

PROJET GASPÉSIA

Landry croit avoir pris la bonne décision

STÉPHANE PAQUET

« Ce que nous avons fait pour la Gaspésie et la Gaspésia, nous en sommes très fiers. »

Voilà, le ton était donné. Dans sa première entrevue depuis l'annonce des dépassements de coûts et l'abandon du projet Gaspésia, l'ancien chef du gouvernement, Bernard Landry, croit toujours qu'il a pris la bonne décision en travaillant à la relance l'usine de papier par l'entremise de la Société générale de financement (SGF) et de dizaines de millions de dollars en fonds publics. « Il y a

quelques semaines encore, Michel Audet (le ministre du Développement économique et régional) disait qu'il fallait remettre de l'argent. Donc, si Michel Audet fait cette analyse après ce qu'on sait, imaginez quel était notre devoir d'intervenir dans le temps. »

Bernard Landry, alors président du comité de relance de la Gaspésie, subissait des pressions.

« Tout le monde voulait que la Gaspésie soit relancée », dit-il, en soulignant les demandes de Jean Charest et de Nathalie Normandeau, devenue depuis ministre déléguée au développement régional.

Et jamais, poursuit-il, il n'a eu connaissance de dépassements de coûts pendant qu'il était au pouvoir. « Il n'y avait aucun signe à l'effet que tout ne se déroulait pas normalement », répète-t-il à plusieurs reprises, contredisant ainsi une source citée par *La Presse Affaires* et qui faisait état de problèmes avant le 14 avril dernier.

De toute façon, ajoute-t-il, ce n'était pas à lui ni au gouvernement que revenait la gestion du chantier. « On ne peut pas demander à l'État d'aller gérer l'installation d'un système de plomberie ! »

Même sur le financement de l'opération, Bernard Landry ne regrette rien.

« On s'est organisé pour qu'elle soit (la relance) la plus rationnelle possible et pour que le secteur public soit minoritaire, la SGF a 25 % », dit-il d'abord.

Mais quand on lui souligne qu'en additionnant toutes les aides gouvernementales, on arrive à un ratio de 35 % de fonds privés et 65 % de fonds publics, l'ancien premier ministre clame la nécessité d'investir dans les régions en difficulté.

« Là, vous parlez comme quel-

qu'un qui a une job stable et qui habite le Plateau Mont-Royal. Moi, je parle comme quelqu'un qui voit la Gaspésie qui est en détresse. »

De toute façon, ajoute Bernard Landry, l'intervention « était en suppléance à l'économie de marché pour sauver la Gaspésie qui, si on ne la sauve pas, va nous coûter beaucoup plus cher en argent public direct : aide sociale, transferts sociaux de toute sorte et désespoir humain. Il faut être réaliste et non doctrinaire. »

➤ Voir LANDRY en page 2

FORUM

« C'est du chantage, certes, mais ce n'est pas du bluff », écrit Michèle Boisvert en référence à la déclaration du PDG de Bombardier, Paul Tellier, d'assembler son futur avion de 98 à 108 passagers en Irlande du Nord si les gouvernements au Canada lui refusaient toute aide supplémentaire. Soit dit en passant, le résultat de notre sondage de la semaine dernière révèle qu'une majorité de nos lecteurs est favorable à pareille intervention d'Ottawa. Par ailleurs, notre « appel à tous » de cette semaine porte sur votre degré de satisfaction à l'égard de votre banque ou votre caisse pop. Aussi, deux documents à lire : l'un portant sur l'iniquité fiscale; l'autre sur la bonne santé du marché immobilier au Québec.

À lire en pages 6 et 7.

AUJOURD'HUI

Guzzo au Marché Central

Les cinémas Guzzo vont s'implanter au Marché Central métropolitain, d'ici le 1^{er} mai 2005. L'entreprise ouvrira un complexe cinématographique comprenant 18 salles et un total de 4400 places. C'est la réalisation d'un projet qui remonte au milieu des années 90. Page 3

La passion du design

C'est la curiosité qui anime les designers. Ils ont envie de savoir comment c'est fait, et avec quels matériaux. « On est des patients avec une formation, poursuit-il. Et on a le goût des belles choses », explique Frédérick Aird, président fondateur de Aird Design & Multimedia, notre PME de la semaine. Page 5

LE CHIFFRE DU JOUR

-14,5%

Durant les années 90, les exportations du Canada ont augmenté en moyenne de 12,4 % par année. Mais de 2000 à 2002, les exportations canadiennes ont reculé en moyenne de 2,1 % par année. Un recul de 14,5 points de pourcentage.

Source: Statistique Canada



PHOTO ARMAND TROTTER, LA PRESSE

M^{me} Lorraine Vaillancourt, 73 ans, de Châteauguay, a travaillé plusieurs années comme couturière avant de se lancer dans l'action syndicale, où elle a côtoyé Louis Laberge.

Le travail à domicile, c'est « de l'esclavage »

Au Québec, les travailleuses du vêtement ont été parmi les premières ouvrières syndiquées à obtenir, durant les années 70, un congé payé pour célébrer la Journée internationale des femmes. En ce 8 mars 2004, c'est le travail à domicile qui garde des milliers de femmes de la couture à la maison.

JACINTHE TREMBLAY

VIE AU TRAVAIL

COLLABORATION SPÉCIALE

Lorraine Vaillancourt a 73 ans. Elle est retraitée depuis 1997, mais elle a fièrement participé, hier, à la manifestation soulignant la Journée internationale des femmes. Ce n'était pas sa première ni sa dernière marche de solidarité. Elle a été vice-présidente responsable de la condition féminine à la FTQ pendant huit ans, après avoir bataillé au sein de l'Union internationale des ouvriers et ouvrières du vêtement pour dames.

Elle insiste sur le mot « ouvrières » : « Nous avons été parmi les premières à féminiser le nom de notre syndicat. » M^{me} Vaillancourt a également contribué à l'introduc-

tion d'un fonds de vacances semblable à celui de la construction, à l'instauration des caisses de retraite et à la mise en place de fonds de formation syndicale.

Elle a commencé à travailler dans la couture à l'âge de 14 ans.

« Pour moi, le 8 mars, c'est la plus belle fête de l'année parce qu'elle rappelle la mobilisation qui a suivi un incendie dans des ateliers de couture de New York, où les femmes étaient enfermées », dit-elle.

Même si cette version des origines du 8 mars est aujourd'hui contestée par les historiens, reste que les luttes épiques des ouvrières du textile et de la confection ont servi de modèle au mouvement des femmes.

La situation actuelle dans l'industrie désole M^{me} Vaillancourt. Même si le gouvernement du Québec a décidé de faire passer à 8 \$ de

l'heure le salaire minimum des travailleurs, elle rappelle qu'il était à 9,50 \$ il n'y a pas si longtemps.

Elle s'inquiète également de la baisse du taux de syndicalisation. Selon une enquête publiée en 2001 par l'Institut de la statistique du Québec, seulement 12,7 % des 1286 travailleurs recensés étaient syndiqués. Elle est également préoccupée par les conditions déplorables des travailleuses à domicile. « C'est de l'esclavage », dit-elle.

Coalition

La semaine dernière, la Coalition québécoise contre les ateliers de misère lançait un appel aux multinationales des vêtements de sport afin qu'elles assurent le respect les normes internationales du travail dans les ateliers où sont fabriqués les vêtements olympiques.

Il s'agit d'un des volets du travail de cette coalition, qui regroupe 12 organismes, dont la FTQ et la CSQ, plusieurs syndicats, la Fédération des associations étudiantes de l'Université de Montréal, Oxfam-Québec et le Centre international de solidarité ouvrière.

➤ Voir ESCLAVAGE en page 2

Les frères Barclay lorgnent le *Telegraph*

REUTERS

LONDRES — Les frères David et Frederick Barclay, après avoir sans succès tenté de prendre le contrôle du groupe de presse Hollinger International, ont annoncé hier, par un porte-parole, qu'ils restaient intéressés par un actif du groupe, le *Daily Telegraph*.

Hollinger International a annoncé jeudi la mise en vente de ses différents journaux au plus offrant. La banque d'affaires de Hollinger International, Lazard, attend des offres tant sur l'ensemble de la société que sur ses différentes divisions.

La banque Lazard aurait fixé une date limite autour du 23 mars pour les offres, selon un des candidats.

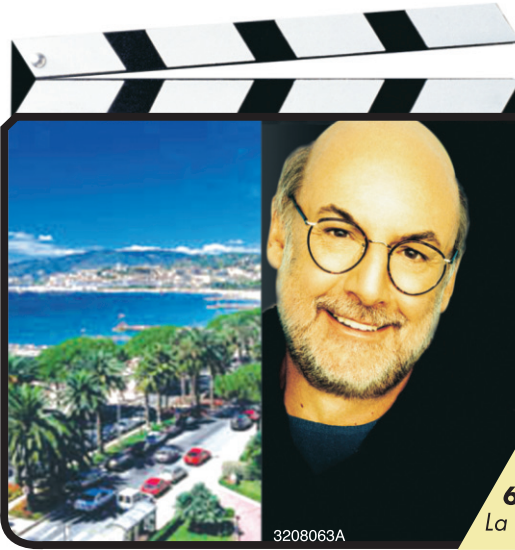
Le groupe des frères Barclay, Press Holdings International, avait conclu un accord pour acquérir la participation majoritaire du magnat Conrad Black dans la société canadienne Hollinger Inc. holding de tête de Hollinger International, mais l'accord avait été annulé par la justice américaine.

Le juge avait considéré que l'opération ne servait pas les intérêts des actionnaires minoritaires. Les Barclay, propriétaires du journal *Scotsman* et de l'hôtel Ritz de Londres, avaient alors retiré leur offre d'achat.

Pour mettre la main sur le *Daily Telegraph*, quotidien classé comme conservateur, les frères Barclay ont plusieurs possibilités : conclure un accord avec celui qui acquerrait Hollinger pour ensuite lui racheter le *Telegraph*, participer à un consortium qui ferait une offre et qui prévoirait vendre ensuite Hollinger par appartements, ou faire une offre à Lazard pour le seul *Telegraph*.

Vendredi, CanWest Global Communications, premier groupe de presse canadien, a refusé de commenter un article du *Wall Street Journal* le disant en discussions avec Hollinger International pour le rachat du *Jerusalem Post*, quotidien israélien de langue anglaise.

Le conseil d'administration de Hollinger International a limogé Black en novembre dernier de son poste de directeur général après la découverte de paiements non autorisés de plusieurs millions de dollars empochés par Black et certains cadres. Conrad Black nie toute malversation.



HOMIER-ROY VOUS INVITE AU FESTIVAL DE CANNES.

Écoutez René Homier-Roy au 95,1 FM, lisez *La Presse* et partez pendant une semaine au Festival de Cannes... projections et tapis rouge inclus!

Pour participer, répondez à la question posée en ondes tous les matins à 6 h 15, 7 h 15 et 8 h 15, et remplissez le bulletin publié dans *La Presse* du lundi au vendredi.



Remplissez ce bulletin de participation et postez-le avant le 13 mars 2004 (cachet de la poste faisant foi) à :
Concours « Deux Québécois à Cannes »
C.P. 9090, succ. Centre-ville, Montréal (Québec) H3C 3P3

Date à laquelle la question a été posée en ondes : _____
Réponse : _____
Nom : _____ Prénom : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Code postal : _____
Tél. domicile : () _____ Tél. travail : () _____
Courriel : _____

Concours réservé aux 18 ans et plus. Fac-similés non acceptés. Le prix consiste en un voyage à Cannes du 11 au 19 mai 2004, comprenant deux billets d'avion Montréal-Nice aller-retour en classe Tempo d'Air France, sept nuits d'hôtel en occupation double, un accès au tapis rouge et à quelques projections ainsi que 1000 \$ d'argent de poche. Valeur totale : environ 5000 \$. Dates du voyage non modifiables. Aucun équivalent en argent. Règlements complets à Radio-Canada et sur www.radio-canada.ca/radio
☐ Je ne souhaite pas recevoir de documentation de Radio-Canada, de *La Presse* ou d'Air France.

COMMERCE
DE DÉTAIL

LA PRESSE AFFAIRES

Guzzo s'installe au Marché Central



PHOTO PIERRE McCANN, LA PRESSE ©
Vincenzo Guzzo, vice-président à la direction et chef de l'exploitation de Cinémas Guzzo, est à la veille de réaliser un projet amorcé il y a tout près de neuf ans.

LAURIER CLOUTIER

Cinémas Guzzo va s'implanter au Marché Central métropolitain, après une saga rocambolesque de neuf ans et un dernier marathon de 17 heures de négociations.

D'ici le 1^{er} mai 2005, Vincenzo Guzzo, vice-président à la direction et chef de l'exploitation, ouvrira un complexe cinématographique comprenant 18 salles et un total de 4400 places, sur l'autoroute Métropolitaine, à l'intersection du boulevard de l'Acadie.

C'est la réalisation d'un projet qui remonte au milieu des années 1990. Cinémas Guzzo a signé un contrat dès mai 1995 avec le Marché Central et son complexe devait alors ouvrir en décembre 1996, a rappelé Vincenzo Guzzo à *La Presse Affaires*.

« Ça remonte au temps de la vieille bande de Guy Bizaillon », de la fraude contre les religieuses et de la faillite du Marché Central. Cela a donné lieu à « des poursuites de tous les côtés ».

Cinémas Guzzo devait aménager le nec plus ultra des complexes cinématographiques au Canada, avec 16 écrans et 3500 fauteuils, d'une superficie de 60 000 pieds carrés, soit 15 000 pieds de plus que le plus grand de Toronto, à l'époque.

Un rêve qui allait se réaliser pour le président, Angelo Guzzo, qui devait alors se battre contre les géants Famous Players et Cineplex Odeon pour obtenir des copies des superproductions les plus populaires.

L'entreprise familiale fondée en 1974 possède aujourd'hui le plus important réseau de salles indépendantes de cinéma de la région de Montréal, même si, depuis 1995, Montréal a connu une vague de construction de nouveaux complexes cinématographiques.

Gilles Massé, directeur général du Marché Central, Vincenzo Guzzo et les avocats des deux parties ont conclu les négociations jeudi dernier, au petit matin, après un marathon qui avait commencé la veille, au petit déjeuner.

Cinémas Guzzo a signé un bail de 25 ans, en incluant les options. Le Groupe Brocolini va construire un stationnement intérieur de 800 places pour le Marché Central et le constructeur Groupe Guzzo aménagera le complexe de cinéma sur la dalle de béton, a expliqué Vincenzo Guzzo.

« La famille Guzzo construit toujours ses salles de cinéma. Pour nous, c'est un investissement de 15 millions », a déclaré le vice-président, « les yeux encore petits ».

« Les avocats du Marché Central ont contribué à garder les esprits calmes » durant les négociations, a assuré Vincenzo Guzzo. L'entreprise n'avait que jusqu'au 23 février dernier pour signer le bail, après toutes les procédures judiciaires antérieures. Comme le bail n'a pu être signé à temps, Cinémas Guzzo a fait appel du jugement. Après la signature du bail, le 4 mars dernier, Cinémas Guzzo doit maintenant obtenir une radiation de l'appel. Ouf !

Les travaux commenceront dès le dégel. Une pelle mécanique devrait s'attaquer dès cette semaine à la montagne de pierre et de neige qui occupe le terrain visé.

Cinémas Guzzo est déjà en train de terminer les plans de son immeuble. Aujourd'hui, l'entreprise remettra la première partie des plans au constructeur. Lundi prochain, ce sera le tour des plans pour la mécanique du complexe. Le premier mai, tous les plans doivent être terminés. « On ne pouvait pas attendre. On a pris le risque, même

si le bail n'était pas signé », a expliqué Vincenzo Guzzo.

L'immeuble de « plusieurs étages » disposera d'une assiette d'une superficie de 55 130 pieds carrés. Les clients ne réaliseront pas qu'ils se déplacent dans un complexe de plusieurs étages, grâce à sa configuration en « labyrinthe, comme dans le long-métrage de Harry Potter », a expliqué le vice-président.

Cinémas Guzzo exploite déjà 10 complexes cinématographiques. L'entreprise devait en outre mettre en chantier, dès le dégel, un 11^e complexe dans le quartier Sainte-Dorothée, à Laval, en bordure de l'autoroute 13, à l'angle du boulevard Saint-Martin. « Un petit problème d'environnement » retardera quelque peu cependant les travaux de 15 millions pour l'aménagement d'ici Noël prochain de 16 salles comptant 4900 places.

Avec ce projet de Sainte-Dorothée et celui du Marché Central, Vincenzo Guzzo a les mains pleines pour cette année. Au cours de l'été prochain, le vice-président commencera toutefois à préparer la prochaine année et il espère mettre la main sur des locaux de la rue Sainte-Catherine, à temps pour une ouverture avant Noël 2006.

Le magasin des Ailes de la Mode du centre-ville, après des travaux amorcés sous peu, n'occupera plus que 75 000 pieds carrés.

La clientèle francophone n'est pas encore très bien desservie au centre-ville, selon des experts, malgré les constructions récentes de complexes, destinés en bonne partie aux anglophones, et Cinémas Guzzo pourrait y trouver un segment de marché. Il faudra faire vite car Spectra prévoit des salles de cinéma dans son futur Complexe Spectrum, au centre-ville, où on dénombre déjà 72 salles de cinéma.

EN BREF

Forzani, Sears, Loblaws

Le devancement des dépenses de consommation, attribuable aux faibles taux d'intérêt, « risque de s'essouffler avant que la hausse des dépenses non essentielles ne prenne la relève ». L'analyste de la Financière Banque Nationale, James C. Durran, craint que la croissance des bénéfices des détaillants marque une pause d'au moins six mois. Pour tirer parti d'une éventuelle reprise boursière des titres cycliques, le Groupe Forzani-Sports Experts et Sears Canada restent les meilleurs choix, selon l'analyste. L'alimentation souffrira encore cette année du manque d'inflation et Loblaws constitue l'action préférée de M. Durran dans ce secteur. Loblaws multiplie les efforts pour croître avec une gamme de produits autres qu'alimentaires et pour mettre au point son format de magasins à escompte.

Décès de Michel Ahern

Encore jeune, Michel Ahern est décédé subitement. De sa carrière fructueuse, il faut notamment retenir que le président de la Société immobilière Ahern a donné le signal de la relance de la rue Sainte-Catherine, au milieu des années 90. Michel Ahern a convaincu la Maison Simons et Famous Players de s'établir rue Sainte-Catherine dans l'immeuble de l'ex-magasin Simpsons, fermé depuis 10 ans. Le nouveau Carrefour Industrielle-Alliance n'allait coûter en outre qu'un peu plus de 550 millions et connaître le succès, contrairement au Complexe Les Ailes voisin, aménagé dans l'ex-magasin Eaton, qui doit revoir son aménagement après les difficultés du magasin Les Ailes et des travaux de 240 millions.

Montréal en lumière

Le Festival Montréal en lumière a attiré plus de 500 000 visiteurs qui ont profité du temps clément durant ces 11 soirées. Les festivaliers comprenaient des amoureux de l'art, des gourmets et des amateurs de bon temps. Un record d'assistance a été atteint, selon Descairie & Complices, qui a compté 516 189 participants. Un sondage a été mené auprès de touristes de Toronto, Vancouver, New York, Londres et Boston, pour vérifier leurs motivations et besoins. L'Équipe Spectra, l'organisatrice, avait le mandat de créer un festival d'hiver pour amener des visiteurs au centre-ville durant la saison creuse et pour réaffirmer la vocation de Montréal à titre de métropole culturelle, gastronomique et festiva-lière. En cinq ans, soit plus tôt que prévu, Spectra estime avoir tenu parole.

Laurier Cloutier



LES CONCESSIONNAIRES LEXUS DE MONTRÉAL PRÉSENTENT

L'ÉVÉNEMENT

METTANT EN VEDETTE le RX 330 2004

ASSISTÉ D'UN MOTEUR V6 de 230 CH. à TRACTION INTÉGRALE
TRANSMISSION AUTOMATIQUE à 5 RAPPORTS à COMMANDE ÉLECTRONIQUE
SYSTÈME de CONTRÔLE de la STABILITÉ, CLIMATISATION AUTOMATIQUE à 2 ZONES
599\$**/ 48 mois, transport et préparation inclus *PREMIÈRE MENSUALITÉ GRATUITE

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION. LEXUS

ST-LAURENT
GABRIEL LEXUS
3333, boul. Côte de Liesse, St-Laurent
(514) 747-7777
ventes@gabriel.lexus.ca

RIVE-SUD
PRESTIGE LEXUS
5770, boul. Taschereau, Brossard
(450) 923-7777
ventes@prestige.lexus.ca

LACHINE
SPINELLI LEXUS
561, boul. St-Joseph, Lachine
(514) 634-7171 1 800 352-6111
ventes@spinelli.lexus.ca

RIVE-NORD
VIMONT LEXUS
255, boul. St-Martin Est, Laval
(450) 668-2710 1 800 625-3987
ventes@vimont.lexus.ca

* Première mensualité gratuite; contribution des concessionnaires. ** Frais de transport et de préparation inclus. Le taux d'intérêt pour les véhicules Lexus RX 330 2004 neufs est de 7,2 % et s'applique à des plans de location de 48 mois de LFS, sur approbation du crédit. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et ne peut être combinée à aucune autre offre, EXEMPLE DE PAIEMENT: RX 330 Groupe Cuir - Taux d'intérêt de 7,2 % - Durée: 48 mois - PDSF: 49 900 \$ - Acompte ou échange équivalent: 7 650 \$ - Mensualité de location: 599\$ - Dépôt de sécurité remboursable : 0\$ - Limite de kilométrage: 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Taxes, immatriculation et assurances en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 31 mars 2004. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

2003

AVIS AUX ACTIONNAIRES

ABITIBI CONSOLIDATED

Par la présente, je vous informe que le conseil d'administration d'Abitibi-Consolidated Inc. a fixé au 15 mars 2004 la date de clôture des registres qui servira à déterminer quels actionnaires recevront un avis de convocation à l'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Société, qui se tiendra le 29 avril 2004, à 11 heures (heure de l'Est), au Windsor, Salon Windsor, 1170 rue Peel, à Montréal (Québec) Canada.

le 8 mars 2004

Le premier vice-président, Affaires administratives et secrétaire,
Jacques P. Vachon

LA PRESSE AFFAIRES

Schröder et Raffarin ébranlent la confiance dans l'euro

FRÉDÉRICK WAGNIÈRE
ANALYSE

Cinq ans après la création de l'euro, il y a encore des problèmes de rodage. Au début, c'était le premier président de la Banque centrale européenne (BCE), Willem Duisenberg, qui avait de la peine à mesurer l'effet que certains propos malencontreux pourraient avoir sur les marchés.

Il y a 10 jours, ce sont les propos déplacés du chancelier Gerhard Schröder et du premier ministre Jean-Pierre Raffarin qui ont gêné le

bon fonctionnement de la banque.

Lors d'une visite à Washington, M. Schröder a abordé avec le président George W. Bush la question de la surévaluation de l'euro par rapport au dollar et le fait que cela freine la reprise conjoncturelle en Europe. Par la suite, il a encore expliqué en public qu'une baisse du taux directeur de la BCE aiderait à ramener l'euro à un niveau qui faciliterait la croissance économique en Europe. De son côté, M. Raffarin a repris ces paroles avec approbation.

Il n'en fallait pas plus pour que le conseil de la Banque, réuni jeudi sous la présidence de Jean-Claude Trichet, considère qu'un abaissement de son taux devienne impossi-

ble, même s'il était prêt à en examiner l'opportunité. La grossière ingérence des chefs de gouvernement des deux plus importants membres de la zone euro était un défi. La BCE devait clairement affirmer son indépendance de peur de perdre une grande partie de sa crédibilité.

Les interventions de MM. Schröder et Raffarin étaient d'autant plus dangereuses que l'Allemagne et la France se sont déjà soustraites à la discipline du Pacte de Stabilité, avec l'approbation d'une majorité des autres membres de la zone euro, mais contre l'avis de la BCE. En gros, l'Allemagne et la France font peu de cas de leur engagement à adopter une politique budgétaire qui soutient la BCE dans son mandat d'assurer la stabilité des prix. Et elles ne se préoccupent guère de son indépendance. Les deux gouvernements traitent la BCE comme s'il s'agissait de la Banque de France d'avant les réformes qui ont permis à M. Trichet d'en assurer l'indépendance et non comme de la Bundesbank, qui sert de modèle pour les pratiques dans la zone euro.

Dans ses commentaires à l'issue de la réunion du conseil, M. Trichet a justifié la décision de maintenir le taux directeur à 2 % par le fait que la reprise économique en Europe continue à se dérouler comme prévu et par la baisse de l'inflation de 1,9 % à 1,6 % en février. Cette baisse est due à l'élimination, dans les calculs de la hausse de l'indice, d'un bond dans le prix du pétrole juste avant le début de la guerre en Irak il y a un peu plus d'un an. Il a toutefois fait part de l'inquiétude qu'il éprouve devant l'effort insuffisant de certains gouvernements à contenir et à éliminer leurs déficits budgétaires. Il craint que les erreurs commises lors de la dernière relance conjoncturelle, à la fin des années 90, ne soient répétées et que les membres de la zone manquent l'occasion de mettre leurs finances en ordre.

Entre-temps, les marchés des changes sont en train de démentir l'inquiétude de MM. Schröder et Raffarin et de donner raison à l'attitude plus calme et pondérée qui règne au siège de la BCE à Francfort. L'euro n'a pas franchi le niveau de

1,30 dollar, comme on le craignait, et il est retombé à 1,22 dollar — soit seulement cinq cents au-dessus de son cours lors de sa création il y a cinq ans.

La remontée du dollar au cours des dernières semaines semble refléter la vigueur de l'économie américaine face à une certaine léthargie conjoncturelle en Europe.

Alors qu'on pensait que les États-Unis ne parviendraient plus à attirer l'épargne de l'étranger pour financer son déficit et pour maintenir le dollar, la perspective d'une croissance plus soutenue présente de nouveau de meilleures occasions d'investissement.

Cependant, les propos des chefs de gouvernement allemand et français ont peut-être contribué à la baisse de l'euro, car leur attitude à l'égard de la BCE depuis plusieurs mois tend à compliquer les efforts de M. Trichet et de ses collègues pour assurer la stabilité de la monnaie.

Leur ingérence n'aura en tout cas pas contribué à la confiance qu'a le public dans l'euro, tant en Europe qu'à l'étranger.



Pas besoin d'aller bien loin pour aller loin

Faire son M.B.A. à HEC Montréal, c'est étudier dans l'une des 100 écoles de gestion les plus reconnues au monde, selon *The Wall Street Journal Guide to the Top Business Schools 2004*.

www.hec.ca/programmes/mba

Programme de M.B.A. offert à temps plein ou à temps partiel.

HEC MONTRÉAL

Apprendre et entreprendre



HEC Montréal est la seule école de gestion en Amérique du Nord à détenir cette triple reconnaissance internationale hautement convoitée.

Vols de Montréal via Vienne vers le Moyen-Orient et l'Asie

Excellentes correspondances vers Amman en Jordanie et Aleppo en Syrie



Accumulez des miles avec Aéroplan et Miles&More

1 semaine à Vienne

Départ le 31 mars 2004 seulement À partir de

1495\$

Toutes taxes incluses. Par pers. occ. dbl.

COMPRENANT :

- Vol aller-retour avec Austrian Airlines
- 6 nuits hôtel 3★
- Petit déjeuner buffet
- Un billet de concert
- 1/2 journée de tour de ville
- Supplément pour hôtel 4★ : 60\$ pp. occ. dbl.

revatours

3192657A ... un autre regard sur le Monde

Montréal-Vienne-Montréal : À partir du 31 mars, 2 vols par semaine augmentant jusqu'à 4 vols par semaine en haute saison.

Ottawa-Vienne-Ottawa : Service d'autobus via Montréal.

Que vous voyagiez pour affaires ou pour le plaisir, Austrian Airlines vous conduit vers la destination de votre choix. En passant par l'Aéroport International de Vienne, profitez de correspondances rapides et efficaces vers plusieurs destinations en Europe, au Moyen-Orient, en Asie et en Océanie. Découvrez une nouvelle façon de voyager où confort ultime, délices culinaires et divertissements multiples s'unissent pour vous faire vivre une expérience unique. Pour plus d'informations, consultez votre agent de voyages.

VIA Vienna International Airport EUROPE'S BEST ADDRESS

Austrian

L'Argentine joue avec les nerfs du FMI

AGENCE FRANCE-PRESSE

BUENOS AIRES — L'Argentine s'apprête une nouvelle fois à jouer avec les nerfs de la communauté financière internationale, en laissant planer l'incertitude sur le paiement, ou non, d'une importante échéance de 3,1 milliards de dollars due au FMI, qui tombe demain.

Le pays latino-américain attend « un signe clair » de la part de la direction de l'organisme, lui indiquant qu'elle recommandera l'approbation de la seconde révision de l'accord *stand-by* signé en septembre. Sinon — le président Nestor Kirchner l'a dit et redit — il ne paiera pas. À l'automne, lorsque les négociations avec le Fonds monétaire international paraissent (déjà) dans l'impasse, l'Argentine était entrée en défaut vis-à-vis de l'organisme de Washington pendant 48 heures. Début 2003, elle avait également joué de cette carte à l'égard de la Banque mondiale.

Initialement, le pays latino-américain espérait qu'une réunion du conseil d'administration du FMI lui apporte aujourd'hui suffisamment de garanties pour qu'il puisse utiliser ses réserves de changes afin d'honorer l'échéance du lendemain.

La démission du directeur général du FMI, Horst Koehler, considéré à Buenos Aires comme ouvert au dialogue, et son remplacement temporaire par son adjointe Anne Krueger a rendu plus incertain ce scénario.

INDE : LE RÉVEIL D'UN GÉANT

Une série de reportages inédits sur les ambitions économiques d'un pays tiraillé entre tradition et modernité.

AUJOURD'HUI, DEMAIN ET MERCREDI

➤ 17 h 30 à Sans frontières

Une série de Michel Labrecque

95.1 FM
Première Chaîne
Radio-Canada

www.radio-canada.ca/radio

Photo : Michel Labrecque

Que du sport chez Aird Design!

JACQUES BENOIT

« Tous les designers ont quelque chose en commun : ils achètent quelque chose, par exemple des bottes de marche, ils vont courir avec pendant une heure, et après ils les mettent en morceaux ! » explique Frédéric Aird, président-fondateur de Aird Design & Multimedia.

Autrement dit, c’est la curiosité qui les anime, l’envie de savoir comment c’est fait, et avec quels matériaux.

« On est des *patenteux* avec une formation, poursuit-il. Et on le goût des belles choses. »

En quoi consiste donc son travail ?

Comme l’architecte qui conçoit un bâtiment, le designer industriel conçoit des objets de toutes sortes, en entrant dans tous les détails imaginables, explique-t-il en substance. Dimensions, forme et style, matériaux à utiliser, etc.

Normalement, et c’est le cas pour Aird Design, la firme est aussi en mesure de recommander des fournisseurs à ses clients.

« À l’étape finale, explique-t-il, je peux avoir des clients qui vont me demander d’établir des normes de contrôle de la qualité de la fabrication, mais dans 95 % des cas notre responsabilité s’arrête aux dessins techniques finaux et au prototype. »

Entré dans ce métier en 1994, à sa sortie de la faculté d’Aménagement de l’Université de Montréal (il y a décroché le baccalauréat en design industriel), Frédéric Aird s’est pour sa part spécialisé dans les articles et les équipements de sport. D’où le changement prochain de la raison sociale de l’entreprise, qui prendra le nom de Aird Sport Design.

Il a conçu et dessiné jusqu’ici un peu de tout : des gants pour le golf, des gants protecteurs de hockey, des protège-coudes aussi pour le hockey, mais, surtout, des patins à glace et à roues alignées.

Exemple, le patin pour femmes à usage récréatif (voir la photo) qu’a commencé à fabriquer Igloo Vikski, de Sainte-Agathe.

Chose heureuse pour lui et sa petite équipe, soit deux autres designers, Jocelyn Poulin et Louis-Philippe Pratte, et la graphiste Bianca Lavoie, installés dans un grand loft de Saint-Sauveur : la demande est incessante, car les fabricants ne cessent de renouveler leurs gammes.

« Le roulement est à tous les deux ans pour tous les produits, signale-t-



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE

Les entreprises du Québec qui font appel à un designer sont en mesure d’obtenir, par le gouvernement du Québec, 30 % de ce que leur a coûté le travail du concepteur, en vertu du programme Visa Design industriel, explique Frédéric Aird.

il. Le meilleur exemple, c’est les raquettes pour la neige. Les raquettes en babiche et en bois, ça n’existe à peu près plus, elles sont maintenant en tubes d’aluminium, en plastique. »

Il y a des exceptions, ajoute-t-il, notamment les casques protecteurs pour le hockey, dont un modèle reste indélogeable.

Le vieux casque CCM

« Le grand vendeur, c’est toujours le vieux casque CCM, dit-il. C’est une question d’apparence entre joueurs d’une même équipe. S’il y en a un qui arrive avec un casque différent, plus gros, les autres vont rire de lui. Ils veulent tous avoir l’air *tough*, solide, de gladiateurs. Le casque CCM est carré, plus petit, près de la tête, et c’est l’air qu’il leur donne. »

Tout cela commence, immanquablement, par une commande, dit-il. « On nous dit : il faut tant de modèles, à tel prix, avec telle marge de bénéfice, et développe des produits qui seront meilleurs que ceux des compétiteurs vendus aux mêmes prix et qui rapporteront plus de bénéfices ». »

Suivent des esquisses, des hypothèses, puis le choix est arrêté, et on

bâtit une maquette, « mais qui n’est pas utilisable ».

Après quoi vient le choix des matériaux, des couleurs, des technologies à utiliser. « On pousse le dessin qui était une esquisse à un dessin détaillé. Après il y a la phase d’ingénierie. » C’est-à-dire tous les dessins techniques, et ensuite la fabrication du prototype. Portable et utilisable, que, très souvent, on demande à un athlète professionnel de tester dans des conditions réelles de jeu. À la lumière de cet essai, on apporte, s’il y a lieu, les corrections nécessaires.

Le nouvel article est alors prêt pour les nombreuses étapes de la fabrication.

Ses débuts

Frédéric Air, 34 ans, commença, précisément, par travailler chez CCM Maska Sport, de Montréal, où il fut responsable de la conception de la gamme de patins à glace, de 1994 à 1998.

Après quoi, grâce à un chasseur de têtes, il fit un bref passage chez Fila Hardgoods, de Baltimore (Pennsylvanie), où il s’occupa de leur gamme de patins à roues alignées. Déconvenue...

« Ils étaient en pleine restructuration, ce que le chasseur de têtes ne

m’avait pas dit. En trois mois, ils ont congédié mon patron, mon collègue de travail et le président de la compagnie ! raconte-t-il. La *ligne* de patins à roues alignées ne générât pas de profits, et ils voulaient que je répare les bobos, pour pouvoir la vendre par la suite. »

Il y resta « trois-quatre mois seulement », puis passa chez Mission Hockey, de Californie, le leader nord-américain du patin à roues alignées.

« J’avais une vingtaine de modèles à développer par année, de patins à glace et à roues alignées, dit-il. Et je devais trouver les fournisseurs en Asie. En deux ans et demi, j’ai fait 12 voyages là-bas. »

Resté trois ans en Californie, il revint au Québec en 2001 avec en poche, à titre de consultant, un contrat pour une durée de huit mois de Mission Hockey.

Résultat, la gamme de patins à glace Pure Fly, de Mission Hockey, qu’il a conçue et dont il existe une vingtaine de modèles.

Il arrive aussi, dit-il, qu’un designer travaille momentanément pour un seul athlète, comme il l’a fait pour la gardienne de buts Manon Rhéaume dont il a créé les patins.

Son entreprise

Il a franchi le pas décisif en avril 2002, au moment de la constitution officielle, en société, de son entreprise.

« J’ai eu de l’aide financière d’amis, de parents, plus une petite subvention de 5000 *piastres* du gouvernement du Québec. Je n’ai aucune marge de crédit, j’ai fait tout ça avec mon petit *gagné*. »

Enfin, sa firme travaille en ce moment à des produits pour quatre clients : Easton Sport, de Californie, Igloo Vikski et Pélican International, du Québec, et Ryders Eyewear, de Colombie-Britannique.

L’été dernier, l’entreprise a aussi travaillé pour le compte de la division des véhicules récréatifs, de Bombardier.Impossible toutefois de lui faire dire précisément à quoi elle travaille aujourd’hui, car tout cela est encore à l’étape de la recherche et du développement, dit-il, et il est tenu à une discrétion absolue.

« En travaillant avec les clients, on apprend leurs recettes, dit-il, et on innove pour eux. Il faut une confidentialité extrême. »

Enfin, dit-il, l’entreprise, dont il est le seul actionnaire, sera rentable dès cette année.

LES MEILLEURES PRATIQUES D’AFFAIRES

Le leader et le fou du roi



Bernard Chassé



Laurent Lapierre

En collaboration avec HEC Montréal, nous publions une série de 20 textes sur les meilleures pratiques d’affaires. À suivre chaque lundi.

- 8 -

Tout récemment, Guy Laliberté, président-fondateur du Cirque du Soleil, décidait d’engager un VIP (pour Véritable Idiot Professionnel), question de dérider les employés de son organisation, aux prises, semblait-il, avec un grave problème : celui d’être sérieux, ou de trop penser prendre au sérieux... ce qui n’est pas du tout la même chose.

Cette décision décollait d’un malaise. On sait moins s’amuser et rire dans les organisations, on oublie de travailler de façon détendue et avec plaisir. L’annonce a provoqué bien des réactions. D’abord, à l’intérieur même du Cirque du Soleil, où l’on imagine l’étonnement, mais aussi la curiosité et les atten-

tes des employés. Les médias se sont également emparés de « l’affaire », comme s’il s’agissait d’une nouvelle création du Cirque !

En fait, l’idée de Guy Laliberté est bel et bien une trouvaille, surtout dans le contexte actuel où la gestion est assumée par des « professionnels ». Nous vivons à une époque où, ailleurs qu’au spectacle, il paraît quasi inconcevable de payer quelqu’un pour dérider les autres. Un « idiot » coûte cher ! Cela va surtout à l’encontre d’à peu près toutes les théories actuelles en management que l’on associe à l’efficacité, aux compétences, à la réingénierie des processus, etc.

Le VIP du Cirque du Soleil avait carte blanche. En compagnie de son inséparable chien, il pouvait faire ce qu’il voulait, intervenir où et quand il le voulait. Son bureau était un véritable capharnaüm.

On connaît la suite de l’histoire... Dans un article, intitulé « Le Cirque lâche son fou », on annonçait la résiliation du contrat du VIP parce que, disait-on, « certains employés n’appréciaient pas la présence de ce fou dérangeant ». Et pourquoi donc ?

On peut trouver un élément de réponse dans la confusion entre le sens que l’on accorde aux termes de « VIP », c’est-à-dire d’« idiot », et celui de « fou », que l’on retrouve dans l’article de *La Presse*. ⁽¹⁾

L’« idiot du village », dont on connaît le rôle social significatif, n’avait ici rien à voir avec celui du « fou du roi ».

Du temps des grandes monarchies, le fou du roi était le seul à pouvoir se moquer du roi et des courtisans de la cour, le seul à disposer de la liberté pour dénoncer

brouant son fou), et agissait en conséquence. Le rôle du fou du roi a disparu sous le règne de Louis XIV, qui refusait toute critique. Sa fonction a donc officiellement disparu.

Guy Laliberté est un leader comme il s’en trouve peu, un homme qui sait prendre des risques, de

Nombre d’organisations font appel à une expertise externe, présumée plus rationnelle et distante. Le fou du roi vivait à la cour, et donc à l’intérieur de l’organisation qu’il connaissait à fond.

tout haut les situations invraisemblables, les conflits de pouvoir, les abus et trahisons, les travers des uns et des autres. Son accoutrement flamboyant le plaçait d’emblée hors des conventions vestimentaires ou autres, et son pouvoir, d’action et de parole, était absolu.

Il disposait de la liberté de dire la vérité sans craindre d’être puni, à la condition de l’exprimer sur le ton de la plaisanterie ou de la satire, exprimant sur un ton grave, par exemple, des choses anodines ou sur un ton de plaisanterie, les choses les plus graves. ⁽²⁾

Le fou du roi écoutait, observait et réagissait dans un mode ludique. Le roi prenait acte (parfois en ra-

transposé dans nos organisations d’aujourd’hui. L’idée pourrait être préservée, c’est-à-dire dans le maintien des conditions de création, où la folie et la critique conservent toute leur place.

Le nouveau fou du roi devra, par ses commentaires et ses questionnements, déranger, bousculer, chavirer ce que l’on tient trop pour acquis et ce que l’on évite d’affronter dans nos organisations. Le fou a non seulement le rôle mais le devoir de dire tout haut ce que d’autres, et lui-même, pensent tout bas... Peut-être est-ce le prix à payer pour être et rester libre, et faire en sorte que nos organisations puissent survivre à la menace d’un faux sérieux qui empêche de dire la vérité et étouffe les idées.

Chaque dirigeant ou gestionnaire porte en soi son propre fou : oser un autre mode de penser.

Nombre d’organisations

font appel à une expertise externe, présumée plus rationnelle et distante. Le fou du roi vivait à la cour, et donc à l’intérieur de l’organisation qu’il connaissait à fond. Cela ne l’empêchait aucunement de porter un regard critique sur ce qu’il percevait. Au contraire, c’est justement ce qui rendait ses commentaires à la fois drôles et drôlement pertinents !

⁽¹⁾ *La Presse* du 26 novembre 2003.

⁽²⁾ Dictionnaire et Encyclopédie des symboles.

Les deux auteurs sont professeurs de la Chaire de leadership Pierre-Péladeau, HEC Montréal.

ÉDITORIAL

Cartes sur table



mboisver@lapresse.ca

MICHÈLE BOISVERT

C'est ce matin qu'une équipe de Bombardier aéronautique entreprendra officiellement l'étude de faisabilité qui déterminera si oui ou non l'avionneur montréalais se lancera dans la conception d'un nouvel appareil pouvant transporter de 98 à 108 passagers. Ce projet s'amorce cependant dans la controverse.

En marge d'un discours prononcé récemment à Montréal, Paul Tellier, président-directeur général de Bombardier, a clairement laissé entendre, que si les gouvernements ne répondaient pas à sa demande d'aide supplémentaire, son entreprise pourrait très bien assembler son futur avion en Irlande du Nord. Ces propos ont été interprétés par plusieurs comme du chantage. Et c'en est puisque, par définition, le chantage est un moyen de pression utilisé pour obtenir quelque chose.

On ne pourra pas reprocher à Paul Tellier de ne pas avoir mis cartes sur table.

C'est du chantage certes, mais ce n'est pas du bluff. L'Irlande du Nord est bel et bien en compétition avec Montréal. Leslie Morrison, chef de la direction de l'agence de développement économique de l'Irlande du Nord, considère Bombardier comme un acteur majeur et se dit prêt à étudier sérieusement toutes formes d'aide, que ce soit pour maintenir et même accroître la présence de l'avionneur sur son territoire. M. Morrison estime même que ce serait un désastre pour l'économie du nord de l'Irlande s'il arrivait quelque chose à Bombardier. Précisons que l'entreprise montréalaise est le plus important employeur privé là-bas et un investisseur majeur, si ce n'est pas le plus gros.

Il faut reconnaître que chez nous aussi Bombardier aéronautique est un acteur important. Sur les quelque 15 000 travailleurs qu'elle compte au Canada, plus de 12 000 sont employés au Québec, sans compter les emplois créés chez ses nombreux fournisseurs. Ce sont des emplois bien payés, souvent au-dessus de la moyenne canadien-

ne des salaires. L'aéronautique est un secteur de pointe, l'un des trois pôles de développement de l'économie du Montréal métropolitain, avec la biotechnologie et les télécommunications. Bombardier estime avoir investi un total de 3,5 milliards de dollars en recherche et développement au pays depuis sa création en 1986, principalement au Québec.

Cela dit, il ne fait aucun doute que Bombardier a déjà largement bénéficié de l'aide de l'État. L'ampleur des subventions qu'elle a reçues, depuis 1986, est cependant difficile à évaluer. Comme toutes les entreprises manufacturières au pays, elle a profité de nombreux programmes d'aide, allant de l'implantation des usines en passant par la formation du personnel, jusqu'à la recherche et au développement. Parce qu'elle fait affaire dans l'aéronautique, Bombardier peut également compter sur deux programmes spécifiques à ce secteur, tous les deux prenant la forme de prêts remboursables. Le premier vise la recherche et le développement, l'autre finance les exportations de Bombardier, apportant un soutien aux clients de l'avionneur.

À ce chapitre, Bombardier est loin de faire exception. Depuis la naissance de l'aéronautique, et ce, partout dans le monde, les gouvernements ont abondamment appuyé cette industrie. Dans ce secteur, une entreprise ne peut survivre à la concurrence sans l'aide de l'État. Contrairement à ses principaux concurrents,

Bombardier ne peut bénéficier des retombées des dépenses militaires, quasi inexistantes au pays. Ce qui n'est pas le cas de Boeing, par exemple, dont une grande partie de la recherche et du développement est financée par le Pentagone.

Que tous les concurrents de Bombardier bénéficient d'une aide généreuse, fort probablement supérieure à ce qu'elle reçoit, constitue-t-il une justification suffisante pour augmenter l'aide apportée à l'entreprise montréalaise ? Doit-on entrer dans cette surenchère ? L'aventure pourrait s'avérer périlleuse car, dans le cas de l'avion à 100 sièges, Bombardier a pris du retard sur ses concurrents, dont l'avionneur brésilien Embraer. Si l'entreprise va de l'avant avec ce projet, sommes-nous disposés comme société à assumer une partie de ce risque ? C'est la question qu'il faut se poser.

On ne pourra pas reprocher à Paul Tellier de ne pas avoir mis cartes sur table. Nous devons répondre à cette question en ayant à l'esprit que d'autres semblent fort disposés à prendre le relais.

APPEL À TOUS

Satisfait de votre banque?

Avez-vous l'impression que votre banque (ou caisse populaire) vous en donne pour votre argent?

Les banques canadiennes ont enregistré au dernier trimestre des profits records. Selon votre propre expérience, les services offerts par les institutions financières sont-ils à la hauteur de ces profits ? Trouvez-vous les taux et frais exigés par ces institutions justifiés, ou trop élevés ? Le consommateur est-il en mesure de défendre ses intérêts, ou est-il démuné face aux banques et aux caisses ?

Écrivez-nous nombreux à lpa-forum@lapresse.ca

Participez à notre sondage sur www.lapresseaffaires.com

SONDAGE lapresseaffaires.com

LA SEMAINE DERNIÈRE

Ottawa devrait-il augmenter son aide financière à Bombardier comme le demande son PDG, Paul Tellier?

OUI: 55% | Non: 45%

Nombre de répondants: 655 internautes.

Le commentaire de CAMERON DOERKSEN, analyste financier à la firme montréalaise Dlouhy Merchant :

« Tous les concurrents de Bombardier ont de l'aide gouvernementale. Boeing, Airbus et Embraer sont lourdement subventionnés par leur pays respectif. En ce sens, Paul Tellier a raison de demander du soutien pour que Bombardier demeure compétitif. Je comprends ceux qui pensent qu'une entreprise ne doit pas trop compter sur l'argent de l'État, mais il faut savoir qu'au Canada, pratiquement toutes les industries sont subventionnées d'une manière ou d'une autre. »



éric godin studio@ericgodin.com

DROITS RÉSERVÉS

LA BOÎTE AUX LETTRES

> Pour nous écrire : lpa-forum@lapresse.ca

Aider Bombardier?

Voici quelques-uns des courriels que nous avons reçus en réponse à notre appel à tous de lundi dernier vous demandant si le gouvernement canadien devrait accroître son aide à Bombardier, comme le demande le président de l'entreprise, Paul Tellier.

Tout à perdre

Ce que M. Tellier demande n'est pas du domaine du chantage mais une stratégie axée sur la réalité du monde des affaires. La compétition est très féroce. Le Brésil, entre autres, utilise des stratégies qui obligent le gouvernement à intervenir. La demande de M. Tellier n'est pas du domaine des subventions traditionnelles. De plus, la perte d'emplois qui résulterait du départ de Bombardier serait très importante et impliquerait des pertes économiques majeures, ainsi que des drames pour plusieurs des employés touchés au Canada.

Jean Guilbault
Canton de Magog

Des conclusions qui s'imposent

Le gouvernement canadien devrait-il accroître son aide à Bombardier, comme le demande le président de l'entreprise Paul Tellier ? Réponse : le gouvernement américain aide Boeing ; le gouvernement brésilien aide Embraer ; l'Union européenne aide Airbus. À nous

de tirer les conclusions qui s'imposent. Les Anglo-Saxons ont une expression toute faite pour des cas de ce type : « *to level the plain field* ».

Louis Pilon
Sainte-Thérèse

« Bien-être social corporatif »

Je ne suis pas d'accord avec le fait que les contribuables aient à financer constamment les multinationales. Les Américains appellent cela du « corporate welfare » ou « bien-être social corporatif ». Je crois qu'en démocratie, une compagnie doit être à même de s'autofinancer. Sinon, de faire appel aux institutions financières de toutes sortes qui ne demandent qu'à faire des affaires. Lorsque les contribuables se privent pour financer ces multinationales qui sont à court de fonds, les gouvernements, s'ils sont convaincus du bien-fondé de leurs avancés, devraient s'assurer d'un retour sur les profits de la même entreprise lorsque les choses vont bien pour elles. Les gouvernements devraient s'assurer que si l'entreprise quitte la province ou le pays, que le terrain et l'immeuble lui reviennent et que les prêts deviennent redevables sur le champ. Je prends comme exemple GM, à Sainte-Thérèse, et Hyundai, à Bromont. Ces bâtisses pourraient être vendues par le gouvernement pour permettre à une autre

entreprise de créer des jobs dans la région en question.

Benoît D'Avignon

Pas le choix

Augmenter l'aide financière, cela signifie que nos gouvernements consentent à recevoir moins, plutôt que de ne rien recevoir. Les Canadiens n'ont rien à déboursier. Il est très probable que Bombardier ira de l'avant avec l'avion de 100 places. Bombardier est un constructeur international : les actionnaires sont Canadiens, Américains, Européens ou Asiatiques. Ils exigent du rendement et Paul Tellier le sait. Si les gouvernements du Canada ne font pas leur part, c'est l'Irlande du Nord qui héritera des emplois et des impôts qui y sont attachés.

Jacques Lalande

Vital pour le Québec

L'aéronautique est un des gros moteurs économiques au Québec. Les impôts des travailleurs de ce secteur représentent des revenus extraordinaires pour les gouvernements. Je sais de quoi je parle, je suis assembleur électrique sur le CRJ 200 de Bombardier. Si on regarde Airbus, plusieurs pays d'Europe ont financé la recherche et développement pour concevoir certains appareils. Il doit bien y avoir une raison... Un constructeur doit vendre près de 300 avions pour absorber les dépenses engendrées par un nouveau programme. Pendant ce temps, des centaines d'employés profitent de la situation. Une chose est certaine, si nos gouvernements n'appuient pas Bombardier dans cette nouvelle aventure, plusieurs autres pays, à commencer par l'Irlande qui fabrique déjà les fuselages de nos appareils, crieront haut et fort leur désir de financer ce projet, qui engendrera alors des retombées économiques extraordinaires pour eux. L'aéronautique est au Québec ce que l'automobile est à l'Ontario. Bombardier est un leader dans le domaine, étant le troisième avionneur au monde après Boeing et Airbus. Voilà de quoi être fier... Mais pour ma part, ma première préoccupation est plutôt égoïste : je veux garder mon emploi qui me permet d'offrir à mes quatre enfants un niveau de vie acceptable.

Jean-Sébastien Pelletier
Laval

Guylain Duquette
Longueuil

Iniquité fiscale?

Il est grand temps de rééquilibrer l'intervention des trois ordres de gouvernement dans nos vies

SERGE RÉMILLARD



Président d'Electrum 2002, l'auteur a été président des Services financiers CPDQ et sous- ministre adjoint de la recherche, de la normalisation et de l'administration au ministère du Travail. Il a aussi été directeur général du Parti libéral du Québec de 1983 à 1986.

Il est question dans l'actualité, ces jours-ci, du niveau des dépenses en santé, de la réingénierie de l'État québécois, de l'efficacité et de la non efficacité des fusions des villes et des surplus du gouvernement canadien, lesquels devraient être ou pas redistribués aux provinces. Il a été également question de réduction d'impôt au Québec.

Afin de bien situer ce débat, il est utile de revoir certaines données. Notamment, il faut savoir combien il nous en coûte, individuellement et collectivement, pour financer l'ensemble des services que nous recevons des trois ordres de gouvernement qui administrent nos impôts et nos taxes.

Tout d'abord, prenons conscience de la vraie valeur des chiffres. Pour beaucoup de gens, un million ou un milliard de dollars ce n'est pas très tangible. Le budget des dépenses du gouvernement du Québec pour l'exercice en cours (2003-2004) s'établit à 52 662 000 000 \$. C'est-à-dire 52,6 mil-

La moitié des Québécois n'ont pas actuellement les moyens de payer pour les services qu'ils reçoivent, mais ils les reçoivent tout de même !

liards de dollars. Si je demandais à une personne de compter les 52,6 milliards de dollars en billets de 100 dollars, à raison d'un billet à la seconde, 8 heures par jour, cinq jours par semaine et 50 semaines par année, il lui faudrait pas moins de 73 ans !

Un enjeu complexe

D'aucuns se demandent comment nous devrions financer l'augmentation des coûts de la santé tout en diminuant les impôts québécois d'un milliard de dollars par année. Pour bien comprendre l'enjeu d'un tel questionnement, je suggère de mettre en perspective le coût actuel des services offerts par les trois ordres de gouvernement et cela par personne. J'ai choisi d'illustrer mon propos en prenant Montréal comme palier municipal, auquel j'ajoute Québec, le palier provincial, et Ottawa, le palier fédéral.

Le Montréalais-Québécois-Canadien que je suis reçoit les services de trois sources, et ces derniers nous coûtent 13 800 \$ par personne par année (Montréal, 2100 \$, Québec, 6900 \$ et Ottawa, 4800 \$) (et je tais volontairement la taxe scolaire !). À cela, il faut ajouter une dette qui s'élève à 39 300 \$ par personne ! C'est donc dire que, pour une famille avec deux enfants, les trois niveaux de gouvernement offrent des services coûtant 55 200 \$ et ont emprunté en son nom 157 200 \$.

Il nous en coûte individuellement plus de 2000 \$ par année pour payer les intérêts des dettes cumulatives contractées par les trois ordres de gouvernement. Pour la santé, le coût est de 2550 \$ par personne. Il me semble que l'on a atteint un seuil critique et qu'une analyse de tout ce qui est inclus dans le panier de services s'impose et cela pour l'ensemble du pays. (y incluant le régime d'assurance médicaments au Québec).

À titre d'exemple, l'Éducation nous coûte plus de 1530 \$ dont 100 \$ pour le régime de pension des professeurs et des employés du secteur. Le service de la police de Montréal nous coûte 245 \$ et l'armée canadienne un peu plus de 360 \$, les prestations de sécurité de vieillesse, 810 \$ et le bien-être social, (Emploi, Solidarité sociale et Famille) près de 800 \$. Finalement, les coûts pour administrer et collecter les impôts et taxes par citoyen totalisent, pour les trois paliers, 644,50 \$ par personne, je pourrais ainsi détailler l'ensemble des programmes.

Pouvons-nous nous permettre toutes ces dépenses et surtout de la façon dont elles évoluent ?

La moitié des Québécois (3 730 000 personnes) ne paient pas d'impôts et à peine 1 920 000 (ou 25 %) des Québécois paient suffisamment d'impôts et de taxes pour compenser la valeur des services qu'ils reçoivent.

Selon mes calculs, des 7 500 000 Québécois, 2 000 000 n'ont pas produit de déclaration de revenus, l'an dernier, et 1 400 000 ont déclaré des revenus de moins de 10 000 \$.

De ce nombre, 100 000 ont payé, en moyenne, en impôts 170 \$ et 1 300 000 n'en n'ont pas payé, alors que 1 300 000 ont déclaré des revenus entre 10 000 \$ et 20 000 \$

De ce nombre, 870 000 ont payé, en moyenne, en impôts 1270 \$ et 430 000 n'en n'ont pas payé.

Pendant ce temps, à l'autre bout du spectre :

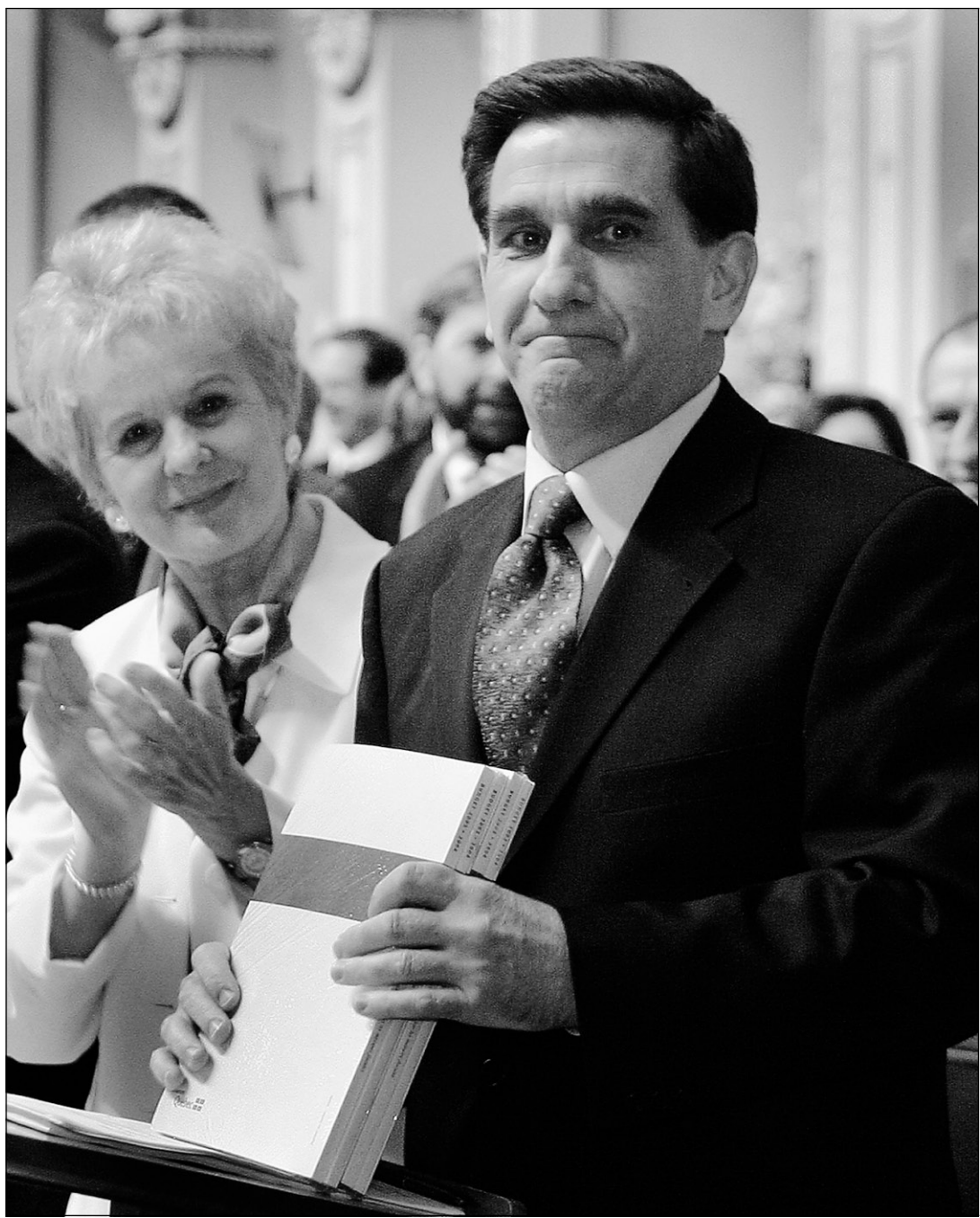
Quelque 660 000 contribuables ont déclaré des revenus entre 50 000 \$ et 100 000 \$. Ceux-ci ont payé en impôts, en moyenne, 18 180 \$; l'équivalent de 6818 \$ en taxes (TPS et TVQ) ; une taxe foncière d'environ 2000 \$; et une cotisation au Fonds des services de la Santé et/ou au régime d'assurance médicaments de plus ou moins 1000 \$. Tout cela pour un total de 28 000 \$.

Par ailleurs, environ 110 000 personnes ont déclaré des revenus de plus 100 000 \$. Ceux-ci ont payé en impôts, en moyenne, 73 400 \$; l'équivalent de 13 600 \$ en taxes (TPS et TVQ) ; une taxe foncière de plus ou moins 8000 \$ et une cotisation au Fonds des services de la Santé et/ou le régime d'assurance médicaments d'environ 1000 \$. Pour un total de 96 000 \$.

Dans ce contexte, pourquoi la réingénierie est-elle nécessaire ?

Parce que le montant dépensé par chaque citoyen est trop élevé. Parce qu'une classe particulière de citoyens est pénalisée parce qu'elle paie plus, voire beaucoup plus que sa juste part que les autres citoyens (ayant moins de revenus) ou inversement parce qu'une classe particulière de citoyens profite (sans trop le savoir) de la générosité des citoyens plus favorisés. Et, enfin, parce que nous n'avons plus les moyens de dépenser autant.

Je crois non seulement indispensable de



Le ministre des Finances du Québec, Yves Séguin, présentait, en juin dernier, son premier budget, sous le regard approuvateur de la vice-première ministre Monique Gagnon-Tremblay.

procéder à la réingénierie de l'État québécois, mais également à celle des deux autres paliers de gouvernement. Il est temps de revoir les priorités et la nécessité de maintenir certaines dépenses.

Quelques pistes à explorer

Premièrement, la revue de la lourdeur bureaucratique et la mise en commun de certains services comme la perception des impôts et des taxes, du moins pour les deux paliers, le provincial et le fédéral. Revoir les responsabilités et les activités des ministères des Finances, de l'Agence des douanes et du revenu Canada, du ministère du Revenu et des Conseils du Trésor.

Deuxièmement, la remise en question de certaines dépenses et certains services, du moins de leur importance compte tenu de leur pertinence et selon nos priorités sociales. Et en prenant en compte, le « testament » de Claude Ryan sur les valeurs libérales et le Québec moderne et le fait que Jean Charest ait signé la préface du texte.

Troisièmement, la baisse d'impôt d'un milliard \$ par année. On pourrait créer des incitatifs fiscaux pour dynamiser l'économie et enrayer une partie du travail au noir. Ainsi, la réduction des impôts pourrait passer par la déductibilité de certaines dépenses sur les revenus des particuliers. Pourquoi ne pas rendre déductible les coûts de main-d'oeuvre pour les travaux de restauration ou d'entretien des résidences principales ?

Donc, la moitié des Québécois n'ont pas actuellement les moyens de payer pour les services qu'ils reçoivent, mais, ils les reçoivent tout de même ! Et nombreux sont ceux qui croient que ces services constituent des droits acquis. C'est ça la démocratie... En même temps, de plus en plus de Québécois en ont marre de voir leur fardeau fiscal s'alourdir. Il est grand temps de rééquilibrer l'intervention des trois ordres de gouvernement dans nos vies. Il faut viser un juste fardeau fiscal, que chacun payerait avec le souci et l'intérêt du mieux-être de chacun.

Un marché immobilier en pleine santé

MICHEL BEAUSÉJOUR



L'auteur est chef de la direction à la Chambre immobilière du Grand Montréal.

Les Québécois semblent surpris de l'embellie qu'a connue le marché immobilier au cours des dernières années. Faut-il s'inquiéter du fait que le prix moyen des propriétés dans le Grand Montréal ait augmenté de 35 % de 2000 à 2003 (ce que certains qualifient de bulle), ou plutôt considérer cette hausse de la valeur moyenne des propriétés vendues comme une croissance saine de l'équité (l'actif) des familles ?

Afin d'avoir véritablement l'heure juste sur les raisons qui ont fait en sorte que le marché soit en progression, il est nécessaire de bien comprendre comment ce dernier fonc-

tionne. Dans les faits, cinq critères principaux sont à considérer quand on parle d'immobilier.

Taux d'intérêt : Premièrement, la politique monétaire de la Banque du Canada est un élément majeur qui explique la bonne performance du marché immobilier. Celle-ci fut particulièrement agressive et a gardé les taux d'intérêts à des niveaux historiques très bas, à l'avantage des consommateurs. Le pouvoir d'emprunt des ménages s'est donc largement accru depuis quelques années, alors que l'effort pour payer son hypothèque est nettement moins lourd. Il représente environ 30 % du revenu après impôt, comparativement à plus de 40 % au début des années 90.

Confiance des consommateurs et création d'emplois : La progression économique a été très solide au Québec depuis la fin des années 90. En effet, l'économie a progressé de 18 % depuis 1998, ce qui a entraîné la création nette de 436 000 emplois. Il est clair que les Québécois connaissent depuis six ans une période de prospérité.

L'immobilier est normalement en parfaite symbiose avec la conjoncture économique. Lorsque le niveau de confiance des consommateurs est élevé, ceux-ci investissent et s'achètent des propriétés.

Le secteur immobilier québécois devrait continuer sa phase d'expansion.

Une conjoncture économique favorable est donc la base d'un marché immobilier haussier.

Bas taux d'inoccupation : Le taux d'inoccupation dans le Grand Montréal est passé de plus de 6 % en 1998, à 1 % en 2004, descendant sous la barre des 3 % en 2000 (qui est généralement considéré comme le seuil d'équilibre). Concrètement, cela signifie que les ménages qui souhaitaient se relocaliser n'arrivaient plus, et n'arrivent toujours pas, à trouver un logement libre correspondant à leurs besoins,

qui est une denrée rare. Grâce aux bas taux d'intérêts et aux programmes incitatifs mis en place par les gouvernements, tel que le « Régime d'accès à la propriété » (RAP), plusieurs ménages ont fait le calcul qu'il était à leur avantage de troquer leur statut de locataire pour celui de propriétaires. Ce qui, conséquemment, amène plus d'acheteurs sur le marché immobilier, un phénomène que nous encourageons car il est prouvé qu'à long terme, la situation des propriétaires s'améliore davantage que celle des locataires. (...)

Baby-boom et brassage des générations : Un autre phénomène qui contribue à l'expansion du marché est ce que j'appellerais, le brassage des générations. C'est-à-dire, qu'une portion importante de baby-boomers qui approchent de l'âge de la retraite vendent leur résidence familiale afin d'acquérir une propriété qui convient davantage à leurs besoins : condo au centre-ville, maison de campagne... ou les deux en même temps ! Au même moment, la génération des 25-35 ans est à un stade de sa vie où elle pense à devenir propriétaire, recherchent des propriétés pour s'y installer. Cette transition immobilière générationnelle contribue également à augmenter le nombre de transactions et, par le fait même, l'intérêt des investisseurs pour le marché immobilier.

Somme toute, une série de facteurs macro et micro expliquent la bonne performance du marché de l'immobilier. La spéculation ne semble pas vouloir être un élément explicatif important dans la compréhension que nous avons du marché. Nul ne peut être garant de l'état à moyen et long terme de ce marché, les prévisions dans le domaine financier comportant leur lot d'écueils. Toutefois, les composantes explicatives ci-haut mentionnées semblent, pour l'ensemble, vouloir demeurer présentes dans la structure du marché de l'immobilier. Ce faisant, l'immobilier québécois devrait continuer sa phase d'expansion et ce, au bénéfice à long terme des familles. (...)

LA PRESSE AFFAIRES

Sceptre cible la croissance des petites sociétés

FONDS COMMUNS

YVES BOURGET
COLLABORATION SPÉCIALE

Les fonds axés sur les sociétés à petite et moyenne capitalisation ont nettement dominé le classement des meilleurs fonds d'actions canadiennes en 2003.

Aujourd'hui, nous examinerons un de ceux qui ont très bien tiré leur épingle du jeu, non seulement l'année dernière, mais aussi sur de longues périodes.

Avec un rendement annuel composé de 12,6 % pour les quinze dernières années terminées le 31 janvier 2004, le fonds d'actions de croissance Sceptre se situe au 11^e rang sur 110 fonds d'actions canadiennes ayant au moins 15 années d'existence recensées dans la base de données PALTrak de Morningstar Canada.

Et il s'est toujours situé dans le premier 25 % des fonds d'actions

10 PRINCIPAUX TITRES	
Fonds d'actions de croissance Sceptre	
Coolbrands International	4,7 %
InterOil Corp	3,2 %
Queenstake Resources	3,1 %
Kingsway Financial Services	3,1 %
Doral Industries	3,1 %
Peyto Energy Trust	3,1 %
RONA Inc.	2,9 %
Westaim Corp.	2,9 %
Inmet Mining Corp.	2,9 %
Dundee Bancorp Inc.	2,9 %
TOTAL	31,9 %

UNE PERFORMANCE IMPRESSIONNANTE

	RENDEMENT ANNUEL COMPOSÉ AU 31.01.2004 (%)				RENDEMENT ANNUEL (EN POURCENTAGE) AU 31 JANVIER										PLACEMENT MINIMUM	RATIO DE FRAIS DE GESTION
	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993
SCEPTRE ACTIONS CROISSANCE	67,3	23,2	15,8	14,1	67,3	8,4	3,1	6,8	4,3	-15,9	6,4	38,9	49,4	-3	48,8	-2,9
TSX 200	28,7	6,5	9,7	8,6	28,7	-8,4	2,6	7,7	22,2	-3,5	8,8	29,7	21,6	-13,2	52,8	-1,1
Médian Actions can petite/moy cap	33,9	12,3	11,5	9,3	33,9	-3,8	9,9	5,6	14,3	-10,6	8,1	40,1	18,7	-16,1	44	13,2

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

canadiennes sur les périodes de 1, 3, 5, 10 et 15 ans. Au cours des 15 dernières années civiles, il n'a encaissé des rendements négatifs qu'à trois reprises : en 1990 (-9,6 %), en 1992 (-2,1 %) et en 1998 (-17,6 %). Et pour la cinquième année consécutive, il vient de dégager un rendement positif, soit 66,7 % en 2003.

L'approche

La sélection des actions représente la principale approche de placement du fonds. Les sociétés sont choisies en fonction de la forte croissance¹ des bénéfices, de l'accélération du rythme de cette croissance, de la grande qualité de la direction, de bonnes marges bénéficiaires et de bilans solides, peut-on lire au prospectus.

« Notre très bonne performance au cours des récentes années résulte de notre emphase sur des sociétés affichant une très forte croissance des bénéfices, mais évaluées raisonnablement. Les sociétés que nous détenons continuent à se négocier moins cher que l'ensemble des sociétés sur la base de leurs bénéfices prévus en 2004 : la croissance prévue des bénéfices de nos sociétés était de 28,7 %, contre 17,8 % pour le marché, selon le consensus des analystes à la fin de décembre 2003.

Nos sociétés se vendent en moyenne à 15,4 fois les bénéfices

prévus en 2004, contre 16,3 fois les bénéfices pour le marché. De plus, nos sociétés ont un meilleur rendement sur l'avoir des actionnaires que l'ensemble du marché et ont de solides bilans. Ainsi, le ratio d'endettement ⁽²⁾ du portefeuille n'est que de 0,35, contre 0,65 pour le marché », confirme Allen Jacobs, gestionnaire principal de l'équipe de gestion du fonds.

C'est ce style de placement qui explique en partie que le fonds n'a pas du tout participé à la bulle des titres de technologie en 1999, alors qu'il ne gagnait que 3,9 %. Mais depuis, la sélection de titres a donc été couronnée de succès, particulièrement en 2003. Ainsi, au quatrième trimestre, 11 de la cinquantaine de sociétés du portefeuille ont bondi de plus de 40 %.

Treize titres ont doublé en 2003, incluant la plupart des 10 titres les plus importants en portefeuille de même que les six titres achetés en 2003.

« Bien que nous ayons substantiellement réduit nos positions dans plusieurs de ces titres, nous pensons qu'ils offrent encore une bonne valeur relative alors que la plupart des gagnants de 2003 améliorent rapidement leurs bilans et affichent une très forte croissance des bénéfices », explique M. Jacobs.

Il admet d'emblée que la perfor-

mance de 2003 fut exceptionnelle et qu'il est fort peu probable qu'elle soit répétée. Il se dit néanmoins confiant dans son habileté à dénicher des titres peu dispendieux affichant une forte croissance des bénéfices pour lui permettre de continuer à battre le marché.

Un fonds audacieux

Le fonds investit principalement dans des actions canadiennes et privilégie de façon importante les actions de sociétés à petite ou à moyenne capitalisation. Un examen du tableau montrant les 10 plus importants titres en portefeuille permet de le confirmer.

La capitalisation moyenne des titres en portefeuille, qui oscille autour de 900 millions, contre 16,5 milliards pour les sociétés de l'indice composé S&P/TSX.

La composition du fonds le rend susceptible à des fluctuations plus importantes de sa valeur.

Le nombre d'actions en circulation des petites sociétés étant souvent restreint, leurs cours en Bourse peuvent bouger davantage, tant à la hausse qu'à la baisse.

Et même si le fonds a une volatilité à peine supérieure à celle de l'indice composé S&P/TSX sur quinze ans, James Kedzierski, rédacteur en chef de la lettre financière *The Canadian Mutual Fund Adviser*, juge que le fonds ne peut pas s'adresser à des investisseurs con-

servateurs qui craignent la volatilité, à moins qu'il ne complète un portefeuille plus conservateur.

« Avec une pondération de 20,7 % dans les mines et métaux et de 12,9 % dans le pétrole et gaz, c'est le tiers du portefeuille qui est dans le secteur des ressources, un pari assez audacieux en soi sur des secteurs assez volatils.

La liste des 10 principaux titres en portefeuille comprend plusieurs titres que nous jugeons de qualité inférieure, voire spéculative, comme InterOil, Peyto Energy Trust, Queenstake Resources et Inmet Mining, par exemple.

¹Les gestionnaires de l'approche croissance concentrent leur intérêt sur des titres de sociétés ayant démontré une croissance plus rapide de leurs bénéfices que la moyenne au cours des dernières années et démontrant un potentiel de croissance rapide des revenus et des bénéfices pour l'avenir. Ces titres se négocient en général à des ratios cours/bénéfices supérieurs à la moyenne et ne déclarent que peu ou pas de dividendes.

²La dette de l'entreprise en pourcentage de l'avoir des actionnaires.

Les opinions exprimées dans ce texte sont celles des différents intervenants cités. Ce texte ne peut être assimilé d'aucune manière à une recommandation ou à un conseil financier de la part de son auteur.

Des méthodes pour calculer les acomptes provisionnels

VOS IMPÔTS

MICHEL LANTEIGNE
COLLABORATION SPÉCIALE

La date limite pour verser les premiers acomptes provisionnels de 2004 est dans une semaine, soit le 15 mars prochain. Nous ne sommes pas tous tenus de verser des acomptes provisionnels, mais pour ceux qui doivent le faire, vous comprendrez que cela ne se fait pas toujours de gaieté de coeur.

Vous pouvez devoir verser des acomptes provisionnels lorsque vous gagnez des revenus sur lesquels aucune retenue d'impôt à la source n'a été effectuée (par exemple, les revenus de placements, les revenus de retraite ou les revenus d'entreprises) ou si un montant insuffisant a été retenu.

Vous devez verser des acomptes au gouvernement fédéral en 2004 si vous estimez devoir lui payer à la fin de l'année un impôt net supérieur à 1200 \$ et si, pour l'une ou l'autre des deux années précédentes, vous avez payé plus de 1200 \$ d'impôt à la fin de l'année.

Cette même règle s'applique pour l'impôt du Québec. Les échéances pour les versements

d'acomptes sont le 15 mars, le 15 juin, le 15 septembre et le 15 décembre de chaque année.

Il existe trois méthodes différentes pour calculer vos acomptes provisionnels. Un choix judicieux vous permettra d'éviter de financer le fisc en versant des acomptes en trop.

Méthode sans calcul

La « méthode sans calcul » consiste à verser vos acomptes provisionnels d'après les relevés que vous recevez des deux gouvernements, dans lesquels sont indiqués les acomptes que vous devez verser à chacun des trimestres de l'année.

Les deux premiers versements sont équivalents à un quart de votre impôt net payé en 2002. Les deux autres versements seront calculés à partir du montant total de votre impôt net payé en 2003, dont on soustraira le montant des deux premiers versements.

Le chiffre ainsi obtenu sera divisé par deux afin de déterminer le montant de chacun des deux derniers versements.

Cette méthode est appropriée dans le cas des gens dont le revenu a très peu varié depuis deux ans et qui ne prévoient pas de variation en 2004.

Si vous respectez les délais prévus et versez les montants indiqués sur

les relevés, vous n'aurez pas d'intérêt ni de pénalité à payer (même si les versements sont insuffisants pour couvrir la totalité de vos impôts à payer pour 2004).

Cette méthode n'est pas appropriée si vous prévoyez que vos impôts nets à payer pour 2004 seront moindres que ceux de l'une ou l'autre des deux dernières années.

Méthode de 2003

La « méthode de l'année précédente » s'avère intéressante si vous prévoyez que vos impôts nets à payer pour 2004 seront équivalents à ceux de 2003, mais moindre que ceux de 2002.

Selon cette méthode, vous devez verser à chaque trimestre de 2004 un quart du total des impôts nets payés en 2003. Dans le cas où vos impôts nets payés en 2002 étaient plus élevés que ceux de 2003, les versements du 15 mars et du 15 juin seront moins élevés que si vous utilisez la première méthode, et vous éviterez ainsi de remettre à l'avance des sommes au fisc.

Il est à noter que le montant total versé en fin d'année sera le même avec l'une ou l'autre méthode : seule la répartition varie.

Méthode courante

La « méthode de l'année courante » peut vous éviter de financer le

fisc en versant trop d'acomptes provisionnels. Selon cette méthode, vous versez des acomptes en fonction des impôts nets que vous estimez devoir payer en 2004.

Cette méthode est avantageuse si vous prévoyez que vos impôts nets à payer pour 2004 seront moindres que ceux de 2003. Dans un tel cas, l'utilisation de l'une des deux autres méthodes vous ferait verser des impôts en trop que vous récupéreriez seulement après avoir produit vos déclarations de revenus en 2005. Avec cette méthode-ci, vous évitez de financer le fisc pendant toute une année.

Mais attention : lorsque vous utilisez cette méthode vous n'avez pas droit à l'erreur. Le fisc calculera des intérêts (et, si elle s'applique, imposera une pénalité) si les acomptes que vous avez estimés s'avèrent insuffisants et qu'il vous reste un impôt net à payer pour 2004.

Ceux qui s'entêtent à ne pas verser d'acomptes provisionnels alors qu'ils sont dans l'obligation de le faire devront également, bien sûr, payer de l'intérêt et, si elle s'applique, la pénalité.

Il faut savoir que l'intérêt et la pénalité peuvent coûter cher en fin d'année. L'intérêt sur acomptes provisionnels est calculé au taux prescrit qui peut varier tous les tri-

mestres (il est présentement à 8 %).

Au fédéral, une pénalité est imposée si l'intérêt dépasse 1000 \$. Cette pénalité est calculée en fonction d'une formule fort complexe.

Elle correspond à 50 % de l'intérêt sur acomptes provisionnels qui dépasse le plus élevé des deux montants suivants : 1000 \$ ou un quart de l'intérêt calculé comme si aucun acompte n'avait été versé.

Au Québec, un intérêt supplémentaire de 10 % par année est ajouté à l'intérêt calculé au taux prescrit dès qu'un des versements est inférieur à 75 % du montant que vous auriez dû verser. Par exemple au Québec, au taux prescrit actuel, on obtient un taux d'intérêt combiné de 18 % lorsque l'intérêt supplémentaire s'applique.

D'une part, vous devez choisir la méthode qui vous convient le mieux. Un choix approprié vous évitera de financer le fisc.

D'autre part, vous constatez qu'il est coûteux de se financer à l'aide de l'argent qu'on devrait verser à titre d'acomptes provisionnels, d'autant plus que l'intérêt et la pénalité sur les acomptes provisionnels ne sont pas déductibles.

L'auteur est associé-directeur de la fiscalité pour le Canada, Ernst & Young.

Il n'est jamais trop tard pour bien faire

VOS ASSURANCES

CHRISTIAN N. DUMAIS
COLLABORATION SPÉCIALE

Bien des professionnels pensent qu'en s'assurant, ils protègent seulement les conséquences des services professionnels qu'ils rendent après avoir souscrit l'assurance.

Ils se trompent : L'assurance de responsabilité professionnelle est bien différente des autres assurances ; ce n'est pas la date de l'erreur ou du service rendu qui importe, c'est la date de la réclamation.

C'est pourquoi on appelle communément les assurances automobile ou incendie des polices « sur la base d'événement » et les assurances responsabilité professionnelle, des polices « sur la base des réclamations présentées ».

Aussi, on peut décider à un moment de sa carrière de s'assurer, soit parce que sa pratique a évolué, soit qu'on a décroché un mandat d'envergure exceptionnelle ou tout simplement parce qu'on veut protéger ses actifs personnels.

On pourra alors compter sur le support de son assureur si une réclamation survient après, même si les activités en litige ont été effectuées avant l'entrée en vigueur de cette nouvelle assurance.

La police qu'on souscrira aura l'avantage de prendre en considération l'inflation dite « sociale, juridique ou économique » : le capital assuré sera établi en tenant compte de l'impact de ces facteurs sur les sinistres éventuels et une réclamation sera donc assurée en fonction de montants d'assurance contemporains.

C'est pourquoi les professionnels s'assurent maintenant pour rien de moins qu'un million de dollars, alors qu'avant, 100 000 \$ d'assurance pouvaient suffire.

Si une réclamation lui est présentée en 2004, l'assuré aura droit à la protection qu'il a souscrite en 2004. On ne fera pas appel à la police qu'il avait au moment de rendre les services professionnels auxquels la réclamation réfère.

Par conséquent, à protections égales, il en coûte habituellement plus cher à un professionnel de 10 ans d'expérience qui s'assure qu'à celui qui commence à exercer sa

profession : en effet, le plus vieux a plus d'activités professionnelles à son crédit et il y a plus de risques que l'une d'elles entraîne une réclamation.

Cette protection des services professionnels rendus dans le passé n'est cependant pas illimitée. Comme en assurance incendie, on n'assure pas une maison en feu.

C'est pourquoi les assurances à base de réclamations présentées, comme les assurances de responsabilité professionnelle par exemple, excluent les réclamations connues de l'assuré au moment de l'entrée en vigueur de l'assurance et aussi, les faits connus de l'assuré qui pourraient donner lieu à une réclamation contre lui.

Il peut s'agir, par exemple, de la plainte d'un client, d'une menace de poursuite d'un client, d'une mise en demeure réclamant des dommages-intérêts de l'avocat de son client ou encore, d'une poursuite en justice. On ne peut compter souscrire une assurance de responsabilité au moment où on craint une poursuite.

Quand un assuré a connaissance d'un fait ou d'une circonstance susceptible d'entraîner une récla-

mation contre lui ou quand une réclamation lui est adressée, peu importe qu'elle soit ou non fondée, il doit en aviser son assureur au cours de la période d'assurance : si l'on avise l'assureur après l'expiration de sa police, il est trop tard.

Il y a donc un os dans ces assurances à base de réclamations présentées : quand on cesse de travailler, on ne pense plus à s'assurer. Il faudrait pourtant le faire puisqu'une réclamation peut être adressée à un professionnel à la retraite.

Si aucune assurance n'est alors en vigueur, il ne pourra la rapporter à personne, même pas à son dernier assureur parce que sa police sera expirée et qu'elle prévoyait une garantie pour des réclamations présentées seulement pendant qu'elle était en vigueur.

Au Québec, on exige de tout professionnel qu'il maintienne en vigueur une assurance pour garantir les conséquences pécuniaires d'erreurs ou omissions dans le cadre de ses activités pour qu'il ait le droit de pratiquer.

Il y a encore ça et là des consultants divers, par exemple des consultants en informatique, qui ont

le choix de s'assurer ou non. Plus souvent qu'autrement, la clientèle est satisfaite des services rendus, mais parfois, des clients sot mécontents et s'estiment lésés.

Heureusement, si le professionnel est l'objet d'une réclamation, peu importe qu'elle soit fondée ou non, et s'il a souscrit une assurance, c'est l'assureur qui verra à contester une réclamation non fondée ou indemniser le réclamant après avoir évalué la responsabilité du professionnel.

L'assurance de responsabilité professionnelle est d'abord et avant tout une assurance des frais de défense : ces frais constituent environ 80 % du coût des réclamations ; les indemnités aux victimes seulement 20 %.

Saviez-vous qu'il n'est jamais trop tard pour souscrire une police d'assurance de responsabilité professionnelle ?

L'auteur est vice-président, responsabilité professionnelle, administrateurs et dirigeants, chez Dale-Parizeau L.M. inc., cabinet de services financiers. (514) 868-6431 ou www.dplm.com

Après avoir promis la prudence et la consolidation

Le PDG d'Interbrew poursuit les acquisitions

BLOOMBERG

Lorsque John Brock est devenu président et chef de la direction d'Interbrew il y a 13 mois, le titre de la compagnie était en baisse parce que les investisseurs s'inquiétaient de ce que le brasseur belge était trop occupé à acquérir des concurrents et ne faisait pas suffisamment d'efforts pour réduire le nombre des quelque 200 marques qu'il possédait déjà.

Alors, M. Brock, qui avait contribué à l'intégration d'environ 20 marques à titre de chef de l'exploitation de la société londonienne Cadbury Schweppes, s'est présenté aux investisseurs comme un consolideur, et non pas comme un *dealmaker*, lors de conférences téléphoniques et de réunions d'actionnaires.

« On ne compte plus les récits d'acquisitions qui ont mal tourné parce que l'intégration ne s'est pas faite correctement », lançait-il en avril dernier à Louvain, où se trouve le siège belge d'Interbrew, brasseur des marques Labatt, Beck's et Stella Artois.

Il reste que l'Américain de 55 ans n'a pas mis fin à la furie d'achats. Depuis août dernier, il a consenti à faire des acquisitions en Chine, en

Allemagne et en Serbie. Mercredi, Interbrew a annoncé un accord de fusion avec le brésilien AmBev, transaction que la compagnie belge évalue à 11,2 milliards US.

Mercredi matin, à l'annonce de la nouvelle, le titre d'Interbrew perdait jusqu'à 1,40 euro, ou 6,5 %, avant de se redresser à 23,60 euros après une recommandation d'achat de la Deutsche Bank. Hier, l'action gagnait 1,06 % peu avant 13 heures à Bruxelles.

Payé trop cher?

Depuis que M. Brock a pris les rênes de la compagnie le 1^{er} février 2003, l'action d'Interbrew s'est appréciée de 27 %. Le prix du titre demeure toutefois de 37 % inférieur au sommet de 37,50 euros atteint en janvier 2001, un mois après que Interbrew eut mis ses premières actions sur le marché.

« M. Brock avait dit qu'il allait se concentrer sur la croissance organique, sur l'intégration des acquisitions », rappelle Johan Van Geeteruyen, qui participe à la gestion d'environ 8,7 milliards US en actifs, y compris des actions d'Interbrew, chez Petercam SA, à Bruxelles. « Mais six mois plus tard, ajoute-t-il,

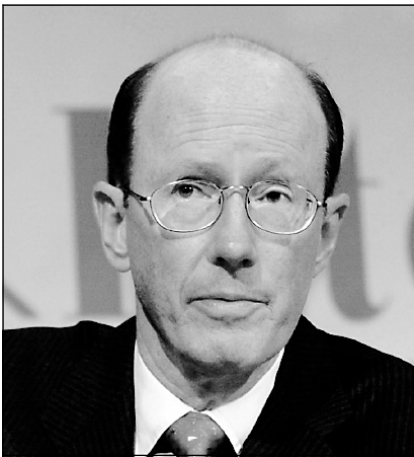


PHOTO BLOOMBERG NEWS ©

John Brock

la première grosse transaction arrive, Lowenbrau. Et maintenant, nous avons cette colossale fusion avec AmBev. C'est pourquoi le titre a commencé à baisser lundi » lorsque Interbrew a confirmé qu'il était en pourparlers avec AmBev. Mercredi, Interbrew faisait état d'une augmentation de 8,1 % de ses bénéfices l'an dernier à 505 millions d'euros, grâce à la réduction des coûts et à l'essor des activités. Le même jour, AmBev annonçait que son bénéfice net con-

solidé s'était haussé de moins de 1 % à 433,7 millions de reais (150 millions de dollars américains) au cours du quatrième trimestre, les ventes de bière ayant baissé au Brésil en raison d'une économie chevrotante et d'un temps plus froid qu'à l'accoutumée.

En 2003, AmBev a réalisé un profit de 1,41 milliard de reais.

Dans un communiqué, Interbrew a soutenu que la transaction allait commencer à contribuer aux bénéfices en 2007. L'action ordinaire d'AmBev a commencé à grimper depuis mardi en raison de rumeurs voulant que le premier brasseur au monde, Anheuser-Busch, de St. Louis, aux États-Unis, puisse présenter une offre. Ainsi, le titre d'AmBev a fait un bond de 8,1 % mercredi à Sao Paulo.

Avant-hier, M. Brock s'est porté à la défense de la transaction au cours d'une conférence de presse à Bruxelles, arguant qu'il s'agissait « d'une occasion que nous ne pouvions pas laisser passer. »

La compagnie issue de la fusion contrôlerait 14 % du marché mondial de la bière avec des marques telles que Labatt, Rolling Rock et Brahma. Elle ne le céderait qu'à An-

heuser-Busch au chapitre des ventes. AmBev fournit à Interbrew un grand réseau de distribution en Amérique latine, où la consommation de bière est à la hausse.

Le Brésil est l'un des quatre marchés où la croissance est la plus vive dans le monde, avec la Chine, le Mexique et la Russie, où Interbrew est déjà présent. Selon Canadean Ltd., firme d'analyse de l'industrie des boissons, la consommation de bière au Brésil a crû d'environ 5 % au cours des cinq dernières années et atteint environ 49 litres per capita en 2003. En Europe, par contraste, la consommation stagne à une moyenne de 63 litres per capita.

Les racines d'Interbrew remontent au 14^e siècle, à un brasseur nommé Den Hoorn, à Louvain, et la compagnie elle-même est le résultat de la fusion entre des familles de brasseurs en 1987.

Depuis lors, les familles fondatrices (les de Meviusse, de Spoelberch et Van Damm) ont cherché à assurer l'avenir de la brasserie sur le marché mondial en consacrant plus de 13,5 milliards de dollars américains à 42 acquisitions et co-entreprises depuis 1995, selon des données recueillies par *Bloomberg*.

C'est plaisant
quand le gros
du travail est fait
à votre place.

Système de stabilisation StabiliTrak^{MC}

Quand la route devient glissante, c'est rassurant de savoir que le SRX est capable d'optimiser sa propre adhérence. Le système StabiliTrak contrôle constamment tout dérapage latéral pour le corriger en actionnant légèrement les freins aux roues appropriées. Cette caractéristique remarquable, comme tant d'autres, a valu au SRX le titre de

« **Meilleur utilitaire sport de luxe en 2004** » de *Car and Driver*.

À partir de
498 \$ /mois*
Location 48 mois

50 998 \$**
à l'achat



Toujours là. Toujours prêt.

Location 48 mois	MENSUALITÉ*	COMPTANT (ou échange équivalent)
	588 \$ 685 \$	4 198 \$ 0 \$

Privilèges offerts en exclusivité à tous les propriétaires Cadillac :
Garantie limitée et programme d'entretien prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km, service de communication et d'assistance OnStar intégré au véhicule avec un plan de services d'orientation et dépannage pour un an, le dépannage routier 24 heures et le transport de dépannage.



CADILLAC SRX
NOUVELLE RACE

Véhicules automobiles

550 AUTOMOBILES

MERCEDES-BENZ SL55 2003 argent/gns 2500 km parktronic
1.9% financement
sur véhicule certifié étoilé sélectionné



Mercedes-Benz West Island / Rive-Sud
514-620-5900 / 450-672-2720
* Nous contacter pour détails

1.9% financement

MERCEDES-BENZ CLK230, CLK340, CLK500, 1999 à 2003.
A partir de 12 000 \$.



Mercedes-Benz West Island / Rive-Sud
514-620-5900 / 450-672-2720
* Nous contacter pour détails

1.9% financement

MERCEDES 300 SE 1992, 205 000km, charcol, cuir beige, 12 500 \$, 514-910-5126

MERCEDES 380SL '85, bleue, voiture de collection, impéc, 21 900 \$, 514-945-2224 ctr.

MERCEDES 500SL 2003, 6 700km, couleur "diamond silver" int. gris, parktronic, phares bi-xénon, sièges multi-contours et climat-portfort, tout "panorama", tél. intégré. 125 000\$. 450-676-2487

MERCEDES
97 E320 aut. mags, 95 000km
95 E320 noir, 120 000km
95 E320, toit, cuir, mag, 12 995\$
92 190E, 6 cyl., 7900\$
C.T. Auto. 450-433-8180

1.9% financement

MERCEDES Benz 99-03
E320fam 4Matic partir 34 900\$+



Mercedes-Benz West Island / Rive-Sud
514-620-5900 / 450-672-2720
* Nous contacter pour détails

1.9% financement

MERCEDES C230, 2000, élégance, cuir, toit, femme proprio, mags, spécial, 21 995 \$
Plaza Cadillac 514-332-1673

MERCEDES C240 2002, aut., 51 000 km. Bal. gar. 39 900\$
autoaction.qc.ca 450-568-3382

MERCEDES CLK230 03, aut., 18 000 km. Bal. gar. 39 900\$
Mercedes Laval 450-681-2500

550 AUTOMOBILES

MERCEDES E320, 99, 4 matic, 45 000km, gar. 160 000km
Mercedes Laval 450-681-2500

MERCEDES E430 4 Matic 2001, 49 000 km. bal. gar.
☎lutex.ca ☎514-336-3000

MERCEDES SLK 320 02, noir/noire 29 000 km, gar., 49 900 \$
Mercedes Laval 450-681-2500

1.9% financement

MERCEDES 300 SE 1992, 205 000km, charcol, cuir beige, 12 500 \$, 514-910-5126

MERCEDES 380SL '85, bleue, voiture de collection, impéc, 21 900 \$, 514-945-2224 ctr.

MERCEDES 500SL 2003, 6 700km, couleur "diamond silver" int. gris, parktronic, phares bi-xénon, sièges multi-contours et climat-portfort, tout "panorama", tél. intégré. 125 000\$. 450-676-2487

1.9% financement

MERCEDES Benz 99-03
E320fam 4Matic partir 34 900\$+



Mercedes-Benz West Island / Rive-Sud
514-620-5900 / 450-672-2720
* Nous contacter pour détails

MERCEDES
97 E320 aut. mags, 95 000km
95 E320 noir, 120 000km
95 E320, toit, cuir, mag, 12 995\$
92 190E, 6 cyl., 7900\$
C.T. Auto. 450-433-8180

1.9% financement

MERCEDES Benz 99-03
E320fam 4Matic partir 34 900\$+



Mercedes-Benz West Island / Rive-Sud
514-620-5900 / 450-672-2720
* Nous contacter pour détails

1.9% financement

MERCEDES C230, 2000, élégance, cuir, toit, femme proprio, mags, spécial, 21 995 \$
Plaza Cadillac 514-332-1673

MERCEDES C240 2002, aut., 51 000 km. Bal. gar. 39 900\$
autoaction.qc.ca 450-568-3382

MERCEDES CLK230 03, aut., 18 000 km. Bal. gar. 39 900\$
Mercedes Laval 450-681-2500

550 AUTOMOBILES

NISSAN 2350 03, 6 vit., 0 km, 5000\$ cash 4995/mois. Chomey Nissan 450-582-4400

PORSCHE 911 C2 2001, argent / marine, 1000 km, zé-non, garantie, ultra propre, proprio, (450) 458-3108.

PORSCHE Boxster 2001, noir / gris, 35 000 km, pas d'hiver, superbe, 50 000 \$, 514-336-8738

1.9% financement

NISSAN 2350 03, 6 vit., 0 km, 5000\$ cash 4995/mois. Chomey Nissan 450-582-4400

PORSCHE 911 C2 2001, argent / marine, 1000 km, zé-non, garantie, ultra propre, proprio, (450) 458-3108.

PORSCHE Boxster 2001, noir / gris, 35 000 km, pas d'hiver, superbe, 50 000 \$, 514-336-8738

1.9% financement

NISSAN 2350 03, 6 vit., 0 km, 5000\$ cash 4995/mois. Chomey Nissan 450-582-4400

PORSCHE 911 C2 2001, argent / marine, 1000 km, zé-non, garantie, ultra propre, proprio, (450) 458-3108.

PORSCHE Boxster 2001, noir / gris, 35 000 km, pas d'hiver, superbe, 50 000 \$, 514-336-8738

NISSAN 2350 03, 6 vit., 0 km, 5000\$ cash 4995/mois. Chomey Nissan 450-582-4400

PORSCHE 911 C2 2001, argent / marine, 1000 km, zé-non, garantie, ultra propre, proprio, (450) 458-3108.

PORSCHE Boxster 2001, noir / gris, 35 000 km, pas d'hiver, superbe, 50 000 \$, 514-336-8738

1.9% financement

NISSAN 2350 03, 6 vit., 0 km, 5000\$ cash 4995/mois. Chomey Nissan 450-582-4400

PORSCHE 911 C2 2001, argent / marine, 1000 km, zé-non, garantie, ultra propre, proprio, (450) 458-3108.

PORSCHE Boxster 2001, noir / gris, 35 000 km, pas d'hiver, superbe, 50 000 \$, 514-336-8738

1.9% financement

NISSAN 2350 03, 6 vit., 0 km, 5000\$ cash 4995/mois. Chomey Nissan 450-582-4400

PORSCHE 911 C2 2001, argent / marine, 1000 km, zé-non, garantie, ultra propre, proprio, (450) 458-3108.

PORSCHE Boxster 2001, noir / gris, 35 000 km, pas d'hiver, superbe, 50 000 \$, 514-336-8738

550 AUTOMOBILES

SABLE '99, 40 000km, aut. a/c, vitres/sièges élect., A1, 9295\$. A. Jolicoeur 877-326-1717

STRATUS '97, 2.4 l, 115 000 km, Sunfire '98, 5 vit., 65 000 km, 6000 \$ ch. 450-919-2689.

SUBARU Forester 2001, 63 000 km, aut., équipée, particulier, 19 000 \$. 450-433-1909

1.9% financement

SUBARU Legacy 96, man. 8 roues, mags, antirouille, 155 000km, 7 500\$. 514-631-6222.

SUBARU outback AWD, 96, aut., équipée, 158 000 km, très propre, 5700 \$. 514-893-8602

SUBARU outback 2002, 53 000km. Pneu hiver/été. Très bonne condition. 22 500\$. 514-887-9766.

1.9% financement

SUBARU Outback wagon, 2001, aut., tout équipé, garantie, 1 proprio
Plaza Cadillac 514-332-1673

TOYOTA, Corolla CE 98, bleu, 65 000 km, 8 pneus, très bonne cond., 8300 \$. 514-490-0454.

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

1.9% financement

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

550 AUTOMOBILES

TOYOTA Echo 00 à 02, aut./man., air, à partir de 9995 \$
Toyota Duval 450-655-2350

TOYOTA Echo 01, 4 ptes, aut., seulement 15 000km, 11 500 \$. S.D. Auto 514-952-9908

TOYOTA Echo 2001, 73 000 km 5 vit., A/C; déflecteur. Vitres teintées. Pneu hiver acier, pneus été mags, 514-608-3860

1.9% financement

TOYOTA Matric 2003, man., 5200 km. 514-983-7854; 514-745-5509 # 21 ☎lutex.ca

TOYOTA Solara SLE & SE 99, bas km, cuir, à partir de 10 995\$
Toyota Duval 450-655-2350

1.9% financement

TOYOTA Camry 01, XLE, 6 cyl., toute équipée, 43 000 km, beige, 18 750 \$. 514-262-1536

TOYOTA Camry 2003 LE 4 cyl., 19 000 km, 10 950\$

TOYOTA Camry 98 à 2003
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577

TOYOTA Camry '98 CE 4 cyl., tout équipée, 1 proprio, 9999\$. SDP1 514-594-6791

TOYOTA Camry CE '99 zibellé, 74 000 km. Tout équipée. Aut. 14 300 \$. 514-354-5823

1.9% financement

TOYOTA Camry CE 98, 5 vit., a/c, cd, 85000 km, noire int. 02 C70 Hot conv. 22 K 47 900\$

02 XC70 AWD 60 K 40 900\$

01 S40 A 69 000 km 21 900\$

00 S70 A SE 88 K 22 900\$

00 C70 conv. LT 92 K 35 900\$

00 S70 A SE 100 K 20 900\$

1.9% financement

TOYOTA Camry SE 2003, bas km, aut., tout équipée, bal. gar.
Toyota Duval 450-655-2350

TOYOTA Camry XLE-LE-CE 97 à 00, bas km, bal. garantie
Toyota Duval 450-655-2350

1.9% financement

TOYOTA Celica GTS 00, rouge, man., tout équipée, 19 900\$ nég., garantie, 514-919-5328.

TOYOTA Corolla 98, bal à 01, aut./man. air, bas km, bal. garantie
Toyota Duval 450-655-2350

TOYOTA Corolla, VE, 99, aut., 63 000 km, verte
Duval Mazda - 514-990-9164

1.9% financement

TOYOTA Corolla 99, aut., 102 000 km, 514-883-7854; 514-745-5509 # 21 ☎lutex.ca

TOYOTA Corolla CE 03, aut., a/c, très propre, 24 000 km, beige, 11 900 \$. 514-805-7446.

TOYOTA Corolla CE 2004, aut. air, CD, 23 000 km 17 200 \$ (514) 968-9888 ctr.

1.9% financement

TOYOTA Corolla LE, 03, aut., a/c, tout équipée, 17 000 km, 13 900 \$. 514-831-6141

TOYOTA Corolla Plus 96, aut., 179 000 km, 1.8l, a/c, équipé, impéc, 6500 \$. 514-893-0082

1.9% financement

TOYOTA Corolla VE 99, aut., 102 000 km, 514-883-7854; 514-745-5509 # 21 ☎lutex.ca

TOYOTA Corolla CE 03, aut., a/c, très propre, 24 000 km, beige, 11 900 \$. 514-805-7446.

TOYOTA Corolla CE 2004, aut. air, CD, 23 000 km 17 200 \$ (514) 968-9888 ctr.

1.9% financement

TOYOTA Corolla LE, 03, aut., a/c, tout équipée, 17 000 km, 13 900 \$. 514-831-6141

TOYOTA Corolla Plus 96, aut., 179 000 km, 1.8l, a/c, équipé, impéc, 6500 \$. 514-893-0082

1.9% financement

TOYOTA Corolla VE 99, aut., 102 000 km, 514-883-7854; 514-745-5509 # 21 ☎lutex.ca

TOYOTA Corolla CE 03, aut., a/c, très propre, 24 000 km, beige, 11 900 \$. 514-805-7446.

TOYOTA Corolla CE 2004, aut. air, CD, 23 000 km 17 200 \$ (514) 968-9888 ctr.

1.9% financement

TOYOTA Corolla LE, 03, aut., a/c, tout équipée, 17 000 km, 13 900 \$. 514-831-6141

TOYOTA Corolla Plus 96, aut., 179 000 km, 1.8l, a/c, équipé, impéc, 6500 \$. 514-893-0082

1.9% financement

TOYOTA Corolla VE 99, aut., 102 000 km, 514-883-7854; 514-745-5509 # 21 ☎lutex.ca

TOYOTA Corolla CE 03, aut., a/c, très propre, 24 000 km, beige, 11 900 \$. 514-805-7446.

TOYOTA Corolla CE 2004, aut. air, CD, 23 000 km 17 200 \$ (514) 968-9888 ctr.

550 AUTOMOBILES

VOLKS Golf GLS 01, argent, 79 000 km, man., a/c, toit, mags, pneus hiver, 816, 450-446-3860

VOLKS Golf GTI 1.8 turbo, 2000, tout ouvrant, cuir, mags 17", financement 3.9%x60/mois VW 450-430-1460



www.lauzon.qc.ca

1.9% financement

VOLKS GTI 1.8T 2004, man., mags 17", transfert bal 36 mois, 3385 taxes incl. cash 2000 \$, 514-567-4651, 450-653-7553

VOLKS Jetta 03 TDI, aut., toit, cuir, etc. 6 CD, 25 000 km, 24 800 \$ crr 450-655-6793

1.9% financement

VOLKS Jetta 1.8T bleue 02, équipée, toit, cuir, mags, a/c 20 850\$ nég. 514-732-6183

VOLKS Jetta GLS 2003, moteur 1.8T, tout équipée, cuir, 5 vit., toit, silver, roues 17po. bas mileage, 17 995\$. Auto En Gros: 450-582-9713, 514-945-8233.

VOLKS Jetta GLS 2002, turbo diesel, tout équipée, aut., bas mileage, silver, 14 995 \$. Auto En Gros: 450-582-9713, 514-945-8233.

VOLKS Jetta GLS 00, 5 vit., toute équipée, mags 78 000km, 11 700 \$ crr. 514-262-4782

1.9% financement

VOLKS Jetta GLS TDI 2001, aut., cuir, toit, 107 000 km, 11 700 \$ crr. 514-262-4782

VOLKS Jetta GLS fam. 2003 1.8 T, man., toit, mags, transfert location ou vente 450 635-5726

1.9% financement

VOLKS Jetta GLS 2001, noire, man., tout équipée, 60 000 km, 14 700\$. 514-743-0104

VOLKS Jetta TDI '01, man., 48 000 km, 8 pneus, porte-bagages, 17 000\$ 514-597-0481

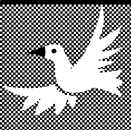
VOLKS Jetta TDI GLS 2001, bleue / int. beige, 11 900 km, 18 000 \$ nég., 450-655-6783.

1.9% financement

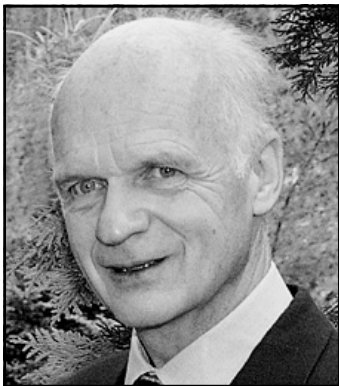
VOLKS Jetta VR6 2000, silver, 77 000 km, cuir, sièges chauffants, 15 000\$, tout ouvrant, mags 16", 8 pneus, 15 900\$. 514-708-3143

VOLKS New Beetle 2000, GLS, deluxe, noir/noir, tout équipé, toit élect. mags, poss. financement. Urgent. 514-913-5269

VOLKS New Beetle 2000 GLS 5 vit. Cuir, toit CD, etc. 11



Décès, prières, remerciements



PARENT, Serge
1940 - 2004

À Montréal, le 5 mars 2004, à l'âge de 63 ans, est décédé Serge Parent. Il laisse dans le deuil son épouse José Vaillancourt Parent, sa fille Annie-Catherine (Raymond Cholette et leur fille Daphné) et son fils Simon (Dominique Forget). Il était le fils de feu Laurence Bissonnette et de feu Roméo Parent. Il laisse aussi ses frères et ses soeurs, Jacques (Thérèse Corbeil), Juliette (Jacques de Billy), Marthe (feu Ivan Phélan), Raymond, Jacqueline (feu Dr Claude Béique), Maurice (Nicole Lavoie), Claire (Dr Marc Dufresne) et Monique (Dr Gérard Dufour), ainsi que sa belle-famille, Estelle (Jean Lafontaine), feu Michel B. et Dominique (Michel Ifrah). Il laisse enfin plusieurs neveux, nièces, autres parents et amis.

Serge Parent a fait longue carrière dans le domaine de la pharmacie. Ses débuts furent marqués par l'acquisition du Centre de prescriptions Saint-Laurent où il agissait à titre de pharmacien. Il acheta par la suite la pharmacie Chez Cloutier qu'il développa et administra pour en faire une importante chaîne de pharmacies. Sa passion pour la profession et les affaires l'amena, à la prérétraite, à pratiquer de nouveau la pharmacie en tant que franchisé d'une pharmacie Jean Coutu sur le chemin de la Côte-des-Neiges.

La famille recevra les condoléances le lundi 8 mars 2004 entre 19 h et 21 h 30 au

Centre funéraire Côte-des-Neiges
4525, chemin de la Côte-des-Neiges

Les funérailles seront célébrées le mardi 9 mars 2004 à 14 h à la

Paroisse Saint-Léon de Westmount
4311, boul. de Maisonneuve Ouest

La famille y accueillera parents et amis à partir de 12 h 30.

Au lieu de fleurs, vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don au Fonds Serge Parent de la Faculté de pharmacie de l'Université de Montréal (C.P. 6128, succursale Centre-Ville, Montréal, H3C 3J7), à la Fondation Palli-Ami du Centre hospitalier de l'Université de Montréal (C.P. 531, succursale C, Montréal, H2L 4K4) ou à tout organisme ou oeuvre de votre choix.

La famille tient particulièrement à remercier tous les gens qui ont assisté Serge Parent au cours de sa maladie, notamment l'équipe de l'Hôpital Notre-Dame pour son dévouement et sa générosité.

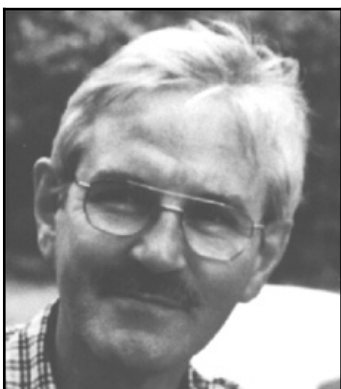
Direction funéraire
Groupe LeSieur Légaré
(450) 359-0990

FILLION, Jean-Guy
1936 - 2004

À Châteauguay, le 5 mars 2004, à l'âge de 67 ans, est décédé Jean-Guy Fillion, époux bien-aimé de Fernande Addison. Outre son épouse, il laisse aussi dans le deuil ses enfants Alain (Francine Legault), Linda (Sylvain Proulx), Sylvie et Luc (Caroline Danneau), ses petits-enfants Caroline, Valérie, Sandrine, Sébastien, Alexandre, Nicolas, Matthieu et Jason; ses frères et soeurs, beaux-frères et belles-soeurs, neveux et nièces, parents et amis. Exposé au salon

Alfred Dallaire
J.F. WILSON GROUPE YVES LÉGARE inc.
123, rue Maple, Châteauguay
(514) 595-1500

le lundi 8 mars de 14 à 17 h et de 19 à 21 h. Funérailles en l'église St-Joachim, 1 d'Youville, Châteauguay, le mardi 9 mars à 11 h. Au lieu de fleurs, des dons pour l'Association du diabète du Québec seraient appréciés.



GAGNÉ, Ernest
1946 - 2004

À l'hôpital Notre-Dame, aux soins palliatifs, le 6 mars 2004, à l'âge de 57 ans, est décédé M. Ernest Gagné, ex-employé retraité et grand bénévole de l'hôpital Notre-Dame. Fils de feu Théophile Gagné et de feu Eva St-Laurent, autrefois de Rimouski. Il laisse dans le deuil ses deux soeurs: Clémence (feu Roger Lepage) et Marie-Paule (Gérald Lévesque). Il était aussi le frère de feu Jean-Paul (1998) et de feu Lawrence (2001). Lui survivent aussi son neveu Robert Gagné, sa nièce France Lévesque et sa belle-soeur Solange Gagné. Exposé au salon

Alfred Dallaire | MEMORIA
1120, Jean-Talon Est
Montréal, Qc
Tél.: 514-277-7778

Les lundi et mardi 8 et 9 mars de 14 à 17 h et de 19 à 22 h et mercredi dès 11 h. Les funérailles auront lieu le mercredi 10 mars à 13 h en l'église Sacré-Coeur de Jésus, coin Ontario et Plessis, Coives de l'inhumation au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Un merci spécial au Dr Carole Lambert et son équipe. Toute notre reconnaissance à l'équipe des soins palliatifs et aux Dr Gagnon et Dr Viner.



FOURNIER, Père Norbert, c.s.v.
1923 - 2004

Le père Norbert Fournier, clerc de Saint-Viateur, est décédé au Centre Champagneur de Joliette, le 6 mars 2004, à l'âge de 80 ans, dans sa 60e année de profession religieuse et sa 54e année d'ordination sacerdotale.

Né à Notre-Dame-de-Lourdes, diocèse de Fall River (USA), le 9 décembre 1923, le père Fournier a prononcé ses premiers vœux chez les Clercs de Saint-Viateur, le 15 août 1944 et fut ordonné, le 3 juin 1950.

Après sa profession, le père Fournier consacre une dizaine d'années à compléter sa formation en philosophie, théologie, catéchèse et études médiévales. Par la suite, il fut professeur au scolasticat de théologie de la Communauté, à Joliette, puis il enseigna quelques années au séminaire de Joliette. À partir de l'automne 1961, il fait partie du corps professoral de l'Institut de Sciences religieuses de l'Université de Montréal. Durant les années qui ont suivi, il a contribué au renouveau catéchétique et liturgique du Québec en organisant plusieurs sessions. Grâce à lui, un bon nombre de spécialistes français et belges sont venus ici et ont permis à plusieurs centaines de personnes d'acquérir une plus grande compétence en ces domaines.

En 1968, il est élu supérieur provincial de Joliette et il occupera cette fonction durant 10 ans. De 1979 à 1982, il est directeur de l'Office de catéchèse du Québec. Après cela il a exercé diverses activités pastorales. En 1991, un sérieux accident cérébrovasculaire l'oblige à un repos prolongé. Malgré les séquelles laissées par cette crise, il avait repris un peu de ministère.

Outre sa famille religieuse, le père Fournier laisse dans le deuil sa soeur Thérèse, sa belle-soeur Liliane Rainville (feu Lionel), ainsi que ses neveux et nièces.

Le père Fournier sera exposé à la **Résidence Saint-Viateur** **132, rue Saint-Charles Nord, Joliette** (tél.: 450-756-4568)

le lundi 8 mars de 14 à 17 h et de 19 à 21 h. Une célébration de prière aura lieu à 19 h 30.

Les funérailles seront célébrées au même endroit, le mardi 9 mars, à 14 h, suivies de l'inhumation au cimetière de la Congrégation à Joliette.



THOMAS B. (Laurin), Hélène
1930 - 2004

Le 4 mars 2004, à l'âge de 74 ans, est décédée Mme Hélène B. Thomas, épouse bien-aimée de M. Claude B. Thomas. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses filles Sylvie et Josée, son fils Georges, son petit-fils Yan, ses gendres Pierre et Guy, sa soeur Thérèse, ses frères feu Me Marcel Laurin, ancien maire de St-Laurent, feu Pierre Laurin et feu Me Georges E. Laurin, ses belles-soeurs, ses beaux-frères, neveux et nièces, parents et amis. La famille remercie sincèrement l'équipe du docteur Martin Albert de l'unité des soins intensifs de l'Hôpital du Sacré-Coeur.

Elle laisse dans nos mémoires le souvenir d'une personne aimante, généreuse et souriante. Hélène savait rendre les gens heureux.

Elle sera exposée de 11 h 30 à 13 h 30 le lundi 8 mars au Mausolée St-Martin:

Alfred Dallaire | MEMORIA
2159, boul. St-Martin Est, Duvernay, laval
Tél.: (514) 277-7778
www.memoria.ca

Les funérailles auront lieu le mardi 9 mars à 11 h en la chapelle mariale, angle de l'Eglise et boul. Ste-Croix, Ville St-Laurent. La famille sera présente à compter de 9 h 30 pour recevoir les condoléances. Au lieu de fleurs, des dons à la Fondation canadienne du rein seraient appréciés.

HENLEY (Leclerc), Mirelle
1931 - 2004

À Montréal, le 7 mars 2004, à l'âge de 72 ans, est décédée Mirelle Henley, épouse bien-aimée de Cyrille Leclerc. Outre son conjoint, elle laisse dans le deuil ses enfants: Luc (Linda Pelletier), Sylvain (Elizabeth Pritchard), Martine (Marcel Coutu), prédécédée aussi par Guy et Carole; ses petits-enfants: Loui, Lee, Andrew, Laura, Pascale et Robin; ses frères et soeurs: Marcel (Lucille), Nancy (Grégoire) et Huguette (feu Gilles), prédécédée aussi par Jean-Guy; ainsi que neveux, nièces et de nombreux amis. Elle sera exposée

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

le lundi 8 mars de 19 h à 22 h, le mardi 9 mars de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h, suivi d'une réunion de prières en chapelle, le mercredi 10 mars à 11 h.

LACROIX (Courville), Jacqueline
1930 - 2004

Elle nous a quittés le 4 mars dernier et a laissé un grand vide dans nos coeurs.... Fille de feu Béatrice Lemieux et de feu Georges Courville. Elle laisse dans le deuil son époux Réal Lacroix, ses filles Johanne (Michel Inglesse), Nicole (Michel Lapensée), son fils Pierre (Chantal Bouchard), ainsi que ses petits-enfants Stéphanie, Martin, Kim, Ian, leurs conjoints et ses arrière-petits-enfants Shawn-Tommy, Karolane et Audrey-Ann. Elle était la soeur de feu Roger, feu Madeleine, Lise et Pierrette. Elle laisse également dans le deuil belle-soeur, beaux-frères, neveux, nièces, cousins et cousines. Elle sera exposée au salon

Alfred Dallaire
GROUPE YVES LÉGARE inc.
7200, boul. Newman, LaSalle
(514) 595-1500

le mardi 9 mars de 14 à 17 h et de 19 à 22 h. Une réunion de prières aura lieu en la chapelle du complexe à 20 h.

La famille souhaite souligner les soins et l'appui exceptionnels dispensés par l'équipe du poste 100 est du Centre hospitalier Anna Laberge et tout spécialement les docteurs Déziel et Gravel. Également un merci tout spécial à nos cousines Francine et Lorraine Riendeau qui nous ont accompagnés dans cette épreuve.

MÉNAGER (née Théroix), Jocelyne
1941 - 2004

À Montréal, en ce jour du 6 mars 2004, à l'âge de 62 ans, Jocelyne nous a quittés. Elle laisse dans le deuil son tendre époux Claude et leur fille Isabelle. De plus, elle laisse sa soeur et ses frères: Nicole (Richard Johnson), feu Pierre (Ginette Bisailon), Réal (Lucielle Charlebois), Jean-Luc (Sylvie Gagnéux), ses beaux-parents M. et Mme Paul Ménager, ses nombreux beaux-frères et belles-soeurs, neveux et nièces, famille et amis. Une exposition des cendres aura lieu au salon

Alfred Dallaire
GROUPE YVES LÉGARE inc.
7200, boul. Newman, LaSalle
(514) 595-1500

le mardi 9 mars de 14 à 17 h et de 19 à 22 h. Les funérailles auront lieu le mercredi 10 mars à 11 h en l'église St-Charles, 2115 rue Centre à Montréal. Au lieu de fleurs, des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés.

PAQUETTE, Réjeanne
1925 - 2004

À l'hôpital Notre-Dame de Montréal, le 6 mars 2004, à l'âge de 78 ans, est décédée Mme Réjeanne Paquette, fille de feu Wilbrod Paquette et de feu Louisa Laniel. Elle laisse dans le deuil sa soeur Reina, ses sept neveux et nièces et leurs conjoints, ainsi que de nombreux autres parents et amis. Au lieu de fleurs, les dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés. La famille recevra les condoléances au

Complexe funéraire Urgel Bourgie
1750, Notre-Dame, Lachine
www.urgelbourgie.com

Les funérailles auront lieu le mardi 9 mars 2004 à 11 h, en la chapelle du complexe funéraire Lachine, et de là au cimetière de Lachine. Parents et amis sont priés d'assister sans autre invitation. Heures des visites: mardi à compter de 9 h.



VINCENT, Rodrigue

À St-Chrysostome, le 6 mars 2004, à l'âge de 79 ans, est décédé Rodrigue Vincent. Il laisse dans le deuil son épouse Madeleine Dagenais, ses enfants: Ginette (Réjean), Diane, Jean (Lisette) et Michel (Josée); ses petits-enfants: Jean-François, Geneviève, Karine et Andrée-Anne, son frère Léonard (Charlotte), ainsi que plusieurs parents et amis. La famille vous accueillera le mercredi 10 mars de 18 à 22 heures et jeudi dès midi au

Funérarium Gibeau inc.
107, rue Vincent, St-Chrysostome

Les funérailles seront célébrées le jeudi 11 mars, à 14 heures, en l'église paroissiale de St-Chrysostome. Au lieu de fleurs, des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés.

2e ANNIVERSAIRE



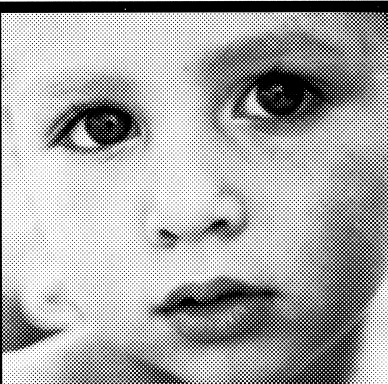
BRODEUR (L'Heureux), Marie-Jeanne

Maman,

Je m'ennuie de tes appels téléphoniques quotidiens où on parlait de tout et de rien et souvent d'une durée indéterminée au préalable. J'ai toujours admiré la solidité de tes opinions et de tes convictions sur divers sujets d'actualité.

Papa et toi, êtes partis pour le grand voyage sans retour mais nous ressentons une présence bien réelle et sécurisante.

Marie-Thérèse et tous ceux et celles qui se souviennent de ta voix légendaire.



**IMAGINEZ TOUT
CE QU'ILS
DONNERAIENT
POUR NE PLUS
QU'ON LÈVE
LA MAIN SUR EUX.**

Contre l'abus et la violence faits aux enfants



**FONDATION
MARIE-VINCENT**

WWW.MARIE-VINCENT.ORG
1 888 561-2433



À la mémoire de...

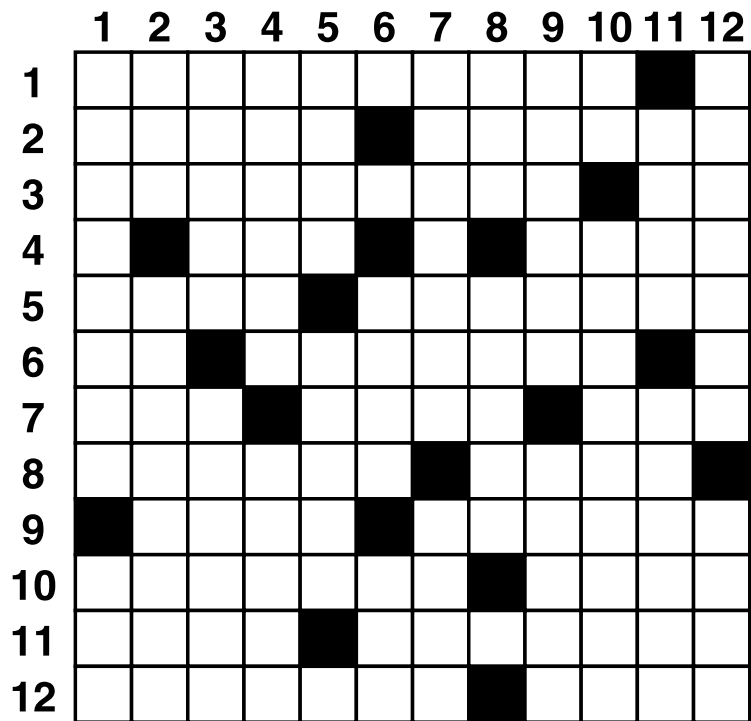
**Tout communiqué
d'avis de décès
publié dans
La Presse sera
plastifié et remis
gratuitement à la
famille éprouvée.**

514.285.6816

LA PRESSE

MOTS CROISÉS

www.hannequart.com



8 mars 2004

Q7090

HORIZONTALEMENT

- Sépare le thorax de l'abdomen.
- Trompe - Laisse s'écouler un liquide.
- Qui est inspiré par le profit - Qui ne peut être divisé.
- Le plus souvent bordée de maisons - Prophète hébreu.
- Avoir la bouche grande ouverte - Maîtresses.
- Déchiffré - Escompter.
- Fourrage - Vitesse d'un navire - Agit avec sans-gêne.
- Rit d'une manière méprisante - Doigté.
- Groupe de maisons - Répéter.
- Action qui répond sur-le-champ à une attaque - L'Italie en fait partie.
- Grand dieu du panthéon nord-germanique - Point culminant du globe.
- Elle dirige - Partie d'un violon.

- Différent - Ses fourberies sont très connues.
- Verse des larmes - Qui manque de dynamisme.
- Homme misérable - Laxatifs.
- Rude au goût - Doubles règles.
- Accepter les conséquences de - Laisse aller sa pensée.
- Type - Os de certains poissons.
- Possessif - Apprécie beaucoup.
- Indique la façon - Actions affreusement cruelles.
- Peut être digestif - Ce qui brille d'un faux éclat.
- Sera vache - Se dit d'une variété de prune.

■ SOLUTION AU PROCHAIN

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	C	O	N	V	A	I	N	C	A	N	T	E
2	O	R	I	E	N	T		O	D	E	U	R
3	R	E	L	U		E	S	P	E	R	E	R
4	R	I		V	A	M	P	I	R	E		O
5	E	L	L	E	S		I	E		I	O	N
6	C	L	E		S	A	R		A	S	I	E
7	T	E	S	T	A	M	E	N	T			
8	E		E	S	S	E		U	R	A	T	E
9	M	E		A	S	S	U	M	E	R		V
10	E	M	E	R	I		S	E	S	A	M	E
11	N	U	S		N	I	E	R		B	U	N
12	T	E	T	U	S		R	O	B	E	R	T

Q7089

SOLUTION DU DERNIER NUMÉRO

Thème: Citation de Friedrich Nietzsche

Placez les lettres de chaque colonne dans la case appropriée de manière à former une phrase complète. Les mots sont séparés par une case noire

PH997

S	E	F	O	R	U	I	N	E	P	M	S
C	D	E	Q	R	R	I	T			L	E

08-03-2004

Solution du dernier numéro : Le mensonge est la religion des esclaves et des patrons.

MOT MYSTÈRE

ITALIE - Un mot de 6 lettres

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

AMALFI	GELA	NOTO	SANUSI
ANDRIA	GORIZIA	NOVARE	SIENNE
ANZIO	IMOLA	OGGIO	STRESA
AOSTE	IMPERIA	OMBRIE	SUSE
AREZZO	ISCHIA	OSTIE	TENDE
ARNO	ISEO	OTHON	TERAMO
ASTI	IVREE	OTRANTE	TIBUR
CAIERE	LATRAN	PARME	TURIN
CONI	LECCE	PISE	VARESE
ELEE	LODI	PLAISANCE	VERONE
ERICE	LUCANIE	RIMINI	VOLTERRA
FERRET	MESSINE	RIVOLI	
FLORENCE	MILAN	ROSE	
GAETE	MONZA	ROYA	

Solution du dernier problème : HIERARCHIE

08/03/2004

11607

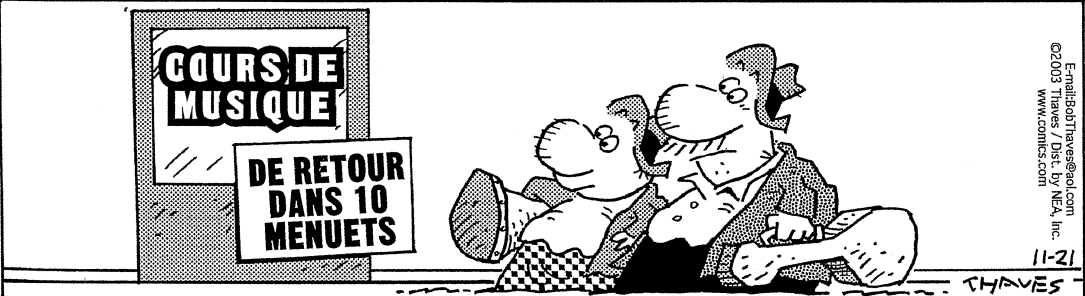
BEN



LA DÉVEINE



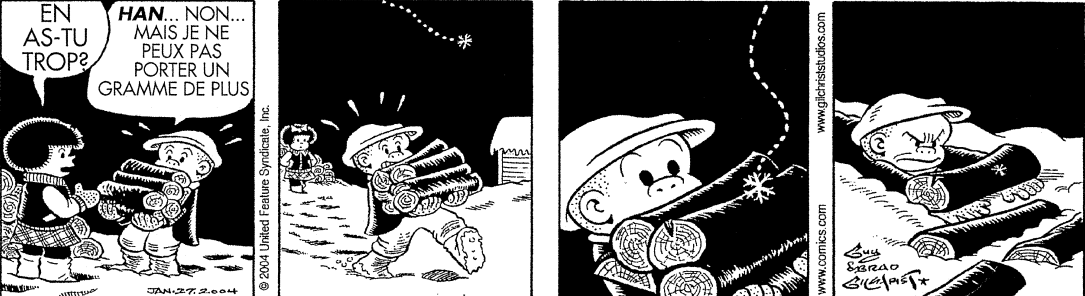
FRANK ET ERNEST



PEANUTS



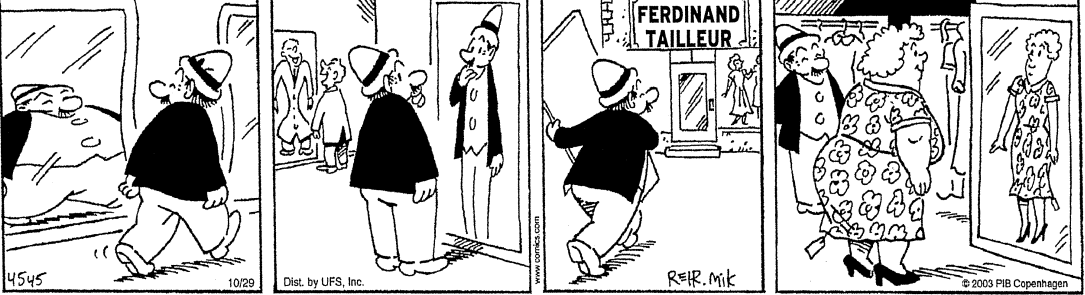
PHILOMÈNE



GARFIELD



FERDINAND



FILLION ET FRÈRES

de François Gravel

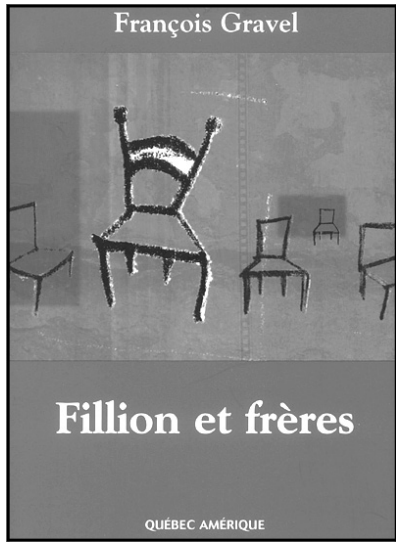
- 82 -

CHAPITRE 27

Le jour du comptable

Si les comptables ont la réputation d'être des gens ennuyeux, ce n'est certainement pas la faute de monsieur Vinet, qui vient passer le premier lundi de chaque mois chez Fillion et frères. C'est un petit homme chauve, sauf pour deux ou trois interminables cheveux qu'il s'entête à se coller sur le crâne d'une oreille à l'autre et qui lui donnent l'air de porter en permanence un casque d'écoute. Il est rond de partout, du ventre comme du visage; même ses sourcils et sa bouche, toujours fendue d'un grand sourire, sont de parfaits demi-cercles. Quand il ne sourit pas, c'est qu'il rit aux éclats, d'un rire si contagieux qu'on lui pardonne aisément les blagues les plus éculées, les farces les plus plates: il n'y a rien de plus réjouissant que de le regarder rire. Il pratique aussi avec bonheur l'art d'imiter des bruits saugrenus, se faisant une spécialité des chasses d'eau, des sonneries diverses et des chattes en chaleur – plus d'un matou s'y est laissé prendre – ou encore, et c'est là son chef-d'œuvre incontesté, du bruit d'un tissu qui se déchire. Pour l'exécuter, il attend toujours qu'un homme se penche pour attacher son soulier ou pour ramasser un crayon; quand sa victime se redresse et se passe la main au derrière pour vérifier les coutures de son pantalon, il éclate d'un rire tonitruant, fier de son coup; son rire se nourrit bientôt de lui-même, et monsieur Vinet ne s'arrête que lorsqu'il frôle l'apoplexie. Le pauvre Léo a dû s'y faire prendre au moins une vingtaine de fois.

Lorsque les frères Fillion le voyaient stationner son immense



automobile – il achetait toujours les modèles les plus longs et les plus larges –, ils commençaient déjà à rire, par anticipation. Monsieur Vinet sonnait à la porte, et le spectacle commençait: un de ses sketchs préférés était une scène de ménage entre monsieur et madame Sonnette, dans lequel il jouait le rôle féminin. Chaque fois, on y croyait. Il enlevait ensuite son chapeau très lentement, comme s'il craignait que ne s'en échappe un oiseau ou un lapin – il en profitait pour aplatir ses trois cheveux, subrepticement –, et il poussait quelques blagues salées avant d'aller s'installer dans le bureau, où il passait la journée entière à classer des factures, à remplir des formulaires gouvernementaux, ou à faire je ne sais quoi. Quand on avait fini par l'oublier, il laissait échapper une imitation de sonnerie de téléphone, de bagarre de chiens ou de sirène de police qui faisait sursauter tout le monde, et il se remettait

à rire – rire à en pleurer, à s'en tenir le ventre à deux mains, à en perdre le souffle. Puis il redevenait pâle, il redevenait comptable et retournait à ses chiffres; mais sans doute y avait-il une partie de son cerveau qui concoctait de nouvelles blagues tandis qu'il faisait ses additions.

À la fin de la journée, les trois frères se réunissaient autour de lui pour le bilan mensuel, qui ne prenait habituellement qu'une dizaine de minutes: il y avait eu tel montant de dépenses et tel montant de revenus, ce qui donnait un profit de tant. Si le chiffre semblait parfois impressionnant, il n'en restait cependant pas grand-chose une fois qu'on avait soustrait les taxes et les impôts, la pension de madame Fillion mère, les provisions pour investissements et les réserves en cas de coups durs – monsieur Vinet était un homme prudent. Les trois frères Fillion se contentaient le plus souvent de leurs salaires hebdomadaires, rigoureusement identiques. S'il restait un profit, ils se le partageaient aussi en trois parties égales, mais selon des modalités différentes.

À SUIVRE



Éditions Québec Amérique
www.quebec-Amérique.com

© 2003 Éditions Québec Amérique Inc.