Amélie, Joanie, son arrière-petite-fille Ariane, son frère Florent Paquette, son beau-frère Bruno Giroux, nombreux parents et amis. La famille recevra les condoléances le lundi 6 juin de 14 à 17 heures et de 19 à 22 heures, à la résidence funéraire

Desrosiers & Fils inc.
676, boul. des Laurentides
St-Jérôme (St-Antoine)

Funérailles le mardi 7 juin à 14 heures en l'église de St-Antoine, suivies de l'inhumation au cimetière de St-Jérôme. Ouverture mardi dès midi. Sincères remerciements au personnel de la résidence Lucien G. Roland à St-Jérôme, 2e étage, pour leurs bons soins et soutien.



PELCHAT, Gilles

À Longueuil, le 3 juin 2005, est décédé dignement, à l'âge de 73 ans, Gilles Pelchat, fils de feu Louis Pelchat et de feu Blanche Saint-Laurent, époux de Catherine Bucci, papa de Nicole (Noël Lavoie), Gilles jr (Ginette Lefebvre), Christiane (Serge Marci), Michel (Sylvie Nanni), Jean-François (Kim Berthelette). Outre son épouse et ses enfants, il laisse dans le deuil ses petits-enfants Pascal, Catherine, Véronique, Marie-Eve, Guillaume, James-Williams et Gabriel. Sa soeur Denise (Claude Goulet), ainsi que de nombreux parents et amis tous très chers. La famille souhaite remercier l'hôpital Charles-Lemoyne, particulièrement les infirmières, médecins et tout le personnel des services d'hémodialyse et d'oncologie pour leur grand dévouement. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire

URGEL BOURGIE

8145, ch. Chambly

(au sud de l'autoroute 30), à St-Hubert

Les funérailles auront lieu ce mardi 7 juin 2005 à 12 h en l'église de Saint-Hubert (5310, ch. Chambly, St-Hubert). Votre témoignage de sympathie peut se traduire par un don à la Fondation de l'hôpital Charles Lemoyne. Heures des visites : lundi de 14 h à 17 h et 19 h à 21 h, mardi dès 9 h.

SABOURIN MARLEAU (Montbleau), Marie-Rose

1919 - 2005

Au Centre hospitalier de Verdun, le 4 juin 2005, à l'âge de 85 ans, est décédée Mme Marie-Rose Montbleau, épouse de M. Fleurimont Sabourin (en premières noces) et Henri Marleau (en secondes noces). Elle laisse dans le deuil ses enfants Jacques (Lise), Nicole (Albert), Diane (Bernard), six petits-enfants, son frère, ses soeurs, ses beaux-frères, belles-soeurs, neveux, nièces, autres parents et amis. La famille recevra les condoléances le lundi et mardi 6 et 7 juin 2005, de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et le mercredi dès 8 h 30, au salon



YVES LÉGARE inc.

Alfred Dallaire

(514) 595-1500

7200, boul. Newman
LaSalle

Les funérailles auront lieu le mercredi 8 juin 2005 à 10 h en l'église Ste-Catherine-Labouré, 9370 Clément, Lasalle.



THEMENS, Jean-Guy
1934 - 2005

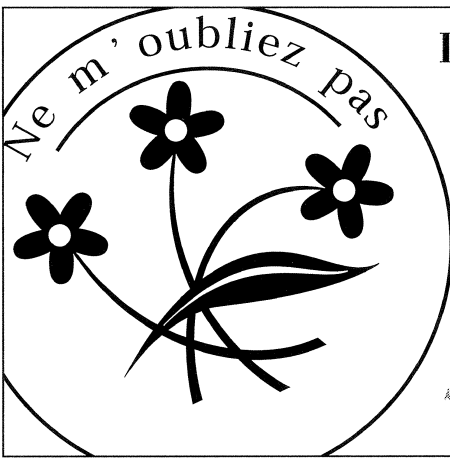
À Montréal, le 4 juin 2005, à l'âge de 71 ans, est décédé M. Jean-Guy Themens, B.A. ing., époux de Mme Sylviane Morand. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Benoît (Jennifer Albon) et Marie-Josée (Michel Tassé), ses petits-enfants Guillaume, Mathieu, Jérémie, Brogan et Mackenzie, sa soeur Marielle (Dr P. André Lachance), neveux et nièces, ainsi que plusieurs parents et amis. La famille recevra les condoléances le lundi 6 juin 2005 de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h ainsi que mardi dès 9 h au complexe funéraire

Alfred Dallaire

MEMORIA

2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778

Les funérailles auront lieu le mardi 7 juin 2005 à 11 h en l'église La Visitation, 1847, boul. Gouin Est, Montréal, suivies de l'inhumation au cimetière de St-Jérôme.



L'aide d'aujourd'hui. L'espoir de demain.

Présentement au Canada, une personne sur 13, de plus de 65 ans, est atteinte de la maladie d'Alzheimer et de démences connexes*
Pour plus d'information, communiquez avec votre Société Alzheimer locale ou visitez notre site Web au www.alzheimer.ca

Société Alzheimer

* Étude sur la santé et le vieillissement au Canada

GÉNIES EN HERBE #1148

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

A-PATINAGE

- 1 Environ 45 cm
- 2 Vers la gauche
- 3 Danse
- 4 Isabelle et Paul Duchesnay
- 5 Elvis Stojko

B-ACTUALITÉ

- 1 CSN
- 2 Pointe-du-Lac
- 3 Claude Poirier
- 4 Frank McKenna
- 5 Stade olympique

C-DROGUES

- 1 Méthamphétamine
- 2 50% (de 45% à 55%)
- 3 Coca
- 4 Crack
- 5 Sevrage

D-ASSOCIATIONS

- 1 e
- 2 c
- 3 d
- 4 b
- 5 a

E-IDENTIFICATION PAR INDICES

Alain Juppé

F-CHARADE

Ben Harper

G-BOISSONS

- 1 Hydromel
- 2 Nectar
- 3 Deux consommations standards = 0,08 g %
- 4 Absinthe
- 5 Être pris de boisson

H-CHAUSSURES

- 1 Savetier
- 2 La Savetière
- 3 Félix Leclerc
- 4 Des hommes d'influence
- 5 Escarpin

TÊTES D'AFFICHE

PRÉCISION

Dans la précédente chronique (lundi 30 mai), nous avons omis le nom de la présidente et directrice générale de la Fondation de l'hôpital Sainte-Justine, **Lucie Rémillard**, qui apparaissait sur la photo de remise du don de 1,2 million par **Réal Raymond**, de la Banque Nationale, aux coprésidents de la campagne *Grandir en santé*, **Claude Brien**, et **Jacques Ménard** (BMO Nesbitt Burns).

OSM : 514 000 \$

La soirée-bénéfice de l'**Orchestre symphonique de Montréal**, qui s'est tenue sous la présidence d'honneur de **Rémi Marcoux** (Transcontinental) et **Morton Brownstein** (Chaussures Brown), a permis d'amasser 514 000 \$« /b ». Cette soirée de bal portait la griffe de Jean-Claude Poitras.

Ballets jazz : 250 000 \$

Rehaussé du parrainage de **Luc Plamondon**, le spectacle-bénéfice des **Ballets jazz de Montréal**, sous la coprésidence de **Lise Laberge** et **Pierre Brosseau** (Radio Nord communications), a permis d'amasser plus de 250 000 \$, grâce en bonne partie aux contributions majeures d'**Hydro-Québec** et **Power Corporation**. Soulignons que l'événement s'est déroulé en présence de la ministre de la culture et des Communications, **Line Beauchamp** et du maire de Montréal, **Gérald Tremblay**.

OSL : 85 000 \$

Le concert-bénéfice de l'**Orchestre symphonique de Longueuil**, placé sous la présidence d'honneur de **Luc Papineau** et marqué par la première mondiale d'une oeuvre du compositeur québécois **Martial Sauvé**, a permis d'amasser 85 000 \$« /

Hôpital Charles-LeMoyne

Le tournoi de golf de la **Fondation de l'hôpital Charles LeMoyne**, qui s'est tenu sous la présidence d'honneur de **Serge Lemieux** (LSR santé), a permis d'amasser 95 000 \$ pour l'achat d'équipements spécialisés.

Un retour aux sources pour Garou

L'Hôpital de Montréal pour enfants et l'hôpital Sainte-Justine se partageront les recettes de 25 000 \$ du spectacle marquant le 25^e anniversaire du **Bourbon Street Nord**. Ce spectacle a permis d'assister à un retour aux sources de **Garou**« /b », qui était alors accompagné des *Untouchables*, comme à ses tout débuts sur la scène de cette salle de Sainte-Adèle.

École Peter Hall

Une activité « vins et fromages », organisée par la **Fondation de l'école Peter Hall** et placée sous la présidence d'honneur de **Micheline Martin** (Banque Royale), a permis de recueillir plus de 50 000 \$. Le président de la campagne majeure de financement, **Alain Belcourt**, a profité de l'occasion pour annoncer qu'on avait reçu un total de 50 000 \$ en dons de Transport École Bec, le groupe Créa et RBC Banque Royale.

Aide au collège Édouard-Montpetit

La soirée-bénéfice du Fonds de développement du collège Édouard-Montpetit, qui s'est tenue sous la présidence d'honneur de **Benoît Pâquet** (Aecon Cogeco bâtiments) a permis d'amasser près de 85 000 \$. Par ailleurs, une nouvelle activité-bénéfice, une soirée *Vins de prestige*, tenue sous la présidence d'honneur de **M^e Jacques Goyette**, a rapporté 58 500 \$, un résultat attribuable à l'engagement des pa-

Lutte d'AQETA contre les troubles d'apprentissage



photo obtenue de l'aqeta

La soirée-bénéfice annuelle de l'**AQETA** au cinéma Imax a rapporté plus de 120 000 \$ pour l'Association québécoise pour les troubles d'apprentissage. Présentent le chèque symbolique : **Jean Brissette** (patron d'honneur), **Christiane Brisson** (présidente du comité organisateur), **Lise Bastien** (présidente de l'AQETA), **Nadine Jouvray** (présidente d'honneur), **Céline Boily** (AQETA) et **Joseph Borsellino** (patron d'honneur).

trons d'honneur et au concours de commanditaires. La fondation collégiale a également retiré 15 622 \$, grâce à la vente de billets de tirage dans les succursales de la Banque Laurentienne et par de nombreux groupes étudiants du collège.

Théâtre de la Ville : 68 050 \$

C'est au travail d'équipe du comité organisateur qu'il présidait et grâce aux contributions des donateurs, que **Gilles Blier** (Genivar), président de la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud, attribue le succès de la soirée-bénéfice du Théâtre de la Ville (Longueuil) qui a rapporté 68 050 \$.

Aide au Centre d'arts Orford

L'ex-premier ministre **Lucien Bouchard** a accepté de présider la campagne majeure du Centre d'arts Orford, menée par une équipe de gens d'affaires dont : **Alain Bouchard** (Couche-tard), **Rémi Marcoux** (Transcontinental), **Normand Morin** (SNC-Lavalin), etc.

19 500 jeunes lecteurs heureux

Grâce aux dons de livres de la population, la **Fondation pour l'alphabétisation** a pu remettre 19 500 livres à autant d'enfants de milieux défavorisés cette année. La lecture en cadeau est un programme de dons de livres neufs pour enfants destiné à prévenir l'analphabétisme et le décrochage scolaire. On a ainsi remis un livre à 90 000 petits Québécois depuis 1999.

L'intermède de Beloeil : 28 500 \$

Jean Dion, président d'honneur de la campagne de financement annuelle de la maison de répit **L'intermède**« /b », de Beloeil, a pu remettre 28 500 \$ aux représentants de ce service offrant des moments de repos aux familles de personnes handicapées intellectuelles, physiques ou autistes.

Nourrir un enfant

Le deuxième brunch-bénéfice de **Nourrir un enfant**, organisé par le groupe des Marraines (Oeuvres du cardinal Léger) présidé par **Diane de Courcy** (présidente de la CSDM), assistée de **Claude Brien** Coutu, **Jeanne Marie Lynn** et **Louise Courcy Nadeau** a permis d'amasser 15105 \$b » pour soutenir des organismes d'aide à l'enfance.

Des élèves s'impliquent

Jeudi, à la salle Gesù, 80 élèves de l'école Marguerite de la Jamerai donneront un concert de guitare classique pour venir en aide à un petit groupe d'enfants victimes d'esclavage dans le Sud de l'Inde. Les profits de ce spectacle seront remis à l'**Aide internationale pour l'enfance**, qui se porte au secours d'enfants victimes d'exploitation en Inde. On rap-

pellera du même coup que le 12 juin est la **Journée mondiale contre le travail des enfants**.

Les Optimistes aident Leucan

Les clubs Optimiste de la zone 5 viennent de remettre les fruits de l'activité hivernale Omnium des neiges, 15 000 \$, à l'Association des enfants atteints de cancer (Leucan).

Vedettes à votre service

Céline Bonnier et **Guylaine Tremblay**« /b », **Raymond Bouchard** et **Serge Postigo**, seront parmi la quarantaine d'artistes qui ont accepté l'invitation d'**Andrée Lachapelle** et **André Melançon**, porte-parole de l'organisme communautaire **Carrefour familial Hochelaga**, de rencontrer les convives du souper-bénéfice qui se tiendra demain, au Lion d'or (1676, rue Ontario Est), sous la présidence d'honneur de **Marguerite Blais**. On pourra alors aussi y rencontrer **Marina Orsini**, **Vincent Bolduc**, **Pascale Montpetit**, **Normand Chouinard**, etc.

Polio Québec : 15 000 \$

Le spectacle des **Magiciens sans frontières** a permis d'amasser 15 000 \$« /b » pour l'**Association Polio Québec** afin de mener un

Telus à l'aide des enfants pauvres : 125 000\$

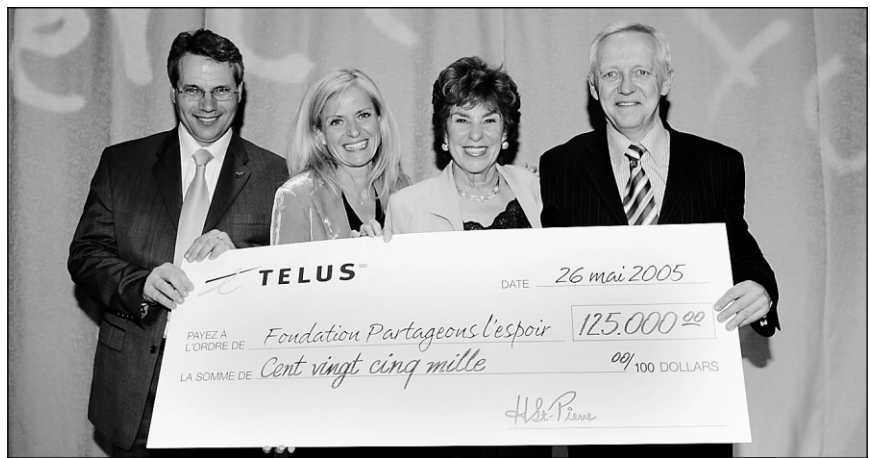


PHOTO OBTENUE DE TELUS

Un vibrant hommage a été rendu à **Herman Alves** (à gauche) directeur développement des affaires chez Telus, pour son engagement comme président de la fondation **Partageons l'espoir**, organisme d'aide aux enfants pauvres bénéficiaire des plus de 125 000 \$ amassés lors de la soirée-bénéfice annuelle de Telus. Ont présenté le chèque symbolique, dans l'ordre habituel : **Herman Alves**, **Isabelle Hudon** (Chambre de commerce du Montréal métropolitain), présidente d'honneur ; **Judy Stevens**, directrice de la fondation ; et **Hugues Saint-Pierre**, président et chef de la direction de Telus Québec.

projet de recherche sur le syndrome post-polio.

Prix de recherche sur la sclérose en plaques

Le Dr **Jack Antel**, de l'Institut neurologique de Montréal, a mérité le prix **John Dystel** de la sclérose en plaques, décerné par la *National MS Society* et l'*American Academy of neurology*, en reconnaissance pour les travaux du Dr Antel en neuroimmunologie et pour sa contribution aux soins aux patients.

Mercuriades 2005

Jacques Ménard (BMO Nesbitt Burns et BMO groupe financier Québec) a remporté le **Mérite philanthropique des Mercuriades**« /, alors que Cima+ de Sherbrooke remportait les honneurs (entreprise de l'année) dans la catégorie grandes entreprises, le même honneur allant à une entreprise de Sept-Îles, **Metal 7**, dans la catégorie PME, entreprise qui a également emporté le prix « marchés hors Québec », l'emportant sur **VisuAide**« /, de Drummondville, qui recevait par ailleurs le « Prix coup de coeur du jury ». Les autres lauréats, sans tenir compte des catégories, furent : la Société des technologies de l'aluminium du Saguenay (Chicoutimi), le Zoo de Granby et Parc aquatique Amazoo (Granby), **Marcel Baril** (Rouyn-Noranda), **Genivar** (Montréal), **Maisons Laprise** (Montmagny), **Les entreprises Danièle Hen-**

kel (Pointe-Claire), **Coopérative de services à domicile** de la MRC de Montmagny (Montmagny), **Management Encore** (Montréal), **Novik** (Saint-Augustin-de-Desmaures), **Aluminerie Alouette** (Sept-Îles), groupe Bois BSL (Mont-Joli), **Portatec** (Sainte-Julie), **Bowater** division canadienne des produits forestiers (Gatineau), **Crédit-bail Clé** (Trois-Rivières) et **Corporation de sécurité Garda Word** (Montréal).

Bourses en tourisme

La chaire de tourisme de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM vient de décerner cinq bourses d'excellence à : **Simon Côté**, **Julien Depelteau** (deux bourses), **Jacinthe Dumoulin** et **Marlène Hasbsani**.

Incongruité

MARTINE LACROIX
LE BRIDGE

collaboration spéciale
martine.lacroix@lapresse.ca

Donneur : Est			
Vulnérabilité : Nord/Sud			
NORD ♠ DV42 ♥ AD8 ♦ AD73 ♣ R9			
OUEST ♠ 1095 ♥ 96532 ♦ 8 ♣ D754		EST ♠ 83 ♥ 10 ♦ RV642 ♣ AV1086	
SUD ♠ AR76 ♥ RV74 ♦ 1095 ♣ 32			
Les enchères:			
OUEST	NORD	EST	SUD
—	—	Passe	Passe
Passe	1 ♦	Passe	1 ♥
Passe	2 SA	Passe	3 ♠
Passe	4 ♠	Tous passent	
Entame : Le 8 de carreau.			

Si vous jouez Check-Back Stayman ou Wolf Sign-off, c'est votre partenaire qui aurait déclaré la manche à pique. Il aurait été mieux placé que vous pour recevoir l'entame dans l'une des mineures. M'enfin, vous y êtes. Quelle carte appelez-vous à la levée numéro un ?

Les enchères appellent une entame à trèfle et pourtant Ouest entame du 8 de carreau. Vous trouvez ça normal, vous ? Méfiez-vous de cette entame incongrue. Si vous appelez la Dame en vous disant qu'Est n'aura pas de bon retour, vous vous trompez. Il retournera le 2 de carreau que le polisson d'Ouest coupera. Pour ajouter à l'insulte, celui-ci revient avec la Dame de trèfle. Vous tentez vainement de couvrir avec le Roi, mais Est prend de l'As et revient carreau, pour une seconde coupe. Moins deux.

L'impasse à carreau est une illusion. Montez de l'As et retirez les atouts. Encaissez vos coeurs en défaussant un trèfle du mort. Puis jouez carreau vers la Dame. Si le Roi est en Ouest, vous ferez toujours votre Dame. Et s'il ne l'est pas, vous aurez évité un désastre...

MOT MYSTÈRE

BANDE DESSINÉE - Un mot de 10 lettres

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

ACTION
ALBUM
ARNAL
ART
ATTITUDE
AUTEUR
BINET
BLAKE
CABU
CADRE
CAPP
CREER
DROLE
ECRIRE

EDITER
EDITEUR
EISNER
ENCRE
FANTASIO
FELIX
FOURNIER
GAG
GIL
GOS
GRAS
GRATON
GREG
HEROS

IMAGE
ISABELLE
KELLY
LOU
MEZIERES
MEZZO
NIMBUS
OBELIX
OLIVIE
PUCE
RAGNAR
RECIT
RIBERA

ROBIN
SCENE
SCHULZ
SEGAR
SIRIUS
TEXTE
TIMOUR
UDERZO
ULYSSE
VEYRON
WEN
WILL
ZIG

Solution du dernier problème : **MORRICONE**

05/06/2005

12046