

# À VOS AFFAIRES

**JEUNES ET ARGENT**  
**CONDUIRE À 16 ANS?**  
**ÇA DÉPEND! PAGE 5**



## RÉVOLUTION DANS LE MARCHÉ DES VOITURES D'OCCASION

### SOUS LA LOUPE

#### Acheter un condo plus luxueux?

Claire possède déjà un condo et de bonne liquidités, en plus d'une équité importante sur sa propriété actuelle. Elle se demande si elle ne devrait pas enfin acheter le condo plus luxueux auquel elle rêve. Bonne question.

PAGE 2

### L'ENVERS DE LA PUB

#### Belle esthétique, vieilles recettes!

De nos jours, la bière est jeune et branchée. Et c'est un cas d'école en termes de renouvellement de marques et de produits, de segmentation de marché, etc. Mais au plan publicitaire, on rencontre souvent de vieilles recettes dans un nouvel emballage.

PAGE 4

### PROFIL BOURSIER

#### La vie en rose du géant du nickel

Le repli soudain et marqué des titres boursiers du secteur des métaux était certainement excessif. Et c'est encore plus vrai pour le producteur canadien de nickel Inco, dont le titre a perdu près de 30% de sa valeur depuis le début de l'année. Un reportage de notre journaliste Richard Dupaul.

PAGE 6

### MICHEL GIRARD

#### Revenu Québec et ses vérificateurs

Les vérificateurs de Revenu Canada acceptent une explication que leurs homonymes au provincial n'acceptent pas. Voilà qui n'est pas nouveau, écrit notre chroniqueur Michel Girard. Comme quoi la réputation de Revenu Québec, reconnue pour avoir des vérificateurs zélés, n'est pas inventée.

PAGE 7

### DANS LES LIVRES

#### Une sélection de grands crus

Le prix du livre d'affaires 2004 vient d'être attribué et la sélection finale révèle une année de grands crus. Un tour d'horizon de quatre ouvrages remarquables.

PAGE 2

### LE CHIFFRE DU JOUR

**4 900**

Le Québec comptait près de 4 900 entreprises de messagerie et de services locaux de livraison en 2001. Leurs revenus se sont élevés à 922 millions de dollars et les salaires versés par ces entreprises ont atteint 321 millions.

Source : Statistique Canada

Profitez

DE LA BAISSÉ DES

**PRIX**



#### MARC TISON

**T** arrrrratatam! Le roulement de tambour me fait sursauter. Assis sur un des 30 tabourets qui entourent l'immense comptoir en forme de fer à cheval, dans la salle du marchand de voitures d'occasion Encan direct H. Grégoire, à Laval, je regarde d'un air surpris le commis qui me fait face, installé devant son ordinateur.

intéressant. Vous pouvez même trouver la couleur de l'auto que vous voulez. Encan direct H. Grégoire et Montréal Auto Prix ont compris qu'en demandant un prix moins élevé, le roulement du stock est beaucoup plus rapide. Ça peut être plus profitable que d'obtenir le maximum pour chaque auto.

Ces nouvelles pratiques ont indéniablement entraîné une baisse des prix sur le marché des véhicules d'occasion. «C'est normal parce qu'il y a eu une

En 2000, 1,9 million de véhicules d'occasion ont été vendus au Canada. En 2003, on en comptait 2,2 millions, dont 500 000 au Québec. Cet afflux a donné l'occasion à quelques marchands entreprenants de réunir une large sélection dans un même — et vaste — point de vente. «Avec une offre plus importante, explique M. Maisonnas, un grossiste peut bâtir une structure plus importante.»

Mais oubliez les concepts d'encan, de grossiste, de liquidateur de saisies. Ce sont de fallacieux trucs de marketing. Malgré leurs noms évocateurs, tous ces marchands vendent leurs voitures de façon traditionnelle, sans enchères, et ils s'approvisionnent tous aux mêmes sources, principalement dans les encans réservés aux commerçants.

**En demandant un prix moins élevé, le roulement du stock est beaucoup plus rapide. Ça peut être plus profitable que d'obtenir un meilleur prix.**

«Chaque fois qu'il y a une vente, on bat le tambour, explique-t-il. Si l'acheteur ne veut pas le faire, c'est le vendeur qui prend sa place. Le samedi, on l'entend toutes les 10 minutes.»

Samedi. Une vente aux 10 minutes! Voilà ce qui fait trembler les grands concessionnaires automobiles. Avec leurs heures d'ouverture prolongées, sept jours, et leur imposant volume de ventes, les marchands de véhicules d'occasion à grande surface ont révolutionné le marché.

Pendant que, sur le terrain d'un concessionnaire traditionnel, on compte une soixantaine de véhicules d'occasion, dans la cour d'Encan direct H. Grégoire, à Laval, environ 400 véhicules sont entassés. Dans le parc de Saint-Eustache, on parle même de 2000 voitures.

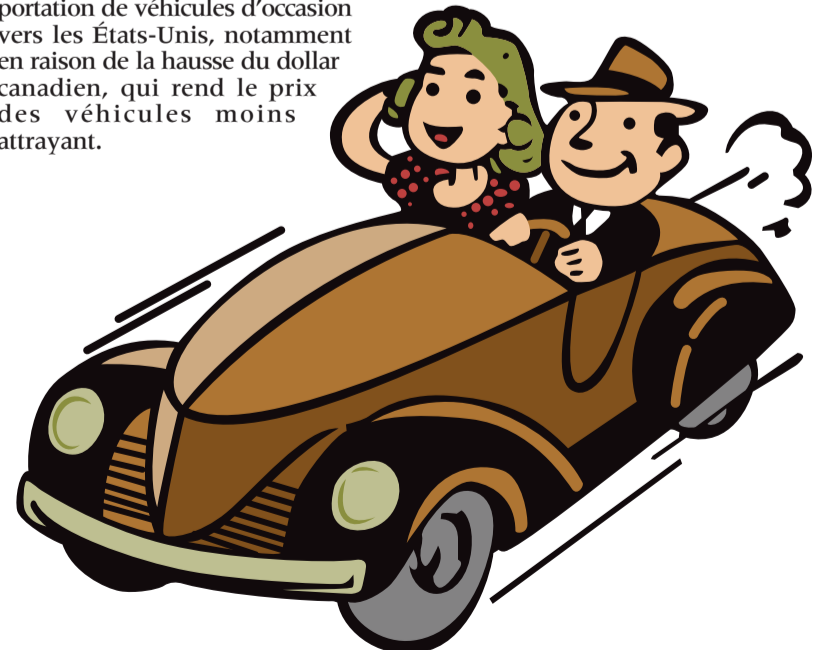
«C'est une révolution dans le marché de l'occasion, affirme Georges Iny, président de l'Association pour la protection des automobilistes (APA). Le marchand a un terrain suffisamment grand pour maintenir un stock

augmentation de l'offre», fait remarquer Stéphane Maisonnas, professeur de marketing à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

Trois facteurs ont joué: la hausse des ventes de voitures neuves au cours des dernières années, qui réapparaissent éventuellement sur le marché de la revente; la popularité de la location, qui se traduit en retour de location après quatre ans; enfin, une chute de l'exportation de véhicules d'occasion vers les États-Unis, notamment en raison de la hausse du dollar canadien, qui rend le prix des véhicules moins attrayant.

AUTRES TEXTES EN PAGE 3

SOLDES



**LA PRESSE. L'INTÉGRALE SUR VOTRE ÉCRAN. PARTOUT.**



**LA PRESSE ÉDITION ÉLECTRONIQUE**

Téléchargez le contenu intégral de La Presse dès 5 h, chaque matin.

Pour vous abonner [cyberpresse.ca/ee](http://cyberpresse.ca/ee)

À VOS AFFAIRES

PLANIFICATION

# Investir dans un condo de luxe?

RENÉ LEWANDOWSKI

**SOUS LA LOUPE**

COLLABORATION SPÉCIALE

Elle y pensait depuis un bon bout de temps, mais depuis qu'elle a visité un superbe condo, Claire, de Montréal, a bien envie de se laisser tenter. Avec son grand salon, sa luxueuse cuisine, ses planchers de bois franc et son immense terrasse ensoleillée, ce condo de qualité supérieure l'a fait rêver.

Mais voilà, parce que le marché immobilier dans la région montréalaise est en ébullition depuis quelques années, le vendeur demande un prix de fou. Près de 240 000 \$, soit plus de 80 000 \$ de plus que la valeur de l'évaluation municipale. C'est pourquoi Claire hésite.

D'autant plus qu'en 1995, elle avait profité de la stagnation du marché pour acquérir son condo actuel, cette fois à un prix fort attrayant. « Est-ce raisonnable d'investir dans un immeuble dont le prix dépasse de beaucoup la valeur d'évaluation municipale ? » demande cette comptable de 44 ans.

Si elle décidait de passer à l'acte, Claire se retrouverait devant un autre dilemme, soit celui de trouver la meilleure façon de financer l'achat du condo. En effet, en vendant sa propriété actuelle (valeur de 150 000 \$), sur laquelle il n'y a aucune hypothèque, et en ajoutant les 30 000 \$ de liquidités qu'elle possède, elle se retrouverait avec 180 000 \$.

Elle se demande donc si elle devrait utiliser cette somme comme mise de fonds, ou opter plutôt pour une plus grosse hypothèque, vu les faibles taux d'intérêt. Elle préfère avoir le minimum de dettes, notamment parce qu'elle craint une hausse des taux.

Côté qualité de vie, toutefois, un petit coussin à la banque lui permettrait de se payer de temps en

**LE PORTRAIT**

**Claire**, 44 ans, vit seule dans son condo de Montréal. Elle aimerait acquérir un nouveau condo plus luxueux.

**LE DÉFI**

*Est-ce une bonne idée d'acheter un condo dont le prix demandé excède de 80 000 \$ la valeur municipale? Et quelle est la meilleure façon de le financer?*

**REVENUS**

**48 000 \$** pour elle, 31 200 \$ nets

**PLACEMENTS**

**33 000 \$** en REER pour elle

**HABITATION**

**150 000 \$** pour un condo libre d'hypothèque

**Écrivez-nous!**

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

Voici notre adresse :

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



**LA PROPOSITION**

L'achat ne semble pas très indiqué mais si Claire passe tout de même aux actes, il serait préférable qu'elle conserve une partie de ses liquidités comme coussin de sécurité.

**HÉLÈNE BRONSARD**

Administrateur agréé (Adma) et vice-présidente de la gestion privée chez Raymond Chabot Grant Thornton

PHOTO ALAIN ROBERGE. LA PRESSE

temps des petites gâteries et d'effectuer un voyage à l'occasion. Que faire ?

**Situation normale**

Selon Hélène Bronsard, planificatrice financière et vice-présidente de la gestion privée chez Raymond Chabot Grant Thornton, l'achat d'un immeuble à un prix qui excède

de l'évaluation municipale est une situation normale, qui reflète une situation de marché où l'offre est inférieure à la demande. La valeur de l'évaluation municipale n'est donc pas une mesure sur laquelle on peut vraiment se fier : il faut plutôt regarder la valeur marchande.

Ces dernières années, les évaluations

municipales ont été rajustées pour se rapprocher des évaluations marchandes, mais il existe encore un écart, notamment dans certains secteurs. Claire devrait plutôt se poser la question suivante avant de faire son choix : à long terme, que rechercheront les futurs acheteurs, un chez-soi luxueux ou fonctionnel ? Effectivement, la valeur

d'un immeuble est fonction de plusieurs facteurs, dont celui, très important, de son utilité vis-à-vis des acheteurs actuels et futurs. Dit autrement, si notre profil de propriétaire est similaire à celui des autres occupants du quartier, la revente d'un immeuble sera facilitée.

Ainsi, puisque Claire n'a pas d'enfants, et ne prévoit pas en avoir, elle devrait choisir un quartier où vivent beaucoup de célibataires et de couples sans enfant. Or, selon Claire, le condo qu'elle convoite est luxueux, mais comporte quelques inconvénients : il y a peu d'espaces de rangement et les deux chambres sont petites. De quoi effrayer les couples qui rêvent de fonder une famille et qui ont l'habitude de s'installer dans ce quartier.

**Bas loyer**

Pour ce qui est du financement, la planificatrice fait valoir que le loyer de l'argent est tellement bas présentement qu'il serait préférable pour Claire de prendre une hypothèque importante sans être exagérée, et de conserver une plus grande liquidité afin de parer aux imprévus ou pour investir. De plus, dans le cas d'une hausse des taux hypothécaires, Claire aurait la possibilité d'effectuer des remboursements accélérés. Mais qu'est-ce qu'une hypothèque correcte ?

La règle de base, sur le plan budgétaire, veut que les dépenses de logement n'excèdent pas 30 % du revenu net, en incluant le remboursement hypothécaire, les frais de condo, le chauffage, l'électricité, les taxes et assurances, etc. Avec un revenu annuel net de 31 200 \$, Claire devrait donc consacrer, au maximum, 9360 \$ par année pour se loger. Selon les calculs de M<sup>me</sup> Bronsard, Claire pourrait utiliser 170 000 \$ pour la mise de fond, et contracter une hypothèque de 70 000 \$. Cela lui permettrait de conserver un coussin de 10 000 \$.

## Le Prix du livre d'affaires

# 2004, une année de grands crus



JEAN-FRANÇOIS ST-PIERRE

**DANS LES LIVRES**

COLLABORATION SPÉCIALE

Pascale Michaud, auteure de l'essai *La Course : comment les cadres talentueux font leur chemin dans la grande entreprise*, a été désignée, jeudi soir dernier, lauréate du Prix du livre d'affaires 2004.

Trente-deux ouvrages avaient été soumis cette année par les éditeurs québécois. Avant de choisir le titre gagnant, le jury avait sélectionné les quatre ouvrages finalistes que je vous présente aujourd'hui.

Paru aux Éditions Transcontinental, *La Course* est le fruit d'une enquête réalisée auprès de 100 cadres talentueux en Amérique, en Europe et en Asie. Il met en lumière cinq profils de managers qui se distinguent nettement des autres par leur leadership. Pour en dessiner le profil, Pascale Michaud utilise les différents tempos des coureurs sur piste : le *sprinter* (intellectuel, de carrière et de défis), dont le cheminement professionnel est caractérisé par des exploits dignes de mention ; le *marathonien*, dont la carrière progresse graduellement dans une même entreprise ; et, finalement, le *pèlerin* qui, par dévotion et peu importe les difficultés vécues, mène un projet à terme s'il y croit sincèrement.

L'auteur décortique ces modèles pour permettre, d'une part, aux managers performants de comprendre leur parcours dans le monde des affaires et, d'autre part, aux entreprises de savoir retenir ces cadres de talent au sein de leur équipe de direction.

Pascale Michaud, consultante professionnelle de carrière qui a travaillé entre autres chez Secor et McKinsey & Company, souligne qu'un nombre croissant de dirigeants n'hésitent plus à quitter la grande entreprise afin de pouvoir se réaliser pleinement. Ils cherchent dorénavant à réussir tant leur vie personnelle que professionnelle.

L'auteure a elle-même profité d'une sabbatique de mi-carrière pour se consacrer aux résultats fasci-

cinants de son enquête sur la réussite professionnelle. On la soupçonne d'être une sprinter de défis peu commune. Un ouvrage original qui m'a captivé du début à la fin. À lire absolument !

**Bon deuxième : Préparer la relève**

Le jury du Prix du livre d'affaires a voulu également souligner l'apport important d'un ouvrage portant sur l'état de la succession dans les PME au Québec. Les auteures Louise St-Cyr, professeure et titulaire de la chaire de développement et de relève de la PME à HEC Montréal, et Francine Richer, analyste et rédactrice de cas, ont reçu une mention spéciale du jury pour leur livre publié aux Presses de l'Université de Montréal et intitulé *Préparer la relève*.

Selon les auteures, l'heure de la relève a plus que sonné. En Amérique du Nord, un dirigeant sur deux prendra sa retraite d'ici de cinq à 10 ans. Malgré ce constat inquiétant, peu d'entreprises familiales préparent adéquatement leur relève. Pourtant, l'héritage qu'elles confieront bientôt à leur succession est bien plus qu'un patrimoine familial : il s'agit d'un patrimoine économique et social.

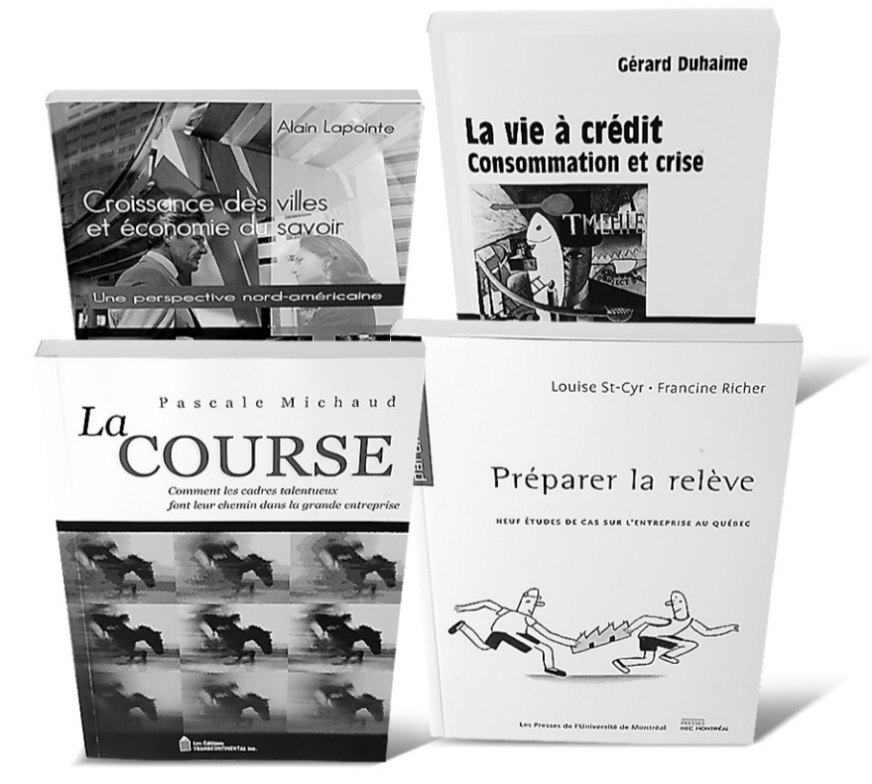
Pour aider ces dirigeants, les auteures suggèrent une méthode permettant de cerner les politiques familiales et des outils les aidant à réaliser leur processus de succession. Le cas de neuf entreprises québécoises (Laboratoire médical Biron, Groupe Germain et Boulangeries Première Moisson, entre autres) est présenté en vue d'illustrer la transmission des pouvoirs d'une génération à une autre, ou encore par une relève non issue de la famille.

Je le recommande à tout entrepreneur soucieux d'assurer une relève de qualité pour son entreprise.

**Encore deux finalistes**

Publiés aux Presses de l'Université Laval, les deux autres titres sélectionnés pour la ronde finale traitent de sujets brûlants d'actualité : les municipalités et la consommation.

L'ouvrage *Croissance des villes et économie du savoir*, d'Alain Lapointe, professeur d'économie à HEC Montréal, propose une dimension technologique au développement des municipalités. L'objet de sa recherche a porté sur les liens qui exist-



★★★★

**LA COURSE, comment les cadres talentueux font leur chemin dans la grande entreprise**

Pascale Michaud, Éditions Transcontinental, 2003

★★★★

**PRÉPARER LA RELÈVE : neuf études de cas sur l'entreprise au Québec**

Louise St-Cyr et Francine Richer, Presses de l'Université de Montréal, 2003

★★★

**CROISSANCE DES VILLES ET ÉCONOMIE DU SAVOIR : une perspective nord-américaine**

Alain Lapointe, Presses de l'Université Laval, 2003

★★★

**LA VIE À CRÉDIT : consommation et crise**

Gérard Duhaime, Presses de l'Université Laval, 2003

tent entre le lieu et le savoir comme facteurs de croissance économique.

Historiquement, la ville a toujours été considérée comme un lieu de rassemblement pour les entreprises. Au fil du temps, les développements technologiques ont réduit

la nécessité de proximité géographique et favorisé un étalement de ces sociétés à l'extérieur des grands centres.

En contrepartie, les entreprises responsables de cette évolution technologique ont eu l'obligation

de maintenir ce lieu de rassemblement devenu, par le fait même, le nouveau centre de diffusion du savoir.

Dorénavant, pour se développer, les municipalités doivent attirer les entreprises de haute technologie. Et dans leur recherche incessante de main-d'oeuvre compétente, ces sociétés pourront également bénéficier de l'attrait que présente une ville en pleine expansion. En ce sens, l'auteur donne des exemples de réussite régionale qui sauront inspirer les responsables de développement économique, les élus municipaux et les gestionnaires des municipalités.

Enfin, *La Vie à crédit : consommation et crise* présente une triste réalité, soit le surendettement des individus. Selon Gérard Duhaime, professeur de sociologie et auteur de cet ouvrage choc paru aux Presses de l'Université Laval, la dette des ménages et les faillites personnelles ont atteint des sommets inégalés au Québec.

L'auteur trace le portrait des individus qui sont aux prises avec de sérieux problèmes de crédit. Il en distingue quatre types : d'un côté, les vulnérables et les malchanceux, moins riches et moins scolarisés, sont perçus comme des « victimes » des offres toujours plus alléchantes et pernicieuses des commerçants ; de l'autre, les parvenus, qui confondent leur capacité de payer et leurs rêves, ainsi que les compulsifs, dont le terme à lui seul illustre très bien l'attitude en matière de consommation.

Par l'analyse minutieuse de la réalité et des habitudes d'achat de ces consommateurs, l'auteur démontre que leur problème de crédit n'est certainement pas le fruit du hasard, mais plutôt une composante fondamentale du bon fonctionnement de la société de consommation de masse.

Au nom du jury et du comité organisateur du Prix du livre d'affaires 2004, je félicite les finalistes ainsi que leur maison d'édition.

L'auteur est directeur de la librairie Coop HEC Montréal

**APPRÉCIATION**

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

Pour en profiter

Les prix des marchands de voitures d'occasion à gros volume sont souvent très avantageux. Il faut cependant négliger la publicité et se fier seulement à ce qu'on offre véritablement sur place.

Idéalement, il faudrait magasiner et comparer les comparables : même voiture, même année-modèle, même kilométrage — ce que les gens détestent faire.

« Ils ont raison, décrète George Iny, de l'APA. La révolution des grandes surfaces, c'est justement qu'elles offrent du choix à un seul endroit. »

Selon lui, la meilleure stratégie consiste à se munir de l'alléchante publicité d'un indépendant à grande surface, à consulter le site Occasion en or et à se présenter chez un concessionnaire de la même marque. « Ils vont tout faire pour vous garder, pour dénicher une voiture similaire à celle de l'annonce », assure-t-il.

Le vendeur baissera fort probablement son prix, sans doute pas au niveau de l'annonce — le marchand à grande surface lui-même n'a probablement plus le véhicule en question — mais à un prix très proche de celui des autres véhicules véritablement disponibles chez ce marchand. « Et sans faire de fausses représentation sur les coûts d'acquisition et les paiements mensuels », ajoute George Iny.

Pratiques nuisibles

>Le prix de l'encan plus 399 \$ : très souvent, la marge de profit est beaucoup plus élevée, de l'ordre de 1500 \$.

>Les mensualités alléchantes qui ne comprennent pas les frais d'intérêt.

>Les frais d'administration aussi exagérés qu'imprévus : 595 \$ pour préparer et remplir votre contrat.

>Annoncer des véhicules à bas prix, qui se révèlent non disponibles. Un exemple observé par l'APA chez un concessionnaire : 50 Mazda Protégé à partir de 6995 \$ ! Sur place, on trouve une Protégé à 6995 \$ déjà vendue et 49 autres à partir de 9995 \$.

>Des voitures mal ou non préparées et des inspections impossibles à effectuer même si on affirme le contraire. « La préparation d'une voiture d'occasion fait partie de la mise en vente de l'auto et doit être comprise dans le prix », précise George Iny, de l'APA.

Comment acheter

> Établissez clairement (pour vous-même) vos besoins et votre budget (tout compris).

> Vérifiez sur quelques sites Internet quels sont les prix et le kilométrage des véhicules qui satisfont à vos critères.

> Vérifiez sur le site de l'APA ([www.apa.ca](http://www.apa.ca)) si le marchand retenu a déjà été évalué par l'association.

> Assurez-vous que tous les paramètres de l'achat sont inclus dans le prix qu'on vous présente.

>Faites un essai routier du véhicule.

> Demandez une inspection par un garage de confiance ou un centre de vérification technique de CAA-Québec.

> Avec le numéro de série de la voiture, les sites [www.carfax.com](http://www.carfax.com) ou [www.compagnonderoute.com](http://www.compagnonderoute.com) vous permettront de vérifier si le véhicule a été accidenté (sites payants). Vous pouvez également consulter les dossiers de la SAAQ, mais il faut le faire sur place.

>Si vous achetez d'un particulier, consultez le Registre des droits personnels et réels immobiliers pour vous assurer que le véhicule est libre de tout lien financier ([www.rdprm.gouv.qc.ca](http://www.rdprm.gouv.qc.ca)).

APPEL À TOUS

Les concessionnaires devraient-ils ouvrir leurs portes le week-end ?

L'achat d'une automobile est une tâche importante et exigeante. Souhaitez-vous que les concessionnaires imitent les nouvelles grandes surfaces d'automobiles d'occasion et ouvrent aussi leurs portes le week-end ? Le fait qu'elles restent fermées peut-il vous inciter à fréquenter d'autres endroits ? En général, pour vous, l'achat d'une automobile est-il une expérience agréable ?

Répondez à notre sondage en ligne, à [www.lapresseaffaires.com](http://www.lapresseaffaires.com).

Faites-nous part de vos commentaires en écrivant à [lpa-forum@lapresse.ca](mailto:lpa-forum@lapresse.ca)

Dans nos pages Forum La Presse Affaires du lundi 17 mai, nous publierons les résultats du vote et les meilleurs commentaires reçus.

# Désolé, le véhicule annoncé est vendu...

MARC TISON

Sur Internet et dans les revues spécialisées, certains marchands à gros volume affichent des prix spectaculaires, qui exercent un attrait irrésistible sur le consommateur. Une fois sur place, surprise ! le véhicule à prix imbattable n'est pas disponible. Qu'à cela ne tienne, on vous en propose d'autres du même type. À un prix nettement supérieur.

« Cinq fois sur six, le véhicule dans l'annonce a déjà été vendu, signale George Iny, président de l'Association pour la protection des automobilistes (APA). La sixième fois, on prétend qu'il y a eu erreur dans l'annonce. »

Le jour de parution du magazine spécialisé *Auto Hebdo*, le 29 avril dernier, nous avons parcouru avec l'APA quelques-unes des annonces des marchands de voitures d'occasion. Le matin même de la parution, la Ford Focus 2000 annoncée à 5965 \$ chez Encan Direct H. Grégoire n'était plus disponible. On en annonçait pourtant plusieurs en inventaire.

Les mensualités indiquées n'incluaient pas les intérêts. Quelques pages plus loin, la publicité d'Auto Ultima indique des mensualités plus réalistes, mais ajoute en petits caractères qu'elles tiennent compte d'un comptant de 2000 \$.

Les concessionnaires traditionnels ne sont pas blancs comme neige

non plus. Dans ces mêmes pages, le concessionnaire Cloginor reprend à son compte la formule « encan plus 399 \$ », une assertion assurément fautive, selon George Iny.

Très souvent, dit-il, la marge de profit est beaucoup plus élevée, de l'ordre de 1500 \$. « La marge de 399 \$ est fautive et enlève de l'esprit de l'acheteur la notion que le prix peut être négocié », soutient M. Iny.

L'APA enquête

Chez Ville-Marie Auto, on affiche des mensualités alléchantes qui n'incluent pas les frais d'intérêt ! Dans l'annonce de Blainville Nissan, si on précise en petits caractères que les prix indiqués ne comprennent pas les frais de préparation et de pré-livraison, il n'est fait nulle part mention que ceux-ci s'élèvent à 595 \$, comme nous l'avons vérifié par téléphone.

L'APA a récemment mené une enquête sur le phénomène. Sur les 30 commerces visités — marchands indépendants, grandes surfaces et concessionnaires —, 15 ont reçu une mention d'échec. Plusieurs ont montré des pratiques douteuses, mensongères ou malhonnêtes. « Les commerçants qui ne veulent pas s'adonner à ces pratiques sont nettement désavantagés dans le marché actuel », dénonce George Iny.

Un consommateur prévenu en

vaut deux. Si on tient malgré tout à profiter des bas prix de certains marchands, mieux vaut savoir à qui a on a affaire. Le site Internet de l'APA ([www.apa.ca](http://www.apa.ca)) rend publiques les fiches de chacun des commerces visités. « Les marchands de véhicules se spécialisent et conservent en général le même truc, précise George Iny. Les gens seront au moins mis en garde. »

Consolons-nous tout de même. Selon le président de l'APA, quand on considère les pratiques commerciales, le secteur québécois du véhicule d'occasion est de cinq à 10 ans en avance sur l'Ontario.

Le problème de la qualité

Chez Encan direct H. Grégoire, le vendeur fait faire au client le tour du — futur — propriétaire. Il montre le garage qui compte une dizaine de stations où les véhicules reçoivent une vérification dite sécuritaire. Près de la porte extérieure, il désigne du doigt une pile de pneus usés et un baril rempli de disques et tambours de freins. « Il est vidé tous les jours », jure-t-il, en guise de preuve du sérieux de la vérification.

La qualité des véhicules est en effet une des pierres d'assise du débat. C'est l'argument de vente principal des concessionnaires. « Nous offrons le meilleur rapport qualité-prix, assure André Gingras, le directeur d'Occasion en or. Nos voi-

tures sont entièrement inspectées. »

Chez les marchands indépendants et à grande surface, certains effectuent une vérification dite sécuritaire, qui touche les principaux éléments : pneus, freins, direction. D'autres ne vérifient rien du tout.

Comment s'assurer si le véhicule est en bon état ? A-t-il été accidenté ? « Les vendeurs sont incapables de décrire honnêtement l'état de la carrosserie », reproche George Iny. Soit parce qu'ils évitent sciemment de le faire, soit parce qu'ils ne le savent pas eux-mêmes.

Avec le numéro de série du véhicule, il est possible de vérifier sur Internet si la voiture a été accidentée ([www.carfax.com](http://www.carfax.com) ou [www.compagnonderoute.com](http://www.compagnonderoute.com)). Mais ces registres ne sont pas fiables à 100 %, estime M. Iny. Rien ne remplace une bonne inspection.

Malheureusement, tous les marchands ne permettent pas l'inspection. Et ceux qui l'autorisent s'ingénient quelquefois à compliquer la manoeuvre à un point où l'acheteur préfère baisser les bras. « Il est trop risqué d'acheter un véhicule sans inspection, met en garde Kacya Cotton, de CAA-Québec. Il faut toujours l'exiger. Si le marchand refuse, on va ailleurs. »

Dans les cas difficiles, l'APA suggère de faire appel à un service d'inspection mobile, au coût de 80 \$ (514 751-0851).



PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE

Le prix demeure le principal défi des concessionnaires. Plusieurs devront corriger leurs pratiques de prix élevés, surtout ceux qui profitaient d'un marché exclusif.

## Les concessionnaires se regroupent

MARC TISON

Craignant de se faire doubler par les marchands de voitures d'occasion à gros volume, les concessionnaires québécois ont décidé de peser sur l'accélérateur.

Le 20 avril, la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ) a lancé une nouvelle bannière et un réseau unifié : Occasion en or. Jusqu'à présent, 270 des quelque 850 concessionnaires de la CCAQ en font partie. Ils mettent en commun leurs véhicules d'occasion sur le site Internet [www.occasionenor.com](http://www.occasionenor.com) où un parc de 15 000 voitures est constamment mis à jour.

Les concessionnaires automobiles du Québec conservent 40 % du marché des véhicules d'occasion, une proportion à peu près stable depuis quelques années, assurent-ils.

Premier choix?

Lors d'un retour de location, le constructeur (GM, Ford et autres) met le véhicule à la disposition du concessionnaire en vue d'une re-

vente. Or, les concessionnaires ne peuvent absorber la totalité des retours de location. D'autre part, ils préfèrent souvent laisser aller les véhicules à l'encan et tenter ensuite de les racheter à meilleur prix que ce que leur demandait le constructeur.

Le prix demeure en effet le principal défi des concessionnaires. Plusieurs devront corriger leurs pratiques de prix élevés, surtout ceux qui profitaient d'un marché exclusif, en région notamment. Ceux-là vont sentir la pression du site Internet de leur bannière, où l'outil de recherche fait apparaître les voitures par ordre croissant de prix ; il est facile de voir que des véhicules comparables sont offerts à un prix nettement plus élevé en certains endroits.

Par ailleurs, les concessionnaires n'ont pas réussi à ouvrir leurs portes la fin de semaine.

Les petits menacés

Les petits marchands indépendants se sentent eux aussi sérieusement menacés par les marchands à grande surface et à gros volume.

« Ils ne répondent pas à nos critères et ils ne constituent pas pour nos membres une juste compétition », reproche Richard Cliche, directeur général de l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec (AMVOQ), un organisme de 1070 membres qui regroupe environ 60 % des marchands indépendants.

« Nous allons devoir réagir, mais il faut d'abord laisser passer l'orage, déclare le directeur. Nous n'avons pas la puissance financière des concessionnaires. »

L'AMVOQ a tout de même commencé à riposter, notamment en améliorant la qualité des services. Les marchands d'occasion viennent ainsi de conclure une entente avec CAA-Québec pour l'arbitrage des différends entre le marchand et le consommateur.

Pour l'instant, l'AMVOQ ne prévoit pas de bannière commune ou de regroupement. Bien que Richard Cliche estime que les grandes surfaces ne sont qu'une mode passagère, il est probable que la tendance soit irréversible, comme dans l'alimentation ou les pharmacies.

## De vrais encans ?

De véritables encans pour consommateurs, ça existe. Aux États-Unis en 2003, environ un demi-million de véhicules ont été vendus aux enchères sur le site Internet Ebay. De vraies enchères, où la voiture est enlevée par le plus offrant.

« C'est à la fois beaucoup et peu par rapport aux ventes totales de 40 millions de véhicules d'occasion », s'étonne Christian Navarre, professeur d'administration de l'Université d'Ottawa qui s'intéresse au marché automobile.

« Mais c'est un phénomène que tout le monde suit de très près parce que d'une part, les véhicules proposés sont amenés par des concessionnaires plutôt que par des particuliers, et d'autre part parce que eBay a ouvert la voie à un marché grand public de voitures d'occasion. »

Il prévoit que le phénomène va éventuellement gagner le Canada car « les marchés américain et canadien fonctionnent en vases communicant. »

# Belle esthétique, vieilles recettes!

**EMMANUELLE GARNAUD**  
**L'ENVERS DE LA PUB**  
 COLLABORATION SPÉCIALE

La publicité de bière a contracté, particulièrement au Québec, une maladie occidentale apparue vers la fin du XX<sup>e</sup> siècle : le jeunisme.

De la bière populaire, vantée par Olivier Guimond, nous sommes passés à la bière « in et branchée » de jeunes métrosexuels. Au passage, la pub a développé des clichés : *partys* déchaînés, nuits de *raves* insensées, belles filles et beaux gars enlacés, effets spéciaux et musique *cool*, etc. Généralement, le genre de pub très « m'as-tu vu » d'un ennui consommé.

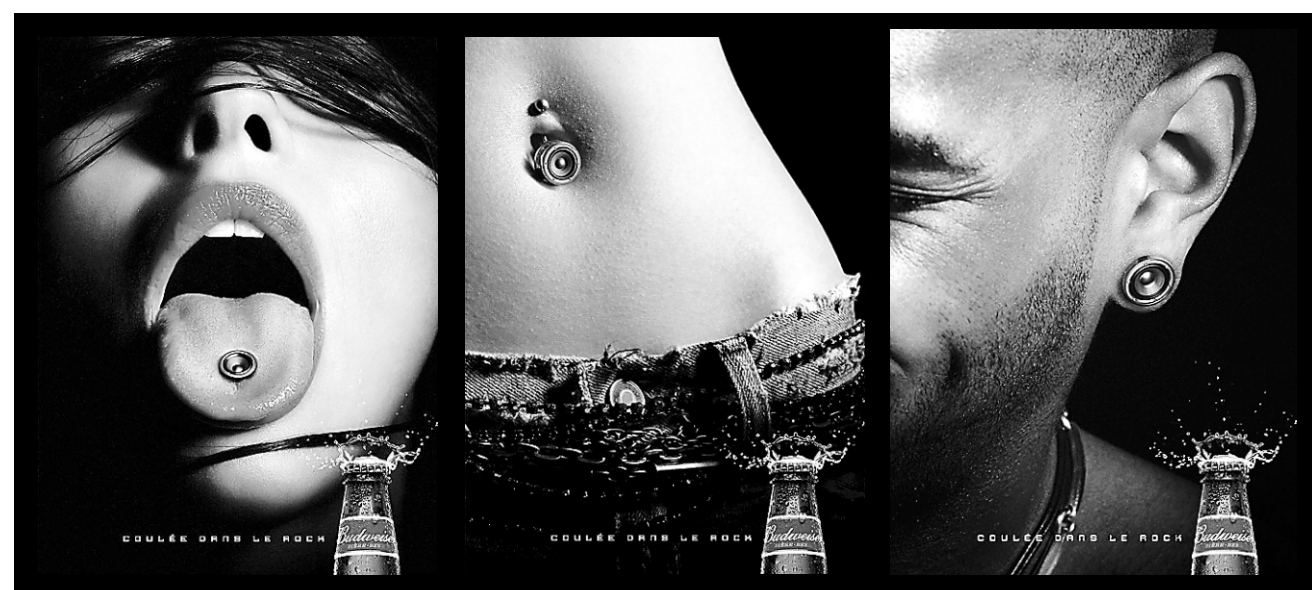
Cela dit, ne boudons pas notre plaisir. Le marché de la bière constitue un cas d'école en ce qui concerne le renouvellement de marques et de produits, la segmentation à outrance et les lancements multiples. Il offre une telle compétition qu'au niveau publicitaire, il finit obligatoirement par générer des campagnes marquantes. Mais force est de constater qu'à cause des enjeux financiers importants, la prudence tempère largement les vellétés innovantes des annonceurs.

Créativement parlant, notre soif n'est pas souvent étanchée. Tout le monde cherche visiblement à rejoindre le même segment de population. Il y a une règle qui veut que moins votre produit est différent du concurrent, plus votre pub devrait l'être. Peu de brasseurs semblent l'avoir compris.

Budweiser et Sleeman arrivent justement avec deux nouvelles campagnes d'affichage intéressantes. Et l'idée de faire un parallèle entre elles s'impose, même si leur discours diffère, car elles ne sont pas très éloignées. Elles jouent toutes les deux sur une esthétique très réussie, quoique souvent utilisée en pub : l'allégeance à une marque. Pour l'anecdote, le mot anglais pour marque, *brand*, vient de « brandon », soit le fer rouge qu'on utilisait il y a longtemps pour « marquer » les bêtes d'un troupeau. Vous apprécierez toute la portée de cette étymologie avec la campagne *body piercing* de Bud et l'étiquette de Sleeman Silver Creek.

Le tatouage (pensez juste à la Molson Black Label et à ses tatouages rouge et noir), le *body-piercing* ou l'étiquette, qui se transforme pour faire partie de nous, ne sont que des illustrations différentes d'une même réalité, ou d'une même utopie publicitaire.

Les marques façonnent notre identité, elles font corps avec nous,



La pub Bud, signée par l'agence PALM et le photographe Pierre Choinière.

L'ÉTIQUETTE DE L'ÉLÉGANCE **SLEEMAN Silver CREEK**

FIDÈLE À L'ÉTIQUETTE **SLEEMAN Silver CREEK**

VOUÉ À L'ÉTIQUETTE **SLEEMAN Silver CREEK**

Sleeman Silver Creek, signée par AMEN et le photographe Alain Desjean.

elles nous « distinguent ». C'est tout le paradoxe du consommateur moderne : il se veut unique, mais utilise des marques industrielles pour forger sa personnalité. Les

marques l'ont compris et reprennent régulièrement cet argument. Êtes-vous Bud ou Sleeman Creek ? Telle est la question existentielle que nous posent ces deux bières.

Hamlet serait confondu.

Pour Bud, on creuse le même sillon depuis des années : « coulée dans le rock ». Le piercing devient donc une enceinte acoustique, clin d'oeil futé et sympathique. On ne peut que saluer la constance du positionnement de la marque, qui persiste et signe.

Pour la Sleeman Silver Creek, au contraire, il s'agit d'un changement de cap total dans la stratégie de Sleeman. Après les histoires de famille de John W. Sleeman et son accent incomparable, la brasserie décide de sortir de ce positionnement unique pour toutes ses bières et de créer à chacune une vraie personnalité. La Silver Creek, la Sleeman la plus vendue au Québec, ouvre le bal.

La rupture de ton saute aux yeux : on se croirait dans une pub d'alcool fort, de gin ou de vodka. Un choix risqué ? On veut rejoindre les jeunes professionnels et urbains qui préfèrent les bières importées ou la Smirnoff Ice.

#### L'exécution

Réussie, surtout pour Bud. Pour l'esthétique, dans les deux cas, on rentre dans les normes internationales : direction artistique léchée, épurée, comme on en voit dans tous les palmarès publicitaires.

Le travail du photographe Pierre Choinière pour Bud est impeccable : ses photos sont fortes, percutantes, attractives.

Pour la Silver Creek, l'élégance est de mise, mais la relative froideur atténue la vitalité et l'impact du panneau. Quoique visuellement belle, Silver Creek présente des déclinaisons très inégales dans le texte. Celles choisies pour cette page sont les meilleures, mais « l'étiquette du désir » et l'« étiquette du style » manquent d'inspiration.

En résumé, deux campagnes pas spectaculaires sur le plan créatif, mais bien réalisées. De quoi se réconcilier avec les panneaux souvent affreux qui ornent nos villes.

Bud m'apparaît meilleure visuellement, mais envoyez-moi votre choix à [avosaffaires@lapresse.ca](mailto:avosaffaires@lapresse.ca)

## PAUSE PUBLICITAIRE

### L'autre Festival de Cannes

Mai nous ramène chaque année au prestigieux Festival de Cannes. Mais la Croisette est aussi le rendez-vous du plus important concours international de publicité. En juin, aura lieu le 51<sup>e</sup> International Advertising Festival 2004. D'ici là, vous pouvez découvrir les gagnants du palmarès 2003 au Cinéma du Parc, jusqu'au 20 mai. C'est l'occasion de faire le tour du monde de la publicité et de découvrir quelques raretés. L'année 2003 ne fut pas le meilleur cru cannois, on y a beaucoup parlé de morosité créative. Le Grand Prix fut accordé à la pub réalisée par Spike Jonze pour IKEA, mettant en vedette une pauvre lampe de travail. Le choix très symbolique d'un jury un peu désabusé ! Cela dit, les Lions de Cannes demeurent une référence quand on veut prendre le pouls de la création internationale.

### Cocorico

Le Publicité Club de Montréal s'apprête à remettre ses coqs, les trophées qui récompensent les meilleures publicités québécoises de l'année 2003. La remise des prix aura lieu le 13 mai et nous vous reparlerons de ce palmarès dès la semaine prochaine. Les résultats de la soirée des artisans de la pub, qui récompensent tous ceux qui participent à la confection des publicités, sont en revanche déjà connus. Benoît Brière remporte le prix des comédiens grâce à son interprétation de la « groupie » dans la pub de Bell du même nom. Benoît Charest, désormais célèbre grâce à la musique des *Triplettes de Belleville*, gagne lui aussi, comme auteur de la musique qui accompagne la campagne des caisses Desjardins. La campagne des ancêtres de Bell rafle une quantité impressionnante de prix dans les catégories costumes, direction artistique, direction de casting, maquillage et coiffure. Le réalisateur, Emmanuel Hoss-Desmarais, remporte lui aussi un trophée pour son excellent travail.

### De la pub sur les jockeys ?

En fin de semaine dernière, une première a eu lieu au Derby du Kentucky. Les jockeys ont été autorisés à porter, à la manière des pilotes de F1, des logos sur leur tenue. Compte tenu de la tradition des courses équestres, cela ne s'est pas fait simplement. C'est un juge qui a tranché, après deux jours de débats acharnés entre l'Association des jockeys, estimant avoir droit eux aussi à des revenus de commandite, et la Kentucky Horse Racing Authority, qui interdit cet usage. L'État de New York, la Californie et la Floride autorisent déjà cette pratique qui s'avère très lucrative pour les jockeys. Certains jockeys vedettes ont confirmé qu'on leur avait offert 30 000 \$ US pour arborer un logo pendant la course. Source : [www.marketing.ca](http://www.marketing.ca)

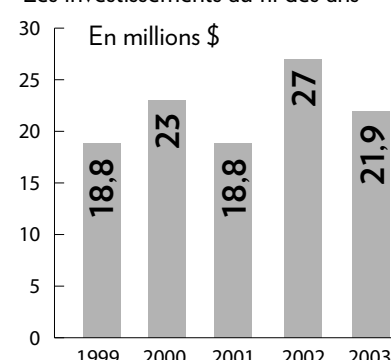
## SONDAGE NIELSEN

### LA BIÈRE, CHAMPION PUBLICITAIRE ESTIVAL

L'été au Québec rime avec .... publicité de bières ! La pratique est commune au Canada également : partout au pays, c'est entre les mois d'avril et juillet que l'on voit le plus de publicité pour cette boisson. À l'échelle nationale, les investissements publicitaires pour la bière ont progressé jusqu'en 2002. En 2003 cependant, ils ont baissé. La télé et l'affichage sont les médias privilégiés dans les achats : au Canada, plus de la moitié des investissements vont en télé. Au Québec, cette proportion est de plus en plus prédominante depuis 2001 : plus des deux tiers des investissements publicitaires vont à la publicité télévisée. Par ailleurs, il se dépense en général un peu plus de dollars en publicité de bière par habitant au Québec qu'au Canada... Enfin, l'outil SpotWatch de Nielsen a permis de valider une association classique : en 2003, les hommes âgés de 18 à 34 ans ont surtout vu les publicités de bières pendant les parties de hockey, à Montréal comme à Toronto. Quand la fièvre des séries s'ajoute à l'euphorie printanière, les brasseurs sont heureux.

#### LA PUBLICITÉ DE BIÈRE AU QUÉBEC

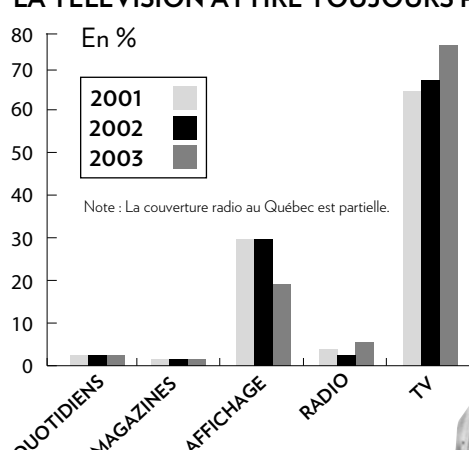
Les investissements au fil des ans



#### L'INDUSTRIE DÉPENSE PLUS POUR VENDRE AUX QUÉBÉCOIS

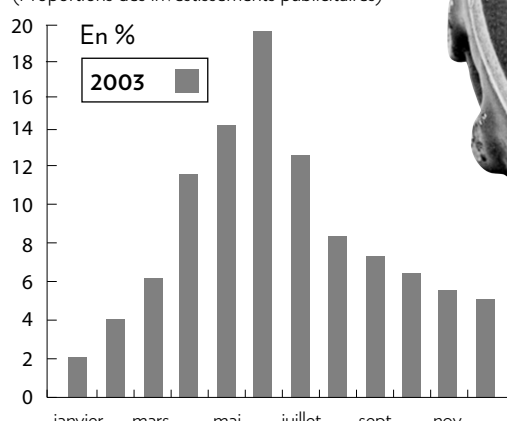
	1999	2001	2003
Dépense en \$ par habitant au Québec	2,59	2,57	2,98
Dépense en \$ par habitant au Canada	2,65	2,80	2,96

#### LA TÉLÉVISION ATTIRE TOUJOURS PLUS



#### L'ÉTÉ, LA SAISON DES BRASSEURS

(Proportions des investissements publicitaires)



Source : Nielsen Recherche Media

### Toyota, la CCT et le SRAS

Exprimé comme ça, cela ressemble à un raccourci, mais de fait, le constructeur auto Toyota et la Commission canadienne du tourisme unissent leurs efforts pour inciter les Canadiens à redécouvrir leurs pays et à aider l'industrie touristique. On sait que le Canada a particulièrement souffert en 2003, le SRAS et la conjoncture mondiale ayant réduit de beaucoup les visiteurs étrangers. Dans un bel effort pour revigorer une industrie qui emploie tout de même plus de 578 000 Canadiens, Toyota et la CCT s'allient dans une promotion diffusée dans les journaux et à la télévision : en allant vous inscrire sur le site [www.voyezdupays.ca](http://www.voyezdupays.ca), vous participez à un concours offrant des séjours au pays et si vous êtes très chanceux, un Toyota Highlander. On sait que la CCT diffuse également depuis quelques semaines des publicités vantant les charmes d'ici. Quant à cette alliance avec un constructeur, il semble qu'il s'agisse d'une opération sans précédent en ce qui concerne l'envergure et le partenariat public-privé. De quoi inspirer bien des gouvernements en quête d'économies ?

CONSOMMATION

À VOS AFFAIRES

# Conduire à 16 ans? Ça dépend!

## Là où ça fait mal

Un des rares privilèges de vieillir, c'est de voir ses primes d'assurance auto réduites. Les malheureux affichant 16 ans à l'odomètre doivent payer le prix de leur jeunesse!

La prime d'assurance d'un jeune conducteur varie selon son âge, son expérience, son dossier de conduite, son lieu de résidence et la voiture qu'il conduit. Tous ces facteurs ont une influence à des degrés divers. Mais aucun ne compte autant que le sexe du conducteur.

Dans le cas d'une personne de 17 ans qui conduit occasionnellement la Honda Accord 2002 de son conciliant papa, la prime est multipliée par sept quand le volant passe des mains d'une fille à celle d'un garçon, soit de 86 \$ à 575 \$. Malheureusement, c'est là un facteur sur lequel on n'exerce aucune influence. On aura davantage de contrôle sur la fréquence d'utilisation.

Selon qu'un jeune est conducteur principal ou secondaire, la prime peut être divisée par six. Attention: même si le parent est propriétaire de la voiture, le jeune peut être considéré comme conducteur principal s'il est celui qui l'utilise le plus.

« Un jeune homme qui se rend tous les jours à l'université en voiture devra être tarifé en conséquence du risque », prévient Henri Blumenthal, vice-président au service à la clientèle chez Meloche Monnex.

Le type de véhicule constitue un autre facteur d'influence important. « Plus le véhicule est à risque, plus la surcharge est importante », indique M. Blumenthal. C'est ainsi qu'un des véhicules préférés des jeunes, la Hyundai Tiburon — tiens donc, un coupé sport! — est également le véhicule le plus volé. Outre l'indice de vol, il faut tenir compte de l'indice de sécurité lors de la collision, de même que la valeur totale de la voiture.

Si on veut réduire la prime d'assurance, mieux vaut donc choisir un véhicule en conséquence. Le Centre d'information sur les véhicules du Bureau d'assurance du Canada comporte des tableaux et des outils de recherche qui vous permettront de comparer les indices de risque des différents véhicules. Visitez le site Internet ([www.cvcc.com](http://www.cvcc.com)).

Le fait d'avoir suivi un cours de conduite peut aussi procurer une intéressante réduction. Chez Meloche Monnex, par exemple, on accorde l'équivalent de trois années d'expérience de conduite au jeune qui a réussi un cours de conduite reconnu.

Enfin, notons qu'un apprenti conducteur n'impose aucune surcharge à la prime de ses parents. Il pourra donc s'exercer sans contrainte.

## Quelle école choisir?

Le cours de conduite permet de réduire de quatre mois la période d'apprentissage. Pour ce faire, l'école doit être reconnue par le CAA-Québec ou la Ligue de sécurité du Québec — les deux organismes mandatés par la SAAQ. On recherchera une école de bonne réputation, bien implantée dans son milieu.

La meilleure stratégie consiste à faire quelques appels téléphoniques pour comparer les prix et les services. Renseignez-vous sur ce qui est inclus ou exclu: frais d'inscription, documentation, frais d'utilisation de l'ordinateur pour les exercices, frais de location d'un véhicule pour l'examen, taxes, etc.

Attention toutefois: il ne faut pas se baser uniquement sur le prix. Selon une enquête effectuée par CAA-Québec, il en coûte environ 350 \$ à une école de conduite pour offrir un cours de conduite de 12 heures de théorie et 12 heures de pratique. « L'école qui demande 400 \$ pour son cours fait un petit profit, affirme Yvon Lapointe. Celle qui n'exige que 300 \$ travaille à perte, à moins de réduire dans les services. »

Lorsqu'une ou deux écoles sont retenues, on pourra effectuer une petite visite de courtoisie, question de voir si l'accueil est professionnel, de jeter un coup d'oeil aux locaux et de vérifier si les voitures sont en bon état ou ressemblent plutôt à des ruines ambulantes.

Il est souhaitable de se renseigner discrètement sur les formateurs: sont-ils expérimentés, ou au contraire l'école en engage-t-elle de nouveaux tous les mois?

Enfin, recommande Yvon Lapointe, « il est important que les parents magasinent le cours de conduite avec leur ado ». Ils sont — en théorie du moins — des consommateurs plus avertis.

### CONDUCTEUR PRINCIPAL OU OCCASIONNEL ?

Deux exemples où la voiture est la propriété de parents âgés de 40 à 45 ans

Jeune conducteur occasionnel	Mazda Protégé 2001	Accura RSX 2004
Prime du parent	1500 \$	1800 \$
Fils de 17 ans	800 \$ de plus	1100 \$ de plus
Fille de 17 ans	100 \$ de plus	200 \$ de plus

Jeune conducteur principal	Fils de 17 ans	Fille de 17 ans
	5000 \$	7200 \$
	2500 \$	3500 \$

### LES COÛTS D'OBTENTION D'UN PERMIS

**35 \$** Permis d'apprenti conducteur

**10 \$** Examen théorique à la SAAQ

**25 \$** Examen pratique à la SAAQ

**86 \$** Permis probatoire

### PROPRIÉTAIRE DE SA VOITURE À 16 ANS

CAS: jeune de 16 ans qui vient d'obtenir son permis probatoire après un cours de conduite et huit mois d'apprentissage. Kilométrage annuel inférieur à 10 000 km.

	Mazda 323 1994	Hyundai Tiburon 1998	Toyota Echo CE 2004	Honda Civic Si 2004
Prix d'achat approximatif	4492 \$	7995 \$	12 995 \$	20 800 \$
Prime annuelle pour un garçon				
Assureur A	2514 \$	5949 \$	5507 \$	7207 \$
Assureur B	2710 \$	7206 \$	7483 \$	9681 \$
Prime annuelle pour une fille				
Assureur A	1349 \$	3100 \$	2933 \$	3759 \$
Assureur B	1378 \$	3791 \$	3781 \$	4983 \$

Note: ces prix sont tirés de calculateurs de primes sur Internet

### QUELQUES CHIFFRES...

**36 %** des jeunes Québécois de 16 à 19 ans ont un permis

**69 %** des jeunes de 19 à 25 ans ont un permis

**11 %** du nombre total de titulaires de permis au Québec sont des jeunes de 16 à 24 ans. De ceux-là, 54% sont des hommes et 46% sont des femmes.

**23 %** des conducteurs impliqués dans un accident avec dommages corporels sont des 16-24 ans.

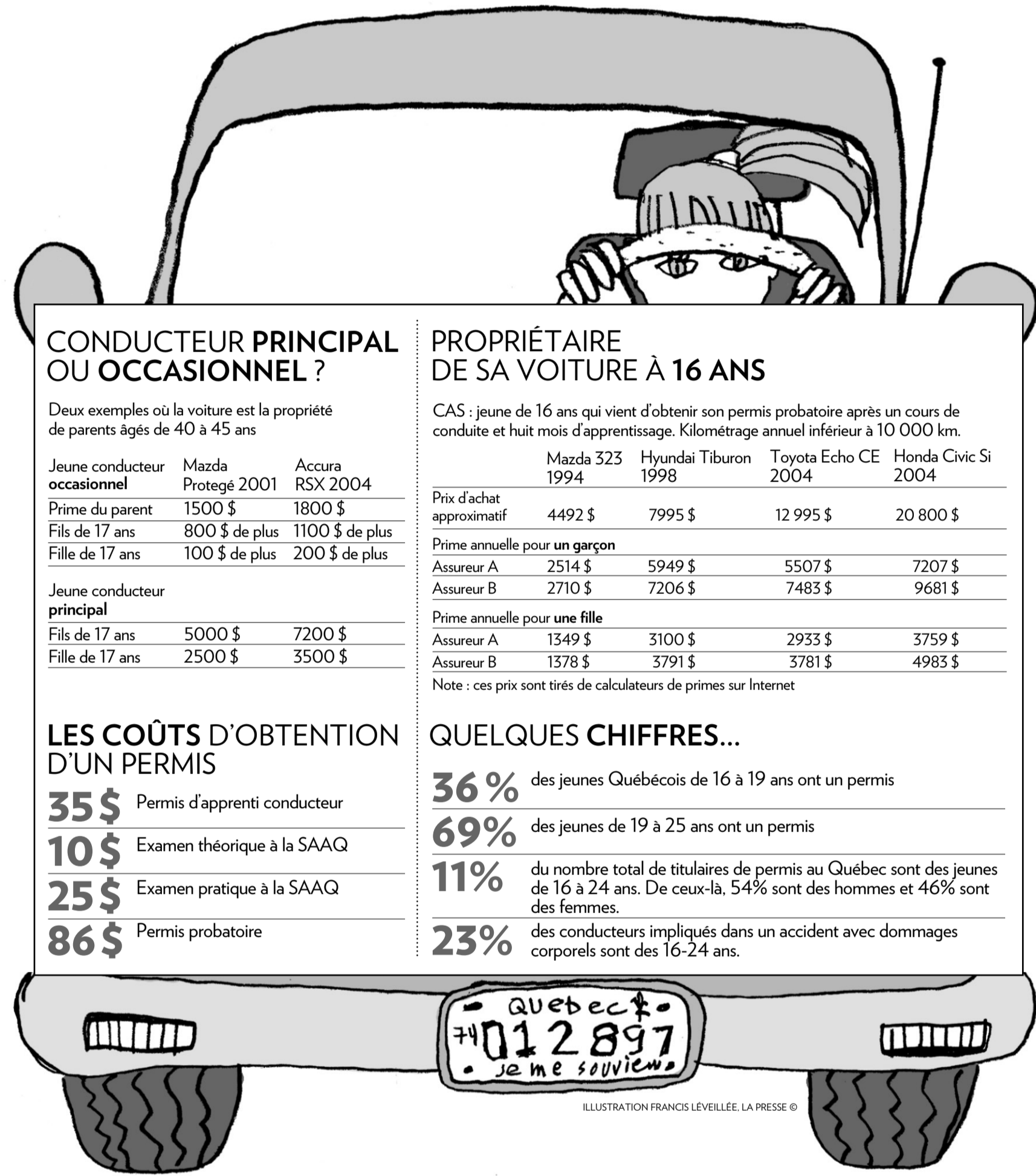


ILLUSTRATION FRANCIS LÉVEILLÉE, LA PRESSE ©



**MARC TISON**  
**QUESTION DE CONSOMMATION**  
[mtison1@lapresse.ca](mailto:mtison1@lapresse.ca)

Prendre le volant à 16 ans? Yvon Lapointe n'y a pas mis de frein: ses deux filles ont appris à conduire avant leur majorité. Il était bien placé pour en juger. Cet ancien formateur en conduite automobile est directeur Affaires publiques et sécurité routière à CAA-Québec.

« Est-ce que 16 ans est trop jeune? Certains proposent de monter la limite à 18 ou 20 ans. L'âge y est pour quelque chose, mais la maturité compte davantage. Et les deux ne vont pas toujours de pair », commente M. Lapointe.

« Le parent est encore le mieux placé pour juger si son jeune Schumacher montre la maturité nécessaire pour ne pas confondre la Honda familiale avec une Ferrari. De toute manière, ajoute-t-il, un jeune de 16 ans ne prendra pas la route seul avant 17 ans, ou au mieux — au pire? — 16 ans et huit mois s'il a suivi un cours de conduite. En fait, une large part du succès de l'apprentissage repose, encore une fois, sur les épaules déjà surchargées des parents. »

Lorsqu'un parent laisse aller son jeune sans trop de supervision, l'accompagne plus ou moins durant sa période d'apprentissage — que celui-ci suive ou non un cours de conduite —, il y a des risques que l'apprentissage se fasse plus ou moins correctement, prévient l'ancien formateur.

#### Sous haute surveillance

Le jeune doit donc être étroitement supervisé par un parent — ou un oncle, un ami de la famille, un frère ou une soeur plus âgée —, d'autant plus s'il a choisi de ne pas prendre de cours de conduite. Idéalement, cette personne doit être capable d'établir une bonne communication avec l'apprenti conducteur. Si les relations sont perpétuellement orageuses à la maison, elles ne seront pas davantage au beau fixe dans l'étroit habitacle d'une voiture.

« La personne qui se chicane tous les soirs en supervisant les devoirs ne sera peut-être pas la plus appropriée », précise encore M. Lapointe. Il doit cependant s'agir d'une personne de confiance, qui ne craindra pas de mettre son pied à terre si la situation dérape.

Sa plus jeune n'a pourtant pas suivi de cours de conduite. Elle a préféré confier son apprentissage à papa. Confiance bien placée: alors que les cours pratiques sont limités à 12 heures sur route, Yvon Lapointe a roulé 80 heures avec sa fille. N'allez pas croire qu'il désarme les cours de conduite, loin de là. Mais il approuve la politique en vi-

gueur depuis 1997, qui n'oblige plus les jeunes à suivre un cours avant de passer leur examen de conduite.

« Le cours donne des connaissances, mais il ne procure pas l'expérience et c'est l'expérience qui amène la compétence », soutient-il.

C'est exactement la conclusion à laquelle la Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ) était arrivée. « Nous avons découvert que les principaux facteurs d'accidents étaient des facteurs de comportements, explique le porte-parole Claude Saint-Pierre. Les jeunes sont très habiles, voient loin et ils ont d'excellents réflexes. Mais ils roulent très vite. Avec les mêmes connaissances que les conducteurs plus âgés, ils ont des comportements très différents. »

#### Apprentissage

C'est pourquoi la SAAQ a retiré l'obligation de suivre un cours de conduite et qu'elle a plutôt introduit une période d'apprentissage de 12 mois durant laquelle l'apprenti conducteur ne peut conduire qu'en présence d'une personne qui possède un permis valide depuis au moins deux ans. Cette période est réduite à huit mois si le jeune conducteur a suivi et réussi un cours de conduite dans une école reconnue par le CAA-Québec ou la Ligue de sécurité du Québec.

Au terme de cette période d'apprentissage, l'apprenti peut passer son examen de conduite. Malgré tout, près de 70 % des apprentis suivent un cours de conduite avant

d'affronter l'examen et l'imperturbable examinateur. « Cette proportion se compare au reste du Canada et aux États-Unis », soutient Yvon Lapointe.

Une fois l'examen réussi, le nouveau conducteur se voit accorder un permis probatoire valide pour deux ans, ou jusqu'à l'âge de 25 ans. Durant cette période, dès qu'on accumule quatre points d'inaptitude, le permis est suspendu pour trois mois — et la durée de la probation est prolongée d'autant.

En outre, il lui est interdit de conduire après avoir consommé de l'alcool, même en quantité très minime. Cette infraction ajoute elle aussi quatre points au dossier et entraîne donc une suspension de trois mois du permis, à laquelle s'ajoute une amende de 300 \$.

#### Discipline

Pour réfréner un enthousiasme trop débridé, les parents peuvent responsabiliser le jeune en lui demandant de contribuer aux coûts d'utilisation, par exemple en payant l'essence consommée. « Il sera moins porté à rouler 200 kilomètres durant la fin de semaine, précise Yvon Lapointe. Cette méthode a donné d'excellents résultats avec mes filles. »

Selon le même principe, il est préférable que le jeune acquitte lui-même la facture pour l'assurance. Il sera ainsi plus enclin à porter attention à l'auto de la famille, surtout s'il sait qu'un accident dont il est responsable entraînera une hausse de ses primes d'assurance.

À VOS AFFAIRES

INVESTISSEMENTS

# La vie en rose du géant du nickel



**RICHARD DUPAUL**  
**PROFIL BOURSIER**  
rdupaul@lapresse.ca

Le récent plongeon des titres du secteur minier, plombés par l'incertitude entourant la croissance économique en Chine, a causé tout un émoi chez les investisseurs qui en sont venus à douter des perspectives de cette industrie.

Résultat, l'indice des métaux de l'indice S&P/TSX de la Bourse de Toronto a chuté de 11,3 % durant le mois d'avril.

Mais ce repli, aussi soudain que marqué, a été probablement « excessif », compte tenu que la formidable croissance en Chine ne s'arrêtera pas du jour au lendemain, rétorquent plusieurs analystes. Si bien que la plupart des producteurs de métaux communs, dont les cours sont revenus à des niveaux plus convenables, ont toujours un bel avenir en Bourse.

Ce pronostic est particulièrement valable pour le secteur du nickel et le groupe canadien Inco — le plus grand producteur de ce métal en Occident.

La reprise de l'économie mondiale et le fait que « la demande pour le nickel continuera d'excéder l'offre » pour encore deux ans sont autant de facteurs qui soutiendront la croissance du titre d'Inco en 2004, affirme Louis Chasles, gestionnaire de portefeuille chez Gestion de placements Eterna.

« On continue d'acheter le titre, sur faiblesse, et on n'a pas l'intention de liquider », a déclaré M. Chasles cette semaine.

Le spécialiste a fait cette déclaration le jour même où l'action d'Inco montrait des signes de vie, avec un bond de près de 4 % mardi, après avoir subi un recul de 12 % durant les deux semaines précédentes.

**Le spectre chinois**

Analyste à la Financière Banque Nationale, Ian Howat recommande aussi l'achat de l'action d'Inco, jugeant que sa culbute de près de 30 % depuis le début de 2004 découle du repli « exagéré » du prix du nickel durant les dernières semaines. Les prix des métaux com-

**PORTRAIT DE L'ENTREPRISE**

## INCO LTÉE

**ACTIVITÉS**

La société est l'un des plus importants producteurs de métaux communs (nickel, cuivre et cobalt surtout) établis au Canada.

**DÉFI**

*Inco doit mettre en service deux importants projets, soit les mines Voisey's Bay (au Labrador) et Goro (en Nouvelle-Calédonie), qui devraient augmenter de 40 % la production de nickel de la compagnie.*

**Nombre d'employés :** environ 10 500

**Siège social :** Toronto

**Prix de l'action :** 40,65 \$

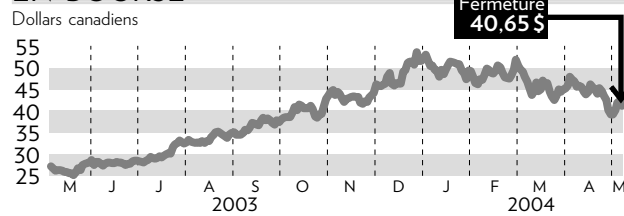
**Capitalisation boursière :** 7,5 milliards \$ CAN

**Actif (au 31-12-03) :** 9,1 milliards \$ US

**Dettes à long terme (au 31-12-03) :** 1,5 milliard \$ US

**Avoir net (au 31-12-03) :** 3,3 milliards \$ US

**EN BOURSE**



Source : Bloomberg



Peter C. Jones, président et chef de la direction d'Inco.

**RÉTROSPECTIVE FINANCIÈRE**

En millions de dollars, sauf le bénéfice par action

	2003	2002	2001
<b>Revenus</b>	<b>2474</b>	<b>2161</b>	<b>2006</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>137</b>	<b>-1482</b>	<b>304</b>
<b>Bénéfice net par action</b>	<b>0,59 \$US</b>	<b>-8,27 \$US</b>	<b>1,51 \$US</b>

PHOTO BLOOMBERG

muns, comme le nickel, l'aluminium et le cuivre notamment, ont reculé brusquement à la fin avril lorsque Pékin a annoncé une série de mesures visant à ralentir la croissance de l'économie chinoise afin de prévenir une surchauffe.

L'annonce a eu l'effet d'une bombe sur le marché des métaux à Londres, car la Chine mène le monde en termes de croissance économique depuis trois ans et est considérée comme l'un des plus gros utilisateurs de métaux au monde, avec les États-Unis et le Japon.

Le prix du nickel est passé d'un sommet de 6,65 \$US la livre au dé-

but avril à un peu moins de 5 \$US la livre il y a une dizaine de jours, avant de remonter à environ 5,20 \$US en milieu de semaine.

D'après les analystes, la culbute des prix des métaux était prévisible dans la mesure où ceux-ci avaient déjà beaucoup monté dans un mouvement accentué par la spéculation. « On est dans un secteur cyclique, donc vulnérable si certaines nouvelles viennent secouer les investisseurs », explique M. Chasles.

D'autres experts soulignent que la Chine, en dépit des mesures visant à contenir son économie, affichera toujours la plus forte croissance

parmi les pays industrialisés au cours des deux prochaines années. Ajoutons que le nickel est surtout utilisé pour la fabrication d'acier inoxydable, dont la Chine est un important utilisateur.

Or, les producteurs de nickel ne se fient pas uniquement à la Chine pour soutenir le marché cette année, car les États-Unis, le Japon et l'Europe — qui sont responsables des deux tiers de la demande mondiale — vont prendre la relève.

Pour ce qui est d'Inco, Brian MacArthur, analyste pour la firme UBS, souligne dans une étude que la compagnie a connu « un bon pre-

mier trimestre 2004 », alors que ses profits de 255 millions US, ou 1,26 \$ US par action, ont surpassé les attentes de Bay Street (à 1,07 \$ US par action).

**Double chance**

Inco a bénéficié à la fois d'une hausse des prix du nickel et du cuivre, en plus d'une augmentation de sa production. Durant ce trimestre, Inco a obtenu pour son nickel un prix moyen de 6,65 \$ US la livre, soit le double du prix de 3,89 \$ US la livre obtenu un an plus tôt.

Autre bonne nouvelle : Inco continue de faire des progrès avec ses deux mégaprojets, soit la mine Voisey's Bay, au Labrador, et Goro, en Nouvelle-Calédonie.

À Voisey's Bay, Inco terminera les travaux d'ingénierie d'ici la fin 2004 et la construction va bon train. De sorte que la mine devrait débuter sa production à la fin 2005.

L'avenir de Goro est plus incertain, mais les investisseurs reprennent confiance peu à peu. Le projet a été suspendu l'an dernier à cause d'importants dépassements de coûts (qui sont passés de 2,2 milliards à 3,2 milliards). Or, une nouvelle étude de faisabilité sera terminée d'ici le mois d'août, de sorte qu'on connaîtra alors les besoins en capitaux pour la mise en production, prévue durant la deuxième moitié de 2006. Goro doit produire 54 000 tonnes de nickel par an (soit un peu plus que Voisey's Bay) et 5400 tonnes de cobalt.

Si Voisey's Bay et Goro voient le jour tous deux, Inco verra sa production de nickel grimper de 40 % à 280 000 tonnes par an.

La direction d'Inco a récemment indiqué qu'elle était à l'aise avec les prévisions des analystes, qui misent sur un profit de 4,13 \$ US par action en moyenne en 2004 en se basant sur un prix du nickel de 6,59 \$ US la livre.

En utilisant un ratio cours/fonds autogénérés de 6,0x, UBS a établi un prix-cible de 54 \$ pour l'action d'Inco sur un horizon de 12 mois.

Plus conservateur, M. Howat table sur un prix-cible de 44 \$, mais il maintient que l'action d'Inco obtiendra de meilleurs résultats que l'ensemble du secteur des métaux communs d'ici un an.

« Inco est toujours le meilleur véhicule pour profiter du marché du nickel. Compte tenu des fonds autogénérés élevés et des projets de croissance de la compagnie, l'action a toutes les raisons de s'apprécier », affirme le spécialiste.

**LPA 50 LA REVUE HEBDOMADAIRE**

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs / Semaine terminée le 7 mai 2004

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. DERNIÈRE NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	HAUT	52 SEMAINES BAS
▲ Abitibi-Consolidated (A)	✓	9,78	0,18	1,88	-5,69	4 305	10,97	8,22
▼ Aeterna (AEL)		9,91	-0,71	-6,69	130,47	450	11,50	3,57
▼ Air Canada (AC)		0,94	-0,18	-16,07	-29,32	87	2,11	0,56
▼ Alcan (AL)	✓	53,75	-1,37	-2,49	-11,26	19 780	66,08	39,30
▲ Alimentation Couche-Tard (ATD/B)	✓	24,01	0,61	2,61	0,46	2 386	29,25	12,55
▼ Astral Media (ACM/A)		28,25	-0,30	-1,05	0,71	1 578	30,20	22,36
Axcan Pharma (AXP)	✓	23,95	0,04	0,17	18,27	1 086	27,48	15,85
Banque de Montréal (BMO)	✓	51,71	-0,19	-0,37	-3,35	26 008	59,65	39,44
▼ Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	27,30	-0,37	-1,34	-1,98	641	29,47	25,25
Banque Nationale du Canada (NA)	✓	44,90	0,42	0,94	4,08	7 760	47,99	34,37
▼ Banque Royale du Canada (RY)	✓	59,70	-1,25	-2,05	-3,40	39 051	65,90	56,75
BCE (BCE)	✓	27,60	0,01	0,04	-4,50	25 507	32,37	26,51
▼ BCE Emergis (IFM)		5,15	-0,95	-15,57	-6,36	532	7,95	4,83
▼ Bombardier (BBD/B)	✓	5,61	-0,43	-7,12	2,56	9 829	7,13	3,62
▼ Cambior (CBJ)		3,20	-0,55	-14,67	-19,80	774	4,95	1,58
▼ Cascades (CAS)	✓	12,50	-0,75	-5,66	0,97	1 022	14,93	11,15
CN (CNR)	✓	51,95	0,25	0,48	-4,97	14 784	55,74	42,63
▲ Cogeco (CGO)		<b>19,20</b>	<b>1,19</b>	<b>6,61</b>	<b>20,30</b>	<b>314</b>	<b>19,98</b>	<b>14,75</b>
▼ Corporation Financière Power (PWF)	✓	55,05	-0,75	-1,34	11,15	19 396	59,20	41,05
▼ Domtar (DTC)	✓	15,53	-0,31	-1,96	-4,43	3 560	17,35	14,02
▲ Exfo (EXF)		6,00	0,06	1,01	25,52	410	9,30	3,30
▲ Groupe CGI (GIB/A)	✓	8,30	0,30	3,75	2,47	3 340	9,29	6,76
Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	48,88	0,48	0,99	-4,16	2 476	52,00	34,90
▼ Groupe TVA (TVA/B)	✓	21,84	-0,91	-4,00	4,10	712	25,24	17,15
▼ Labopharm (DDS)		4,86	-0,32	-6,18	-47,00	177	9,30	4,16

	IQ 30	FERMETURE (\$)	VAR. SEM. DERNIÈRE NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	HAUT	52 SEMAINES BAS
▼ Le Groupe Canam Manac (CAM/A)		4,58	-0,14	-2,97	14,50	180	5,35	3,28
Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/A)	✓	19,10	-0,15	-0,78	20,13	4 334	19,79	14,15
▼ Les Boutiques San Francisco (SF/B)		0,97	-0,11	-10,19	273,08	12	1,92	0,22
Les Industries Dorel (DII/B)	✓	41,40	0,32	0,78	16,59	1 354	47,50	33,29
▼ Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A)	✓	37,75	-2,15	-5,39	-5,70	1 118	44,90	34,01
▼ L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	43,60	-0,75	-1,69	-0,46	1 715	47,50	34,50
MAAX (MXA)	✓	22,36	0,02	0,09	-5,21	542	23,97	16,40
▼ Mega Bloks (MB)		19,20	-0,80	-4,00	-16,52	521	26,49	18,85
▼ Metro (MRU/A)	✓	<b>18,00</b>	<b>-0,80</b>	<b>-4,26</b>	<b>-17,81</b>	<b>1 766</b>	<b>22,75</b>	<b>17,90</b>
Molson (MOL/A)	✓	31,40	0,06	0,19	-13,02	3 997	38,75	28,50
▲ Neurochem (NRM)		34,32	1,00	3,00	12,16	1 027	36,55	9,65
▲ Nortel (NT)		5,45	0,26	5,01	-0,73	23 262	11,94	3,62
▼ Power Corporation du Canada (POW)	✓	53,61	-0,64	-1,18	10,76	10 592	57,10	39,78
▲ Quebecor (QBR/B)	✓	24,35	1,35	5,87	2,92	1 573	28,70	14,00
▲ Quebecor World (IQW)	✓	25,95	2,35	9,96	-2,99	3 430	27,98	20,59
▼ Quincaillerie Richelieu (RCH)		18,50	-0,40	-2,12	-2,79	426	21,00	15,50
▼ Rona (RON)		28,00	-1,60	-5,41	-10,23	1 593	35,00	15,90
Saputo (SAP)	✓	31,85	-0,15	-0,47	-0,78	3 305	34,34	24,25
▼ Shermag (SMG)		11,90	-1,50	-11,19	-14,76	159	16,30	11,30
▼ Sico (SIC)		21,60	-0,40	-1,82	-14,29	147	25,50	20,60
▼ Téléystème Mobiles Int. (TIW)		13,15	-0,36	-2,67	21,20	1 839	20,65	2,75
▼ Tembec Inc. (TBC)	✓	10,10	-0,58	-5,43	7,11	867	11,25	6,20
Transat AT (TRZ)		16,05	0,10	0,63	44,60	532	17,13	3,50
Transcontinental (TCL/A)	✓	23,55	-0,20	-0,84	-1,88	2 086	28,35	18,20
▼ Van Houtte (VH)		14,30	-0,34	-2,32	-10,90	306	16,05	11,20

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

**FAITES LE BILAN**

**LA PRESSE AFFAIRES.com**

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

# Revenu Québec et ses vérificateurs zélés



**MICHEL GIRARD**  
**LE COURRIER**  
mgirard@lapresse.ca

**Q** J'aimerais avoir votre opinion concernant le dossier d'impôt suivant. L'actionnaire unique d'une petite compagnie peut donner à son banquier une procuration l'autorisant à puiser dans son compte personnel pour renflouer temporairement le compte de la compagnie lorsqu'il tombe à découvert. Il se trouve ainsi à effectuer des avances à sa compagnie. C'est une pratique courante. Et lorsque le comptable de la compagnie dresse les états financiers de l'année, il tient évidemment compte des avances effectuées à titre personnel par l'actionnaire à sa compagnie. Les avances représentent une sorte de prêt personnel que la compagnie doit rembourser à son actionnaire. Ces avances ne doivent absolument pas être considérées comme des revenus de l'entreprise. Voici le problème. Lors d'une vérification d'une petite entreprise, Revenu Québec a décidé que seules les avances effectuées par chèques personnels à la compagnie pouvaient être remboursées au propriétaire de la compagnie sans incidence fiscale.

Les montants déposés (avances) par le propriétaire dans le compte de sa compagnie par simples virements bancaires n'ont pas été reconnus comme des avances et ils ont été refusés de la même façon que s'ils n'avaient jamais eu lieu. Résultat : Revenu Québec a imposé personnellement le propriétaire en prétextant qu'il s'était sorti de la compagnie plus d'argent qu'il en avait avancé à sa compagnie. Ce dernier a évidemment contesté la décision de Revenu Québec d'exiger de tels impôts puisque toutes les sommes injectées par le propriétaire dans sa compagnie n'ont pas été reconnues dans le

calcul de ses avances personnelles. Après avoir perdu en première instance, le propriétaire de la compagnie a porté la cause en appel. N'étant pas familiers avec la comptabilité d'entreprise, les juges de la Cour d'appel ont donné raison à Revenu Québec. Seule consolation : ils ont reconnu que Revenu Québec avait usurpé ses pouvoirs en exigeant du contribuable un trop lourd fardeau de preuves. Selon les juges de la Cour d'appel, le contribuable devait démontrer que les fonds virés n'étaient pas déjà la propriété de la compagnie. Cela ne tient pas. Avez-vous déjà essayé de déposer un chèque de compagnie dans un compte personnel ou ailleurs dans un autre compte bancaire corporatif ? C'est impossible d'y parvenir. Par ailleurs, où retrouve-t-on cette supposée exigence de la législation fiscale québécoise qui ferait une distinction entre une avance personnelle par virement bancaire et une avance par chèque ? Elle n'existe pas. Mais les juges de la Cour d'appel n'ont pas retenu cet argument. Du côté de Revenu Canada, les vérificateurs ont reconnu sans longue explication que les avances par virements bancaires étaient bel et bien des avances personnelles encaissées par la compagnie (au même titre que les avances par chèques) et non des revenus additionnels à imposer au propriétaire lorsque celui-ci se les fait rembourser.

Sylvain C.

**R**À la lumière du dossier détaillé (avec preuves des virements bancaires) que vous m'avez fait parvenir, j'en conviens moi aussi que Revenu Québec devait reconnaître comme de simples avances personnelles les virements bancaires en question. Le remboursement de ses avances au propriétaire de la compagnie ne devrait évidemment pas être du revenu imposable. Cela a d'autant de sens que les vérificateurs de Revenu Canada, eux, ont accepté les explications du propriétaire de la compagnie. Par ailleurs, j'ai demandé au service des communications de Revenu Québec de vérifier auprès des experts du Ministère s'il existait bel et bien dans

la législation québécoise une différence de traitement fiscal entre le remboursement au propriétaire de la compagnie d'une avance personnelle effectuée par chèque et le remboursement d'une avance effectuée par virement bancaire. Réponse de la porte-parole de Revenu Québec : dans les deux cas, il s'agit d'un remboursement non imposable. Que les avances personnelles à sa compagnie soient effectuées par chèques ou par virements bancaires, c'est du pareil au même aux yeux des experts de Revenu Québec consultés. Le remboursement de ces avances n'est pas du revenu imposable. La porte-parole de Revenu Québec invite donc le propriétaire (dont le remboursement des avances par virements bancaires a été imposé) à soumettre de nouveau son dossier à Revenu Québec afin qu'il soit réétudié et que soit corrigé, s'il y a lieu, la cotisation chargée en trop.

Cela dit, au fil des années et des nombreux dossiers d'impôt que les lecteurs de *La Presse* m'ont soumis, j'ai constaté que les vérificateurs de Revenu Canada étaient nettement moins agressifs que leurs collègues de Revenu Québec. Dans les deux cas, c'est pourtant du personnel québécois qui effectue les vérifications. Toutefois, lorsqu'un vérificateur porte la casquette de Revenu Québec, on dirait qu'il a un quota de cotisations supplémentaires à aller chercher dans les poches des contribuables, les particuliers comme les entreprises. Que la cotisation additionnelle de Revenu Québec soit justifiée ou pas, si le contribuable est mécontent, il n'a qu'à se défendre. Telle est la perception que donne Revenu Québec. Espérons que cette forme d'abus de pouvoir est chose du passé !

## Indexation décevante

**Q** Je vous écris au sujet de l'indexation de la rente de la CARRA au 1<sup>er</sup> janvier 2004. J'ai 55 ans, retraitée depuis le 12 avril 2003. J'ai oeuvré pendant 35 ans dans le milieu hospitalier comme

infirmière autorisée. Je m'attendais à ce que ma rente soit pleinement indexée au coût de la vie. Comme vous le constaterez à la lecture des documents que je vous envoie, ce n'est qu'un montant ridicule de 525,32 \$ qui est indexé à 3,2 %. Les gros montants sont indexés à très faible taux. Je trouve inadmissible que les retraités soient défavorisés ainsi par le gouvernement québécois. Madame L.F.A.

**R**Situons d'abord la CARRA. C'est l'organisme gouvernemental chargé d'administrer les régimes de retraite des employés des secteurs public et parapublic du gouvernement du Québec. Dans l'avis d'indexation que la CARRA vous a fait parvenir pour l'année 2004, il est mentionné que le taux d'indexation de base de 3,2 % a été calculé en fonction de l'indice des rentes du Québec. Sur le montant global de votre rente annuelle (45 045 \$), vous avez raison de mentionner que seule une partie est pleinement indexée. C'est la portion de la rente qui a été acquise avant juillet 1982, laquelle portion s'élève à 9336 \$. En ce qui concerne la portion de la rente acquise (22 503 \$) pendant la période allant de 1982 à décembre 1999, il a été convenu dans votre convention collective que cette portion ne bénéficierait que d'une indexation équivalente au taux de base (3,2 % dans le cas présent) moins 3 %. C'est pour cela que cette portion de rente ne jouit finalement que d'une indexation minimale de 0,2 %.

Et en ce qui concerne la portion restante de votre rente, soit 4386 \$, elle représente la portion acquise après 1999. Cette portion, toujours en vertu de la convention collective, est assujettie à un taux d'indexation égal à 50 % du taux d'indexation de base. Comme ce dernier est de 3,2 %, l'indexation de cette portion de rente s'élève donc à 1,6 % pour l'année 2004. Conséquemment, votre rente globale pour l'année 2004 ne bénéficiera que d'une indexation totale de 0,7 %. Vous allez ainsi subir une perte de pouvoir d'achat de l'ordre de 1000 \$ en 2004. Ne blâmez pas le gouvernement, mais votre convention collective !

## DES TITRES DANS LA MIRE

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



**RONA**  
On apprenait la semaine dernière que les exploitants de magasins Rona pouvaient maintenant se départir de 2,5 millions d'actions. Ce bloc d'actions était bloqué depuis que la compagnie s'est inscrite en

à l'épargne de 2002, les exploitants de magasins Rona voient ainsi chaque année une partie de leurs actions se libérer. Par le fait même, des exploitants peuvent profiter de l'occasion pour réduire leurs positions dans l'actionnariat de la compagnie et ainsi encaisser les profits engrangés depuis l'inscription de la compagnie en Bourse.

Émise à l'origine à un prix de 13,50 \$, l'action de Rona (RON) se négocie de ce temps-ci autour de 28,00 \$. Comme on peut le constater, le cours de l'action de Rona a plus que doublé en peu de temps. À 28,50 \$, cela représente même un recul de 20 % par rapport au récent sommet historique que Rona a touché, soit 35,00 \$. Si le cours de l'action de Rona recule davantage au cours des prochaines séances, Benoît Caron, analyste de Canaccord Capital Corp. estime que le titre constituerait d'ailleurs une bonne occasion d'achat. Depuis 2001, le chiffre d'affaires de Rona a enregistré une croissance annuelle de 27,2 %. Au 28 décembre 2003, le volume d'affaires de Rona atteignait les 2,7 milliards de dollars. Pour sa part, Rona est une entreprise très rentable, son bénéfice ayant augmenté au rythme annuel de 35,7 % depuis 2001. Le bénéfice est passé de 74 cents l'action en 2001 à 1,47 \$ en 2003. Robert Dutton, le grand patron de l'entreprise, a réussi à prouver en peu de temps qu'il avait l'étoffe des plus grands gestionnaires d'entreprises au Canada. Il a notamment réalisé une

grosse acquisition en août dernier, soit la chaîne Réno-Dépôt, pour la somme de 328 millions. Ce ne serait qu'un début. M. Dutton a en tête d'autres projets majeurs d'expansion et d'acquisitions.

### THERATECHNOLOGIES

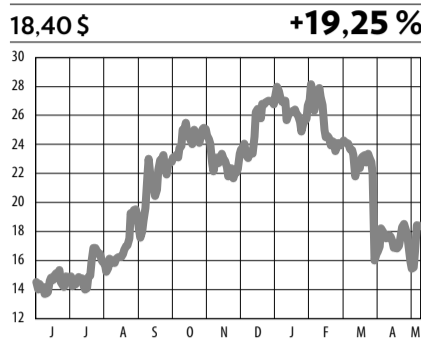
La biotech Theratechnologies (TH) vient de dévoiler des résultats préliminaires positifs d'une étude de phase I sur la ThPTH. Il s'agit d'une « formulation transdermique de la parathormone (PTH) ». Celle-ci est développée en collaboration avec la société californienne ALZA Corporation et ce, pour le traitement de l'ostéoporose. « Cette étude a démontré que l'administration de la ThPTH au moyen de la technologie Macroflux(R) d'ALZA permet une administration rapide de la PTH, une bonne biodisponibilité et une activité biologique, tout en maintenant un bon profil d'innocuité », a indiqué Theratechnologies. Encouragé par ces résultats préliminaires, la compagnie va poursuivre le développement du produit. TH se négocie à 3,70 \$. Le titre accuse ainsi un recul de 75 % par rapport à son sommet des quatre dernières années. L'analyste Laurence Terrisse-Rulleau, du service de recherche de Valeurs mobilières Desjardins, recommande l'achat de Theratechnologies. Son prix cible : 6,00 \$ d'ici les 12 prochains mois.

Michel Girard

## LA SEMAINE EN BOURSE

### TITRES GAGNANTS

**BENNETT ENVIRONMENTAL INC.** (BEV)



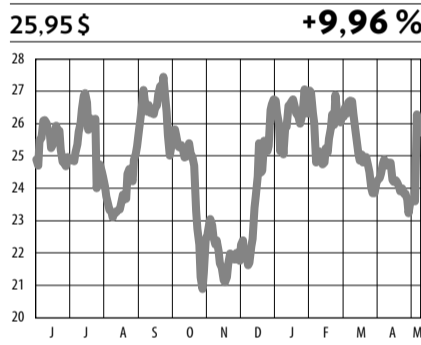
Ce titre a rebondi après que Bennett eut annoncé la semaine dernière une perte nette de 335 000 \$ au premier trimestre, ou 2 cents par action, comparativement à un bénéfice net de 2,91 millions, ou 17 cents par action, un an plus tôt.

**FIRST CALGARY PETROLEUMS LTD.** (FCP)



La compagnie d'exploration pétrolière a fait savoir qu'elle avait commencé l'évaluation de la production d'un puits en Algérie et qu'elle avait entrepris le forage d'un deuxième puits.

**QUEBECOR WORLD INC.** (QW)



Le deuxième imprimeur commercial au monde a fait état d'un bond de 46 % des bénéfices au premier trimestre, à 35,8 millions, ou 20 cents par action, la compagnie ayant réduit ses coûts pour compenser la baisse de la demande.

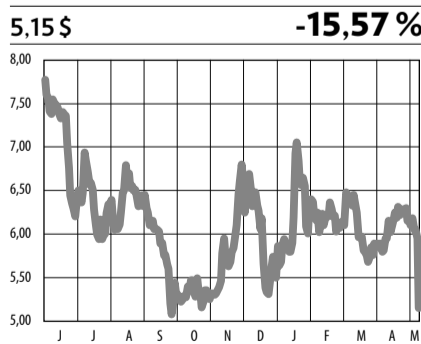
### TITRES PERDANTS

**SINO-FOREST CORP.** (TRE/A)



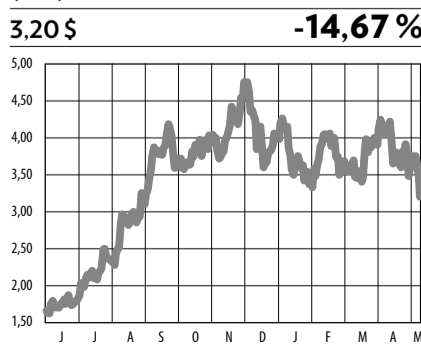
La compagnie a indiqué qu'elle prévoyait recueillir 92,8 millions en vendant 35 millions d'actions au prix de 2,65 \$ chacun pour financer l'acquisition de pins parvenus à maturité.

**BCE EMERGIS INC.** (IFM)



La compagnie mère BCE Inc. a annoncé son intention de vendre sa participation de 64 % dans BCE Emergis pour recueillir 355,9 millions.

**CAMBIOR INC.** (CBJ)



Le producteur d'or prévoit dévoiler ses résultats financiers du premier trimestre mercredi prochain. Les prix de l'or ont chuté à un plancher de six mois cette semaine.

## CONSEILS D'ADMINISTRATION

AVIS AFFAIRES

Une autre manière de mesurer la performance

FONDS COMMUNS LES MEILLEURS FONDS D' ACTIONS CANADIENNES

YVES BOURGET COLLABORATION SPÉCIALE

La plupart des investisseurs ont été habitués à mesurer la performance des produits financiers sous l'angle du pourcentage de gain. Ainsi, le fonds qui a généré le « meilleur » rendement est celui qui a réalisé le pourcentage le plus élevé de hausse de sa valeur sur une période donnée.

Il existe cependant d'autres façons de juger de la performance. L'une d'entre elles tient compte des fluctuations de prix de votre investissement que vous avez à subir pour obtenir un rendement donné. C'est ce que pour certains investisseurs, les fluctuations importantes de la valeur d'un actif financier (sa « volatilité ») constituent un « risque ».

D'autres par contre, et on compte parmi eux des légendes du placement, n'associent pas de risques au fait que le prix d'un actif varie beaucoup. Ils jugent du risque strictement par les attributs d'une entreprise, peu importe que son cours boursier subisse d'importantes variations.

Mais, pour la plupart des gens, un fonds réalisant un rendement de 1 % chaque mois est mieux qu'un fonds variant de -2 % à 4 % par mois, et ce, même si le rendement moyen de ces deux fonds est 1 %.

Toujours est-il que vous obtiendrez des listes des « meilleurs fonds » totalement différentes, selon que vous ne différenciez que l'augmentation de la valeur d'un fonds ou l'importance des fluctuations qu'il a subies pour générer ce rendement.

Plusieurs lecteurs seront en effet étonnés d'apprendre que le « meilleur » placement des 10 dernières années en tenant compte du risque des fluctuations aura été une moyenne de certificats de placement garanti de cinq ans !

Surtout quand on sait que ce placement a généré un rendement annuel composé de 5 % durant la période ! Par contre, le « meilleur » fonds en hausse absolue de valeur a obtenu un rendement annuel composé de 21,1 % sur 10 ans.

Pas de variation

C'est que la valeur de ces CPG ne connaît presque pas de variation. Leur rendement ajusté pour le « risque » est donc très élevé.

Il y a plusieurs façons de mesurer la performance d'un fonds en l'ajoutant pour le risque de ses fluctuations. La plus souvent utilisée est celle mise au point par un récipiendaire du prix Nobel, William Sharpe.

Sa formule commence par calculer la différence entre le rendement d'un fonds et le rendement des bons du Trésor.

Ensuite, elle divise ce résultat par les fluctuations mensuelles du fonds en question. Elle mesure donc le rendement supplémentaire que le fonds a réalisé par unité de « risque ».

Dans le tableau ci-contre, nous avons créé deux listes de fonds pour montrer à quel point les « meilleurs » fonds d'actions canadiennes des dix dernières années peuvent différer selon la méthode utilisée pour les trier.

Dans la liste des fonds triés selon le gain absolu, on trouve des fonds au contenu audacieux et dont les fluctuations mensuelles sont importantes. Dans celle triée selon la mesure de Sharpe, on retrouve surtout des fonds de dividendes.

Évidemment, comme pour les rendements passés, les mesures de rendement ajusté pour le « risque » ne peuvent pas prédire le rendement futur. Elles servent à identifier des fonds qui ont donné dans le passé de bons résultats pour un niveau donné de volatilité. Mais avec cet outil, vous avez une meilleure idée de ce que vous achetez.

On peut mieux se servir de cette information sur le profil risque/rendement d'un fonds si l'on commence d'abord par choisir un niveau de volatilité que l'on est prêt à accepter. On se sert d'une mesure statistique, l'écart type, pour la mesurer. Votre conseiller en placement a sûrement accès à une base

LES MEILLEURS FONDS D' ACTIONS CANADIENNES

Sur 10 ans, en date du 29 février 2004

SELON LEUR APPRÉCIATION

Table with columns: NOM DU FONDS, RENDEMENT ANNUEL COMPOSÉ. Lists funds like Resolute Croissance (21.1%), Acuity regroupés actions can. (16.9%), PH&N Revenu dividendes - A (16.4%), etc.

Source: PALTrak de Morningstar Canada, site Internet: www.morningstar.ca

SELON LEUR PROFIL RISQUE/RENDEMENT

Table with columns: NOM DU FONDS, RENDEMENT ANNUEL COMPOSÉ, MESURE DE SHARPE. Lists funds like Chou RER (1.07), PH&N Revenu dividendes - A (0.95), Mac Cundill canadien sécurité A (0.94), etc.

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire)

Notre tableau présente le rendement des fonds d'investissement pour la période se terminant le 07 mai 2004 fournis par FundData Canada inc.

Il présente dans l'ordre suivant: 1) VANPA (la variation de prix en et en valeur durant la semaine).

2) Le rendement en % sur 1 mois et 1 an, incluant le réinvestissement des dividendes et déduction faite des frais de gestion et autres dépenses du fonds en date du dernier mois complet disponible.

Main table with columns: Fonds, VANPA, Chg., % Chg., \$ 1 m., % 1 an. Lists various funds like AMER GRAND SU, ASIE-PACIFIQUE, BMO MUTUAL FUNDS, etc.

Suite à la page 8

FONDS VANPA Chg. % Chg. \$ 1 m. % 1 an

FONDS VANPA Chg. % Chg. \$ 1 m. % 1 an

Table of fund performance data for the first section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the second section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the third section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the fourth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the fifth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the sixth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the seventh section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the eighth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the ninth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the tenth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the eleventh section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the twelfth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the thirteenth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the fourteenth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the fifteenth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the sixteenth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the seventeenth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the eighteenth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

Table of fund performance data for the nineteenth section, including columns for fund name, change percentage, change in dollars, and 1-year return.

COMMUNES PLACEMENT (revue hebdomadaire) Suite de la page 8

Main table containing financial data for various funds, including columns for fund names, VANPA, Chg, % Chg, % m, % 1an, and % 5an. The table is organized into multiple columns and includes sub-sections like 'FONDS MONÉTAIRES', 'FONDS ÉTHIQUES', and 'FONDS À RENDÉMENT ÉLEVÉ'.



100 133 140 143 145 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308 309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352 353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398 399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443 444 445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492 493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536 537 538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571 572 573 574 575 576 577 578 579 580 581 582 583 584 585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629 630 631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645 646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669 670 671 672 673 674 675 676 677 678 679 680 681 682 683 684 685 686 687 688 689 690 691 692 693 694 695 696 697 698 699 700 701 702 703 704 705 706 707 708 709 710 711 712 713 714 715 716 717 718 719 720 721 722 723 724 725 726 727 728 729 730 731 732 733 734 735 736 737 738 739 740 741 742 743 744 745 746 747 748 749 750 751 752 753 754 755 756 757 758 759 760 761 762 763 764 765 766 767 768 769 770 771 772 773 774 775 776 777 778 779 780 781 782 783 784 785 786 787 788 789 790 791 792 793 794 795 796 797 798 799 800 801 802 803 804 805 806 807 808 809 810 811 812 813 814 815 816 817 818 819 820 821 822 823 824 825 826 827 828 829 830 831 832 833 834 835 836 837 838 839 840 841 842 843 844 845 846 847 848 849 850 851 852 853 854 855 856 857 858 859 860 861 862 863 864 865 866 867 868 869 870 871 872 873 874 875 876 877 878 879 880 881 882 883 884 885 886 887 888 889 890 891 892 893 894 895 896 897 898 899 900 901 902 903 904 905 906 907 908 909 910 911 912 913 914 915 916 917 918 919 920 921 922 923 924 925 926 927 928 929 930 931 932 933 934 935 936 937 938 939 940 941 942 943 944 945 946 947 948 949 950 951 952 953 954 955 956 957 958 959 960 961 962 963 964 965 966 967 968 969 970 971 972 973 974 975 976 977 978 979 980 981 982 983 984 985 986 987 988 989 990 991 992 993 994 995 996 997 998 999 1000

Immobilier

133 À LOUER VIEUX-MONTREAL CONDO luxueux style loft (Édifice Chaussegrons), moderne, piscine, terrasse, terrasse privée vue sur parc et centre-ville, tous les services, a/c, chauffé, tranquille, tous les services intégrés (spa, piscine, sauna, 1000 \$, immédiat. Deux 3/4 et garage disp. 514-814-5008.

136 À LOUER RIVE-SUD Le Nouveau PORT DE MER 3 1/2- 4 1/2- 5 1/2 et Maisonnette à partir de 780 \$ Poêle/frigo neuvs, chauffé 450-679-6010

140 À LOUER ESTRIE/CANTONS DE L'EST LAC MEMPHREMAQUÉ (face) condo luxueux, 2ch., qq. ball 1 an., piscine ext. 514-274-3383

143 HORS FRONTIÈRES A MIAMI BEACH, Sunny Isle, condo, 2 ch., 2 s/bains, près de la mer - 1888-343-8085.

145 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER ANGUS 7905 4 1/2, 5 ch., tapis ou planchers bois neuf, fraichement peints, à partir de: 895 \$ 514-526-1147

147 CHALETS À LOUER VILLAGE ST-JEAN, île d'Orléans, vue fleurie, près services, piscine publique, grand terrain, 4 pers., sem. ou fin sem., grande Christine 418-549-9417

148 CHAMBRES, PENSIONS AHUNTSIC, propre, calme, métré, pour femme non-fumeuse, tout inclus 300\$. 514-384-0219

149 PROPRIÉTÉS À LOUER BOUCHERVILLE, grand bung. 2+2 ch., libre, garage, près services. 7905 4 1/2, 5 ch., tapis ou planchers bois neuf, fraichement peints, à partir de: 895 \$ 514-526-1147

150 RÉSIDENCES POUR AINÉS RETRAITÉS AUTONOMES. 3 1/4 à 4 1/2 700\$ à 900\$. Garage, ascenseur, surveillance, activités. 514-521-3420

151 ON DEMANDE À LOUER PLATEAU, près Hôtel Dieu/McGill, condo 2 étages, 1300 \$/mois non chauffé, 3 ch., ch. stat., aspirateur central. Lr. bre, 1700\$. 514-846-6627.

152 SOUS LOCATION PLATEAU, 5+2+2, 5 ch., 5 s/bains, 5000 \$, 514-846-6627.

153 ON DEMANDE À LOUER PERSONNE mature et responsable, bonnes réf. cherche 3/4 propre avec les entrées. Plateau, Rosemont, 514-529-4737.

154 ON DEMANDE À PARTAGER ACCÈS LaCrosse, St-Adolphe d'Howard, 2 ch., très propre, 450\$/ét. (450) 229-5653

155 CHALETS À LOUER ACCÈS LaCrosse, St-Adolphe d'Howard, 2 ch., très propre, 450\$/ét. (450) 229-5653

156 APPARTEMENTS MEUBLES CENTRE-VILLE Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme. 514-937-4249

157 APPARTEMENTS MEUBLES CENTRE-VILLE Luxueux 3 1/2, 4 1/2, meublés, court-long terme. 514-937-4249

Marché aux puces

3 ARMOIRES mélamineivoire, 400 \$, divan et causeuse Sitar Peppier 800 \$ 450-621-2141

3 BICYCLETES 2 femmes, 1 garçon, dactylo Régul 1950 aubaine. 514-331-7538

4 MAGS chromés, Dodge Car avec 05, 2 av. 514-342-2419 pneus neufs, 1000\$ 514-222-0829

ABANDONNÉ bungalow, (vendu) Meubles, cadres, plantes, etc. Pas d'électros. Laval. 450-978-9191

AMEUBLEMENT COMPLET pour 1 ch. à c. et salon; comme neuf. 514-342-2419

AMEUBLEMENT de bureau (1950), 5 fauteuils cuir rouge, br. en chêne, 450-433-1633.

AMEUBLEMENT et électros, très propres; déménagement. 450-677-9305, 819-423-1021

ANTIQUITÉS set s/manger, coquet, petite table, vaisselle, 6 chaises Windsor... etc. Déménagement. 450-658-9258

ARMOIRE, tapis, lazyboy ravac de bar, causeuse décap. 514-270-1034, 514-279-8974

Marchandises et services

270 MASSOTHÉRAPIE, PRODUITS NATURELS CIEL BLEU. Sublime. Détente massage chinois, 2366 Bélanger Est. Régus. 514-733-6666.

270 SOINS, MASSOTHÉRAPIE, PRODUITS NATURELS MASSAGE suédois + spa + sauna, 45 \$/h, régus. 7105 St-Denis #203. 514-279-3003

270 SOINS, MASSOTHÉRAPIE, PRODUITS NATURELS MASSAGE tous genres, thérapie, détente, acupuncture, 777, régus. (514) 256-2999

NOUVEAU Centre Carelife Exp. massage par asiatiques. Bons et bas prix 514-597-1212

NOUVEAU! Gâté-vous! meilleurs massages Européens. Stat. Régus. 514-382-2049.

NOUVEL ENDROIT. Exp. massage. Ambiance chaleureuse 5026 av. du Parc 514-844-2332.

SPECIALISTES: Massages chinois et shiatsu de classe. Près métro. 514-858-6666.

SWEET CARE - TOUS STYLES Exp. massages sous la pluie Sauna, Régus. (514) 889-9162.

ÉLECTRICIEN(N)E avec expérience pour appels de services résidentiels et commerciaux. Contactez Laurent ou Michel au 514-389-9534

Offres d'emploi

325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE BROCCOLINI CONSTRUCTION Entrepreneur généraliste à la recherche de surintendant de chantier pour projets commerciaux et industriels. Bilinguisme un atout et min. de 5 ans d'exp. Envoyer CV au Directeur de Chantier par fax 514-737-2728 ou 16740 Transcanadienne, 3e étage, Kirkland QC H9H 4M7.

328 INDUSTRIE DU VÊTEMENT GRADEUR(SE) Personne ayant expérience sur système Gerber AcMark, numérisation et gradation, pour fabricant de vêtements sport et ensembles pour dames. Tel. Dino ou Tony au 514-387-6481 ou faxez CV au 514-387-5722.

331 ENTRETIEN, SÉCURITÉ, CONCIERGERIE COUPLE CONCIERGE temps partiel, C.D.N., Van Horne près Hudson, 431 log., 3 1/2 floors + salaire mensuel, expérience en réparations. 514-739-5115

340 EMPLOIS DIVERS CAISSIER(ÈRE) bilingue, apt. midi et fin de sem. avec exp. Se présenter au 5029 av. Du Parc

343 EMPLOIS DEMANDÉS CUISINIER français, recherche emploi à Montréal, libre pour fin de sem., jeun. soir, ven., sam. et dim. 514-384-8949

344 EMPLOIS DEMANDÉS DAME; je ferais entrepreneur ménager sur semaine expérience résidentielle 514 255 5981

345 EMPLOIS DEMANDÉS DAME sérieuse, honnête cherche emploi comme femme de ménage, résidence ou bureau. 514-251-4766, 514-793-4766

346 EMPLOIS DEMANDÉS VUE-PRO, lavage de vitres, résidentiel et commercial et nettoyage de gouttières. Grande compagnie d'experts. Jamais Vue-Pro ne vous décevra. Appelez-nous dès maintenant au 514-813-3449

347 EMPLOIS DEMANDÉS ESTHÉTICIENNE avec expérience pour appels de services résidentiels et commerciaux. Contactez Laurent ou Michel au 514-389-9534

Offres d'emploi

300 REPRÉSENTANTS demandés, pour rejoindre une équipe de vente directe, à domicile.

• Temps plein ou partiel

• Avec ou sans voiture

• Rémunération à commission

Dans les secteurs suivants:

• MONTRÉAL

• RIVE-NORD

• RIVE-SUD

Responsabilités: Vendre le quotidien La Presse dans les résidences, du lundi au vendredi.

Services personnels

406 LIGNES DE RENCONTRES DE L'ACTION GARANTIE à l'échange de nuit

419 BILLETTS DE SPORT, SPECTACLE SPORTALITY.COM Grand Prix, tennis, spectacles

440 ESCORTES, RENCONTRES, ETC. SEXTACY 514 996-3552 Femmes de 18 à 35 ans diplômées pour combler vos desirs. 24/7/7.

445 STUDIOS DE MASSAGE COUQUETTE asiatique, latine, québécoise 514 284-4776

500 Véhicules automobiles CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP 02, Liberty, Itee édition, 21 000\$, 22 950\$

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP Grand Cherokee Limited 2002, 8 cyls, 101 CD, A/C/21 000\$, Toit ouvrant, Transfert de location, 699\$/mois pour 2 ans ou achat, 34 000\$. 514-344-8283.

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP Grand Cherokee LT 98, V8 5.9 L, noir, exc. cond. tout équipé, int. cuir, 14 495 \$, 11 000 \$ nég., 514-279-0166

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP Grand Cherokee Laredo 2001, 36 000 km, exc. propri. A-1, 25 500 \$, 514-524-5408

Offres d'emploi

300 REPRÉSENTANTS demandés, pour rejoindre une équipe de vente directe, à domicile.

• Temps plein ou partiel

• Avec ou sans voiture

• Rémunération à commission

Dans les secteurs suivants:

• MONTRÉAL

• RIVE-NORD

• RIVE-SUD

Responsabilités: Vendre le quotidien La Presse dans les résidences, du lundi au vendredi.

Services personnels

406 LIGNES DE RENCONTRES DE L'ACTION GARANTIE à l'échange de nuit

419 BILLETTS DE SPORT, SPECTACLE SPORTALITY.COM Grand Prix, tennis, spectacles

440 ESCORTES, RENCONTRES, ETC. SEXTACY 514 996-3552 Femmes de 18 à 35 ans diplômées pour combler vos desirs. 24/7/7.

445 STUDIOS DE MASSAGE COUQUETTE asiatique, latine, québécoise 514 284-4776

500 Véhicules automobiles CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP 02, Liberty, Itee édition, 21 000\$, 22 950\$

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP Grand Cherokee Limited 2002, 8 cyls, 101 CD, A/C/21 000\$, Toit ouvrant, Transfert de location, 699\$/mois pour 2 ans ou achat, 34 000\$. 514-344-8283.

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP Grand Cherokee LT 98, V8 5.9 L, noir, exc. cond. tout équipé, int. cuir, 14 495 \$, 11 000 \$ nég., 514-279-0166

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP Grand Cherokee Laredo 2001, 36 000 km, exc. propri. A-1, 25 500 \$, 514-524-5408

Offres d'emploi

300 REPRÉSENTANTS demandés, pour rejoindre une équipe de vente directe, à domicile.

• Temps plein ou partiel

• Avec ou sans voiture

• Rémunération à commission

Dans les secteurs suivants:

• MONTRÉAL

• RIVE-NORD

• RIVE-SUD

Responsabilités: Vendre le quotidien La Presse dans les résidences, du lundi au vendredi.

Services personnels

406 LIGNES DE RENCONTRES DE L'ACTION GARANTIE à l'échange de nuit

419 BILLETTS DE SPORT, SPECTACLE SPORTALITY.COM Grand Prix, tennis, spectacles

440 ESCORTES, RENCONTRES, ETC. SEXTACY 514 996-3552 Femmes de 18 à 35 ans diplômées pour combler vos desirs. 24/7/7.

445 STUDIOS DE MASSAGE COUQUETTE asiatique, latine, québécoise 514 284-4776

500 Véhicules automobiles CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES

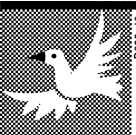
511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP 02, Liberty, Itee édition, 21 000\$, 22 950\$

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP Grand Cherokee Limited 2002, 8 cyls, 101 CD, A/C/21 000\$, Toit ouvrant, Transfert de location, 699\$/mois pour 2 ans ou achat, 34 000\$. 514-344-8283.

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP Grand Cherokee LT 98, V8 5.9 L, noir, exc. cond. tout équipé, int. cuir, 14 495 \$, 11 000 \$ nég., 514-279-0166

511 CAMIONS, JEEPS, FOURCONNETTES JEEP Grand Cherokee Laredo 2001, 36 000 km, exc. propri. A-1, 25 500 \$, 514-524-5408





# Décès, prières, remerciements

900 **Petites annonces**  
cyberpresse.ca/necrologie

## INDEX DES DÉCÈS

**BESSETTE, Sr Estelle**  
**BILLARD, Monique**  
**BONNIN, Thierry**  
Outremont  
**CASBOURN, L. Robert**  
Montréal  
**CHALIFOUX (Vermote), Germaine**  
Montréal  
**CULLEN, père Brendan, O.F.M.**  
Montréal  
**DROUIN (Bélaïr), Rollande**  
Montréal  
**FLEURENT, Jean Guy**  
Brossard  
**LAVOIE, Rita**  
**LUSSIER GEMME HÉBERT, Liette**  
Le Gardeur  
**MARTEL, Robert**  
Longueuil  
**NARDELLI, Joseph**  
Montréal  
**QUINTAL, Gisèle**  
Laval  
**RICHER (née Ducharme), Louise-Hélène**  
Brossard  
**RIDDELL, Alexander**  
Montréal

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

cyberpresse.ca/necrologie

## DÉCÈS

**BESSETTE, Sr Estelle**  
(Soeur Elise du Bon Pasteur)  
De la Congrégation des Filles de la Sagesse, est décédée le 7 mai 2004, à l'âge de 83 ans, dont 56 années de vie religieuse. Elle était la fille de feu Arthur Bessette et de feu Victoria Saumure. Elle laisse dans le deuil sa famille religieuse. La dépouille mortelle reposera à la

Maison Accueil-Sagesse

424, chemin Montréal, Ottawa

à compter de 13 h, le dimanche 9 mai 2004. La messe des funérailles aura lieu en la chapelle de la Maison le lundi 10 mai à 10 h 30. La direction des funérailles est confiée à la maison

Racine, Robert & Gauthier

**BILLARD, Monique**  
27 février 1942 - 5 mai 2004  
Bon voyage à toi, mère exceptionnelle, amie inestimable, femme de coeur, guerrière infatigable. Amour toujours, tes amis.

**BONNIN, Thierry**  
1974 - 2004  
À Outremont, le 7 mai 2004, à l'âge de 29 ans, Thierry nous a quittés. Il laisse dans le deuil ses parents Anne-Claude et Alain, son frère Xavier, ses soeurs Agnès et Sandrine, son beau-frère Alfonso, sa grand-mère Anne Bernard ainsi que ses oncles, tantes, cousins, amis et collègues de travail. La famille recevra les condoléances le lundi 10 mai de 17 à 21 h au salon

Alfred Dallaire Memoria

1111 ave Laurier Ouest, Montréal

Les funérailles seront célébrées le mardi 11 mai, à 11 h, en l'église Ste-Madeleine, 750 avenue Outremont, Outremont. Au lieu de fleurs des dons à la Fondation du CHUM ou à la Fondation de l'hôpital Ste-Justine (dons désignés au Fond académique service de pédiatrie générale).

**MEMORIA** www.memoria.ca  
514 277.7778

**CASBOURN, L. Robert**  
1948 - 2004  
À Montréal, le 8 mai 2004, à l'âge de 56 ans, est décédé Monsieur L. Robert Casbourn, fils de feu Alice Dufour et de feu Guy Casbourn. Il laisse dans le deuil sa conjointe Patricia Anne Décarie, la famille de Madame Marie-Paule Lecavalier Grenier ainsi que Monsieur Guy Lecavalier. Exposé à la

Résidence funéraire J.J. Cardinal

560, Pr. Lakeshore Dr., Dorval

514-631-1511

lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h, mardi dès midi. SVP communiquer avec la résidence funéraire pour les détails des funérailles.

**CHALIFOUX (Vermote), Germaine**  
1917 - 2004

À Montréal, le 7 mai 2004, à l'âge de 87 ans, est décédée Mme Germaine Vermote, épouse de feu D'Amour Chalifoux. Elle laisse dans le deuil son neveu Charles Bienstman, sa nièce Marguerite Van Palmel, ainsi que ses amis Simone Morel et André Blondin. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire

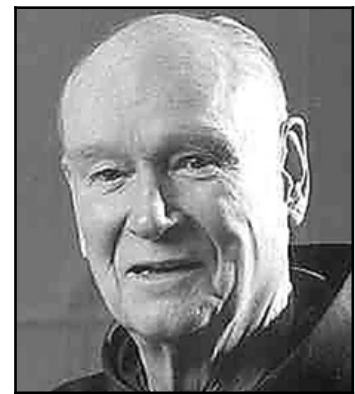
**URGEL BOURGIE**

3955, Côte-de-Liesse (angle Ste-Croix)

St-Laurent

www.urgelbourg.com

Les funérailles auront lieu le mercredi 12 mai 2004 à 11 h en l'église St-Laurent, 807 boul. Ste-Croix, et de là au cimetière St-Laurent. Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation. Heures des visites: lundi de 19 h à 21 h, mardi de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h.



**CULLEN, père Brendan, O.F.M.**

1913 - 2004

À Montréal, le 6 mai 2004, à l'âge de 91 ans, après 65 ans de vie religieuse et 57 de sacerdoce, est décédé le père Brendan (Patrick) Cullen, franciscain. Outre ses confrères religieux, il laisse dans le deuil des neveux et nièces et de nombreux parents et amis. Exposé à la

Résidence des Franciscains

5750, boulevard Rosemont, Montréal

le dimanche 9 mai 2004, à compter de 14 heures. Les funérailles seront célébrées en l'église des Franciscains, à la même adresse, le lundi 10 mai 2004, à 14 heures. Inhumation au cimetière Le Repos Saint-François d'Assise, 6893 rue Sherbrooke Est, Montréal.

Direction funéraire: J.A. Guilbault inc.

La direction et le personnel de  
**Crites & Riddell Basics**  
désirent offrir leurs sincères condoléances  
à la famille Riddell  
suite au décès de  
**M. Alexander Riddell**  
Par respect pour la famille, la compagnie sera fermée le lundi 10 mai.

**DROUIN (Bélaïr), Rollande**  
À l'hôpital Sacré-Coeur, le 7 mai 2004, à l'âge de 81 ans, est décédée Mme Rollande Bélaïr, épouse de feu Armand Drouin. Elle laisse dans le deuil son fils Alain, sa fille Francine, ses petits-enfants Mélanie et Guillaume, sa soeur Liliane et son époux Pierre, ses neveux et nièces, parents et amis. Une liturgie de la Parole aura lieu le lundi 10 mai à 14 h 30 en la chapelle du salon

Alfred Dallaire  
GROUPE YVES LÉGARE INC.

1350, autoroute 13, Laval

(514) 595-1500

**FLEURENT, Jean Guy**  
A Brossard le 6 Avril 2004 et décédé Jean Guy Fleurent, père de Robert, frère de Gilles, Nicole, Denise, Claude, Roger et Danielle. Sa mise en terre aura lieu le 21 mai 2004 à 13 heures au 6893 Sherbrooke Est, Montréal. Nous allons nous recueillir à cette occasion.



**LAVOIE, Rita**

Épouse de feu M. André Lavoie, fille de Béatrice et Albert Prévost. Est décédée paisiblement au Manoir Pierrefonds le jeudi 6 mai 2004, entourée de ses amis et sa famille, à la suite d'une brève lutte contre le cancer. Elle était âgée de 82 ans. Elle a fait carrière à Bell Canada, a été la secrétaire personnelle du président pendant quelques années et a pris sa retraite en 1975. Elle laisse dans le deuil son neveu Robert et sa nièce Louise Prévost, ses nombreux beaux-frères et belles-soeurs ainsi que plusieurs amis de longue date. Les visites auront lieu au

Complexe funéraire Mont-Royal

1297, chemin de la Forêt, Outremont

514-279-6540

le lundi 10 mai 2004 de 14 h à 21 h. Les funérailles auront lieu en l'église St-Joseph de Mont-Royal (1620 Laird, Ville Mont-Royal, 731-3878) le mardi 11 mai 2004 à 11 h. Au lieu de fleurs, des dons à la Société canadienne du cancer seront acceptés avec gratitude. Condoléances à:

www.everlastinglifestories.com

**LUSSIER GEMME HÉBERT, Liette**  
1928 - 2004

De Le Gardeur, le 7 mai 2004, à l'âge de 75 ans, est décédée Dame Liette Lussier Gemme Hébert. Elle laisse dans le deuil ses enfants Ginette (Jacques), Céline, Josée (Michel), ses petits-enfants Mathieu (Catherine), Elise, Martin (Vicky), Audrey-Ann, Nicolas et Zach, ses soeurs Clémentine et Simone (Arthur), ses beaux-frères et belles-soeurs, neveux et nièces, autres parents et amis. Elle sera exposée le lundi 10 mai de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h ainsi que le mardi à compter de 8 h 30, au

Complexe funéraire Repentigny

Charles E. Rajotte inc.

765, Notre-Dame, Repentigny

450-654-3342

Les funérailles seront célébrées le mardi 11 mai à 10 h en l'église St-Paul l'Ermitte de Le Gardeur et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Des dons à la Fondation québécoise du cancer seraient appréciés.



**MARTEL, Robert**

1943 - 2004

De Longueuil, le 6 mai 2004, à l'âge de 61 ans, est décédé M. Robert Martel. Il laisse dans le deuil son épouse Francine Collin, ses enfants Josée et Benoit, son frère et ses soeurs ainsi que de nombreux autres parents et amis. Exposé à

La Maison Darche

Réseau Dignité

505, boul. Curé-Poirier Ouest, Longueuil

info@lamaisondarche.com

Les funérailles auront lieu le mardi 11 mai 2004 à 11 h en la co-cathédrale St-Antoine de Longueuil, sur St-Charles coin chemin Chambly, et de là au crématorium Darche. Heures de visites: le lundi 10 mai de 12 h à 17 h et de 19 h à 22 h, le mardi 11 mai dès 9 h.

## REMERCIEMENTS

REMERCIEMENTS au Sacré-Coeur pour l'honneur obtenu. J.F.

REMERCIEMENTS au Sacré-Coeur pour l'honneur obtenu. R.B.

**NARDELLI, Joseph**  
1917 - 2004  
À Montréal, le 7 mai 2004, à l'âge de 86 ans et 6 mois, est décédé M. Joseph Nardelli, époux en premières noces de Mme Gemma Careri et en secondes noces de Mme Cécile Paquette. Outre son épouse bien-aimée Mme Cécile Paquette, il laisse dans le deuil ses enfants du premier mariage Carl (Shirley), André (Barbara) et Richard et du second mariage Pascal, ses petits-enfants, ses arrière-petits-enfants, beaux-frères, belles-soeurs, neveux, nièces et autres parents et ami(e)s. Exposé au salon funéraire

Alfred Dallaire  
GROUPE YVES LÉGARE INC.

4504, rue Ste-Catherine Est, Montréal

(514) 595-1500

le lundi 10 mai de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et le mardi 11 mai à compter de 9 h. Les funérailles auront lieu le mardi 11 mai à 11 h en l'église Sainte-Marie-de-la-Médaille-Miraculeuse, 4760 Hochelaga, angle Leclair, et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges, 4601 ch. Côte-des-Neiges, Montréal.



**QUINTAL (Cantin), Gisèle**

1925 - 2004

De Laval, ce 5 mai 2004, à l'âge de 78 ans, est décédée Mme Gisèle Cantin, épouse de feu M. Gaston Quintal. Elle laisse dans le deuil ses enfants: François (Jeannette Vachon), Pierre (Ginette Lambert), Céline, Jules (Ginette Gingras), ses petits-enfants: Philippe, Catherine, Sylvie, François, Julie et Frédéric, sa soeur Marie-Paule Rheault, ses beaux-frères et belles-soeurs, neveux et nièces, ainsi qu'autres parents et amis. La famille recevra les condoléances le lundi 10 mai 2004 à midi au salon de la

Maison funéraire Trudel

214, rue Principale, St-Sauveur

Funérailles ce même jour à 14 h, en l'église St-Sauveur. Des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés (cartes disponibles au salon).



**RICHER (née Ducharme), Louise-Hélène**

1930 - 2004

De Brossard, le 8 mai 2004, à l'âge de 73 ans, est décédée Mme Louise-Hélène Ducharme, épouse de M. Jean Richer. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses filles Anne-Marie (Christian) et Isabelle (Mario), ses petits-enfants Marc-Olivier, Marie-Eve, Charles-Matthieu, Marliou et Ariane, ainsi que plusieurs parents et amis. Exposée à

La Maison Darche

Réseau Dignité

7679, boul. Taschereau, Brossard  
Les funérailles seront célébrées le mardi 11 mai à 11 h en l'église Notre-Dame du Sacré-Coeur, 5811 Auteuil, Brossard, et de là au crématorium Darche. Heures de visites: lundi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, ainsi que mardi dès 9 h. Un don à la Fondation de l'hôpital Charles-Lemoyne serait apprécié.

**RIDDELL, Alexander**

1922 - 2004

Paisiblement à la Villa Mont-Royal, le 5 mai 2004, dans sa 82e année, est décédé Alexander Riddell, époux bien-aimé de Frances, père adoré de Alex (Judy) de Mont-Tremblant et Joy (Pat Barbera) de Menham, New Jersey, grand-père chéri de Stephanie Riddell de Mont-Tremblant et Kate et Patrick Barbera de Mendham, New Jersey. Nous lui rendrons un dernier hommage le lundi 10 mai à 10 h 30 au

Complexe funéraire Mont-Royal

1297, ch. de la Forêt, Outremont

514-279-6540

Exposé le dimanche 9 mai de 14 à 16 h. La famille désire remercier le personnel du 8e étage de l'hôpital St. Mary's et du 2e étage de la Villa Mont-Royal. Au lieu de fleurs, des dons à un organisme de charité de choix seraient appréciés.

## 1er ANNIVERSAIRE



**MME CHARLOTTE (GIGNAC) DESMEULES**

A Cowansville, le 12 juillet 2003, à l'âge de 87 ans, est décédée Mme Charlotte (Gignac) Desmeules. Chère maman, on pense souvent à toi et on t'aime.

Bonne fête des mères.

Jean, Pierre, Francine, Louise et Sylvie.

## IN MEMORIAM



**COLLIN-PERRAULT, Jacqueline**

1926 - 1974

Maman, Un grand vide, devant lequel nous avons encore le vertige, a été créé par ton départ prématuré. Nous gardons le souvenir d'une mère et d'une femme dévouée, aimable et douce qui souhaitait répandre la joie dans son entourage. Nous ne croyons pas avoir exprimé notre Amour aussi souvent que nous aurions dû. Puissent ces quelques mots être le gage éternel de tout l'Amour que nous ressentons pour toi. Nous savions que tu étais aimée de tous. Et nous ne sommes pas étonnés lorsque parents et amis nous disent que tu leur manques depuis trente ans. Gisèle, Claude et Danielle.

À la mémoire de...

REMERCIER CEUX QUI VOUS ONT SOUTENU LORS DE CETTE PEINE  
SOULIGNER L'ANNIVERSAIRE DE DÉCÈS DE L'ÊTRE CHER

Publiez votre message dans la section « Décès et remerciements » de La Presse

514.285.6816 Du lundi au jeudi : 9 h 30 à 18 h 30 • Vendredi : 8 h 30 à 17 h 30  
Samedi et dimanche : 14 h à 18 h

**LA PRESSE** La parution sur cyberpresse.ca est incluse dans le prix

## MOT MYSTÈRE

ÉCRITURE - Un mot de 8 lettres

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

ACCENT	EDITER	LIGNE	REGLE
AFFICHE	EMARGER	LIRE	RENVOI
AGENDA	ENCRE	MACHINE	RONDE
AIGU	ENCRIER	MAIN	RUNE
ALINEA	ENVOYER	MEMOIRE	SCRIBE
APPEL	EPISTOLIER	MINE	SCRIPT
BEC	ESSAI	MISSIVE	SIGNE
BILLE	ETUDE	MOT	STYLE
BLOC	EXPRIMER	NOM	STYLO
CODEX	FAXER	NOTER	TEXTE
CONGE	GAUCHER	ONCIALE	TILDE
DOCUMENT	GOMME	PENSEE	TIRET
ECHOTIER	GRAVE	POEME	TREMA
ECRIRE	INSCRIRE	RAYER	

Solution du dernier problème : YORKSHIRE

09/05/2004

11667

## GÉNIES EN HERBE #1092

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

### A- ANNÉE 1914

- 1 François-Ferdinand de Habsbourg
- 2 Guerre de tranchées
- 3 Schlieffen
- 4 Panama
- 5 Jean Jaurès

### B- DOIGT

- 1 Lunule
- 2 Palmature
- 3 Auriculaire
- 4 Doigté
- 5 Digital

### C- ESCLAVAGE

- 1 La Case de l'oncle Tom
- 2 Napoléon Bonaparte
- 3 1834
- 4 Guerre civile américaine (ou de Sécession)
- 5 Île de Gorée

### D- ASSOCIATIONS

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

### E- CHARADE

Guy A. Lepage

### F- PENSER

- 1 Blaise Pascal
- 2 Pensable
- 3 Il faut tourner sa langue sept fois dans sa bouche avant de parler.
- 4 Think tank
- 5 Pense-bête

### G- HENRI/HENRY

- 1 Kissinger
- 2 Henri VIII
- 3 Henri le Navigateur
- 4 Henri IV ou Henri de Navarre
- 5 Henri Bourassa

### H- IDENTIFICATION

PAR INDICES

Jacques Parizeau

À la mémoire de...

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

514.285.6816

La Presse

3223778