



**Montréal** ▲



**Toronto** ▲



**New York** ▲

Montréal 3173,30 VARIATION DU JOUR: 0,60% AN: 23,90%	18,92	Toronto 6260,14 VARIATION DU JOUR: 0,20% AN: 19,51%	12,76	New York 7303,46 VARIATION DU JOUR: 1,03% AN: 27,32%	74,58
---	-------	--	-------	---	-------

S&P 500 841,66 VARIATION DU JOUR: 1,01% AN: 25,11%	8,39
Nasdaq 1363,88 VARIATION DU JOUR: 1,69% AN: 9,60%	22,63
Dollar CAN 73,19 cents US VARIATION DU JOUR: 0,61% AN: 0,40%	0,37
Dollar US 1,366 \$CAN VARIATION DU JOUR: -0,51% AN: -0,40%	-0,007
Or 342,70 \$US VARIATION DU JOUR: 0,44% AN: -12,29%	1,50
Pétrole 20,03 \$US VARIATION DU JOUR: 0,00% AN: -11,49%	0,00



**Hôpitaux**  
Rochon n'écarte pas  
de nouvelles  
propositions  
de privatisations  
page D 6

## La Fed laisse son taux d'intérêt inchangé

MIVILLE TREMBLAY

La banque centrale américaine a décidé hier de ne pas hausser les taux courts pour l'instant, un choix qui était attendu par une majorité d'économistes et qui a dopé les marchés financiers.

Le comité de la politique monétaire de la Fed a laissé le taux des fonds fédéraux (taux interbancaire) à 5,5 %.

La moyenne des valeurs Dow Jones, qui avait entrepris la session en baisse, s'est fortement redressée à l'annonce, terminant à 7303,46, en hausse de 74,58 points, ou de 1,03 %. Au Canada, le TSE 300 a gagné 0,2 % ou 12,76 points à 6260,14.

Un récent sondage auprès d'économistes américains montrait que 60 % d'entre eux prévoyaient un taux d'intérêt inchangé, tandis que 40 % misaient sur une hausse de 25 points de base (100 points égaient 1 %), comme à la dernière réunion de la Fed, en mars. À la fin d'avril, ce dernier groupe était majoritaire, mais les statistiques les plus récentes donnent à penser que l'économie américaine décelère.

M. Pierre-Yves Bacchetta, chef de l'analyse financière de Pictet & Cie, la deuxième banque privée de Genève, est déçu de la décision et espère qu'il y aura resserrement du crédit à la prochaine réunion de la Fed, en juillet.

« On joue avec le feu ; le jour où il y aura de l'inflation, ce sera trop tard et vous devrez stopper l'économie pour casser l'inflation », a-t-il déclaré hier, en marge d'une conférence donnée à Montréal.

En revanche, estime M. Bacchetta, une hausse préventive n'a pas besoin d'être élevée et peut facilement être renversée lorsque la croissance ralentit.

Si les marchés financiers s'emballent, Pictet sera tentée d'alléger encore plus la portion des placements allouée aux États-Unis ; si le marché cale, le gestionnaire de fonds sera incité à renflouer sa position.

Présentement, le portefeuille type des clients de Pictet est sous-pesé en valeurs américaines, mais légèrement surpondéré en valeurs canadiennes. Il comporte une forte proportion d'encaisse, car M. Bacchetta est pessimiste sur l'évolution du marché obligataire. En revanche, les bourses européennes, qui pourraient rattraper la bourse américaine, lui inspirent un sentiment haussier.

M. Benoît Desrochers, gestionnaire de portefeuille obligataire pour l'Industrielle Alliance, est perplexe : la hausse des taux courts en mars a été présentée par la Fed comme une mesure préventive. Or, « au lieu de regarder en avant, la Fed regarde maintenant le bout de ses souliers. »

Il estime que la décision de la Fed accentuera la volatilité des marchés, car les opérateurs se demanderont, dans l'attente de chaque statistique, si la banque centrale n'a pas erré par optimisme.

Mme Dominique Vachon, vice-présidente et économiste en chef à la Banque Nationale, observe que cette décision « enlève beaucoup de pression sur la Banque du Canada », qui aurait pu se sentir obligée d'imposer sa consœur américaine pour contrer la dérive du huard.

Elle note avec satisfaction l'excellente performance du marché obligataire canadien. À 7 %, le rendement des obligations du Canada à 30 ans n'est que de 10 points supérieur à celui des US Treasuries. Il y a un an, cet écart approchait les 225 points. Mme Vachon n'écarte pas une petite baisse des taux hypothécaires.

## Hydro accorde un ultime délai au projet de moteur-roue

LISA BINSSE

Confiante d'avoir un bon produit en main, Hydro-Québec n'abandonne pas encore son projet de moteur-roue comme composante d'un véhicule électrique. Elle vient donc de prolonger de trois mois le mandat du comité de travail qui se penche activement sur ce projet qui a coûté 41 millions de dollars depuis 1991.

La condition essentielle pour la survie de ce projet repose sur la réalisation d'un partenariat. D'ici à la fin du mois d'août, la société d'État se doit d'avoir trouvé des partenaires industriels, notamment du secteur automobile, et financier pour passer à la deuxième étape de développement.

À défaut de partenaire, Hydro abandonnera le projet de moteur-roue pour véhicule électrique, affirme en entrevue M. Yves Filion, directeur général adjoint et chef des services financiers. Une décision sera prise en septembre ou au début d'octobre. Si Hydro décide d'aller de l'avant, de nouveaux investissements s'ajoutent à l'enveloppe globale de 44,5 millions de dollars.

Advenant un abandon, toutefois, l'entreprise est convaincue que la technologie du moteur-roue peut avoir d'autres applications indus-

trielles. Certaines composantes peuvent être commercialisées, par exemple dans l'industrie minière.

M. Filion, rencontré en fin d'après-midi hier, est confiant que la société trouvera des partenaires pour passer à la prochaine étape qui sera déterminée avec ses partenaires. Certains se seraient déjà montrés intéressés.

D'autant plus qu'Hydro a maintenant la conviction, à la suite entre autres d'essais techniques au Centre d'essais pour automobiles de Transports Canada, à Blainville, que le moteur-roue fonctionne. Les problèmes techniques, soit l'intégration du convertisseur et le refroidissement, ont été réglés.

Le pdg André Caillé et M. Filion ont approuvé la demande de prolongation du comité de travail mis sur pied en janvier pour faire le point sur ce dossier. Ce comité est appuyé d'un comité de neuf experts présidé par M. Bernard Coupal, président de T2C2, une nouvelle société d'investissement dans le domaine des technologies et une filiale de Sofinov. On y trouve des experts américains, notamment du MIT (Massachusetts Institute of Technology).

M. Caillé, plus tôt dans la journée, s'est dit content d'accorder cette prolongation. Il a confiance dans ce projet et « les choses vont plutôt bien. »

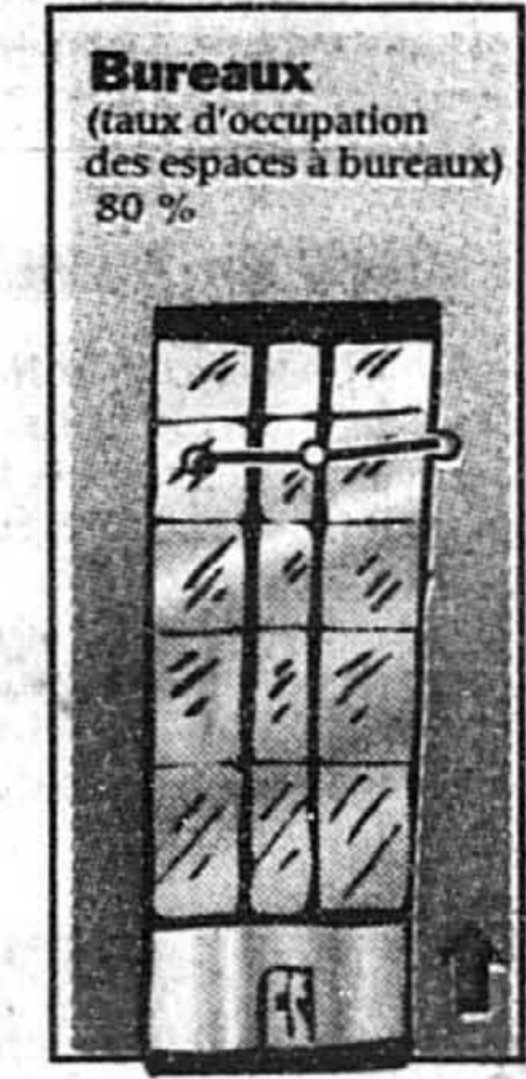
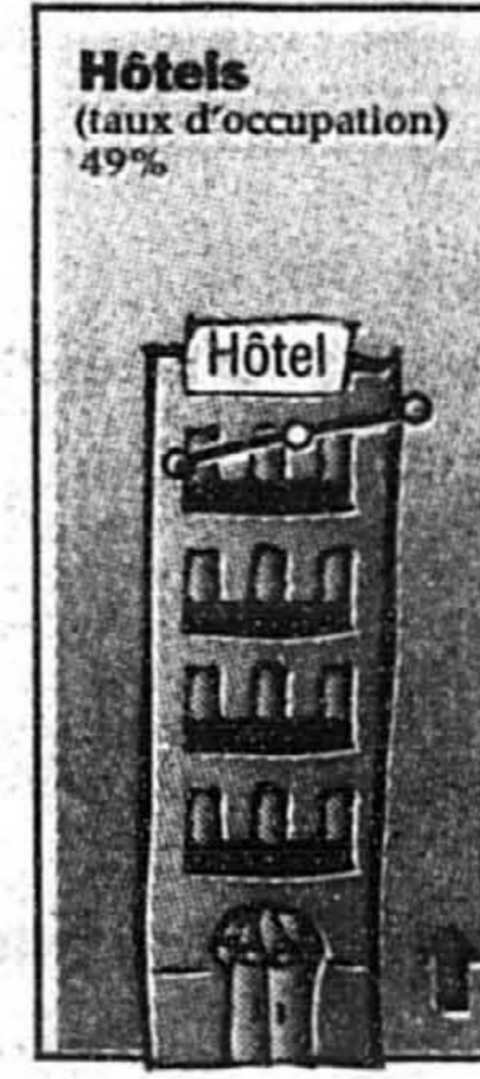
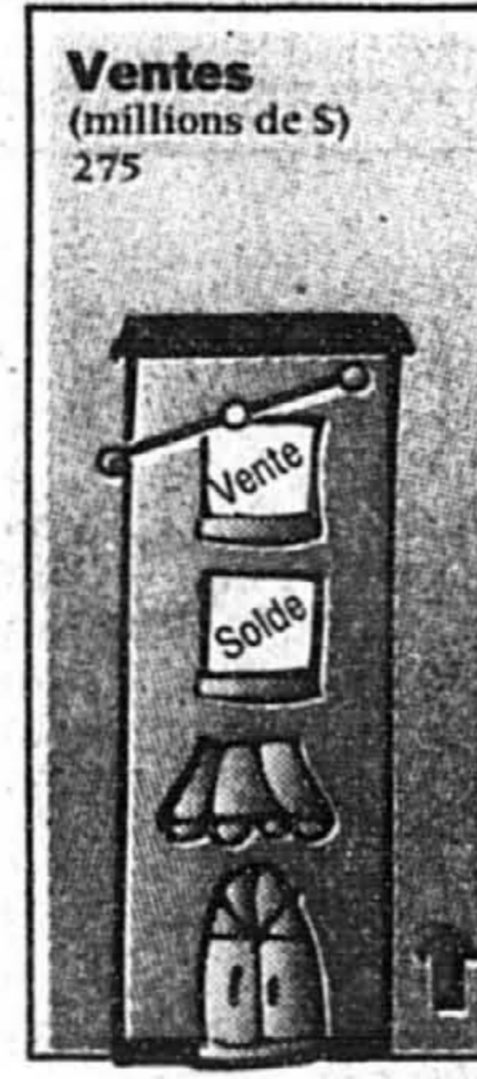
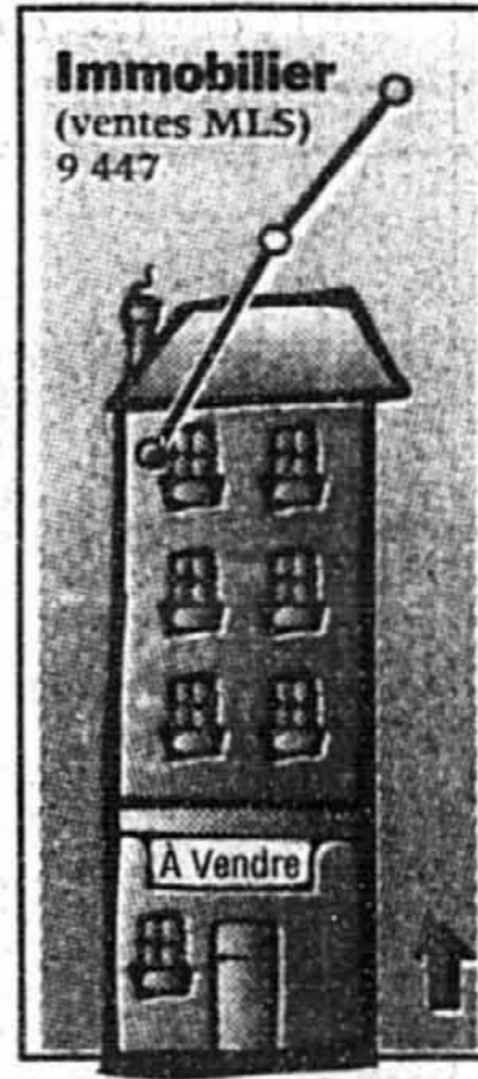
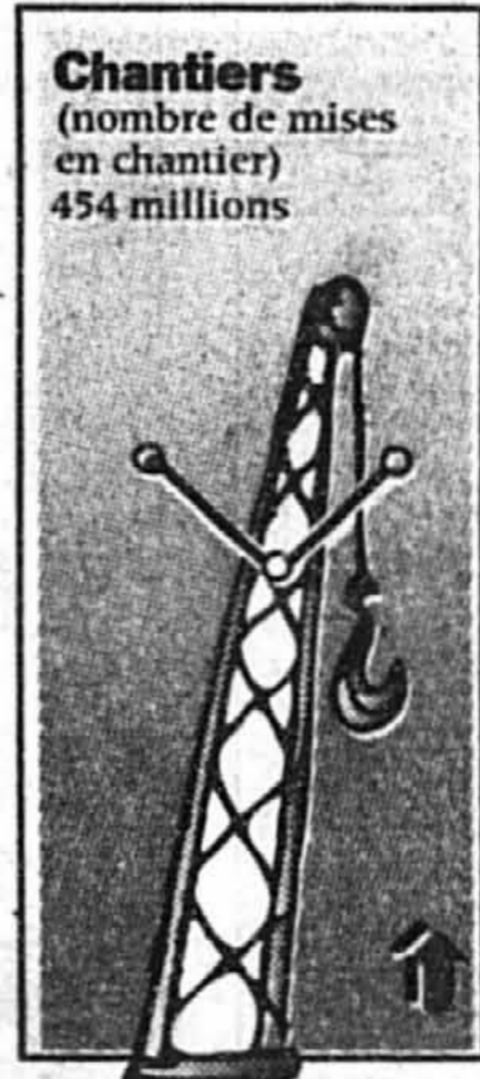
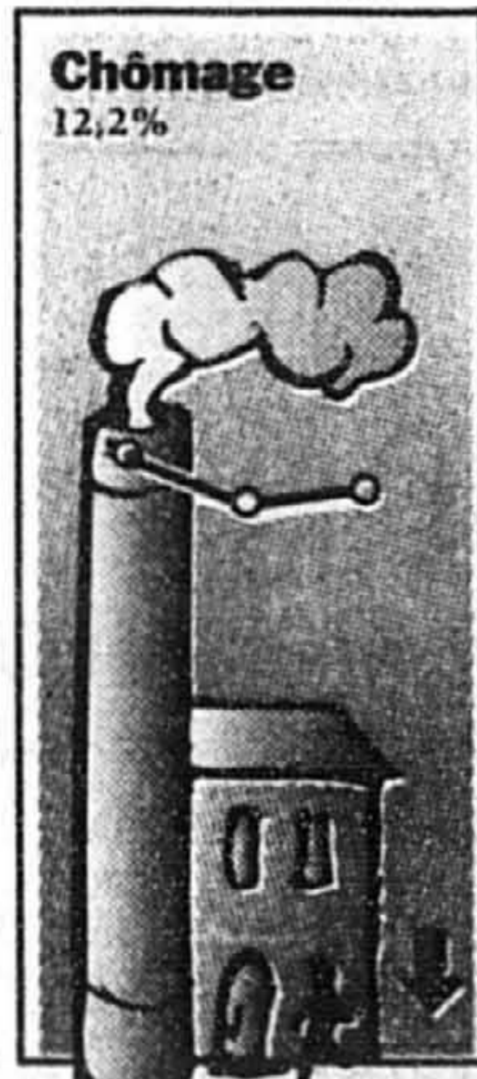
Parallèlement à la recherche de partenaires québécois et américains, le prochain directeur principal Commercialisation de la technologie et Participation (un nouveau poste qui sera bientôt comblé) aura pour mandat de soumettre un plan d'affaires, de concert avec Technologies M4 (responsable du projet) et le comité d'experts.

Cette prolongation a été accordée sur la base de résultats positifs dont fait état le rapport préliminaire du comité de travail. Le défi maintenant est de déterminer le potentiel de marché et le coût. Le comité d'experts a déterminé que les coûts peuvent être réduits, notamment par le choix des matériaux, la performance optimale du moteur et la fabrication en série. Quant au poids, une autre difficulté, il y a assurément des pistes de solution.

Le moteur-roue développé par des chercheurs de l'IREQ a connu une histoire mouvementée depuis sa naissance en 1991. Au départ le concepteur du moteur-roue, le chercheur Pierre Couture, voyait plus grand, soit un système intégré de traction électrique dont une des composantes est le moteur-roue. M. Couture a quitté le projet il y a une vingtaine de mois quand Hydro-Québec a décidé de se concentrer sur le moteur-roue, sur lequel oeuvre toujours une trentaine de chercheurs.

### COUP D'OEIL

● 1995 ○ 1996 ○ 1997



## Bilan de santé de l'économie montréalaise

PAUL DURIVAGE

Le malade se porte nettement mieux. Montréal, le coeur et le poumon économiques du Québec, se relève de conditions affligeantes dues à la restructuration du secteur privé, aux coupes gouvernementales, à la baisse des investissements et au ralentissement de la croissance démographique. Au terme du premier trimestre de 1997, presque tous nos indicateurs économiques sont positifs. Entre autres éléments encourageants, le chômage continue de diminuer et, fait nouveau, la construction, longtemps le moteur de l'économie, se ressaisit après des années de léthargie. Voici un coup d'oeil sur l'évolution de ces statistiques trimestrielles vitales:

### L'emploi progresse

Le marché du travail prend du mieux grâce à la création d'emplois. Le taux de chômage montréalais, bien qu'encore très élevé, est en recul lorsque mesuré sur un horizon de trois ans. La baisse est aussi notable quand on compare au trimestre précédent. Même s'il demeure nettement supérieur à la marque québécoise ou canadienne, le taux de chômage montréalais, qui a encore baissé à 11,2% en avril, est néanmoins inférieur à celui de la France ou de l'Italie.

### Bonne activité hôtelière

Les conditions climatiques de l'hiver dernier n'ont pas refroidi l'intérêt des touristes. En moyenne annuelle, le taux d'occupation des grands hôtels montréalais se rapproche maintenant de 50%. Signe de confiance dans l'industrie, les grandes chaînes internationales investissent dans l'infrastructure hôtelière montréalaise. La société texane Marriott Hotels ouvrira un troisième établissement dans l'ancien hôtel La Citadelle, rue Sherbrooke, en juin prochain après des travaux de rénovation de 12 millions. La Massachusetts Mutual Life, onzième institution financière américaine, entend de même consacrer plusieurs millions à la rénovation des salles à manger et de conférences de l'Hôtel du Parc qu'elle vient d'acquérir pour 18 millions. Les hôtels seront particulièrement animés avec la saison des festivals qui débute bientôt.

### Principaux indicateurs économiques de Montréal (région métropolitaine)

	1er trimestre 1995	1er trimestre 1996	1er trimestre 1997	
Chômage (%)	13,1	11,9	12,2	↓
Construction (en millions \$)	465	370	454	↑
Mises en chantier (nombre)	1412	918	1 766	↑
Marché immobilier (vente MLS)	5 825	8 027	9 447	↑
Vente des grands magasins (millions de \$)	243	260	275	↑
Taux d'occupation des hôtels (%)	46	48,4	49	↑
Taux d'occupation des espaces à bureaux (%)	79,8	80	81,4	↑
Trafic du port (en million de tonnes)	3,04	3,6	3,07	↑
Trafic des aéroports (en millions de passagers)	2,07	2,18	2,22	↑
Indice des prix à la consommation	130,5	132,6	134,9	↑

Sources : Ville de Montréal, SCHL, Port de Montréal, Aéroports de Montréal

### De nouveaux sièges sociaux

La demande de bureaux a repris après une année de stagnation marquée par un faible niveau d'emploi et le démantèlement d'importants sièges sociaux, comme

ceux de CP Rail et Zellers. Les Iron Ore, Lockheed Martin, Covance (Canada) et la Chambre de commerce Canada-Mexique ont également annoncé leur venue à Montréal.

### La construction reprend

La construction de logements demeure faible à Montréal mais l'heure est à l'optimisme. Le nombre de mises en chantier a presque doublé dans la région de Montréal au premier trimestre après l'extrême faiblesse du marché l'an dernier. Le marché de la vente se porte bien également. La forte augmentation des ventes enregistrée en 1996, considérée comme la meilleure année de la décennie, s'est poursuivie en début d'année. Pour la première fois de la décennie, le nombre de maisons unifamiliales par acheteur a diminué, passant de 20 à 15 pour un. D'après les statistiques de l'Association canadienne de l'immobilier, la valeur des maisons à Montréal s'est par ailleurs appréciée de 3,9% lors du premier trimestre de 97.

### Le commerce progresse

Le commerce, qui avait connu une mauvaise année en 1995 dans la région métropolitaine, a remonté de près de 3% en 96 et poursuit sa croissance depuis le début de l'année. On ne connaît qu'aujourd'hui le compte du premier trimestre mais les données de janvier et février laissent croire en une bonne progression. De même, le bond de 8,5% des ventes de nouveaux véhicules dans la région de Montréal de février à mars, et la hausse marquée des ventes des grands magasins durant la même période annoncent une bonne croissance des ventes au détail.

Illustrations Steve Adams / Infographie La Presse



## ECONO-FLASHES



## C-Corp dans le giron de Couche-Tard

■ Provigo a conclu la vente de sa filiale C-Corp., qui exploite un réseau de dépanneurs, à Dépan-Escompte Couche-Tard, une filiale d'Alimentation Couche-Tard. Le montant de la transaction est d'environ 85 millions et entraînera pour Provigo un gain inhabituel d'environ 15 millions. En vertu de la transaction, Provigo dispose d'un contrat à long terme pour continuer d'approvisionner les magasins Provi-Soir du Québec. La compagnie ayant récemment procédé au rachat de ses actions privilégiées, le produit de la vente contribuera à réduire le coût de capital et à raffermir encore davantage le bilan de l'entreprise. C-Corp., dont le siège social est établi à Saint-Laurent, regroupe 245 dépanneurs au Québec sous la bannière Provi-Soir, ainsi qu'une cinquantaine en Ontario et en Alberta sous les bannières Winks et Red Rooster.

## Une firme du Brésil choisit Nortel

■ Afin de répondre à la demande de services de télécommunications dans l'État de Sao Paulo, Telesp, la plus importante compagnie de téléphone du Brésil, a signé des ententes portant sur l'achat de 50 millions US d'équipement d'infrastructure de réseau cellulaire de Northern Telecom. L'investissement total de Telesp dans ces projets, y compris l'infrastructure et l'ensemble des services, atteindra environ 170 millions US.

## La Scotia investit au Pérou

■ La Banque Scotia investit 20 millions au Pérou pour acquérir une part de 25 % de Banco Sudamericano, dixième institution en importance dans ce pays. Conclue hier à Lima, l'entente s'inscrit dans une stratégie avec ce partenaire, laquelle vise la recherche de nouveaux marchés latino-américains, a expliqué la Banque Scotia. Combinée à nos investissements en Argentine et au Chili, cette alliance complète et renforce la forte présence de la Scotia dans cette région en expansion. Avec des actifs de 370 millions, Banco Sudamericano a huit succursales à Lima et prévoit en ouvrir six autres d'ici la fin de l'année. Quatrième banque au Canada, gérant un actif de 168 milliards, la Scotia est également déjà implantée dans les Antilles.

## Molson affronte Labatt en cour

■ Les Brasseries Molson ont intenté une action civile devant la Cour suprême de Colombie-Britannique le 29 avril dernier, dans laquelle elle prétend que La compagnie de brassage Labatt a apposé des codes dateurs sur certaines caisses de bière qui ne correspondent pas aux dates sur les bouteilles. Molson prétend que cette pratique peut induire en erreur les détaillants, les distributeurs et les consommateurs avisés. Dans sa poursuite, Molson fait état de trois marques de bière Labatt — John Labatt Classic, Labatt Genuine Draft et Kootenay Black Lager — qui sont produites, commercialisées et distribuées en Colombie-Britannique et ailleurs, dont la datation sur la caisse ne correspond pas à celle des bouteilles à l'intérieur. Dans sa poursuite, Molson soutient que cette pratique enfreint la loi fédérale sur la concurrence et la Trade Practice Act de Colombie-Britannique, et elle demande qu'on interdise à Labatt d'avoir recours à cette pratique. Les parties doivent se présenter devant la Cour suprême de Colombie-Britannique le 30 juin.

## Ciment Saint-Laurent acquiert des réserves

■ Ciment Saint-Laurent a fait l'acquisition de Gormley Aggregates, une entreprise qui exploite deux carrières, ainsi que six sablières et réserves de gravier dans la région de Toronto, triplant ainsi les réserves actuelles d'agrégats de l'entreprise. Cette acquisition est en accord avec les objectifs stratégiques de Ciment Saint-Laurent, puisque l'entreprise s'assure ainsi des réserves à long terme de pierre calcaire, de sable et de gravier.

## L'offre de Tandberg à CBCI

■ Le conseil d'administration fait savoir qu'il recommande l'acceptation de l'offre d'achat visant la totalité des actions ordinaires de CBCI Télécom au prix de 6,60 \$ l'action soumise par Tandberg ASA le 12 mai dernier comme étant dans l'intérêt des actionnaires de CBCI. Dans sa prise de décision, le conseil a tenu compte d'un certain nombre de facteurs, y compris son évaluation de l'activité, de l'actif, de la situation financière, des résultats d'exploitation et des perspectives d'avenir de la société. En conséquence, le conseil recommande aux actionnaires d'accepter l'offre et de déposer leurs actions ordinaires entre les mains de Tandberg.

## Peerless : ententes de crédit bancaire

■ Tapis Peerless vient de négocier avec succès le renouvellement de ses marges de crédit bancaire jusqu'au 30 avril 1998, tout en rendant publics les résultats de son dernier exercice financier terminé le 31 décembre : ainsi, les récentes mesures de redressement, dont un programme effectif de réduction des coûts de dix millions, devraient rétablir la rentabilité au cours du présent exercice. Pour l'exercice précédent, la société enregistre une perte nette de 12,3 millions (97 cents par action) contre une perte de 24,8 millions (1,97 \$ l'action) lors de l'exercice 1995.

## La production reprendra chez Seleine

■ La production reprendra en août chez Mines Seleine, aux Iles-de-la-Madeleine. Le puits de production par où s'est infiltrée l'eau il y a deux ans est maintenant réparé. Il aura fallu plus de 1000 mètres cubes de béton pour colmater les brèches et pour stabiliser la nappe d'eau autour du puits. Le directeur de la mine, Mark Joncas, évalue à encore quinze ans la durée d'exploitation du dôme de sel actuel.

## La Prudentielle vend ses biens immobiliers

■ La commercialisation du portefeuille canadien de La Prudentielle d'Amérique, Compagnie d'Assurance, composé de 51 biens immobiliers, a été officiellement amorcée hier. À la suite de l'annonce faite au début de l'année que la Prudentielle avait pris la décision stratégique de vendre ses intérêts dans son portefeuille de biens immobiliers à l'échelle nationale, la direction estime qu'il est maintenant temps d'amorcer le processus de commercialisation planifié et établi avec soin et dont l'objectif consiste à maximiser le prix de vente des biens immobiliers. Bien que la priorité sera donnée à la vente de l'intégralité du portefeuille à un seul acquéreur, on considérera les offres faites relativement à des propriétés individuelles ou à des propriétés régionalement groupées. Les 51 propriétés immobilières sont situées à travers le Canada et comprennent des immeubles de bureaux, immeubles industriels, propriétés de détail et terrains. Le portefeuille est d'une superficie d'environ 5,87 millions de pieds carrés et il est loué à plus de 90 %.

## Trust Royal dans le projet Consilium

■ La société immobilière en commandite Trust Royal détient une participation de 7,5 % dans le 100 et le 200 Consilium Place, deux tours intégrées de catégorie A de seize étages chacune qui constituent une partie du projet Consilium, situé dans le centre-ville de Scarborough. La société en commandite qui fait partie d'un groupe de copropriétaires qui se partagent une participation de 50 % dans la propriété, a accepté que le copropriétaire qui détient l'autre moitié, soit La Prudentielle d'Amérique, Compagnie d'Assurance, commercialise en même temps l'ensemble de la propriété ainsi qu'un édifice à bureaux et un terrain vacant. Les parties ont convenu de vendre l'ensemble de leur participation, sous réserve du respect de certaines modalités et conditions.

## La Cour confirme les droits de Crystallex

■ Selon les représentants de Crystallex International, la Cour suprême du Venezuela a annoncé dans la Gazette officielle du pays la publication de ses trois ordonnances confirmant la validité du transfert des concessions d'or alluvionnaire Cristinas 4 et 6 à Inversora Mael, C.A. (Mael), division de Crystallex au Venezuela. Cette édition extraordinaire de la Gazette publiera également le contrat de cession en vertu duquel Mael a acquis les concessions, ainsi que l'avis de transfert de celles-ci.

Pierre Bellemare

## Moins d'emplois d'été, moins d'inscriptions à l'automne

Presse Canadienne

Le peu d'emplois d'été pour les étudiants risque de se répercuter sur les inscriptions lors de la prochaine session, puisque ceux-ci auront encore moins d'argent pour leurs études.

C'est ce que craint la Fédération étudiante universitaire (FEUQ), qui réagissait hier à la manchette du quotidien *La Presse*. On y indiquait que 27 pour cent des dirigeants de PME sondés prévoyaient embaucher des étudiants cet été, comparativement à 41 pour cent l'an dernier. De plus, les salaires moyens versés devraient atteindre 7,70 \$ l'heure, comparativement à 10 \$ l'an dernier.

« Avec le niveau d'endettement étudiant que l'on connaît aujourd'hui, la baisse des revenus d'emplois d'été influencera directement les étudiants sur leur capacité de poursuivre leurs études », commentait le président de la FEUQ, M. Nikolas Ducharme, dans un communiqué. L'été sert traditionnellement à renflouer le porte-monnaie de l'étudiant afin de pouvoir subvenir à ses besoins pendant l'année scolaire, expliquait le porte-parole étudiant.

Le président de la fédération étudiante s'interroge donc sur la pertinence des programmes visant à inciter les PME à embaucher des étudiants.

Grâce aux nouveaux programmes gouvernementaux mis en place, plus d'une PME sur cinq qui embauchera des étudiants cet été profitera de subventions, souligne M. Ducharme. « Comment expliquer dans ces conditions que les emplois diminueront de moitié comparativement à l'année dernière ? » demande-t-il.

(en %)	Préférences relatives au temps de travail		
	Moins d'heures	Nombre égal d'heures	Plus d'heures
T.-N.	2,0	66,7	31,4
I.-P.-É.	4,5	72,8	22,7
N.-É.	3,2	65,0	31,9
N.-B.	4,5	64,7	30,7
Qué.	7,9	69,4	22,8
Ont.	6,2	65,2	28,6
Man.	5,9	65,6	28,4
Sask.	5,2	67,5	27,3
Alb.	6,8	63,5	29,7
C.-B.	5,9	68,4	25,7
Canada	6,4	66,6	27,1
Hommes	5,3	67,5	27,2
Femmes	7,6	65,5	26,9

Source: Statistique Canada (PC)

## Travailler davantage ou moins ?

Presse Canadienne OTTAWA

S'ils le pouvaient, le tiers des travailleurs canadiens opéreraient pour un changement dans leur nombre d'heures de travail hebdomadaires. Et la plupart d'entre eux choisiraient de plus longues heures de travail en échange d'une rémunération accrue, a révélé hier Statistique Canada.

L'enquête a été menée en 1995 auprès de 19 000 travailleurs, auxquels on a demandé s'ils souhaiteraient modifier leurs heures de travail au taux de rémunération actuel.

L'enquête indique que deux tiers des personnes interrogées semblent satisfaites de leur nombre d'heures travaillées par semaine. Mais 27 pour cent des gens préféreraient travailler de plus longues heures et accroître ainsi leur rémunération, tandis que 6 pour cent opéreraient pour une semaine de travail réduite.

Par ailleurs, les Québécois sont proportionnellement plus nombreux que les autres Canadiens à exprimer une préférence pour une semaine réduite de travail, soit 7,9 pour cent. La proportion de travailleurs québécois qui souhaiteraient accroître leurs heures de travail est de 22,8 pour cent.

Dans l'ensemble du pays, les personnes qui désireraient travailler davantage « sont jeunes et peu scolarisées et ont peu d'ancienneté. Elles oeuvrent dans des emplois de bureaux ou reliés aux domaines de la vente et des services et occupent des postes à temps partiel ou temporaires, ou des postes qui n'offrent pas de régime de retraite », a observé Statistique Canada.

## Des entreprises s'attaquent au chômage des jeunes

À cet effet, CIBC, Noranda et PanCanadian Petroleum ont créé un groupe de travail

Presse Canadienne TORONTO

Des entreprises canadiennes ont décidé de s'unir afin de lutter contre le chômage qui frappe les jeunes.

Un certain nombre de grandes entreprises, parmi lesquelles la CIBC, Noranda et PanCanadian Petroleum, ont mis sur pied un groupe de travail qui aura pour tâche de trouver des solutions à ce problème.

La composition du groupe de travail sera dévoilée aujourd'hui lors d'une conférence sur l'emploi et les jeunes organisée à l'initiative de la CIBC à King City, tout juste au nord de Toronto.

« Nous devons aborder cela comme s'il s'agissait d'une crise nationale, de la même façon que les inondations au Manitoba ont constitué une crise, et travailler ensemble afin d'y faire face », a déclaré en entrevue, hier, le président du personnel et des opérations commerciales de la CIBC, Holger Kluge.

« Ça pourrait prendre encore deux ou trois années, mais nous serons dépassés, à moins que nous ne fassions quelque chose, a-t-il dit. Il est important que le secteur privé prenne le contrôle. »

On estime à 600 000 le nombre des jeunes âgés de 19 à 29 ans qui sont sans emploi. Quelque 300 000

de plus se contentent d'un travail à temps partiel bien qu'ils souhaitent un emploi permanent.

Le taux de chômage chez les jeunes est supérieur à 16 pour cent, soit beaucoup plus que le taux national, de 9,6 pour cent.

« On court le risque de perdre une génération entière d'individus qui ne se trouveront pas de travail », a estimé M. Kluge.

Cette tranche d'âge a essuyé l'essentiel des réductions de postes créées durant la récession et n'a pas vraiment vu la situation s'améliorer durant ces dernières années.

Parmi les autres firmes ou organisations engagées dans le groupe de travail, on compte le réseau télévisé CTV et le géant de l'alimentation George Weston, propriétaire de la plus importante chaîne canadienne de magasins d'alimentation, Loblaws.

M. Kluge a indiqué que le groupe financierait des activités de recherche sur le chômage des jeunes et encouragerait les compagnies à échanger des idées sur les façons de permettre aux jeunes d'accéder à l'emploi. Toutefois, la création d'emplois ne représente qu'une facette du problème, a-t-on indiqué. Faire en sorte que les jeunes demeurent à l'école et possèdent des compétences utiles au moment de quitter celle-ci en constituent deux autres.

## BRAVO!

Miville Tremblay Lauréat

du prix Coopers &amp; Lybrand du livre d'affaires 1997



Une visite guidée dans les coulisses secrètes de la finance.



## BRAVO!

Thierry C. Pauchant  
Mention spéciale  
de l'Office des  
communications sociales  
1997



Un regard neuf et salutaire sur nos organisations et sur la vie au travail.



## NOUVEAUTÉ

Jean Benoît Nadeau



S'il n'y a plus d'emploi, il y a toujours du travail...





# IPL s'apprête à passer le seuil des 100 millions

MARTIN VALLIÈRES

Le producteur de pièces et composants de plastique IPL s'apprête à passer le seuil des 100 millions de chiffre d'affaires, fort de nouveaux contrats riches, de capital frais en caisse et des millions investis pour agrandir à Saint-Damien, en Beau-

Les résultats de son premier semestre qu'il a publiés hier — revenus augmentés de 15 %, profit haussé de 25 % — confirment la poussée de croissance amorcée l'an dernier, selon des analystes.

À ce rythme, IPL fera passer ses revenus de 91 à 110 millions cette année, et autour de 130 millions en 1998. Son bénéfice net s'annonce à hauteur de 7 millions en 1997, comparativement à 5,6 millions l'an dernier. Pour 1998, des analystes misent sur un bénéfice net entre 8,5 et 9 millions.

Le cours des actions d'IPL à la Bourse de Montréal traduit ces perspectives favorables, ayant presque doublé à 14 dollars depuis moins d'un an. L'analyste Ron Schwarz, de CIBC Wood Gundy à Montréal, mise sur un prix cible de 18 \$ d'ici 12 mois.

« Les revenus d'IPL augmentent beaucoup

plus vite que son secteur ces temps-ci. Par ailleurs, son action se négocie encore à un multiple cours-bénéfice inférieur à ceux de son secteur. »

Dans l'immédiat, le renchérissement boursier a permis à IPL d'émettre récemment un million d'actions à 14 \$ pièce, dégageant la capacité financière d'investir massivement dans sa capacité de production sans alourdir son bilan. L'entreprise lorgne aussi une acquisition ciblée dans le Mid-West américain.

Pour le moment, IPL investit 17 millions en équipements ultramodernes à son usine de Saint-Damien. Pour l'an prochain, a confirmé hier son président, Julien Métivier, elle érige une deuxième usine de 140 000 pieds carrés, au coût prévu de huit millions. En moins deux ans, IPL prévoit qu'elle aura ajouté 140 emplois aux 500 qu'elle comptait au début de 1996.

Parmi ses nouveaux équipements : une presse qui moule deux à trois sortes de plastique simultanément. C'est le genre de capacité de pointe que le nouveau représentant permanent d'IPL à Detroit fait valoir aux géants de l'automobile pour solliciter des contrats de pièces à haute valeur ajoutée.

Entre temps, la nouveauté-vedette d'IPL est un bac spécialisé qui a été développé sur mesure pour le transport des fruits et des légumes frais. Avec un partenaire américain, IPL cible un marché de 30 à 35 millions par an avec ce produit.

# Il y a de l'or à Busang, croient deux géologues philippins

Associated Press et PC MANILLE

Deux géologues philippins ayant travaillé pour la minière Bre-X sont rentrés d'Indonésie, hier, affirmant qu'ils croient toujours à la présence d'or sur le site de Busang. Cela même si une analyse indépendante a conclu à une vaste fraude.

« Bien sûr qu'il y a de l'or à Busang », a lancé Roberto Ramirez aux reporters, de retour de Djakarta en compagnie de Manny Puspos. Ce dernier est le frère de Cesar Puspos, géologue chez Bre-X et qui aurait joué un rôle important dans les activités de la compagnie. Il a refusé de parler aux journalistes depuis son retour d'Indonésie, à la fin d'avril.

Les géologues Ramirez et Puspos ont refusé de répondre à la plupart des questions. Le premier a toutefois dit ne pas croire que des

échantillons de sol aient été saupoudrés d'or, pour faire croire à la richesse du site : « Je ne le crois pas, il y avait trop d'échantillons. »

Les deux géologues sont les premiers employés philippins de Bre-X à paraître en public depuis que le scandale a été révélé. Parmi les huit Philippines de la société se trouvait aussi Michael de Guzman, géologue en chef, qui s'est tué le 19 mars en tombant d'un hélicoptère qui volait vers Busang.

Par ailleurs, à Calgary, le président de Bre-X, David Walsh, a émis un communiqué disant que la compagnie, vu l'analyse de Strathcona Minerals concluant à la fraude, ne pourrait pas produire son rapport annuel d'activités.

L'intention de Bre-X est de produire des « états financiers vérifiés » dans les meilleurs délais, ajoute-t-il.

# Les entrepreneurs ont soif de nouveaux marchés

## Selon un sondage, la majorité d'entre eux rêvent des marchés étrangers

RICHARD DUPAUL

Si l'on se fie à un récent sondage de l'Institut du grand prix de l'entrepreneur (IGPE), un organisme créé pour souligner la performance des chefs de petites et de moyennes entreprises, la majorité des entrepreneurs canadiens ont hâte de faire des affaires sur les marchés étrangers.

Ainsi, plus de la moitié des répondants du sondage (52 %), qui ont mobilisé de nouveaux capitaux dans la dernière année, ont pris cette décision en vue de pénétrer de nouveaux marchés.

Un peu moins de la moitié d'entre eux (44 %) ont plutôt l'intention d'utiliser les fonds recueillis pour financer des dépenses en immobilisations ou pour réaliser une acquisition, une coentreprise ou une alliance.

Dans le secteur de la haute technologie, les répondants sont particulièrement désireux de faire leur marque sur la scène internationale, et 82 % d'entre eux veulent réunir des fonds pour financer leur expansion à l'étranger.

Par contre, les acteurs des secteurs de l'agro-alimentaire et de la fabrication penchent plutôt, dans des proportions de 88 et de 68 % respectivement, pour des investis-

sements en infrastructures ou pour l'achat d'équipements. De façon générale, 52 % des dirigeants de PME interrogés affirment qu'ils chercheront à mobiliser des capitaux cette année pour différents usages. Ce sont les Québécois qui seront les plus nombreux à rechercher des fonds (71 %), suivis par les répondants des Prairies (58 %), de la Colombie-Britannique (52 %), de l'Ontario (50 %) et de l'Atlantique (49 %).

Les résultats du sondage sont basés sur les réponses de 323 entrepreneurs canadiens, tous candidats au Grand Prix de l'Entrepreneur de 1994, 1995 et 1996. Le concours est commandité entre autres par la firme Caron Bélanger Ernst & Young, la Banque de Montréal et La Presse.

Du total, 84 % des entrepreneurs affirment que leur entreprise exerce des activités à l'étranger ou prévoient le faire, ce qui marque une hausse par rapport aux 73 % de l'an dernier et aux 69 % de l'année précédente.

La principale stratégie des PME reste l'utilisation des distributeurs étrangers, tel qu'indiquée par 36 % des entreprises actives sur la scène internationale.

Si les affaires à l'étranger peuvent être lucratives, la réglementation dans les pays étrangers est considérée comme un obstacle important ou très important par 56 % des entrepreneurs. Les connaissances limitées des clients et des marchés étrangers sont également jugées des embûches par 47 % des répondants.



**INFINITI i30** 1997

NE LA LAISSEZ PAS PASSER. L'OCCASION. BIEN SÛR!

FINANCEMENT SPECIAL 1,9% 24 mois

JUSQU'AU 31 MAI 1997

INFINITI LAVAL 305, boul. Saint-Martin Est, Vimont, Laval 382-8550

MERIDIEN INFINITI 4000, rue Jean-Talon Ouest, Montréal 731-7977

Société financière Desjardins-Laurentienne

**NOMINATION**



**Alain Ferland**

Monsieur Claude Béland, président du conseil, a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur Alain Ferland, Président de Ultramar Ltée, au conseil d'administration de la Société financière Desjardins-Laurentienne (SFDL).

Diplômé de l'Université de Sherbrooke en génie chimique, Monsieur Ferland a débuté sa carrière chez Ultramar en 1978 à titre d'ingénieur. Il a par la suite occupé plusieurs postes d'importance grandissante jusqu'à son poste actuel.

La Société financière Desjardins-Laurentienne est une société de portefeuille membre du Mouvement des caisses Desjardins, présente dans tous les piliers de l'industrie des services financiers, soit l'assurance vie, l'assurance de dommages, les services fiduciaires, le courtage en valeurs mobilières et le secteur bancaire, grâce à sa participation majoritaire dans la Banque Laurentienne du Canada. L'actif consolidé de la SFDL, incluant l'actif sous gestion, s'élève à 145 milliards de dollars.

Desjardins pour s'aider soi-même

**AVIS**



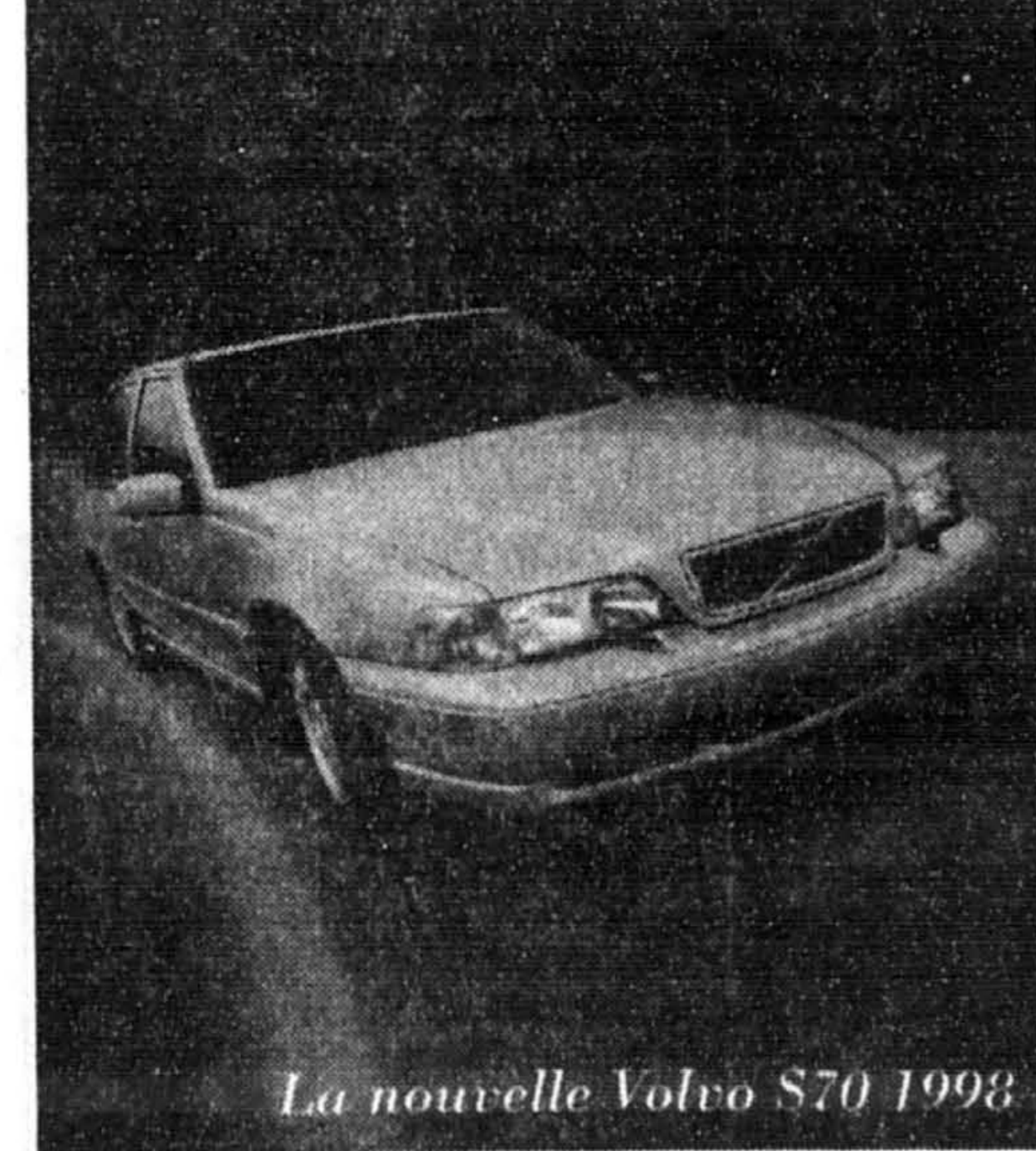
**Dr. Claude Bouchard**

M. François Tavenas, recteur de l'Université Laval, le Dr. Henry Friesen, président du Conseil de recherches médicales (CRM) et M. Vic Ackermann, président-directeur général de Hoffmann-La Roche Limitée (Roche Canada), sont heureux d'annoncer que le Dr. Claude Bouchard, professeur en physiologie de l'exercice à l'Université Laval, a reçu la première chaire de recherche sur l'obésité au Canada.

Cette chaire répond au besoin d'étudier ce problème de santé important, car 33 p. cent des Canadiens souffrent d'embonpoint ou d'obésité. Un rapport de l'Organisation mondiale de la santé note que la prévalence de l'obésité double tous les cinq ans. La chaire de recherche Hoffmann-La Roche / CRM Donald B. Brown sur l'obésité est nommée en mémoire du regretté Donald B. Brown, autrefois président-directeur général de Roche Canada.

Roche Canada, entreprise pharmaceutique dont le siège social est à Mississauga, compte plus de 500 employés dans tout le pays. La compagnie se consacre à la recherche et au développement de médicaments innovateurs pour combattre la maladie chez l'humain, de même que des vitamines, des produits chimiques fins et des appareils diagnostiques.

## APRÈS AVOIR EMBELLI LA VOLVO, NOUS AVONS VOULU LA RENDRE ENCORE PLUS SÉDUISANTE.



**358\$** par mois  
Bail de 30 mois  
Acompte de 2695 \$  
Transport et préparation en sus, 745 \$

La Volvo S70 GTA 1998 offre ces caractéristiques : Protection contre l'impact latéral • Boîte électronique à 4 vitesses • Servodirection • Volant inclinable • Antiblocage de freins • Traction avant • Moteur 5 cylindres de 2,4 litres, 168 HP • Climatisation sans CFC à deux zones • Radiocassette AM/FM de 80 W à 6 haut-parleurs, à capacité CD • Système de sécurité et télécommande d'accès • Sièges chauffés • Verrouillage central • Lave/essuie-phares • Vitres électriques • Rétroviseurs chauffés et télécommandés • Régulateur de vitesse • Affichage de température ambiante • Une excellente valeur Volvo!

**468\$** par mois  
Bail de 30 mois  
Acompte de 2695 \$  
Transport et préparation en sus, 745 \$

La Volvo S70 GLT 1998 offre toutes les caractéristiques standard de la S70 GTA, plus : Moteur 5 cylindres de 2,4 litres, 190 HP • Toit ouvrant en verre à commande électrique, à fonctions inclinaison et coulissement, et pare-soleil coulissant • Roues en alliage de 6,5 x 15 po à six rayons • Siège à commande électrique à huit réglages, avec mémoire de trois positions, côté conducteur • Climatiseur électronique à deux zones • La S70 GLT vous donne une pleine mesure de confort, de style et plaisir au volant. Le puissant moteur économique de la GLT est particulièrement vigoureux à bas régime... un excellent choix pour le remorquage.

**518\$** par mois  
Bail de 30 mois  
Acompte de 2695 \$  
Transport et préparation en sus, 745 \$

La Volvo S70 T-5 1998 offre toutes les caractéristiques de la S70 GTA et de la S70 GLT, plus : Moteur de 2,3 litres à turbocompresseur, 236 HP • Roues en alliage de 6,5 x 16 po à rayons fuyants • Intérieur en cuir • Régulateur de traction • Siège à commande électrique à huit réglages, côté passager • Ordinateur de bord • Système de sonorisation haut de gamme, lecteur laser encastré, 8 haut-parleurs, 100 W • Volant de direction gainé de cuir • Si votre concept d'une berline de luxe inclut la performance exceptionnelle d'une véritable voiture sport, la S70 T-5 vous ira comme un gant.

Renseignez-vous chez ces détaillants Volvo. L'offre prend fin le 31 mai 1997.

- |  |  |  |  |   |
|--|--|--|--|---|
| Montréal<br>UPTOWN VOLVO<br>4900, rue Paré<br>(514) 737-6666 | Saint-Hyacinthe<br>AUTOMOBILES CHICOINE INC.<br>855, rue Johnson<br>(514) 771-2305 | Sainte-Agathe<br>GARAGE FRANKE INC.<br>180, rue Principale<br>(819) 326-4775 | Laval<br>LES AUTOMOBILES BOUL. ST-MARTIN<br>1430, boul. Saint-Martin<br>(514) 667-4343 | Saint-Léonard<br>JOHN SCOTTI AUTO LTÉE<br>4330, rue Jarry Est<br>(514) 725-9394 |
|--|--|--|--|---|

Offre valable jusqu'au 31 mai 1997, avec livraison requise au plus tard le 15 juin 1997. L'offre est faite par l'entremise des détaillants Volvo participants et des Services financiers Volvo sur approbation du crédit aux clients (à détail admissibles seulement et ne peut être combinée avec aucune autre. Location à long terme basée sur 30 mensualités de 358\$/468\$/518\$ représentant un total de 10 740\$/14 040\$/15 540\$ pour une berline Volvo S70/S70GLT/S70T-5 1998 respectivement. Allocation annuelle de 19 200 km (0,10 \$ par kilomètre excédentaire). Acompte ou échange équivalent de 2695 \$ requis. L'immatriculation, les taxes, l'assurance, les frais de préparation chez le détaillant et les frais de transport sont en sus. Première mensualité et dépôt de sécurité aussi requis. Le détaillant peut offrir un meilleur taux de location. Option d'achat du véhicule à la fin du bail pour 25 198\$/26 969\$/31 657\$/respectivement, en plus des frais d'administration de 200 \$. Consultez un détaillant Volvo pour de plus amples renseignements. ©1997 Volvo Canada Ltée. Sécurité avant tout est une marque de commerce de Volvo Canada Ltée. N'oubliez pas de boucler votre ceinture. Les caractéristiques techniques des voitures Volvo sont disponibles sur l'internet : http://www.volvocars.com.



# Dominion Bridge : combien d'employés y a-t-il au travail ?

Le syndicat conteste les chiffres avancés par les patrons

MARTIN VALLIÈRES

Les représentants syndicaux des salariés de Dominion Bridge à Lachine et de sa filiale Industries Davie, à Lévis, mettent en doute la remontée de l'emploi dont ont fait part les dirigeants du groupe lors de la publication des résultats trimestriels, il y a quelques jours.

Le président du conseil de Dominion Bridge, Michel Marengère, et son principal adjoint et associé, Nicolas Matossian, avaient indiqué lors d'une conférence téléphonique avec des analystes financiers et des investisseurs boursiers que les employés mis à pied en début d'année à Lachine avaient tous été rappelés récemment. Dans le cas des Industries Davie, ils avaient fait part d'un nombre de 885 salariés au travail, plus du double de l'an dernier à pareille date.

Des bémols

Les représentants syndicaux de ces deux principaux établissements de Dominion Bridge au Québec ont mis des bémols à ces chiffres, hier, au retour du long week-end.

À l'usine de Lachine, « on a beaucoup d'ouvrage présentement et il y a eu des rappels, mais il reste encore une cinquantaine de travailleurs en attente parmi ceux mis à pied à la fin de 1996 et au début de l'année », a soutenu Guy Farrell, président du syndicat local affilié aux Métallos-FTQ. À l'usine de Lachine, 183 travailleurs seraient au travail comparativement aux 244 « qui sont sur la liste de paie », selon M. Farrell.

Les perspectives des prochains mois s'annoncent néanmoins favorables, a-t-il dit, des suites de sa récente rencontre avec des diri-

geants de Dominion Bridge, le 15 mai. Mais le carnet de commandes de l'après-septembre prochain demeure très mince, au risque de nouvelles mises à pied.

La situation chez Industries Davie

« Pour le moment, on a assez de travail pour éliminer l'arrêt habituel de la fin juillet afin de respecter les échéanciers de livraison. Mais pour après, on a des inquiétudes », a précisé M. Farrell. Pendant ce temps, aux Industries Davie à Lévis, on a revu au cours des derniers jours des dizaines de mises à pied, a indiqué le président du syndicat, Richard Gauvin, en commentaire aux dernières déclarations des dirigeants de Dominion Bridge.

Selon M. Gauvin, des 885 salariés au travail dont les dirigeants ont fait part — un nombre qui remonterait au début d'avril —, il faut retrancher 38 travailleurs qui ont été mis à pied au début de mai, et 90 autres à la fin de la semaine dernière.

M. Gauvin attribue ces mises à pied à la fin des travaux de rénovation du navire *Atlantic Huron*, ainsi qu'à l'avancement du gros oeuvre pour un bateau de la Société des traversiers du Québec. Ce traversier de tonnage moyen doit être mis à l'eau en juillet prochain et livré à la société d'État quelques semaines plus tard. Cet échéancier augure d'autres mises à pied chez Davie, a dit craindre M. Gauvin, à moins que Davie confirme bientôt un contrat de rénovation de plate-forme de forage, qui mobiliserait environ 300 salariés pendant 18 mois.

« Les dirigeants de Davie nous disent que les négociations se poursuivent de façon très positive », selon M. Gauvin. Il s'est déclaré par ailleurs satisfait des « bonnes relations » avec la direction de l'entreprise, malgré les fluctuations d'emplois à court terme.

# Kruger versera 23 \$ par action aux actionnaires minoritaires de Scott

Presse Canadienne  
MISSISSAUGA, Ontario

La compagnie montréalaise Kruger a modifié les conditions de sa prise de contrôle de Scott Paper, au coût de 450 millions \$, dans le but de verser cette somme aux actionnaires minoritaires de la compagnie ontarienne.

« Un certain nombre d'actionnaires (...) ont manifesté un vif intérêt pour le paiement en espèces », a fait savoir hier le président de Scott, David Erskine, dans un communiqué émis depuis Mississauga, près de Toronto.

« Nous croyons que nos actionnaires vont approuver avec enthousiasme cette offre comptant », a-t-il ajouté.

Le producteur de papier journal a annoncé en mars qu'il prenait le contrôle de Scott pour quelque 351

millions \$, assumant en outre la dette d'une centaine de millions de dollars du fabricant de papier hygiénique et essuie-tout ainsi que de mouchoirs en papier.

En vertu de l'entente, Scott financerait partiellement sa propre prise de contrôle au moyen d'obligations.

La prise de contrôle de Scott, qui fera de celle-ci une compagnie indépendante, a été approuvée par sa société-mère, Kimberly-Clark, de Dallas. Le géant des produits de

consommation possède 50,1 pour cent de Scott depuis son acquisition de l'ancienne société-mère américaine de Scott, en 1995.

En vertu de la nouvelle entente, les actionnaires minoritaires de Scott recevront 23 \$ par action. Kimberly-Clark recevra 8,03 \$ en espèces et 14,97 \$ en obligations de Scott.

Scott, dont les marques les plus connues sont Cotonelle, Purex et White Swan, emploie quelque 1600 personnes à ses usines de Hull, Crabtree et Lennoxville, au Québec, ainsi qu'à celle de New Westminster, en Colombie-Britannique.

Kruger, pour sa part, emploie 6500 personnes. Il est le sixième producteur canadien de papier journal.

# Les soldes de fermeture de Eaton ne font pas que des heureux

Presse Canadienne  
TORONTO

Les soldes de fermeture qui ont débuté hier, dans sept magasins Eaton, sont un mauvais moment à passer pour les concurrents ainsi que pour d'autres succursales de la chaîne.

« Il n'existe pas de moyen de concurrencer quelqu'un qui va fermer », a ainsi noté l'analyste torontois John Winter.

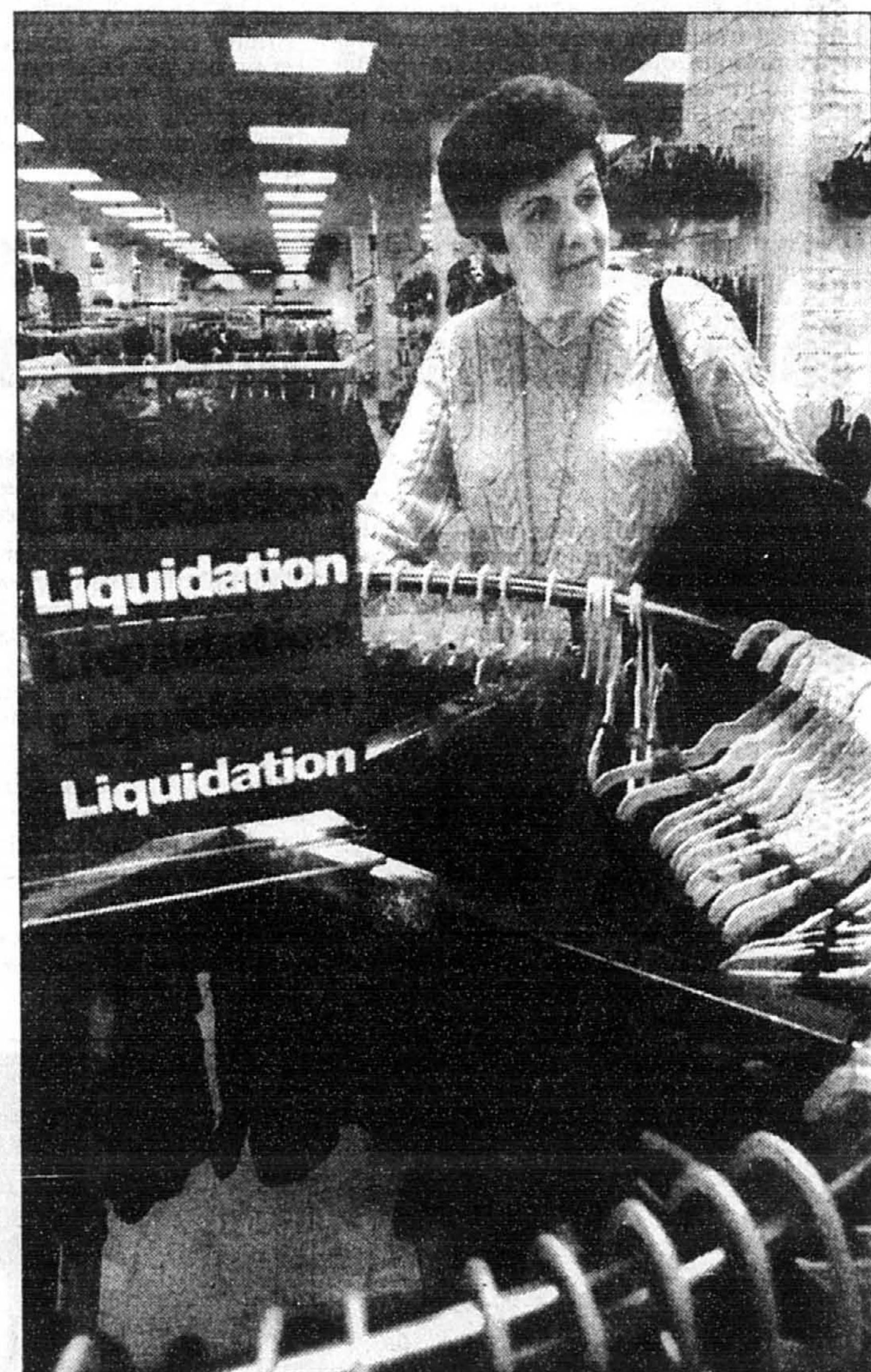
Deux de ces magasins sont au Québec, soit à Côte-Saint-Luc et Beloeil. Le rabais est de 20 pour cent sur la plupart des marchandises, 40 pour cent sur certains articles et de 15 pour cent sur le gros électroménager et l'électronique, ces derniers se détaillant normalement à 18 pour cent de plus que le prix de gros.

Les sept commerces sont les premiers d'une série de 31 que Eaton, ayant invoqué la loi des arrangements avec les créanciers, prévoit fermer. La chaîne, une compagnie privée, doit plus de 300 millions \$ à des banques, fournisseurs et autres créanciers.

« Nous avons amorcé avec ce que nous croyons être de très gros rabais », a affirmé Gary Kulp, de Gordon Brothers Partners, de Boston, responsable de la liquidation avec Hilco Great American, de Chicago.

Au Canada, Gordon Brothers a déjà organisé de tels soldes pour les magasins Woolco et Pennington, aux États-Unis, et pour des succursales K-Mart et Woolworth.

D'ici la fin des soldes, le 30 juin, les rabais peuvent devenir plus importants, si une tendance observée aux É.-U. se répète au Canada, note l'analyste John Winter : « La première semaine, c'est 20 pour cent, la deuxième 30 et la semaine suivante, 40 pour cent. C'est une technique très populaire. »



Rien de tel que des soldes pour attirer clients et clientes.

## Nous annonçons que ...

Aon Reed Stenhouse Inc. est la nouvelle raison sociale de Alexander & Alexander/Reed Stenhouse, le chef de file en matière de courtage d'assurance et de conseil en gestion des risques du Canada.

Un peu plus tôt cette année, Alexander & Alexander de New York et Reed Stenhouse du Canada ont fusionné avec Aon Corporation de Chicago.

Aon Reed Stenhouse Inc. est fière de faire partie du groupe Aon, la firme de courtage d'assurance et de services-conseils dont le réseau toujours croissant compte quelque 400 bureaux dans 80 pays.

Les bureaux de Aon Reed Stenhouse Inc. sont situés à :

Victoria	Regina
Vancouver	Winnipeg
Prince George	Thunder Bay
Calgary	London
Edmonton	Toronto
Whitehorse	Ottawa
Yellowknife	Montréal
Grande Prairie	Halifax
Saskatoon	St. John's

## GARRIÈRES PROFESSIONS

Nous sommes à la recherche d'un

**DESSINATEUR**

de sacs à main et d'un

**DIRECTEUR DE PRODUCTION**

Une expérience de 3 à 5 ans d'expérience minimum est requise.

Nous nous spécialisons dans les sacs à main en cuir de haute qualité, pour femmes.

Appelez-nous au :

**(514) 858-6944**

**H & V Handbags**

**amram's**

**REPRÉSENTANT(E)**

des ventes junior

amram's une division de RUSS

Offre la possibilité de faire carrière à un(e) représentant(e) débutant(e) dans l'industrie du jouet et du cadeau. Votre créativité, dynamisme et votre positivisme ainsi que le désir de réussir est ce que nous recherchons chez vous.

Nous offrons un salaire compétitif, des avantages sociaux, un excellent programme de primes ainsi qu'une formation soutenue. Le territoire dans lequel la personne évoluera sera celui de Montréal. La personne choisie devra posséder une voiture et avoir un sens de l'organisation.

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 26 mai 1997 inclusivement.

**M. Lavoie**  
Compagnie Amram's  
Mart C, 35 Champlain  
C.P. 21, Place Bonaventure  
Montréal (Québec) H5A 1A2

## Spécialiste des publications et des communications

L'Association canadienne de l'électricité (ACÉ), porte-parole national de l'industrie de l'électricité au Canada, est à la recherche d'un(e) spécialiste des publications et des communications. Il s'agit d'un poste de premier échelon au bureau de Montréal de l'ACÉ.

Le candidat choisi, qui relèvera du vice-président général, devra élaborer et produire le matériel de communication et les publications de l'Association destinés à ses auditoires interne et externe. Il préparera et mettra en place une vaste gamme de produits de communication imprimés et électroniques, comme des bulletins et brochures de marketing; il assurera aussi des services de soutien aux communications, notamment la rédaction de conférences et d'exposés, à l'intention des cadres supérieurs. Le spécialiste des publications et des communications devra enfin encadrer un programme de relations avec les médias destiné à mieux faire connaître l'Association.

Communicateur polyvalent et inventif, le candidat choisi sera bilingue et aura des aptitudes supérieures en communication verbale et écrite, une bonne connaissance des outils informatiques et de l'Internet ainsi que deux années d'expérience dans le domaine des publications. Échelle de salaire : 32 000 \$ - 36 000 \$ par année.

Les candidats qualifiés sont priés de faire parvenir leur curriculum vitae avant le 30 mai 1997 à :  
Francis S. Bradley  
Vice-président général  
Association canadienne de l'électricité  
1, Westmount Square, bureau 1600  
Montréal (Québec) H3Z 2P9



Association canadienne de l'électricité  
Canadian Electricity Association

HAREL DROUIN

& ASSOCIÉS  
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF  
COMPTABLES AGRÉÉS

## COMPTABLES AGRÉÉS (ES)

Firme de comptables agréés reconnue pour l'excellence de ses services auprès des P.M.E. recherche deux (2) comptables agréés (es) pour son bureau de Montréal.

Les postes s'adressent aux candidats ayant 1 à 4 années d'expérience en vérification. Nous vous offrons un défi à la mesure de vos ambitions.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae, sous pli confidentiel, avant le 30 mai 1997, à l'attention de :

**Madame Lise Moreau**  
HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS  
Société en nom collectif  
507, Place d'Armes, bureau 800  
Montréal (Québec) H2Y 2W8

BUREAUX À MONTRÉAL - LAVAL - APOU

**AON**

Aon Reed Stenhouse



# Mines Richmont s'apprête à acquérir Louvem

Les deux entreprises sont présidées par Jean-Guy Rivard

La Presse

Mines Richmont, de Rouyn-Noranda, a annoncé hier qu'elle lancera sous peu une offre publique d'achat pour la totalité des actions ordinaires de son partenaire, les Mines Louvem.

Richmont offre aux actionnaires de Louvem deux options : l'échange de 11,5 actions de Louvem pour une action de Richmont ; ou

un montant en argent de 46 cents par action aux détenteurs de 1149 actions ou moins de Louvem.

Richmont détient déjà 36 % des actions en circulation de Louvem. La proposition est conditionnelle au dépôt d'un minimum de 90 % des actions de Louvem qui ne sont pas détenues par Richmont.

Le principal actif de Louvem est la mine Beaufor, détenue à 50 %, qui est entrée en

production commerciale en janvier 1996. Au cours de sa première année d'exploitation, la mine a extrait quelque 25 000 onces d'or et elle devrait atteindre une production de 35 000 onces en 1997.

Pour l'exercice 1996, la société a inscrit un bénéfice de 560 000 \$, ou de deux cents par action.

De son côté, Richmont exploite deux gisements : la mine Francoeur, au nord-ouest de

Rouyn-Noranda, et la mine Nugget Pound. Cette dernière devrait produire 32 000 onces d'or cette année et 46 000 onces annuellement à compter de 1998.

Les liens entre Louvem et Richmont sont très étroits puisque les deux entreprises sont présidées par M. Jean-Guy Rivard.

Avant l'annonce de la proposition, l'action de Richmont s'échangeait à 5,25 \$ tandis que celle de Louvem valait 40 cents.

## CARRIÈRES PROFESSIONNELLES

Vous connaissez

le milieu

syndical, son

fonctionnement,

sa mentalité,

ses aspirations ?

Vous adhérez

aux orientations

de la C.S.D. ?

Notre centrale

recherche un(e)

conseiller(ère)

syndical(e) au

service de la

main-d'œuvre.

### CONSEILLER(ÈRE) SYNDICAL(E)

Vous serez la principale ressource du syndicat en matière de problèmes propres à la vie de l'entreprise, notamment en cas de fusion et de réorientation stratégique, de concertation, de réorganisation du travail ainsi que de mise en place de nouvelles technologies. Vous pourrez également être appelé(e) à représenter la C.S.D., à participer aux divers comités sectoriels et à soutenir la participation syndicale dans l'entreprise par l'utilisation de moyens tels que des comités d'adaptation de la main-d'œuvre (CAMO) et des analyses financières. Enfin, vous veillerez à promouvoir et à défendre l'idéologie de la C.S.D.

Il vous faut connaître le français, tant à l'oral qu'à l'écrit, les lois pertinentes et les divers programmes gouvernementaux liés à la main-d'œuvre. Vous devez également être familiarisé(e) avec les CAMO, les comités de reclassement de même qu'avec l'analyse de rapports financiers. Titulaire d'un baccalauréat en relations industrielles ou de l'équivalent, vous comptez au moins trois années d'expérience à ce type de poste. Toutefois, une expérience pertinente d'au moins cinq ans pourrait compenser l'absence de diplôme. Enfin, votre résidence principale doit être située dans un rayon de 40 km du lieu de travail, à Québec, et vous devez être disponible pour de fréquents déplacements.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae, en spécifiant « poste de conseiller(ère) syndical(e) au service de la main-d'œuvre », avant le 30 mai 1997 au Service des ressources humaines, Centrale des syndicats démocratiques, 5100, rue Sherbrooke Est, bureau 800, Montréal (Québec) H1V 3R9.

<http://www.lapresse.com/probec>

Seules les personnes retenues recevront un accusé de réception.



### Représentant(e) indépendant(e)

Johnson-Rose Inc. est une entreprise canadienne qui, depuis 1946, offre sur le marché nord-américain des ustensiles importés et, depuis peu, ses propres casseroles en aluminium, distribués à l'industrie du service alimentaire par l'entremise d'un réseau de marchands et distributeurs.

Nous sommes à la recherche d'un(e) représentant(e) indépendant(e) d'expérience pour couvrir le Québec (à l'extérieur de Montréal).

Les candidats doivent posséder de l'expérience en vente dans l'industrie du service alimentaire ou de l'hôtellerie.

Prière de faire parvenir votre C.V. à :

Stan Doel  
National Sales & Marketing Manager  
Johnson-Rose Inc.  
1146 Cardiff Blvd.  
Mississauga, Ont. L5S 1P7

### AVOCAT(E)

Étude d'avocats de grandeur moyenne, d'excellente renommée, située au centre-ville, recherche un(e) d'au moins 3 à 5 ans d'expérience en litige et en matière commerciale. Si vous respectez ces critères, faites parvenir votre curriculum vitae à :

GOLDSTEIN, FLANZ & FISHMAN  
1250, boul. René-Lévesque Ouest  
bureau 4100  
Montréal (Québec) H3B 4W8  
Compétence de Me Mark Schragar

### Purolator

Purolator Courier Ltée, chef de file dans le domaine du courrier, recherche un(e) candidat(e) dynamique et motivé(e) pour son service d'administration.

### Superviseur(e)

Vous aurez à diriger un groupe d'employés syndiqués et veillerez au bon fonctionnement quotidien des activités touchant :

- production
- service à la clientèle
- gestion du personnel

Pour accéder à ce poste, vous devez être dynamique et orienté(e) vers le travail d'équipe en plus de faire preuve d'un grand sens de l'organisation ainsi que d'aptitudes pour la communication en français et en anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit, la résolution de problèmes et le service à la clientèle. À l'aise avec les chiffres, vous possédez de l'expérience en gestion et en supervision de même qu'une bonne connaissance de Windows, Excel, Lotus, Word et cc:Mail. Enfin, des notions d'administration constituent un atout.

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae d'ici le 30 mai 1997, en mentionnant le titre du poste, à :

Carole Castonguay  
Service des ressources humaines  
Purolator Courier Ltée  
6969, route Transcanadienne  
bureau 110  
Saint-Laurent (Québec)  
H4T 1V8  
<http://www.lapresse.com/probec>



Aucun envoi par télécopieur. Prière de ne pas téléphoner. Nous offrons des chances d'emploi égales à tous. Seules les personnes retenues seront contactées.

### COMPTABLES AGRÉÉS

Nous requérons les services de comptables agréés, un avec un à trois ans d'expérience et l'autre de trois à cinq ans d'expérience.

Il est entendu que ces individus devront travailler au niveau de senior et de la supervision.

Vous serez responsable pour diverses tâches en plus d'être responsable sur une base continue pour des mandats de mission d'examen et de vérification.

Nous avons une clientèle diversifiée, ce qui vous donnera l'opportunité d'acquérir de l'expérience dans votre champ d'activité préféré.

Veillez faire parvenir votre C.V. à :

BURACK SILVERMAN  
4670, Ste-Catherine Ouest  
Montréal H3Z 1S5  
Télécopieur: 938-9999

### KATSURA MONTRÉAL CHEF

avec 3 ans d'expérience pour une authentique cuisine japonaise et sushi. Restaurant japonais, Centre-ville Montréal. 750 \$ + / sem., repas inclus! Faxez C.V. au:

849-1705

### ACIFAB INC

Entreprise oeuvrant dans la transformation du métal en feuille recherche un

### Ingénieur

pour son département d'estimation.

Le candidat aura :

- 3 années d'expérience dans le domaine de l'acier;
- Bilingue;
- Facilité à communiquer avec la clientèle;
- Membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec;
- Connaissance du programme Microsoft Excel, Autocad.

FAIRE PARVENIR VOTRE C.V. AU :

Service du personnel  
8 B Lonergan  
Ste-Thérèse (Québec)  
J7E 1G2

Spécialiste dans l'industrie du non-tissé à un poste disponible dans son usine de Montréal pour un

### INGÉNIEUR en MÉCANIQUE

La personne à ce poste sera responsable de l'entretien général (mécanique, électrique, etc.) d'une usine qui se spécialise en garnissage et cardage.

Les qualités recherchées sont: Bilinguisme avec connaissance de l'ordinateur (auto-cad) et un bon sens de l'organisation. Chef de projet, de l'expérience est requise en ressources humaines ainsi que dans l'entretien d'usine. Un bon esprit d'équipe ainsi que la capacité de travailler dans un environnement stimulant et dynamique serait un atout. Salaire selon expérience.

Veillez faire parvenir votre C.V. par télécopieur:

Attn: Hersh  
(514) 389-3010

## Journée Portes Ouvertes !



### Bell recherche des TÉLÉVENDEURS pour ses bureaux de Montréal

Votre rôle

... à titre de représentant en marketing direct, sera de vendre, par téléphone, les produits et services de Bell à notre vaste clientèle.

Votre profil

... bilingue, vous vous exprimez avec aisance et avez de solides aptitudes pour la vente. Une grande disponibilité pour travailler en moyenne 27 h/semaine, de soir et durant les week-ends, est essentielle. Une formation en marketing, une expérience dans la vente ainsi que la connaissance d'une troisième langue sont des atouts recherchés.

En retour

... nous vous offrons une formation complète jumelée à une rémunération des plus concurrentielles.

Si ce poste vous intéresse, venez nous rencontrer pour une entrevue de pré-sélection !

Journée Portes Ouvertes  
Le samedi 24 mai 1997  
de 8 h 00 à 16 h 00  
1000 ouest, rue de La Gauchetière  
Mezzanine, Salon Alexander Graham-Bell

• Assurez-vous d'apporter votre CV.

Bell souscrit au principe d'équité en matière d'emploi.



### OFFRE D'EMPLOI



NUUNAVIK REGIONAL BOARD OF HEALTH AND SOCIAL SERVICES  
RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX NUNAVIK

La Régie régionale de la Santé et des Services sociaux du Nunavik (RRSSSN), constituée en vertu de la Convention de la Baie James et du Nord québécois de même que la Loi sur la santé et les services sociaux, couvre tout le territoire situé au nord du 55° parallèle, son mandat comprenant la prestation des services à quatorze villages nordiques. La Régie désire pourvoir le poste suivant.

### Directeur(trice) des services administratifs

Mandat

Relevant de la directrice générale, vous serez responsable de l'élaboration des programmes cadres dans le secteur des services administratifs et financiers, de l'administration des activités relatives à la gestion des ressources humaines, matérielles, financières et informatiques de la Régie régionale et de la région. De plus, vous contribuerez, avec l'équipe de direction, à la promotion d'un climat organisationnel propice à la productivité, l'efficacité et l'efficience. En outre, vous accomplirez toute autre tâche relative à la demande de la directrice générale.

Exigences

Vous devez posséder un baccalauréat en sciences de l'administration avec option gestion des ressources humaines ou « sciences comptables », jumelé à cinq années d'expérience pertinente ainsi qu'à une expérience probante en gestion des ressources humaines (dotation et gestion des conventions collectives). Gestionnaire de haut calibre, vous avez démontré par le passé de grandes capacités liées à la planification, à l'organisation, à la direction et au contrôle. Vous faites preuve de la capacité de mobiliser vos ressources humaines vers la qualité du service à la clientèle et d'assumer un leadership évident auprès des personnes que vous supervisez. Doué(e) pour le travail en équipe, vous êtes capable de vous positionner et d'être une personne ressource pour l'ensemble de la région. Vous devrez également jouer un rôle « conseil » avec efficacité et diplomatie.

Conditions de travail

Le poste est permanent, à temps complet. La rémunération et les avantages sociaux sont conformes aux politiques applicables aux cadres du secteur de la santé et des services sociaux du ministère de la Santé et des Services sociaux (classe 16). La RRSSSN offre une rémunération conforme à l'expérience ainsi que les avantages nordiques quand applicables. Toute personne intéressée doit faire parvenir une offre de service le plus tôt possible. La Régie régionale est à la recherche de candidats ou candidates pouvant s'engager de trois à cinq ans. Diffusion dans tous les établissements de santé et de services sociaux du Réseau.

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae à M<sup>me</sup> Lizzie Epoo-York, directrice générale, Régie régionale de la santé et des services sociaux Nunavik, C.P. 900, Kuujuaq (Québec) J0M 1C0. Télécopieur : (819) 964-2888. <http://www.lapresse.com/probec>

Seules les personnes retenues pour une entrevue recevront une réponse. Toutes les demandes provenant de personnes en stabilité d'emploi du Réseau de la santé et des services sociaux seront traitées en priorité.

NUNAVIK



## Entreprises

## La médecine se branche



Mathieu Perreault

s'agisse de particuliers ou d'employés d'une compagnie. Pour nous, il vaut mieux vendre des logiciels à utilisateurs multiples, la version Local Area Network (LAN), parce que les besoins en support technique sont moins élevés.»

Depuis deux ans, Civerex a distribué un millier de copies de Civer-Psych, aux deux tiers des versions LAN, dont le prix atteint 5900 \$ US, contre 1195 \$ US pour la version individuelle. Les particuliers constituent la majorité des acheteurs.

## Exportations quintuplées

Les Systèmes Purkinje situent aussi leur salut au sein du marché américain, estimant que leurs ventes à l'exportation représenteront en 1997 la moitié d'un chiffre d'affaires évalué entre 15 et 20 millions, une proportion cinq fois plus importante qu'en 1996. « Le remplacement des dossiers sur papier par un outil lisible, complet et structuré intéresse tout le monde », affirme le docteur Rénald Saint-Arneault, président de Purkinje. « Pour un système de soins intégrés évolué et fin, qui puisse influencer la pratique de milliers de médecins, la gestion par dossiers cliniques informatisés est incontournable. »

L'organisation des données permet aux administrateurs de contrôler les coûts. « Nous cherchons à éviter qu'une bureaucratie s'ajoute à la pratique médicale, soutient le Dr Saint-Arneault. Le seul nom d'un médicament peut suffire à un administrateur, mais pas à un praticien, qui a besoin de la posologie, de détails diagnostiques. »

Au Québec, des hôpitaux comme Sacré-Coeur et Notre-Dame tentent d'implanter le système de Purkinje. Une trentaine de psychiatres du pavillon Albert-Prévost de Sacré-Coeur ont investi quelque 300 000 \$ pour doter les étages de terminaux donnant accès aux archives, qui ne sont pas dans le même bâtiment. « La direction n'a pas pu

injecter les fonds nécessaires », relève le Dr Brian Bexton. À Notre-Dame, où Purkinje fournit des logiciels évalués entre deux et trois millions, l'élimination du papier est prévue pour le tournant du siècle, selon le Dr Saint-Arneault.

## Facturation informatisée

Depuis une dizaine d'années, la Régie de l'assurance-maladie a imposé des incitatifs à l'informatisation de la facturation des médecins, un marché arrivé à maturité avec 70 % à 80 % de pénétration. Tous ne s'entendent pas sur leur part des ventes totales de dix millions : Purkinje s'en attribue 40 %, Médiosolution 30 %, Systamex 15 % à 20 % et Soft informatique 60 %. « Les Américains de facturation pas de la même façon, alors nous misons sur le transfert de données de façon confidentielle, grâce à la cryptographie RSA », explique Jacques Garant, de Systamex. « La moitié des informations n'arrivent pas informatisées, tout simplement parce que les canaux de transmissions n'existent pas. Depuis six mois, des groupes restreints de médecins de la métropole testent nos produits. D'ici le début de l'été, nous rajouterons quelques laboratoires privés et publics. »

Afin de percer les systèmes de santé américains et européens, Médiosolution a engagé le vice-président de l'Association des hôpitaux, Jacques Nadeau. Le chiffre d'affaires de 45 millions est concentré à 85 % au Québec. « Nous pensons que les ventes ontariennes seront d'ici deux ans égales à celles du Québec, qui ne devraient pas croître beaucoup », estime Rémi Saint-Hilaire, président de la filiale de la torontoise Technologies HST. « Notre participation au projet de l'assurance-médicaments constitue en ce sens un investissement stratégique. »

Selon Michèle Guay, présidente du Centre de promotion du logiciel, les entreprises doivent se regrouper sous la direction d'un intégrateur de solutions tel CGI ou DMR. « Québec et Montréal béné-

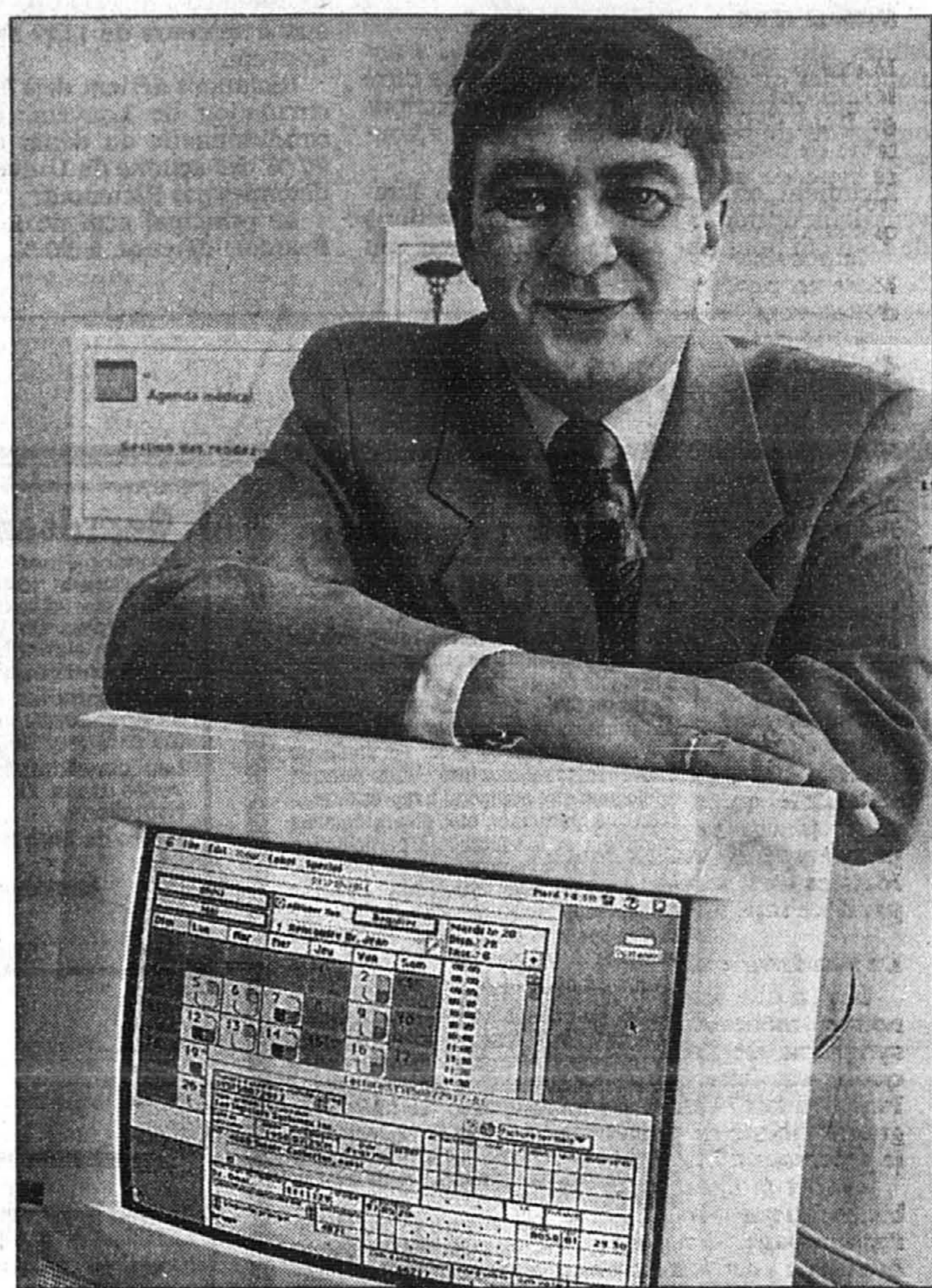


PHOTO ROBERT MAILLOUX, La Presse

Entre 15 % et 20 % des médecins québécois utilisent Médifiche pour leur facturation, estime Jacques Garant, de Systamex, qui domine le marché des propriétaires de Macintosh.

ficient d'une expertise unique, du fait que la Régie de l'assurance-maladie est l'unique payeur et que l'Association des hôpitaux, l'unique client. Mais pour percer les

marchés étrangers, il faut un vaisseau amiral avec vitrine locale. Les grands réseaux ne veulent pas coller eux-mêmes une myriade de solutions partielles. »

## Jean Rochon n'écarte plus les partenariats avec le privé

LAURIER CLOUTIER

Québec n'écarte plus les partenariats avec le secteur privé dans la santé, après les avoir bannis dans l'eau et le réseau routier.

A la suite du budget Landry, le ministre de la Santé et des Services sociaux, Jean Rochon, a expédié une lettre de 14 pages aux présidents et directeurs généraux des régions régionales de la santé. Il y expose les défis cruciaux du premier juillet prochain : les départs anticipés de milliers d'employés et les plans de modernisation des services administratifs et de soutien, incluant des privatisations.

Des régions, dont celles de Montréal-Centre et des Laurentides, tentent déjà d'identifier des partenaires. Dans le privé, certains préparent des offres.

Selon M. Rochon, des études techniques démontrent déjà, depuis quelques années, qu'un potentiel d'économies existe toujours dans la réingénierie des activités telles que l'administration, buanderie, alimentation, services d'entretien et laboratoires. Des régions ont produit des résultats probants mais des économies majeures restent à découvrir, dit-il.

« Il faut considérer, le cas échéant, des solutions basées sur le partenariat avec le personnel et l'entreprise privée, ou même l'im-

partition de services. Le sociosanitaire peut devenir un moteur d'une nouvelle économie québécoise ».

Le ministre Rochon estime qu'on peut examiner la mise en commun de services administratifs entre les secteurs municipaux, gouvernementaux et de l'éducation. On peut s'interroger sur les archives, les services de sécurité, les technocentres territoriaux et les groupes d'achats.

Avec les outils « Propre » et « Bon Appétit », il faut aller plus loin dans l'entretien et l'alimentation. Les activités de buanderie doivent aussi pouvoir se comparer avec le marché, quitte à envisager des solutions innovatrices de partenariat allant jusqu'au désengagement. La révision en profondeur de l'organisation des laboratoires devient « incontournable » : concentration, automation et robotisation.

« Des ententes d'affaires avec le personnel ou le milieu privé devront être sérieusement considérées pour minimiser le recours aux marges de financement du secteur public », dit Jean Rochon. Il faut

sabrer plus que prévu. Le ministre attend les plans des régions d'ici le 30 juin. « Notre système de santé ne pourra être sauvegardé sans l'assainissement de nos finances publiques ».

À la Régie de Montréal-Centre, MM. Conrad Sauvé et Marcel Villeneuve, président du conseil et directeur général, explorent des pistes de « modernisation ». Après le plan de juillet, on préparera en septembre le projet de réorganisation, qu'on pourrait compléter à la fin de l'automne.

Pour MM. Florian Saint-Onge et Michel Léger, président du conseil et directeur général de la Régie des Laurentides, le recours au partenariat, sans être privilégié, n'est pas écarté s'il réduit les dépenses et stimule l'économie. « La vision est là. Ce qui est difficile, c'est la transition ».

« C'est la première fois qu'il faut penser à associer au privé, dit Huguette Crête, adjointe au directeur de la Régie des Laurentides. On n'a pas encore officiellement identifié des partenaires. On n'a pas reçu d'offres » non plus.

La direction de la Régie revient d'une tournée régionale. Des employés sont inquiets mais prêts à participer. On est assez convaincu que la qualité de la santé va demeurer mais on craint des délais prolongés, conclut Mme Crête.

## Québec réévalue le mandat d'Innovatech

MARTIN VALLIÈRES

La société Innovatech du Grand Montréal est sans capitaine officiel depuis quelques jours à la suite de la démission de son président-directeur général et de son président du conseil.

Mais au lieu de leur trouver rapidement des successeurs, le ministre responsable de cette société d'État de capital-risque technologique, Serge Ménard, lancera plutôt une « réflexion sur le positionnement » d'Innovatech, indiquant-on dans l'entourage ministériel.

Cette réflexion, « qui pourrait durer quelques mois », vise entre autres à réévaluer le rôle d'Innovatech alors que le capital-risque technologique, naguère mince au Québec, s'est considérablement développé depuis quelques années.

« Est-ce qu'il faut maintenir le cap ou effectuer des changements ? Pour le moment, il ne s'agit pas de remettre en question l'existence même d'Innovatech, mais plutôt d'utiliser le momentum du départ de ses deux princi-

paux dirigeants pour faire un bilan. »

Les deux démissionnaires sont le président-fondateur d'Innovatech, Bernard Coupal, qui est passé à la filiale technologique Sofinov de la Caisse de dépôt et placement, ainsi que le président du conseil, Lionel Hurtubise, qui déclare vouloir se concentrer sur la présidence de Communications Ericsson.

La présidence du conseil d'Innovatech a été confiée temporairement à son vice-président, Bernard Cayrol. Quant au poste de PDG, pour lequel Innovatech sollicitait publiquement des candidatures jusqu'à ces derniers jours, il sera vraisemblablement mis en suspens. « Il faut bien voir ce que pourrait devenir Innovatech avant d'embaucher un nouveau PDG », indique-t-on dans l'entourage du ministre Ménard.

Ce questionnement survient peu de temps après le prolongement du mandat d'Innovatech, prévu à l'origine jusqu'en décembre 1996 par le précédent gouver-

nement libéral. Québec s'est engagé pour une somme de 300 millions envers Innovatech, dont un peu plus de la moitié ont déjà été déboursés.

Dans ce contexte, « il y a un certain malaise » parmi les gestionnaires d'Innovatech, a confié l'un d'entre eux à La Presse. « Nous sommes une petite équipe (six personnes) qui est déjà débordée de travail. Des dossiers sont retardés. Quelques-uns regardent ailleurs. »

Outre sa direction, la politique de rémunération d'Innovatech est du nombre des irritants pour ses gestionnaires. « Nous gérons des fonds gouvernementaux selon des principes de l'entreprise privée, pour générer du rendement. Mais la rémunération au rendement, qui est la norme dans le secteur du capital-risque, s'inscrit mal dans la démarche gouvernementale. »

L'insatisfaction de Bernard Coupal à cet égard est d'ailleurs l'une des raisons qui l'ont incité à refuser un renouvellement de mandat, a-t-il confirmé récemment.

## Le contrat de prêt d'argent : un contrat en béton ?

## DROIT DES AFFAIRES

Me Fabrice Benoît

du cabinet d'avocats et  
d'agents de marques de commerce  
DESJARDINS DUCHARME STEIN  
MONAST

En cette aube du XXI<sup>e</sup> siècle, rares sont ceux ou celles qui, désirant se lancer en affaires ou bien tout simplement acquérir un bien d'importance, ne voient pas dans l'obligation de recourir aux services d'une institution financière reconnue, ou même de particuliers, afin d'obtenir le financement nécessaire à l'accomplissement d'un rêve ou d'une occasion d'affaires prometteuse. Un contrat de prêt d'argent sera alors, envisagé et conclu.

La liberté contractuelle ainsi que l'autonomie des volontés demeurent des principes ancrés dans le nouveau Code civil du Québec, il n'en demeure pas moins que le législateur, en matière de prêt d'argent, a donné le pouvoir au tribunal de réviser, dans certains cas, les termes et les conditions stipulés au contrat de prêt d'argent et ce, même en matière de prêts commerciaux. L'article 2332 du Code prévoit que lorsque le prêt porte sur une somme d'argent, « le tribunal peut prononcer la nullité du contrat, ordonner la réduction des obligations qui en découlent ou, encore, réviser les modalités de leur exécution dans la mesure où il juge, eu égard aux risques et à toutes les circonstances, qu'il y a eu lésion à l'égard de l'une des parties ».

Le Code civil du Québec nous enseigne que la lésion résulte de l'exploitation de l'une des parties par l'autre, qui entraîne une disproportion importante entre les prestations des parties. L'exploitation d'une partie sera présumée lorsqu'il y a une disproportion importante entre les prestations des parties comme par exemple lorsque les modalités du prêt d'argent sont très onéreuses pour l'emprunteur alors qu'il n'y a aucun risque pour le prêteur.

Le législateur québécois en adoptant l'article 2332 a donc introduit, dans le cadre du prêt d'argent, la notion de lésion, celui-ci ayant sans aucun doute considéré la position de faiblesse qu'affiche souvent un emprunteur face au prêteur. La lésion, comme motif de nullité d'un contrat, n'est généralement pas recevable dans notre droit sauf à l'égard des mineurs, des majeurs protégés et dans les cas expressément prévus par la loi (ex. : Loi sur la protection des consommateurs).

Notons que la possibilité d'une révision judiciaire dans le cas d'un prêt d'argent se retrouvait également dans l'ancien Code aux articles 1149 et 1040 c) mais d'une façon beaucoup plus limitée puisqu'alors ce pouvoir de révision quant aux modalités d'exécution ne recevait généralement application que lorsque la dette portait un taux d'intérêt usuraire ou abusif. De plus, alors que l'article 1040 c) de l'ancien Code ne visait que les obligations monétaires découlant du prêt d'argent, l'article 2332 du nouveau Code vise toutes les obligations contractuelles d'un tel prêt. C'est donc dire que cette disposition pourrait permettre aux justiciables, si les circonstances le justifient, de modifier également le paiement du capital. À la lumière de cet article, le tribunal dispose donc d'un choix étendu de remèdes. Celui-ci pourra réviser les modalités d'exécution de l'engagement (ex. : rééchelonner les remboursements, modifier les échéances, annuler des pénalités exorbitantes et fixer un taux d'intérêt équitable). Le tribunal pourra également annuler le prêt, ou réduire les obligations qui en découlent. En fait, le juge, jouissant d'un pouvoir discrétionnaire, devra alors apprécier concrètement toutes les circonstances du prêt pour déterminer s'il y a lésion, notamment, le risque que le prêteur encourt, la nature des engagements pris et l'étendue des garanties données eu égard aux conditions générales du marché. Évidemment, le fait que le prêteur ait pris un risque économique considérable dans le cadre d'une opération particulière peut justifier des conditions apparaissant refléter, à première vue, une exploitation de l'emprunteur. Les tribunaux ont eu à se pencher quelques fois sur l'application de la nouvelle disposition. Toutefois, il est intéressant de constater que l'article est généralement invoqué par les emprunteurs afin d'attaquer des taux d'intérêt que l'on pourrait qualifier d'abusifs ou d'usuraires. Deux jugements récents ont considéré comme abusifs des taux d'intérêt de 39 % dans un cas et de 44 % dans l'autre.

À l'instar des dispositions du Code civil du Québec en matière de contrat d'adhésion ou de consommation, l'article 2332 fait partie intégrante du groupe de ces nouvelles dispositions prévues par le législateur afin de venir atténuer le principe de la stabilité des engagements contractuels qui, appliqué d'une façon trop rigoureuse, peut paraître inéquitable. Bien que cette disposition ait été utilisée jusqu'ici surtout pour la réduction des intérêts, il ne faudrait pas se surprendre cependant qu'à l'avenir on utilise d'une façon plus courante les autres remèdes offerts aux emprunteurs par cette nouvelle disposition.



Commerce international

Dom Pérignon, machine... de guerre de Moët

JACQUES BENOIT

Machine de guerre de Moët & Chandon (le leader de la Champagne), sa cuvée de prestige Dom Pérignon, disponible dans une centaine de pays, reste le plus vendu sur terre de ce type de vin... bien que James Bond l'ait troqué depuis quelques films pour une marque concurrente!

Impossible de savoir, toutefois, combien Moët en produit à chaque millésime. Secret d'État, vous répond-on.

« J'ai déjà du mal à retenir la composition d'une cuvée... » expliquait dans une interview récente à La Presse son oenologue en titre Richard Geoffroy, 43 ans, pour justifier son refus de répondre à la question.

Il devait ajouter, un peu plus tard : « On n'a jamais communiqué de chiffres sur Dom Pérignon. Trop de nos concurrents seraient trop contents de disposer de ces chiffres. »

Membre d'un des plus grands groupes du luxe d'Europe (LVMH, pour Louis-Vuitton-Moët-Hennessy), la maison champenoise en commercialisa le premier millésime en 1936, sous le nom du moine qui, selon la tradition, aurait inventé la méthode d'élaboration du champagne.

« En 1936, raconte Richard Geoffroy, le millésime qu'on a lancé était le 1921. Depuis, ça fait exactement quatre millésimes par décennie. 28 millésimes en tout jusqu'ici. Mais ce n'est surtout pas une règle de quatre par décennie. »



Richard Geoffroy : « Il n'y a rien qui soit fixe... »

nourri à la farine. C'est une question de style. Il y a et il y aura de grands champagnes en 1989. Nous, on est plus dans l'aérien. Il y avait des acidités un peu molles, ça manquait de zing. »

Ce zing fait des miracles, la cuvée de prestige de Moët étant réputée pour tenir la route très longtemps. Combien de temps ?

« Très longtemps. Et franchement, je pense que c'est une des caractéristiques de Dom Pérignon. Il a un potentiel au vieillissement qui est complètement dément. Avec un écart de 20 ans, 30 ans entre les vins, les couleurs varient très peu. Et il y a surtout cette capacité à vieillissement, à rester focus, fraîcheur, et vieillissement, c'est vraiment ça. »

À éviter à tout prix à ses yeux : la lourdeur, et ces odeurs et ces goûts, prisés entre autres par les Anglais, rappelant ceux de vins peu ou prou oxydés.

« La lourdeur dans un champagne, c'est de l'oxydation. Riche et gros en cuisine, c'est facile. Riche et crisp, c'est ça qui est difficile. C'est ce qui fait le succès de la cuisine asiatique. Vous avez une cuisine qui délivre des goûts d'une grande intensité, en étant lé-

gère et maigre. Pour les grands champagnes, les éléments d'oxydation sont considérés comme des vertus. Nous, on préserve la fraîcheur. Le goût ne vient pas tant du processing que du vignoble. »

En cuves d'acier inoxydable

Autrement dit, les vins devant entrer dans la composition de la cuvée ne sont ni vinifiés ni élevés en fûts de chêne, comme le font certaines maisons, mais en cuves d'acier inoxydable.

Les prix sont à la hauteur de sa réputation : 114,25 \$ au Québec, dans les 400 francs en France, 85 à 88 \$ US aux États-Unis, 8 à 10 000 yens au Japon, et on ne sait plus trop combien en Chine où ce vin est commercialisé depuis l'automne dernier.

« Pour nous en tant que producteur, il y a un prix mondial, une stratégie mondiale », dit-il.

Comme d'autres maisons, Moët garde pour chaque millésime une certaine quantité de Dom Pérignon sur lattes (le vin est en bouteilles, avec ses lies, et reste à dégorger, c'est-à-dire débarrassé de son dépôt), qu'on ne dégorge qu'à la demande, ce producteur

ayant ainsi encore du 66, du 75, du 76, etc.

La clientèle ? Elle se recrute dans de nombreuses classes sociales, y compris... chez les Hell's Angels, qui comptent, du moins au Québec, parmi les grands consommateurs de champagnes de luxe.

« J'ai un peu parcouru cette bonne planète, dit Richard Geoffroy. Et je suis sidéré par la diversité de la clientèle. C'est une source d'excitation et d'émotion. Du connaisseur le plus jusqu'aboutiste jusqu'à la personne plus live-style qui voit Dom Pérignon s'inscrivant dans un mode de vie. Je préfère ça à un petit fan-club. Des Japonais en parlent avec des mots merveilleux. Ils ont tout compris ! »

L'élaboration du champagne ne va pas sans certains problèmes. Ainsi, jusqu'aux années 70, les producteurs se heurtaient à des « problèmes de masque ».

Les levures qui collent

Il explique : « Des levures restaient collées au verre, ne descendaient pas. Ça s'est réglé par l'amélioration de l'élaboration des vins de base, la sélection des souches de levures, et les adjuvants de remuage. Et on a travaillé sur le verre, on perdait le lisse de la paroi intérieure. On a amené les verriers à changer la formule du verre. »

Pour les adjuvants que mit au point Moët — un mélange d'alginate (un composé mucilagineux qu'on extrait d'algues) et de bentonite (un type d'argile) qui ont la propriété d'emprisonner les levures et aident ainsi à leur précipitation —, ils furent utilisés pendant deux décennies par cette maison seulement. Aujourd'hui, à peu près tous les producteurs mondiaux les ont adoptés.

Certains craignent de voir grimper follement les prix du champagne à l'approche de l'an 2000. L'oenologue n'est pas de cet avis. « Qu'on atteigne les extrêmes que certains prédisent, je ne crois pas. On ne va pas faire un coup pendable à nos supporters. »

Trois millésimes de la cuvée de prestige de Moët seront particulièrement délectables à cette date, juge-t-il. « Je dirais que le 93 sera à point. Après, le 90. Et je pense que le 85 aura aussi un grand succès. »

Enfin, alors que le brut non millésimé de Moët & Chandon vendu dans toutes les succursales est un champagne plutôt neutre, sans réel caractère, le Dom Pérignon 90 est un grand champagne, d'une concentration, d'une pureté d'arômes et d'une élégance exemplaires, et qui ira loin.

Enfin, LVMH est également propriétaire des maisons champenoises Canard Duchêne, Mercier, Pommery, Ruinart et Veuve Clicquot-Ponsardin.

LE COURS DALE CARNEGIE®

- COMMUNICATION, LEADERSHIP, CONFIANCE EN SOI, PARLER EN PUBLIC, RELATIONS HUMAINES, GÉRER LE STRESS

Programme offert en français ou en anglais. Programmes sur mesure aussi disponibles pour votre compagnie. Éligible pour le crédit à la formation - S.Q.D.M. et la loi # 90

FORMATION DALE CARNEGIE® 747-3381

Offert par QUALITEAM INC. © Dale Carnegie & Assoc. Inc.

700 Affaires

Grid of classified ads with categories like 705 FINANCEMENT, 710 OCCASIONS D'AFFAIRES, 714 FRANCHISES, 950 AVIS DE DISSOLUTION, etc.

Gebo Industries (Canada) inc.

était ainsi honoré à titre de l'entreprise lavalloise de l'année.

Advertisement for Gebo Industries (Canada) inc. featuring a group photo of executives and logos of partner banks and companies like Banque Nationale, Banque Royale, Banque Scotia, etc.

À qui pouvez-vous vous fier pour gérer votre succession?

C Pour les 100 ans à venir?

Depuis des générations, le Trust Royal fournit des Services de liquidateur et de fiduciaire aux Canadiens. Nous pouvons vous aider afin que vous ayez l'assurance que votre succession sera traitée en temps voulu, de façon objective et avec tact.



Membre du Groupe Financier Banque Royale®

Consultez un conseiller professionnel du Trust Royal dès aujourd'hui. Ou appelez le service Royal Direct™ au 1 800 387-1610. http://www.royalbank.com/frnch/wealth

SERVICES DE LIQUIDATEUR ET DE FIDUCIAIRE



La chambre basse du Congrès du Chili approuve l'entente de libre-échange avec le Canada

Associated Press SANTIAGO, Chili La chambre basse du Congrès du Chili s'est prononcée en faveur de l'entente de libre-échange avec le Canada, hier. L'avenir de cette dernière demeure néanmoins incertain alors qu'il lui reste à être soumise à l'approbation du Sénat. Les députés se sont prononcés dans une proportion de 78 contre 21 en faveur de l'accord. Dix autres députés se sont abstenus de voter. L'entente de libre-échange, signée l'an dernier par les gouvernements canadien et chilien, a déjà été entérinée par le Parlement chilien. Certaines des plus importantes organisations commerciales du Chili sont en faveur de l'accord. Toutefois, la Société nationale de l'agriculture, qui compte en son sein quelques-uns des agriculteurs chiliens les plus prospères, réclame des modifications au texte de l'entente afin de protéger les producteurs locaux. Ces agriculteurs sont assurés du soutien de certains sénateurs de droite. Le gouvernement chilien dispose de la majorité à la chambre basse, mais le Sénat est contrôlé par l'opposition.

Degussa a fondu de l'or prélevé sur les victimes juives de l'Holocauste

Agence France-Presse BERLIN Le groupe allemand Degussa, présent aujourd'hui dans les métaux précieux, la chimie et la pharmacie, a fondu pendant la Seconde Guerre mondiale de l'or prélevé sur les victimes juives de l'Holocauste, a affirmé hier la chaîne de radio et de télévision allemande Ostdeutsche Rundfunk Brandenburg (ORB). ORB a indiqué se fonder sur des documents d'archives, dont des dossiers militaires confidentiels américains datant de 1945. Ceux-ci prouvent, selon elle, que Degussa a été destinataire de stocks d'or provenant par la plupart de prothèses dentaires et d'alliances prélevées sur des déportés juifs assassinés à Auschwitz ou dans d'autres camps de la mort nazis. S'appuyant sur d'autres archives, ORB ajoute que Degussa s'était fait le receloir d'or et d'argent extorqués aux juifs, précisant que la société était destinataire de 1941 à 1943 de livraisons de métaux précieux en provenance de Lodz (Pologne). Elle avait versé en contrepartie des dizaines de milliers de marks à l'administration nazie du ghetto juif de la ville.

Bourse de l'Alberta

Table of stock market data for Alberta, including sections for 'Suite de la page D 12', 'N/O', 'T/Z', 'R/S', 'H/J', 'K/M', and 'D/E/F'. It lists various companies and their stock prices.

Bourse de Vancouver

Table of stock market data for Vancouver, including sections for 'Volume', 'Fermeture', 'Variation', 'A/B', 'G', 'H/J', 'R/S', and 'K/M'. It lists various companies and their stock prices.

Les devises

Table of exchange rates for various currencies, including US Dollar, Canadian Dollar, and others.

Les métaux

Table of metal prices, including Gold, Silver, and other commodities.

Options sur l'indice S & P 100 à Chicago

Table of options data for the S & P 100 index in Chicago.

Options sur l'indice S & P 100 à Chicago

Table of options data for the S & P 100 index in Chicago.

Options sur l'indice S & P 100 à Chicago

Table of options data for the S & P 100 index in Chicago.



LA BOURSE EN BREF

Table with columns: MONTREAL, Volume, Mardi, Vendredi, Indices de Montréal, Haut, Bas, Clôt, Var., Valeurs les plus actives, Juniors / Mines et pétroles.

Table with columns: TORONTO, Volume, Mardi, Vendredi, Indices de Toronto, Haut, Bas, Clôt, Var., Valeurs les plus actives, Mines et pétroles.

Table with columns: NEW YORK, Volume, Mardi, Lundi, Indices Dow Jones, Haut, Bas, Clôt, Var., Valeurs les plus actives.

Table with columns: NASDAQ, Volume, Mardi, Lundi, Indices NASDAQ, Haut, Bas, Clôt, Var., Valeurs les plus actives, Indices Standard & Poor's.

Les rapports financiers express

Table with columns: COMPAGNIES, PROFITS (PERTES) (\$000), REVENUS BRUTS (\$000), Résultats en dollars canadiens.

Table with columns: Résultats en dollars américains, Dayton Hudson Corp., Dell Computer Corp., Home Depot.

Les bourses étrangères

Table with columns: Amsterdam (AEX), Bruxelles (Bel-20), Frankfurt (dx), Hong Kong, Londres (FT30), etc.

Le dollar canadien s'envole

MIVILLE TREMBLAY L'annonce faite par la Fed de ne pas pousser le huard à la hausse par rapport au dollar américain, tandis que ce dernier s'est fortement déprécié face au yen et au mark.

En fin de journée, hier, le monnaie canadienne cotait 73,19 cents US, en hausse de 37 centièmes.

La Banque du Canada est intervenue sur le marché pour ralentir l'appréciation du huard, alors qu'il s'échangeait à 73,22 cents US, rapporte Mme Laura Battisti, cambiste à la Banque de Montréal.

Si la Fed avait durci le crédit, on se serait interrogé sur les intentions de la Banque du Canada, malgré ses indications récentes laissant croire qu'il n'est plus nécessaire d'avoir une politique monétaire très accommodante.

La décision de la Fed écarte cette possibilité pour les deux prochains mois et lève une hypothèque qui grevait le dollar canadien.

« Les vannes sont ouvertes », affirme M. John McCallum, économiste en chef de la Banque Royale, et le dollar canadien s'appréciera jusqu'à l'environ de 75 cents US, vers la fin de l'année, car les facteurs fondamentaux sont tous positifs.

« Nous entrons dans une période de politique monétaire de tendance neutre à restrictive », affirme M. Simon Prévost, économiste principal au Mouvement Desjardins. « Dans ce contexte, le dollar canadien s'appréciera pour atteindre environ 75 cents US d'ici quelques mois. »

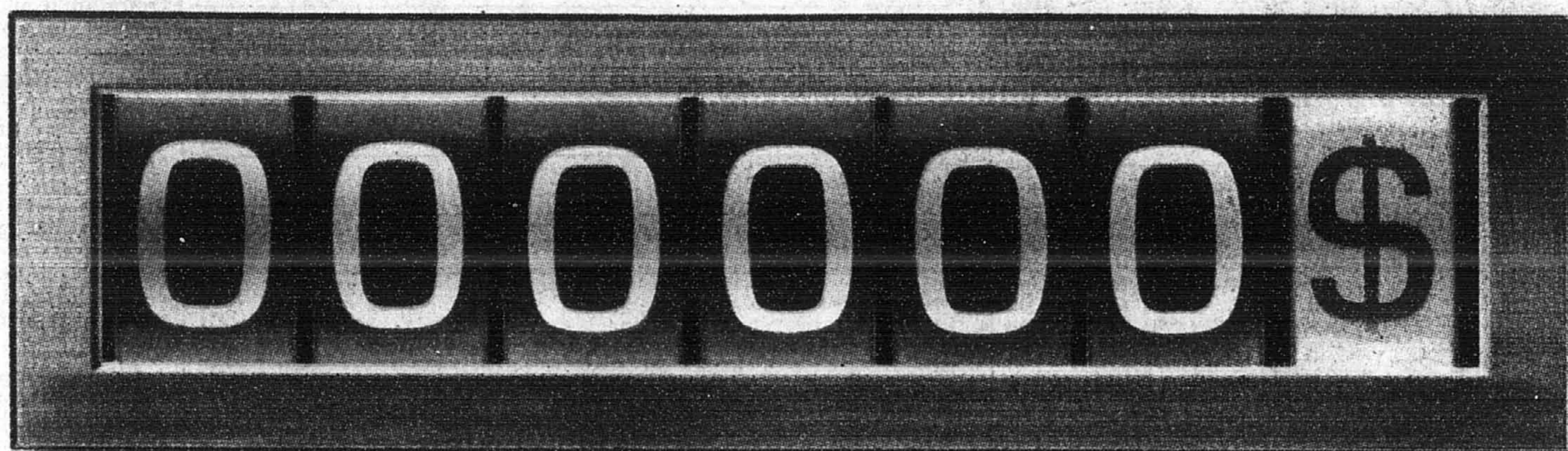
Ailleurs sur les marchés des changes, le billet vert a calé face au yen et au mark. À Tokyo il a chuté de 2 yens à 112 yens, son niveau le plus bas depuis décembre dernier. A New York, il cotait 1,6750 mark en fin de journée, en baisse de 3,35 pfennigs.

Fonds communs de placement

Large table listing various mutual funds with columns for fund name, volume, and other financial metrics.



# L'ENTRETIEN D'UNE SEVILLE VA CHERCHER DANS LES SIX CHIFFRES.



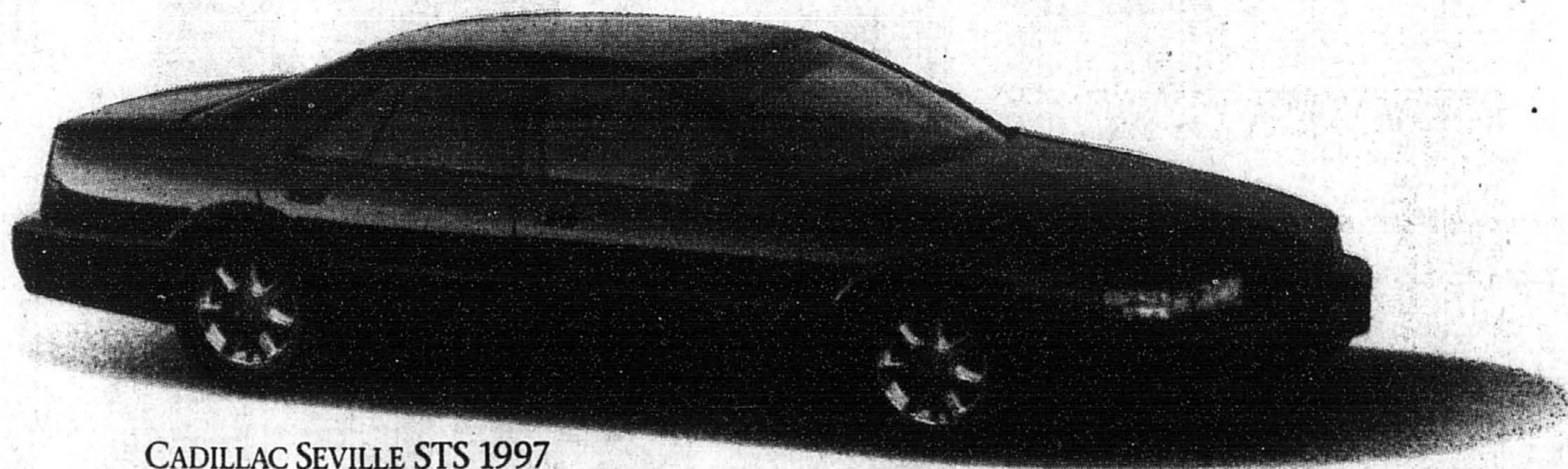
**Le seul programme d'entretien de 4 ans ou 80 000 km sans frais.  
Un autre privilège Cadillac.**

**599 \$\***  
**PAR MOIS**  
**VERSEMENT**  
**INITIAL DE**  
**5 000 \$**

*Les propriétaires de Seville STS ont toujours jout de nombreux privilèges. Le système Northstar et son puissant moteur de 300 chevaux revient en force en 1997, doublé d'un*

*programme d'entretien régulier de 4 ans ou 80 000 km sans aucuns frais\*\*. À 599 \$ par mois, offrez-vous donc le plaisir de piloter une Seville STS sans vous préoccuper des petits détails financiers.*

**3,9%**  
**TAUX DE**  
**LOCATION**  
**POUR 36 MOIS**



CADILLAC SEVILLE STS 1997



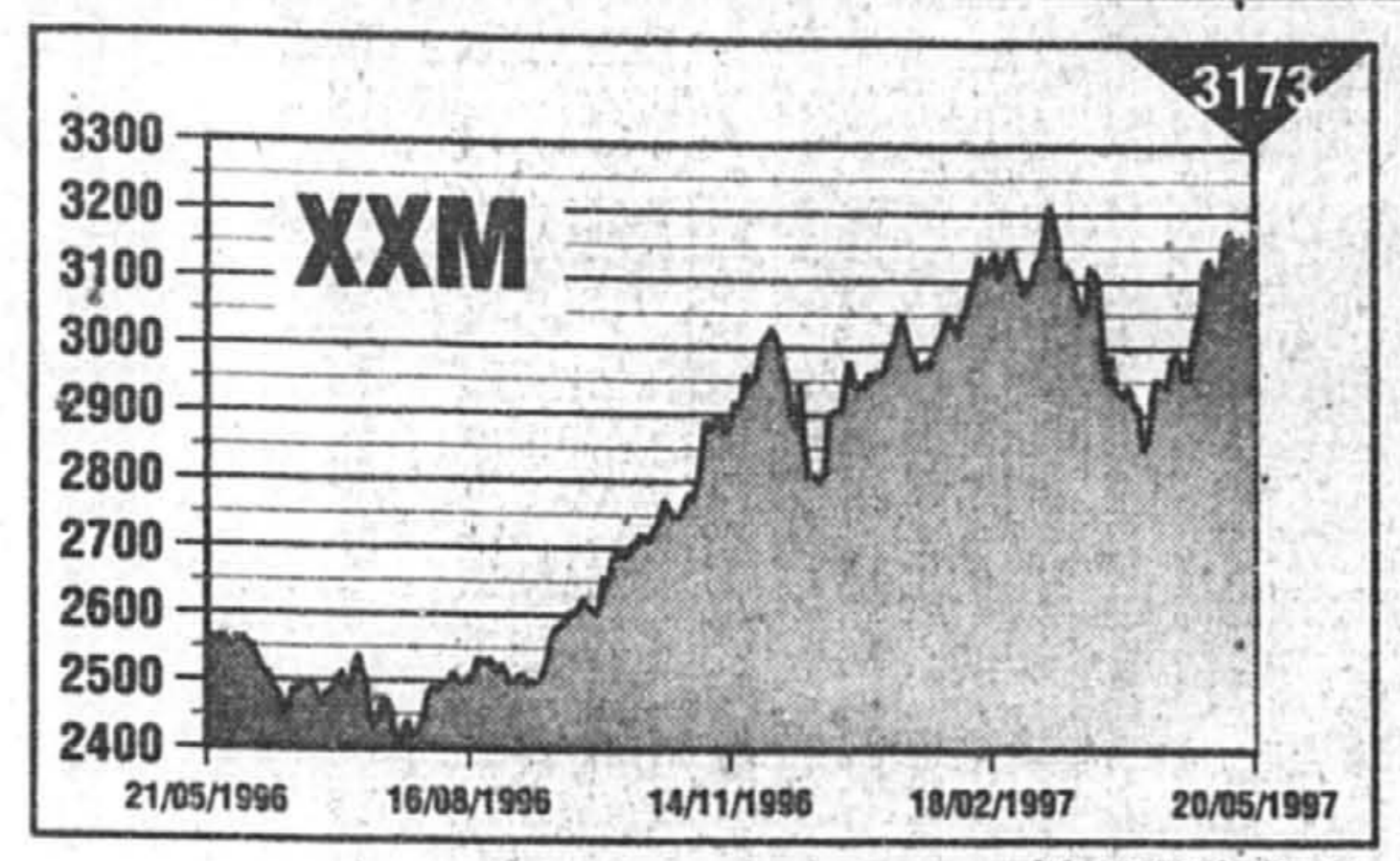
**CADILLAC**

Pour plus de renseignements, composez le 1 800 463-7483

\*Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers s'appliquant aux véhicules de base neufs 1997 en stock. Photo à titre indicatif. Paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial (ou échange équivalent) de 5 000 \$. Sujet à l'approbation du crédit. Première mensualité et dépôt remboursable de 700 \$ exigés. Préparation et transport inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de 8 ¢ du km après 60 000 km. \*\*Certaines restrictions et conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire participant pour tous les détails.



Bourse de Montréal



Infographie La Presse

Comment lire les cotes financières. Les titres sont énumérés par ordre alphabétique. Seuls apparaissent les titres négociés au cours de la semaine. Les valeurs des titres sont exprimées en dollars. Seules les deux premières décimales apparaissent.

Table with columns: Div, CB, Ventés, Heut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various financial indicators and stock prices.

Explication des codes

- Div = Dividende par action sur une base annuelle.
CB = Cours de l'action divisé par le bénéfice annuel par action.
Ventés = Action ordinaire sans droit de vote ou à droit de vote subalterne.
Heut = Titre de souscription ( WARRANT ).
Bas = Unités de capital-actions.
Ferm = Action privilégiée.
ch = Offre de droits.
Bourse de Vancouver.
Fonds communs de placement.
Le prix indiqué correspond à la valeur nette d'une action ou d'une unité lors de la dernière évaluation comptable du fonds.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

Table with columns: Valeurs, Ventés, CB, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem, Haut, Bas, Ferm, ch, 52 sem. Lists various stock prices and market data.

FIDO FAXE! FAXE FIDO! Grâce au service de Messagerie fax, Fido reçoit, garde vos télécopies en mémoire et les achemine au numéro de votre choix. Pas bête ce Fido! 925-FIDO www.fido.ca

Contrats à terme. Acceptations Bancaires Canadiennes. 1 \$ millions; points de 100 p cent. Table with columns: Saison, Haut, Bas, Haut, Bas, Regl, Var, Int en cours.

Options sur obligations du Canada. \$100 000; points de 100 p cent. Table with columns: Saison, Haut, Bas, Haut, Bas, Regl, Var, Int en cours.

Options sur obligations du Canada. \$100 000; points de 100 p cent. Table with columns: Saison, Haut, Bas, Haut, Bas, Regl, Var, Int en cours.

Options sur obligations du Canada. \$100 000; points de 100 p cent. Table with columns: Saison, Haut, Bas, Haut, Bas, Regl, Var, Int en cours.

Options sur obligations du Canada. \$100 000; points de 100 p cent. Table with columns: Saison, Haut, Bas, Haut, Bas, Regl, Var, Int en cours.

Options Canadiennes

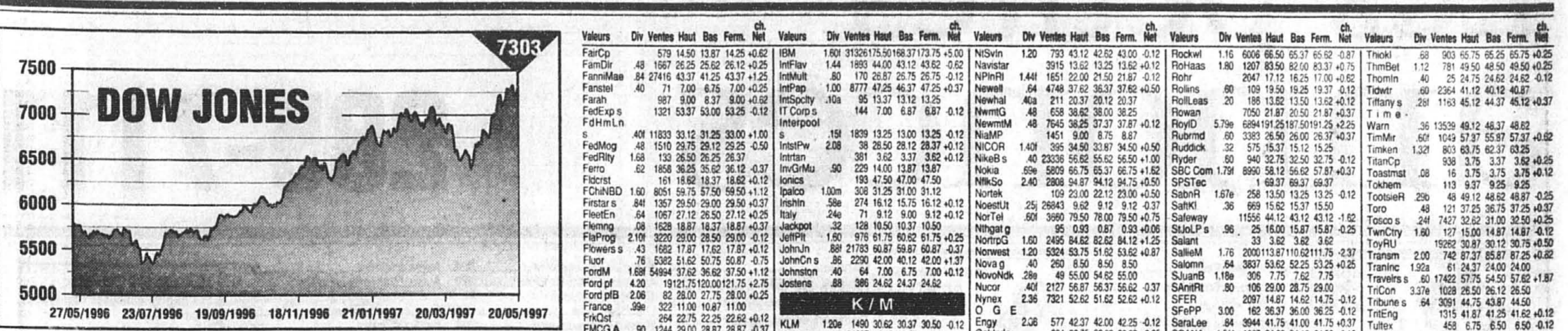
Large table with multiple columns: Les 5 titres les plus actifs de (OTC), Série, Prix, Off, Dem, Vol, etc. Lists various options contracts and their market data.







Bourse de New York



Infographie La Presse

Table of stock market data with columns for stock names, prices, and changes. Includes sections for 'A/B', 'K/M', and 'G'.

Table of stock market data with columns for stock names, prices, and changes. Includes sections for 'H/J', 'R/S', and 'N/O'.

Opt. Cda

Table of options data with columns for series, price, and other details. Includes sections for 'Suivie de la page D 11', 'Minit Corp.', 'Moore Corp.', 'Natl Bk Lps', etc.

Les titres au comptoir (DE TORONTO)

Table of securities data with columns for values, sales, and other metrics. Includes sections for 'TORONTO (PC)', 'L'or', 'L'argent', and 'Le pétrole'.



Les petites annonces 285-7111



Immobilier 100

RÉSIDENTIEL Achat - Vente - Échange

Visites libres... 100
Île de Montréal... 101
Centre-ville... 102
Vieux-Montréal... 103
Laval, Rive-Nord... 105
Rive-Sud... 106
Banlieue ouest... 107
Banlieue est... 108
Laurentides... 109
Estrie / Cantons de l'Est... 110
Extérieur de Montréal... 141

INVESTISSEMENT COMMERCIAL INDUSTRIEL Achat - Vente - Échange

Propriétés à revenus... 160
Propriétés comm. industrielles... 162
Prêts hypothécaires / commerces et industries... 165
Fermes, terres... 168
Commerces... 170
Copropropriétés, espaces comm. industriels... 172
Terrains commerciaux et industriels... 173
Gestion immobilière... 175

Location

Île de Montréal... 131
Centre-ville... 132
Vieux-Montréal... 133
Laval, Rive-Nord... 135
Rive-Sud... 136
Banlieue ouest... 137
Banlieue est... 138
Laurentides... 139
Estrie / Cantons de l'Est... 140

Marchandises et services 200

Marchandises

Systèmes de sécurité... 201
Équipements téléphoniques... 202
Audiovisuel... 203
Instruments de musique... 205
Appareils électroménagers... 206
Mobilier, articles maison... 207
Machines à coudre... 208
Vêtements, fourrure... 210
Collections... 211
Antiquités, artisanat, œuvres d'art... 212
Bijoux, objets précieux... 213
Livres... 214
Le coin de l'ordinateur... 217

Services personnels 400

Compagnes, compagnons... 403
Agences de rencontres... 404
Clubs de rencontres... 405
Lignes de rencontres... 406
Correspondance... 407
Astrologie, occultisme... 410
Consultations... 415
Billets de sport / spectacle... 419
Activités sociales... 420
Escortes, rencontres, etc... 440
Studios de massage... 445
Divers... 450
Naissances, graduations, fiançailles, mariages (sans photo)... 465
Naissances, graduations, fiançailles, mariages (avec photo)... 466

COURS 350

Compagnes, compagnons... 403
Agences de rencontres... 404
Clubs de rencontres... 405
Lignes de rencontres... 406

Offres d'emploi 300

Offres d'emploi (encadrées seulement)... 300
Programmes de formation... 303
Postes cadres et professionnels... 304
Santé, services communautaires... 306
Éducation enseignement... 307
Gardiennes... 308
Bureaux... 310
Informatique... 313
Assurance... 316
Secteur automobile... 317
Vente, commerce... 319
Immobilier... 320
Clubs, hôtels, restaurants... 322
Alimentation... 323
Imprimerie, infographie... 324
Technique, métiers sous-traitance... 325
Coiffure, esthétique... 327

Loisirs et véhicules récréatifs 600

Achat - Vente - Échange
Articles / équipements de sport... 605
Camping, chasse et pêche... 606
Tenne de livres, impôt... 608
Vélo, ski, golf... 610
Séjours, excursions... 618

Loisirs 600

Achat - Vente - Échange
Articles / équipements de sport... 605
Camping, chasse et pêche... 606
Tenne de livres, impôt... 608
Vélo, ski, golf... 610
Séjours, excursions... 618

Services personnels 400

Compagnes, compagnons... 403
Agences de rencontres... 404
Clubs de rencontres... 405
Lignes de rencontres... 406

Transport et véhicules automobiles 500

Machineries diverses... 501
Camions, jeeps, fourgonnettes... 511

Autos à vendre... 550

Autos / camions antiques et de collection... 555
Financement véhicules... 558
Services divers... 560
Achat, vente, location, échange... 565
Entretien et réparations... 567
Pièces et accessoires... 568

HEURES DE TOMBÉE

Les petites annonces régulières
Mardi au samedi : 17h à la veille de la parution
Dimanche et lundi : 17h le vendredi précédent
Annonces encadrées : 48 heures avant la parution

HEURES D'OUVERTURE

Lundi au vendredi : 8h30 à 17h30
INTERURBAIN SANS FRAIS
1 800 361-5013
TÉLÉCOPIÉ : 848-6287

CAHIER ÉCONOMIE

Propositions et avis, du lundi au samedi

Avis 800

Avis légaux, appels d'offres... 801
Avis divers... 805
Communiqués... 810
Avis de dissolution, changements de nom... 950

Décès, remerciements, prières 900

Remerciements... 995
Prières... 997
Décès... 999

100 Immobilier

100 VISITES LIBRES 100 VISITES LIBRES 100 VISITES LIBRES 100 VISITES LIBRES 100 VISITES LIBRES 100 VISITES LIBRES 105 L'AVL RIVE-NORD 106 RIVE-SUD 110 CANTONS DE L'EST 112 BORD DE L'EAU 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

JOURNÉE SPÉCIALE GRAND ÉVÈNEMENT PORTES OUVERTES Mercredi le 21 mai 1997 de 9h à 21h

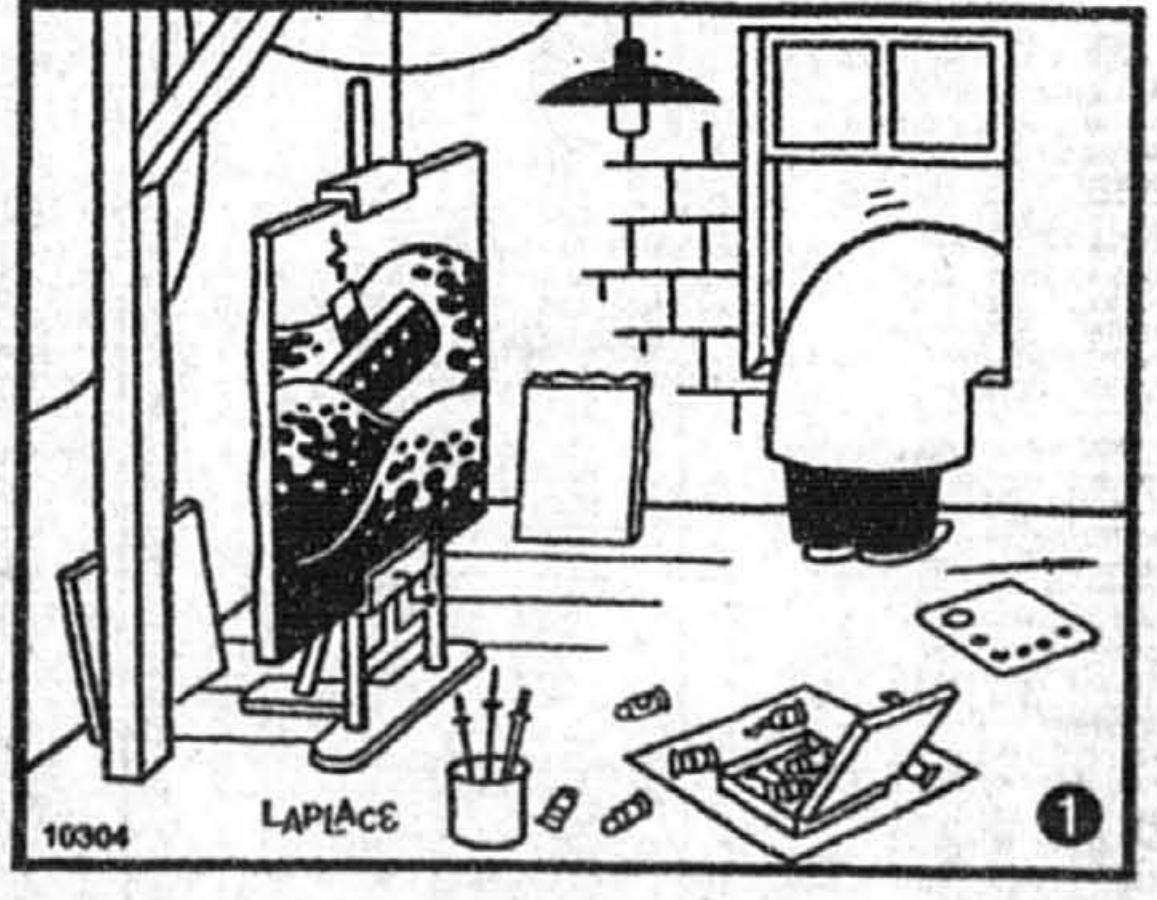
OUVERT AU PUBLIC ET AUX COURTIER
DANS LES LOCAUX DE METSA 505, de Maisonneuve Ouest Rez-de-chaussée au centre-ville de Montréal

REPRISES DE FINANCE RÉGION DU GRAND MONTRÉAL

Table with multiple columns listing real estate listings including addresses, prices, and features. Columns include CONDOMINIUMS, TERRAINS, INDUSTRIEL, UNIFAMILIALES, PLEX, SEMI-COMMERCIAL, MULTIRÉSIDENTIEL, COMMERCIAL, and ILE DE MONTRÉAL.

Groupe Immobilier METSA Inc. Courtier immobilier agréé (514) 849-1110

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?



Les deux dessins sont en apparence identiques. En réalité, il y a entre eux HUIT petites différences. VOIR SOLUTION À LA FIN DES PETITES ANNONCES



100 Immobilier

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

LONGUEUIL, 4 1/2 clair, bois franc, portes pin, 645-1028  
METRO, desparticulier 2 1/2-3 1/2, 47-9008, 443-9313  
NOTRE-DAME LE FÉROT sur le golf Atlantide, 2 étages, 1200 pi car, 3 c.a.c., garage, 79 900 \$ ferme, 800-9000, 943-2977  
PLATEAU, 6 1/2, 3 c.a.c., r. de ch. coulé, 096 total, stat., 84 800 \$, F. Luét, Trans-Action crt., 272-3303.

ROSEMONT, 12e avenue, grand condo avec mezz., 2 ét., trois étages, terrasse privée, côté soleil, stat. Jacques Rousin Pro Immobilier, courriel 729-5108

SAINT-JACQUES, 1001 St-Jacques, 2 ch., 2 s/bains, 2 c.a.c., 1 ch., 1 s/bain, stat. at, terrasse ext. 514-343-3824

ST-ANDRÉ 2023 à 31, super condo 5 1/2, 2 s/bains, stat., 252-5534, Léger courtier

STE-DOROTHÉE, 2 ch., ent., foyer, impeccable, train banlieue, 59 000 \$, 688-4268.

ST-LAMBERT, Vd golf, 1135 pi car, grand balcon, garage, 129 000 \$, C. Bernier 672-0321, R.V.L. crt.

ST-LEONARD, bois franc, condo 4 1/2 "Château" 1090 pi car, 132 s/bains, mezz., grand balcon arrière, 361-2371

ST-LEONARD, 1431 5e, 3 ch., 2 s/bains, 2 c.a.c., stat., int., dépôt, secteur résidentiel, 134 900 \$, 663-7373

TROISIÈME NORD, reprise de finance, 10e, 2000 pi car, très luxueux, 255 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VERDUN, Samuel de Champlain, piscine int., gym, 4/4, foyer, garage, 89 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VIEUX-MTL, luxueux penthouse, directement face au parc, terrasse 1000 pi car, 2 garages int., garage tunnel, unique! 845-4149

116 MAISONS DE CAMPAGNE, DOMAINES

A ST-COME, 100 pi sur le lac à 460 pi profond, terrain paysager, 3 ch., bain, tourbillon, 2 foyers, salon, musique, piscine, 233-9045

BORD DE L'EAU, à 30 min de Mt. maison ancestrale, restaurée, 3 ch., terrain 32 000 pi car, vue sur tous les côtés, 850 Ch. P. Priolles St-Mathias, (à vendre ou à louer), 536-1992.

RIVE-SUD, maison de campagne rénover, avec goût et belle cuisine, 1000 pi terrain de 33 000 pi car. 119 900 \$ nat. Trans Action Courtier, 357-5211

STE-MARIE, 136 000 \$, 4 ch., 2 s/bains, 3 c.a.c., 1200 pi car, 1200 pi terrain, C. Langlois, 448-4549

VENTE DE SUCCESSIONS: Ste-Marguerite sur le lac Charlebois, rénover, terrain 33,000 pi car, 1200 pi terrain, 2005 acceptés, 250 000 \$ ou meilleure offre. Tel. 913-935-9919 sur sm.

117 CHALETS

BORD eau, St-Faustin, très propre, à voir (514) 835-2531

BORD lac Noir (St-Jean-de-Math), 80 x 150, 3 ch., foyer, cuis. et salle, 1200 pi car, 2005 acceptés, 250 000 \$ ou meilleure offre. Tel. 913-935-9919 sur sm.

CHERTSEY, (Laurentides), superbe 4 saisons, terrain au bord du lac de 130 pi, vue magnifique sur lac, forêt et poissonnerie. Pierre ou Céline 514-773-8424

DIRECTEMENT bord lac St-François, fleurissement de Valleyfield, chalet moderne, grande veranda, privé, idéal baignade, sports nautiques. 514-267-4234

LAC FAWN, chalet rénové, 54 900 \$, ferme, 633-7197

LAC SIMON, domaine 7 acres, avec 2 chalets, piscine, plage. Jour: 819-568-3375, Fax: 819-568-8111.

LAC SIMON, 4 saisons, chalet maison, terrain boisé et très privé, bord de lac, sous l'éval. mun. Int. Pénitance, 819-428-1349

MONT-LAURIER, Suisse 4 ch., 20 acres +, 49 000 \$ ou à voir (514) 835-2531

OCASIONS! 45 min. de Mt. Pointe-des-Cascades, bord de l'eau magnifique, 2 ch. meublé, 32 000 \$, 278-9896

ST-DONAT, bord lac ar. chalet, 2 s/bains, 1 ch., 2 étages, foyer, 119 500\$, 667-8824; 819-424-4877

STE-AGATHE, chalet privé, 3671-4898 ou 729-1758, tél. après 16 h sem. seulement.

118 MAISONS MOBILES

ST-SAUVEUR, Mont Habitat, 60 x 120, 1000 pi car, meublé, autob. stat., 331-8051

TERRAIN à vendre pour maison mobile, avec services, pour seulement 137 \$ par mois. Jour: 891-9715

119 PROPRIÉTÉS À ÉCHANGER

CONDO le Paton, 4 1/2, 892 pi car, face rivière, éval. 118 000 \$, louer, vendre ou échanger chalet nord 477-3429

ÉCHANGES IMMOBILIERS Imm. Adm. crt. Luc Vallancourt, 324-2643

121 FERMES / TERRES FERMETTES

ST-FELIX-DE-VALOIS, 36 arpents, 1 200 pi sur rivière, ferme, éval. 420 000 \$, 75 000 \$, 819-563-3453

ST-GEORGES-DE-WINDSOR, ferme 35 acres, maison non finie à l'int., 65 000 \$, 819-826-3320

122 TERRAINS RÉSIDENTIELS

A VOIR BORD DE L'EAU, façade de 350 pi, grand lac, 91 arpents, près Mont-Tremblant, 89 000 \$, G. Lalonde, Trans-Action, (514) 430-5555

ATTENTION CONSTRUCTEURS

À Laplaine, à côté école primaire et secondaire. Tous services inclus. Facilité de paiement, 477-1055.

AUBAINE AVAL, 14 800 \$, tous services inclus, 50 900 \$, 3e av. à Fabreville.

AUSI STE-DOROTHÉE, PIERREFOND, ST-LAZARE, 628-4040

BOMAINE LAKEFIELD, Terrain prêt pour maison de 6000 pi car, 45 000 \$, 165 pi façade, lac, Entre Mont-Haut et Lachute, 514-382-4512

LAC LOVERING, bord de l'eau, 200 x 2 acres, 111 000 \$, 858-5698 (facilité de paiement)

STE-ANNE-DES-LACS, terrain résidentiel, 1200 pi car, 1200 pi terrain, 1200 pi terrain, 2005 acceptés, 250 000 \$ ou meilleure offre. Tel. 913-935-9919 sur sm.

STE-ANNE-DES-LACS, 2 acres, 27 000 \$, 514-224-5574

ST-LUC, secteur St-Luc centre, 65 terrains, pour unités municipales, 514-343-3037

123 HYPOTHÉCAIRES / RÉSIDENTIEL

À l'12e, 2e ban. vente, notaire Laberge, jour, 729-4334

ARGENT vite, 1ère, 2e, 3e, 4e, ST-ONGE CRT 739-5234

131 ILE DE MONTRÉAL

Garçonnaire, alcôve, appartements 1, 2, 3, 4 chambres. Disponibles maintenant. Piscine intérieure, bain sauna, c. câble tv, et portier et stationnement intérieur.

APPARTEMENTS TOUR HORIZON

CERTAINES UNITÉS 1 MOIS GRATUIT (nouveaux locataires admissibles seulement)

Garçonnaire, alcôve, appartements 1, 2, 3, 4 chambres. Disponibles maintenant. Piscine intérieure, bain sauna, c. câble tv, et portier et stationnement intérieur.

STE-DOROTHÉE, 2 ch., ent., foyer, impeccable, train banlieue, 59 000 \$, 688-4268.

ST-LAMBERT, Vd golf, 1135 pi car, grand balcon, garage, 129 000 \$, C. Bernier 672-0321, R.V.L. crt.

ST-LEONARD, bois franc, condo 4 1/2 "Château" 1090 pi car, 132 s/bains, mezz., grand balcon arrière, 361-2371

ST-LEONARD, 1431 5e, 3 ch., 2 s/bains, 2 c.a.c., stat., int., dépôt, secteur résidentiel, 134 900 \$, 663-7373

TROISIÈME NORD, reprise de finance, 10e, 2000 pi car, très luxueux, 255 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VERDUN, Samuel de Champlain, piscine int., gym, 4/4, foyer, garage, 89 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VIEUX-MTL, luxueux penthouse, directement face au parc, terrasse 1000 pi car, 2 garages int., garage tunnel, unique! 845-4149

131 ILE DE MONTRÉAL

Garçonnaire, alcôve, appartements 1, 2, 3, 4 chambres. Disponibles maintenant. Piscine intérieure, bain sauna, c. câble tv, et portier et stationnement intérieur.

STE-DOROTHÉE, 2 ch., ent., foyer, impeccable, train banlieue, 59 000 \$, 688-4268.

ST-LAMBERT, Vd golf, 1135 pi car, grand balcon, garage, 129 000 \$, C. Bernier 672-0321, R.V.L. crt.

ST-LEONARD, bois franc, condo 4 1/2 "Château" 1090 pi car, 132 s/bains, mezz., grand balcon arrière, 361-2371

ST-LEONARD, 1431 5e, 3 ch., 2 s/bains, 2 c.a.c., stat., int., dépôt, secteur résidentiel, 134 900 \$, 663-7373

TROISIÈME NORD, reprise de finance, 10e, 2000 pi car, très luxueux, 255 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VERDUN, Samuel de Champlain, piscine int., gym, 4/4, foyer, garage, 89 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VIEUX-MTL, luxueux penthouse, directement face au parc, terrasse 1000 pi car, 2 garages int., garage tunnel, unique! 845-4149

131 ILE DE MONTRÉAL

Garçonnaire, alcôve, appartements 1, 2, 3, 4 chambres. Disponibles maintenant. Piscine intérieure, bain sauna, c. câble tv, et portier et stationnement intérieur.

STE-DOROTHÉE, 2 ch., ent., foyer, impeccable, train banlieue, 59 000 \$, 688-4268.

ST-LAMBERT, Vd golf, 1135 pi car, grand balcon, garage, 129 000 \$, C. Bernier 672-0321, R.V.L. crt.

ST-LEONARD, bois franc, condo 4 1/2 "Château" 1090 pi car, 132 s/bains, mezz., grand balcon arrière, 361-2371

ST-LEONARD, 1431 5e, 3 ch., 2 s/bains, 2 c.a.c., stat., int., dépôt, secteur résidentiel, 134 900 \$, 663-7373

TROISIÈME NORD, reprise de finance, 10e, 2000 pi car, très luxueux, 255 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VERDUN, Samuel de Champlain, piscine int., gym, 4/4, foyer, garage, 89 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VIEUX-MTL, luxueux penthouse, directement face au parc, terrasse 1000 pi car, 2 garages int., garage tunnel, unique! 845-4149

131 ILE DE MONTRÉAL

Garçonnaire, alcôve, appartements 1, 2, 3, 4 chambres. Disponibles maintenant. Piscine intérieure, bain sauna, c. câble tv, et portier et stationnement intérieur.

STE-DOROTHÉE, 2 ch., ent., foyer, impeccable, train banlieue, 59 000 \$, 688-4268.

ST-LAMBERT, Vd golf, 1135 pi car, grand balcon, garage, 129 000 \$, C. Bernier 672-0321, R.V.L. crt.

ST-LEONARD, bois franc, condo 4 1/2 "Château" 1090 pi car, 132 s/bains, mezz., grand balcon arrière, 361-2371

ST-LEONARD, 1431 5e, 3 ch., 2 s/bains, 2 c.a.c., stat., int., dépôt, secteur résidentiel, 134 900 \$, 663-7373

TROISIÈME NORD, reprise de finance, 10e, 2000 pi car, très luxueux, 255 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VERDUN, Samuel de Champlain, piscine int., gym, 4/4, foyer, garage, 89 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VIEUX-MTL, luxueux penthouse, directement face au parc, terrasse 1000 pi car, 2 garages int., garage tunnel, unique! 845-4149

131 ILE DE MONTRÉAL

Garçonnaire, alcôve, appartements 1, 2, 3, 4 chambres. Disponibles maintenant. Piscine intérieure, bain sauna, c. câble tv, et portier et stationnement intérieur.

STE-DOROTHÉE, 2 ch., ent., foyer, impeccable, train banlieue, 59 000 \$, 688-4268.

ST-LAMBERT, Vd golf, 1135 pi car, grand balcon, garage, 129 000 \$, C. Bernier 672-0321, R.V.L. crt.

ST-LEONARD, bois franc, condo 4 1/2 "Château" 1090 pi car, 132 s/bains, mezz., grand balcon arrière, 361-2371

ST-LEONARD, 1431 5e, 3 ch., 2 s/bains, 2 c.a.c., stat., int., dépôt, secteur résidentiel, 134 900 \$, 663-7373

TROISIÈME NORD, reprise de finance, 10e, 2000 pi car, très luxueux, 255 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VERDUN, Samuel de Champlain, piscine int., gym, 4/4, foyer, garage, 89 000 \$, S. O'Neil, Groupe Sutton Clodomir crt., 592-6146.

VIEUX-MTL, luxueux penthouse, directement face au parc, terrasse 1000 pi car, 2 garages int., garage tunnel, unique! 845-4149

131 ILE DE MONTRÉAL

Garçonnaire, alcôve, appartements 1, 2, 3, 4 chambres. Disponibles maintenant. Piscine intérieure, bain sauna, c. câble tv, et portier et stationnement intérieur.

131 ILE DE MONTRÉAL

«La où le service n'est pas chose du passé»

• Cercle privé

• Grandes piscines intérieure et extérieure

• Immeubles avec structure de béton à l'épreuve du feu

• Aménagement paysager et jardins

• Salle d'exercice

• À proximité de l'arrêt d'autobus, de banques, pharmacie, épicerie, C.L.S.C.

• Spacieux et éclairé, balcon ou solarium ;

• Piscine, sauna, spa, salle d'exercice.

• Spacieux et éclairé, balcon ou solarium ;

• Piscine, sauna, spa, salle d'exercice.

• Cercle privé

• Grandes piscines intérieure et extérieure

• Immeubles avec structure de béton à l'épreuve du feu

• Aménagement paysager et jardins

• Salle d'exercice

• À proximité de l'arrêt d'autobus, de banques, pharmacie, épicerie, C.L.S.C.

• Spacieux et éclairé, balcon ou solarium ;

• Piscine, sauna, spa, salle d'exercice.

• Cercle privé

• Grandes piscines intérieure et extérieure

• Immeubles avec structure de béton à l'épreuve du feu

• Aménagement paysager et jardins

• Salle d'exercice

• À proximité de l'arrêt d'autobus, de banques, pharmacie, épicerie, C.L.S.C.

• Spacieux et éclairé, balcon ou solarium ;

• Piscine, sauna, spa, salle d'exercice.

• Cercle privé

• Grandes piscines intérieure et extérieure

• Immeubles avec structure de béton à l'épreuve du feu

• Aménagement paysager et jardins

• Salle d'exercice

• À proximité de l'arrêt d'autobus, de banques, pharmacie, épicerie, C.L.S.C.

• Spacieux et éclairé, balcon ou solarium ;

• Piscine, sauna, spa, salle d'exercice.

• Cercle privé

• Grandes piscines intérieure et extérieure

• Immeubles avec structure de béton à l'épreuve du feu

• Aménagement paysager et jardins

• Salle d'exercice

• À proximité de l'arrêt d'autobus, de banques, pharmacie, épicerie, C.L.S.C.

• Spacieux et éclairé, balcon ou solarium ;

• Piscine, sauna, spa, salle d'exercice.

• Cercle privé

• Grandes piscines intérieure et extérieure

• Immeubles avec structure de béton à l'épreuve du feu

• Aménagement paysager et jardins

• Salle d'exercice

• À proximité de l'arrêt d'autobus, de banques, pharmacie, épicerie, C.L.S.C.

131 ILE DE MONTRÉAL

UN DES MEILLEURS COMPLEXES D'APPARTEMENTS À MONTRÉAL À QUELQUES MINUTES DU CENTRE-VILLE

Heures de bureau de location :

LUNDI À VENDREDI 10 H À 18 H

SAMEDI ET DIMANCHE 11 H À 17 H

738-4704

PENTHOUSES COMPLÈTEMENT MEUBLÉS DISPONIBLES

Place Cavendish 255, boul. Cavendish

1 1/2 à 4 1/2

CHAUFFÉ, ÉCLAIRÉ, POÊLE, FRIGO

• Immeuble impeccable

• Grande piscine int., salle d'exercice

• C.L.S.C. dépanneur

• Sécurité

• Stationnement int. et ext.

• Arrêt d'autobus à la porte

• Tous les services à proximité.

• Arrêt d'autobus à la porte

• Tous les services à proximité.

• Arrêt d'autobus à la porte

• Tous les services à proximité.

• Arrêt d'autobus à la porte

• Tous les services à proximité.

• Arrêt d'autobus à la porte

• Tous les services à proximité.

• Arrêt d'autobus à la porte

• Tous les services à proximité.

• Arrêt d'autobus à la porte

• Tous les services à proximité.

• Arrêt d'autobus à la porte











100 Immobilier

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS A LOUER
ATELIER, usine, bureau, 400 à 6000 pi. car.
186 BUREAU A LOUER
CENTRE-VILLE, espaces de bureaux 400 à 1000 pi. car.

182 COMMERCES A LOUER
GARAGE, Boul. Langelier-Jarry, 5000 car, mécanique et réparation.
RESTAURANT à louer, Boul. St-Laurent, 2500 car.

184 ENTREPÔTS A LOUER
Sous location
VILLE ST-LAURENT
Rue Bégin près Côte Vertu

186 BUREAU A LOUER
A BON PRIX, Plateau, petite et grande bureaux, 75-7000
A MTL-NORD, 2505 et + tout incl., 331-7739

200 Marchandises et services
202 ÉQUIPEMENTS TÉLÉPHONIQUES
203 AUDIOVISUEL
205 INSTRUMENTS DE MUSIQUE

207 MOBILIERS
205 INSTRUMENTS DE MUSIQUE
202 ÉQUIPEMENTS TÉLÉPHONIQUES
203 AUDIOVISUEL

Marché aux puces

A VENDRE, mobilier salle à manger, table, 111 morceaux, 488-8931
A VENDRE, salon, dinette, patio, lit queen et autres. Cause départ. Soir 881-3362
ABANDONNÉ maison: tout à vendre sauf appareils ménagers et articles de bureau.

211 COLLECTIONS
★ DARNELL CHEZ EATON ★
AGENTS: Timbres, monnaies, médailles, or, papier-monnaies, cartes postales, médailles militaires et collection de tout genre.

212 ANTIQUITES ARTISANAT ŒUVRES D'ART
ACHAT antique, acheteurs de la cave au grenier, 895-3039
ACHAT S. Génier, 1-514-795-2886

214 ACHAT à bon prix de livres, livres, CD, cassette, vidéo, 261-2619
217 LE COIN DE L'ORDINATEUR
★ INFO-CARREFOUR ★
★ A INFO-MONTRÉAL ★

200 Marchandises et services

238 VENTE DE GARAGE
238 VENTE DE GARAGE
238 VENTE DE GARAGE
238 VENTE DE GARAGE

262 ESTHÉTIQUE COIFFURE
INSTITUT SANTÉ BEAUTÉ SPA DU MONT-ROYAL
263 RÉDACTION TRADUCTION
TRADUCTION français / anglais, anglais / français

270 SOINS THÉRAPEUTIQUES ET MASSOTHÉRAPIE
270 SOINS THÉRAPEUTIQUES ET MASSOTHÉRAPIE
270 SOINS THÉRAPEUTIQUES ET MASSOTHÉRAPIE

300 Offres d'emploi
(Tous les postes annoncés sont ouverts également aux femmes et aux hommes).

CONFECTION D'ÉCHANTILLONS
Recherchons personne pour confection d'échantillons textiles, et travail de bureau.

Seule la douleur est prévisible.
Fondation canadienne des maladies de l'intestin
Avec votre aide, nous trouverons un traitement.

Marché aux puces

220 ANIMAUX
A.B.L. ENR. 258-7997
3899 STE-CATHERINE E.
Bénot 670-4838, 751-8848.
220 ANIMAUX
A.B.L. ENR. 258-7997

200 Marchandises et services

222 ÉQUIPEMENTS DE BUREAU
PHOTOCOPIEURS usagés, bonne condition, 982-2195
223 MATÉRIEL DE CONSTRUCTION
BALCONS en fibre de verre, sur mesure, 684-7929
225 ENTRETIEN DE LA MAISON
RENOUVEAUZ murs enr. Gar. 10 ans, 744-1515



300 Offres d'emploi

(Tous les postes annoncés sont ouverts également aux femmes et aux hommes).

300 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
PREPOSÉ AUX VENTES INTERNES
Notre entreprise oeuvrant dans la distribution de produits pneumatiques et hydrauliques au Canada depuis 40 ans...

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
OISTEN SM
SECRÉTAIRES ADJOINTES ADMINISTRATIVES
PLUSIEURS POSTES 25 000 \$ A 35 000 \$

LES SERVICES KELLY
COMMIS COMPTABLE FACTURATION BILINGUE
RIVE-SUD CONGÉ DE MATERNITÉ 11 à 12 1/2 h

Les Professionnels de l'automobile
FAIRVIEW Volkswagen recherche:
- COMMIS COMPTABLE
- COMMIS AUX PIÈCES
- MÉCANICIEN-TECHNICIEN

319 VENTE, COMMERCE
LINEN CHEST
Recherchons personnes dynamiques pour un poste à temps plein...

303 PROGRAMMES DE FORMATION
EN VOITURE S.V.P. ...
S'adresse aux hommes et aux femmes voulant faire carrière dans le monde de L'AUTOMOBILE

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
Prère d'appeler: Marie-Josée Forand et / ou Diane Choletto
Tél.: (514) 847-0448

319 VENTE, COMMERCE 319 VENTE, COMMERCE
Perspective d'emploi Vente d'assurance
Recherchons personnel de vente et de gestion des ventes détenant un permis de courtage...

319 VENTE, COMMERCE 319 VENTE, COMMERCE
VENTES INTERNES
Notre compagnie se spécialise dans la fabrication, la vente, la distribution de profilés de plastique en Amérique du Nord...

322 CLUBS, HÔTELS, RESTAURANTS
CHEF(E) de soir demandé(e)
URGENT Jean-Marc, 661-0188

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS
SUN LIFE DU CANADA
UNE CARRIÈRE stable avec une entreprise de réputation internationale

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
Télé Ressources
SECRÉTAIRE 25 K \$
Située à Ahuntsic, cette entreprise professionnelle est à la recherche d'une secrétaire possédant un minimum de 3 ans d'expérience...

313 INFORMATIQUE 317 SECTEUR AUTOMOBILE
URGENT!
Spécialiste dans la planification et l'intégration de réseaux MT (LAN-WAN) pour Quidor, MCE ou Altus...

322 CLUBS, HÔTELS, RESTAURANTS 322 CLUBS, HÔTELS, RESTAURANTS
PERSONNE demandée
URGENT Jean-Marc, 661-0188

322 CLUBS, HÔTELS, RESTAURANTS 322 CLUBS, HÔTELS, RESTAURANTS
PERSONNE demandée
URGENT Jean-Marc, 661-0188

306 SANTÉ, SERVICES COMMUNAUTAIRES
ASSISTANTE DENTAIRE
bilingue et exp. nécessaires. Francine 265-8771.

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
RIVE-SUD
VÉRIFICATEUR SÉNIOR RIVE-SUD \$\$\$
Expérience pertinente en vérification, autonomie et dynamisme.

319 VENTE, COMMERCE
CARRIÈRE DE CHOIX
2 Conseiller(e)s représentant(e)s recherchés(e)s...

322 CLUBS, HÔTELS, RESTAURANTS 322 CLUBS, HÔTELS, RESTAURANTS
Chez Pauzé
PERSONNEL REQUIS
Cuisinier(ère) 3 ans d'exp. min.

322 CLUBS, HÔTELS, RESTAURANTS 322 CLUBS, HÔTELS, RESTAURANTS
PERSONNE demandée
URGENT Jean-Marc, 661-0188

307 EDUCATION ENSEIGNEMENT
ATTENTION, l'enseignement et l'entraînement Montessori Stage, l'Association Montessorienne de Mt.
487-4165

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
DURAND & PRATT INC
SECRÉTAIRE AU PRÉSIDENT 35 000 \$

319 VENTE, COMMERCE
PRECIDIO
REPRÉSENTANT(E) AU SERVICE À LA CLIENTÈLE BILINGUE

323 ALIMENTATION 325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE
CUISINIER(ERE)
St-Jean sur Richelieu
Firme de gestion alimentaire est la recherche d'une cuisinière expérimentée...

325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE 325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE
KONECRANES
Crane Pro Services
Nous sommes la filiale canadienne d'un important fabricant d'appareils de levage...

308 GARDERIES
GARDERIE Le Petit Chaperon Rouge de Toronto, recherche une éducatrice/trice, DEC en technique de garde. Salaire annuel 500 \$.

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
TELE-RESSOURCES
SECRÉTAIRE TRILINGUE (FRANCAIS, ANGLAIS, ESPAGNOL) CONTRAT 1 AN ET PLUS Jusqu'à 13 \$ / h

319 VENTE, COMMERCE
PRECIDIO INC.
Brampton, Ontario
Fax: (905) 790-0791
Attention: Linda Ardito

323 ALIMENTATION 325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE
CARRIÈRE DE CHOIX
2 Conseiller(e)s représentant(e)s recherchés(e)s...

325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE 325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE
KONECRANES
Crane Pro Services
Nous sommes la filiale canadienne d'un important fabricant d'appareils de levage...

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
DORIS DURAND
987-1815
ENQUÊTEUR(EUSE) FINANCIÈRE(S)
MEGAPROSE INVESTIGATIONS est à la recherche de personnes avec 3 - 5 ans d'expérience...

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
TELE-RESSOURCES
SECRÉTAIRE-RECEPTIONNISTE 21 K\$ ++
Excellentes grammaires française et anglaise

319 VENTE, COMMERCE
PRECIDIO INC.
Brampton, Ontario
Fax: (905) 790-0791
Attention: Linda Ardito

323 ALIMENTATION 325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE
CARRIÈRE DE CHOIX
2 Conseiller(e)s représentant(e)s recherchés(e)s...

325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE 325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE
KONECRANES
Crane Pro Services
Nous sommes la filiale canadienne d'un important fabricant d'appareils de levage...

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
ALERTE ROUGE !
Adjoint(e)s VP France
Dans le cadre de notre développement, notre client recherche une secrétaire de carrière pour rédiger dans les deux langues...

310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310 BUREAUX 310
TELE-RESSOURCES
SECRÉTAIRE-RECEPTIONNISTE 21 K\$ ++
Excellentes grammaires française et anglaise

319 VENTE, COMMERCE
PRECIDIO INC.
Brampton, Ontario
Fax: (905) 790-0791
Attention: Linda Ardito

323 ALIMENTATION 325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE
CARRIÈRE DE CHOIX
2 Conseiller(e)s représentant(e)s recherchés(e)s...

325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE 325 TECHNIQUE, MÉTIERS, SOUS-TRAITANCE
KONECRANES
Crane Pro Services
Nous sommes la filiale canadienne d'un important fabricant d'appareils de levage...



## Publicité-marketing

# Vedettes québécoises à Hollywood : Bombardier, Naya, Northern Telecom...



Marie-Claude Lortie

LOS ANGELES

Le 3 mars dernier, quel ne fut pas le bonheur de Steve Wasik quand il prit le *USA Today*. Immense, en couleur et en plein milieu de la une du cahier sport, resplendissait une bouteille d'eau Naya dans les mains du sportif le plus *in* actuellement aux États-Unis: le golfeur prodige Tiger Woods.

Le vice-président et directeur général de Naya aux États-Unis ne s'y attendait pas. Même quand on fait des efforts pour placer un produit dans les mains d'une vedette, on ne sait jamais ce qui peut arriver, explique-t-il. Mais cette fois la bouteille était bien là et M. Wasik abso- lument ravi.

On connaît la popularité croissante du « placement de produit », une technique de pub qui consiste à faire voir un produit dans un film, une émission de télé ou ailleurs, dans les mains d'une vedette. Mais ce qui est frappant depuis quelque temps, c'est le nombre de produits québécois qui se retrouvent ainsi à Hollywood.

Prenez Bombardier par exemple. Les motomarines Sea-Doo servent depuis plusieurs saisons à sauver les bons des méchants dans la très chic émission *Alerte à Malibu*. Bien-tôt, ce sont aussi des Sea-Doo que conduiront Sandra Bullock et Willem Dafoe dans *Speed 2* (la suite de *Speed*, qui fut présenté au Québec sous le nom de *Clanches* (sic)). Dans ce nouveau film, qui sort début juin, les poursuites auront toutes lieu sur l'eau.

Régulièrement, on aperçoit aussi des bouteilles de Naya dans les mains des vedettes d'émissions

comme *Friends* ou *Seinfeld*, les comédies les plus populaires actuellement aux États-Unis. « L'autre fois c'était superbe, Kramer a tenu la bouteille pendant, ma foi, un bon 30 secondes », lance Tony Engedal de Premier Entertainment, l'agence qui cherche à convaincre les vedettes de boire en ondes l'eau de Mirabel: Kramer est un des personnages principaux de *Seinfeld*, où les 30 secondes de pub coûtent plus d'un million.

Steve Wasik a ainsi vu une collection de vedettes sirotant de la Naya: Richard Gere, Madonna, Clint Eastwood, Nicole Kidman...

Parmi les autres entreprises canadiennes qui passent souvent à l'écran il y a aussi Northern Telecom, dont les téléphones ont été vus dans les mains de Jim Carrey, de Jennifer Aniston (la vedette de *Friends*), non loin de Michelle Pfeiffer, etc.

Ces annonceurs font aussi de la pub traditionnelle. Bombardier a investi 6 millions dans une campagne télé aux États-Unis et Naya, 10 millions pour un plan de promo tous azimuts conçu pour les États-Unis par l'agence Averett, Free and Ginsburg de New York. Les deux font aussi beaucoup de commande.

Elles appuient ces campagnes par le placement de produit. Mais chez Bombardier, explique Chris Northrup, directrice des communications pour la division marine, ce volet prend en fait une place grandissante depuis cinq ans.

Le grand avantage du placement



Il n'y a pas que Pamela Lee Anderson pour gonfler l'image du Canada dans *Alerte à Malibu*: depuis plusieurs saisons, les Sea-Doo Bombardier permettent de sauver les bons des méchants dans la très intellectuelle série.

de produit, explique M. Wasik, de Naya, est que c'est moins cher que la pub traditionnelle et que l'impact est loin d'être négligeable. Le problème, c'est qu'il y a de l'incertitude. « On leur fournit l'eau, mais on ne sait jamais quand ils vont l'utiliser. »

Pour agir à titre de relationniste à Hollywood, Bombardier, Nortel et Naya ont embauché des agences spécialisées. Ces agences, explique Christopher Wagner, le président de Royal Promotions, sont payées pour convaincre les équipes de production d'utiliser les produits.

Parfois, l'agence offre le produit ou le service gratuitement — « on vous fournit de l'eau pendant tout le tournage » — et en échange, ils demandent qu'on montre le cadeau à l'écran. Parfois, le fabricant paie les producteurs directement ou participe financièrement à la promo, etc.

Les façons de faire sont multiples et les possibilités de malentendus aussi. Actuellement, par exemple, le fabricant de chaussures de sport

Reebok poursuit pour plusieurs millions les producteurs du film *Jerry McGuire* parce qu'il n'a pas aimé son placement.

Connaître les dessous de cette technique de pub est difficile. Chez les annonceurs, on se passe la balle. On prend des semaines à rappeler. Pour obtenir des photos, c'est la croix et la bannière. Les agents des vedettes bloquent presque tout. Même Jim Carrey et Sandra Bullock acceptent d'être vus sur les grands écrans du monde entier en train de faire le fou avec un téléphone Nortel ou de conduire un Sea-Doo, pas question que des extraits photos paraissent dans *La Presse*...

« Il est difficile d'avoir de l'information sur le placement de produits parce que les vedettes ne veulent pas avoir l'air de se prêter au jeu et les fabricants veulent laisser l'impression que leurs produits ont été choisis spontanément, comme si personne n'avait poussé », explique un représentant d'une agence de placement qui a demandé de ne pas être identifié.

## LA PUB DE LA SEMAINE

## Le couronnement

BRUNO BOUTOT  
Directeur des rédactions  
des Éditions Info Presse

Cette superbe guitare pose une première question: est-ce un panneau d'affichage ou est-ce à la place d'un panneau d'affichage? Ne tournons pas autour du pot: cet objet publicitaire géant provoque des embouteillages.

Nous avons souvent, dans cette page ou ailleurs, félicité et encouragé les annonceurs et les concepteurs qui brisent le simple espace de l'affichage par des idées et des excroissances.

Mais cette guitare nous fait franchir un autre espace conceptuel. Si l'on fait attention, toute les proportions sont fausses, mais l'impact visuel est immanquable: ce n'est pas une affiche avec des bouts qui dépassent, c'est une guitare.

Pourquoi Budweiser et son agence Palm, qui cherchent à associer Budweiser et le rock and roll, n'y ont-ils pas pensé plus tôt? Ce raccourci est devenu évident justement parce qu'il y a eu auparavant des années de travail, d'abord « coulé dans le rock » par l'agence Young & Rubicam.



Dieu sait si l'on a vu depuis des guitares et des guitaristes, en messages publicitaires ou en concerts commandités, martelant le nom de Budweiser. Palm nous a étonnés depuis plusieurs mois avec d'étranges superpanneaux représentant un système de son géant et ses enceintes.

Les guitares sont aujourd'hui transparentes parce que l'association Budweiser-rock and roll s'est imprimée dans nos esprits

sans même, à la limite, que l'on consomme ni bière ni rock.

Il suffit désormais que l'on nous montre une guitare signée Budweiser pour que l'on comprenne le message, et pour qu'il soit d'autant plus renforcé que l'objet nous éblouit.

J'entends autour de moi des réflexions que je n'ai jamais entendues à propos d'une affiche: les gens s'inquiètent du devenir de ces guitares. Certains proposent que Budweiser les envoie « en tournée » à travers la province, le Canada ou les États-Unis.

D'autres sont simplement inquiets que d'aussi beaux objets qui incarnent, en grand, tant d'énergie, tant de jeunesse, disparaissent aux vidanges. Toute publicité devient de la grande publicité quand elle manifeste nos espoirs, nos inquiétudes, nos mythes.

Info Presse / La Presse, Télécopieur: (514) 842-2422. Adresse électronique: bboutot@infopresse.com

**INFO PRESSE**  
COMMUNICATIONS

## SONDAGE

## LE COMBAT DES PUBS

## Jetta contre Goodwrench

NATHALIE MARTEL  
Analyste de Descarie & Complices

Le combat des pubs oppose cette semaine deux messages du secteur automobile: un modèle de véhicule et un service d'entretien. Dans le message de Jetta, Phil utilise les grands moyens pour conduire la voiture: il offre rien de moins à Loulou qu'un petit coffret dans lequel se trouve une bague de fiançailles.

Pour ce qui est du second message, il met en scène une jeune reporter qui traite d'un événement inusité: une voiture a pris en otage son conducteur et exige de se rendre dans l'un des centres Goodwrench.

Les deux messages enregistrent d'excellents résultats sur le plan du rappel. Au total, 79 % des Montréalais ont vu le message de Jetta alors que 73 % ont été exposés à l'exécution de Goodwrench. L'historique publicitaire de Jetta explique en partie ce résultat. Pour Goodwrench, le poids consenti à la campagne de même que la tonalité du message contribuent sûrement à la notoriété de l'exécution.

La proportion de Montréalais aptes à juger les deux messages est donc élevée, soit plus précisément 65 %. Le verdict? Jetta remporte haut la main, 87 % des répondants ayant opté pour ce message. Il semble donc que Jetta soit passé maître pour son côté sympathique depuis les débuts de Phil et Loulou en 1995.

Chaque semaine, Descarie & Complices présente les résultats d'un sondage exclusif effectué auprès d'un échantillon représentatif de 300 adultes francophones montréalais. La marge d'erreur statistique maximale se situe à 5,7 %, 19 fois sur 20.

# PUB EXPRESS

## Campagne censurée

■ Répondant à une « recommandation » du Conseil des normes de la publicité, le fabricant de jeans Manager a décidé de modifier sa campagne publicitaire nationale. La campagne ne violait pas les normes mais a offensé des citoyens d'Edmonton et de Toronto. Conçue par l'agence Taxi, la campagne publicitaire créait un sous-entendu coquin que certains n'ont su apprécier. Au départ, on voyait deux poupées gonflables sur les panneaux. Maintenant, on voit toujours ces deux poupées mais elles soufflent dans des ballons roses imitant des bulles de gomme « baloune ». Ainsi, on n'a plus de doute sur l'occupation de leur bouche et ce qu'elles pourraient « gonfler »... (ceux qui ne pigent pas peuvent aller consulter leur dictionnaire anglais-français...) La campagne, intitulée « il y a de l'amour dans l'air » jouait sur un ton bien connu par le fabricant de jeans, dont le slogan publicitaire est « Le seul jeans xxx-rated sur toutes ses coutures. »



## Le mondial de la pub

■ Le président du Mondial de la pub francophone, Patrick Beauquin, a lancé officiellement la 11<sup>e</sup> Confrontation annuelle des publicitaires de langue française. Les créateurs de pub en français du monde entier ont jusqu'au 27 juin pour inscrire leurs pièces à ce concours. Les choix seront faits au mois d'août, en Suisse, et on connaîtra les heureux gagnants aux assises annuelles du Mondial du 1<sup>er</sup> au 4 octobre, à Beyrouth. Le président du jury est Jean-Jacques Strélski, de PNMD. Richard Nadeau, de Saint-Jacques, Vallée, Young & Rubicam, est du jury pub et Alain Gignac, de Blitz, du jury promo. L'équipe de Michèle Leduc chez Mondialis a fait les pièces de communication.

## Les pitches moins chers

■ La campagne de sensibilisation entreprise par l'Association des agences de publicité du Québec auprès des annonceurs pour faire diminuer le prix des présentations publicitaires porte fruit. Le coût des pitches a baissé de 78 % en 1996 par rapport à l'année précédente. Leur prix moyen est ainsi passé de 109 000 \$ à 24 000 \$. Le calcul, effectué par l'AAPO, a été fait à partir d'un échantillon incluant les pitches faits auprès de la Société des alcools du Québec, Gaz Métropolitain, Pfizer Canada, Jean Coutu, Natrel et la Fédération des Caisses populaires du Québec, notamment.

## En très bref

■ L'agence H3B, dont on parlait la semaine dernière (parce qu'elle fera la nouvelle campagne francophone de Glenfidich) fusionne avec Data Design. La nouvelle agence de 19 employés, qui garde le même nom, comptera parmi ses clients la Société de transport de Sherbrooke et Domtar, notamment.

Posez un geste simple, concret et direct pour aider des familles cet été

## un rang pour ceux qui ont faim

La Presse, l'émission Fleurs et Jardins et la Fédération des Moissons du Québec, vous invitent à ensemer un rang de bons légumes et à partager votre récolte avec ceux qui ont faim.

La récolte aura lieu le dimanche 24 août prochain. Surveillez nos annonces pour tous les détails.

Bon jardinage et soyez généreux le 24 août prochain

Cathy Lopez, chroniqueuse à l'émission Fleurs et Jardins vous propose une variété de 10 légumes à semer pour la grande cueillette. Un rang pour ceux qui ont faim:

Haricots verts - Oignons - Choux - Betteraves - Carottes - Navets - Courges - Céleris - Tomates - Pommes de terre

La Presse



La Fédération des Moissons du Québec

Groupes La Mutualité

JARDINS  
FLEURS  
JARDINS  
SÉRIE