

# ÉCONOMIE



**Le CN veut des subventions au transport des marchandises**

Page 11

**La PME favorable au congé parental prolongé**

page 5



CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 21 MARS 2001

La Presse

BOURSES > PETITES ANNONCES

## David Dodge demeure « optimiste » pour l'économie canadienne

RICHARD DUPAUL

Quelques minutes avant que son homologue américain n'abaisse les taux d'intérêt aux États-Unis pour prévenir une récession, le gouverneur de la Banque du Canada, David Dodge, s'est fait rassurant hier en se disant « relativement optimiste » quant aux perspectives économiques au pays, et il a aussi évoqué la possibilité d'autres baisses des taux canadiens.

« La Banque reste d'avis que la (récente) réduction des taux d'intérêt et la hausse des revenus disponibles alimentée par les baisses d'impôt devraient aider à soutenir l'expansion de la demande intérieure au deuxième semestre de l'année », a déclaré M. Dodge devant l'Association des analystes financiers de Montréal.

Aussi, la Banque reste « relativement optimiste » pour l'économie d'ici la fin de l'année et le début de 2002, a dit le responsable à sa première sortie publique au Québec.

Malgré le pessimisme persistant des marchés boursiers, M. Dodge croit aussi que les problèmes de l'économie américaine, qui se propagent au Canada, tirent à leur fin. « Le nombre d'indicateurs (aux États-Unis), bien qu'il ne soit pas concluant, laisse espérer la fin prochaine du ralentissement », a-t-il dit.

Devant les médias, M. Dodge a cependant indiqué que la faiblesse de l'économie canadienne notée au premier trimestre de 2001 se poursuivrait au deuxième trimestre.

Or, la Banque centrale dispose d'une marge de manoeuvre pour abaisser de nouveau les taux d'intérêt, a laissé entendre le grand argentier. M. Dodge a en effet expliqué qu'il y avait de « la place » entre les prévisions économiques de la Banque et la capacité de production au Canada, de sorte que les pressions inflationnistes sont actuellement moindres que l'an dernier.



David Dodge, gouverneur de la Banque du Canada.

Photo PC

« Nous avons de la souplesse dans notre politique monétaire à cause de nos propres conditions, et c'est cela qu'on regarde plutôt que ce qui passe ailleurs », a-t-il déclaré en faisant allusion à la situation américaine.

Rappelons que la Banque du Canada a réduit son taux d'escompte à deux reprises cette année pour un total de 75 centièmes, tandis que la Réserve fédérale américaine retranchait hier 50 centièmes de plus à ses taux directeurs, portant le repli des taux américains à 150 points de base en 2001. Les experts s'attendent à ce que la Banque du Canada abaisse encore son taux d'escompte de 50 centièmes à sa réunion du 17 avril.

M. Dodge a par ailleurs rejeté les critiques concernant la politique de la Banque du Canada face au dollar canadien. Selon lui, le huard n'est pas faible comme tel, son problème est plutôt que le dollar américain « est très fort » par rapport à l'ensemble des devises. D'ailleurs, le dollar canadien a reculé de 4 % depuis la mi-janvier face au billet vert américain, ce qui est moins que la baisse de l'euro, du yen ou du dollar australien, dit-il.

En fait, la faiblesse relative du huard face à la monnaie américaine apporte « un stimulus » à l'économie, dit M. Dodge. « Cela veut dire que nous n'avons pas à aller aussi loin du côté des taux d'intérêt pour stimuler la croissance. »

M. Dodge a fait ces commentaires après que Statistique Canada a annoncé un surplus commercial record de 6,6 milliards de dollars en janvier à la faveur des ventes solides du secteur énergétique. Ce résultat excède largement les attentes des experts, qui misaient sur un surplus de 5,4 milliards.

« Ces résultats sont pas mal impressionnants, affirme Paul Ferley, économiste en chef adjoint à la Banque de Montréal. Cela démontre les bienfaits d'un dollar sous-évalué. » L'économiste s'est dit surtout surpris du faible repli des exportations dans le contexte difficile de l'économie américaine.

Les exportations de marchandises ont diminué de seulement 0,4 %, à 36,7 milliards, en raison de la baisse des ventes de machinerie et de matériel (-4,7 %) et de produits énergétiques (-4,9 %). Cependant, les exportations de pétrole et gaz continuent de dominer l'activité et demeurent deux fois plus élevées qu'il y a un an. Les ventes de produits de l'automobile ont grimpé de 3,1 % malgré les fermetures d'usines en janvier.

Parallèlement, les importations ont diminué de 2,9 %, à 30,1 milliards, surtout à cause de la cinquième baisse mensuelle consécutive des achats de pièces d'automobiles. Selon les experts, cela confirme que le ralentissement américain affecte de plus en plus l'économie au Canada.

LES MARCHÉS			
<b>CDNX</b>			
Composé	3012,47	-8,52	
Variation du jour	-0,28%	An -32,63%	
<b>TORONTO</b>			
TSE 300	7756,50	-154,64	
Variation du jour	-1,95%	An -18,94%	
<b>NEW YORK</b>			
Dow Jones	9720,76	-238,35	
Variation du jour	-2,39%	An -8,98%	
<b>S&amp;P 500</b>	1142,62	-28,19	
Variation du jour	-2,41%	An -21,56%	
<b>NASDAQ</b>	1857,44	-93,74	
Variation du jour	-4,80%	An -59,71%	
<b>DOLLAR CAN</b>	63,87 CUS	0,05	
Variation du jour	0,08%	An -6,17%	
<b>DOLLAR CAN</b>	70,29 CEURO	-0,70	
Variation du jour	-0,99%	An 0,53%	
<b>OR</b>	260,50 \$US	0,70	
Variation du jour	0,27%	An -8,79%	
<b>PÉTROLE</b>	23,34 \$US	0,00	
Variation du jour	0,00%	An -9,53%	

## Expansion de BioEnvelop aux États-Unis

DENIS ARCAD

LA FIRME de biomembranes alimentaires BioEnvelop Technologies, de Laval, lancera bientôt une expansion américaine qui commencera par la construction d'une usine au Vermont, au coût de 1,3 million de dollars.

BioEnvelop, qui a inauguré hier sa première usine, à Saint-Hyacinthe, fabrique une biomembrane liquide commercialisée sous la marque Longévita, qu'on vaporise sur les aliments préparés comme les quiches, les tartes et les pizzas afin d'en prolonger la longévité.

« D'ici deux ans, nous aurons ouvert cinq usines comme celle de Saint-Hyacinthe, deux aux États-Unis, une en Ontario ou dans l'Ouest canadien, et une autre en France, que nous allons inaugurer à la fin du mois », a dit hier Nagui Naoum, président de BioEnvelop.

La compagnie, inscrite à l'indice CDNX depuis le 5 décembre, a déjà deux contrats, un de 1,3 million sur cinq ans avec la Boulangerie Saint-Méthode, un autre de 8,2 millions sur cinq ans avec Blais & Breton, qui prépare des tortières.

BioEnvelop est en pourparlers et en essais techniques avec « 23 ou 24 autres firmes » alimentaires, a dit M. Naoum.

La membrane Longévita est faite de protéines animales ou végétales liées par une méthode brevetée. Quand elle est vaporisée sur des aliments, elle les scelle et en conserve la fraîcheur durant 60 jours, au lieu des 21 jours qui sont la norme actuelle. Elle n'a aucun goût, a dit M. Naoum, mais peut soutenir des pigments de teinture alimentaire ou des épices.

Le processus a été inventé par l'équipe de chercheurs en sciences alimentaires de Nicole Lacroix, à l'Institut Armand-Frappier, qui détient le brevet.

« Il faut presser le pas dans notre expansion, car nous n'avons pour l'instant aucune concurrence. Nous pensons avoir une avance technologique d'entre 12 et 18 mois sur les groupes japonais, américains et français qui travaillent à des procédés comparables », a dit hier M. Naoum.

Cette nécessité de s'implanter vite a fait opter pour un modèle d'usine en *batches*, moins cher et techniquement plus simple que le processus en continu.

Voir BIOENVELOP en D2

## Revanche des centres commerciaux sur le commerce électronique

L'AURIER CLOUTIER

Après un long calvaire, les centres commerciaux prennent une douce revanche sur le commerce électronique. Des experts ont prédit que les magasins virtuels allaient terrasser un grand nombre de commerces en briques et béton, mais le vent tourne.

Depuis quatre ans, les propriétaires de centres commerciaux devaient répondre à des questions sur leur façon de survivre à la multiplication et à la concurrence féroce des sites de commerce électronique. L'industrie de l'immobilier commercial ne tenait pas un colloque sans en consacrer une partie aux moyens de répliquer au commerce virtuel.

« Kiss your Mall Goodbye », titrait le magazine *Time*, de New York, à la fin de 1998. Hier, les questions adressées à René Tremblay, président et chef de la direction d'Ivanhoé Cambridge, propriétaire de 61 centres commerciaux au Canada et en Europe, après une causerie devant l'Association des MBA du Québec, avaient complètement changé de cap, pour la première fois depuis une éternité, lui a-t-il semblé.

« Ça n'a pas été facile. » Surtout après la page couverture du *Time*, « qui a fait très mal » à l'industrie. Les actions des sociétés immobilières ont chuté et « leurs dirigeants étaient tous découragés », avoue le président. Les sites Web ont vrai-

ment fait trembler l'industrie immobilière et ses propriétaires, souvent de puissantes institutions, telles la Caisse de dépôt et placement du Québec et le Conseil du régime de retraite des enseignants de l'Ontario (Teachers). Il a fallu de « l'audace et de la prudence ».

En outre, cette crise annoncée des centres commerciaux en suivait une autre, il y a sept ans, déclenchée cette fois par l'arrivée des *Power Centers*, ces regroupements de grandes surfaces, aux quatre points cardinaux de la ville, comme le Marché central à Montréal. Des spécialistes prévoient la fermeture de 20 % des centres commerciaux traditionnels aux États-Unis.

« Rien de tout ça n'est arrivé », a déclaré hier à *La Presse* René Tremblay, soulagé. Il en a fallu toutefois du courage aux dirigeants des sociétés immobilières pour tenir le coup devant la catastrophe appréhendée et continuer à investir dans leurs centres commerciaux, pendant « la frénésie pour les technos » et la transformation des « attentes » des consommateurs en « exigences ».

« Il faut cependant rester aux aguets car des menaces persistent qu'il ne faut pas prendre à la légère, dit-il. Il faut s'ajuster. Le marché est très concurrentiel et volatil. » Le Groupe immobilier Caisse, maison mère d'Ivanhoé Cambridge, affiche malgré tout 15 % de rendement depuis cinq ans, tandis que des sites Web n'ont pas encore réalisé leur premier dollar de profit.

Voir REVANCHE en D2



La galerie marchande de la Place Montréal Trust offre une vue plus agréable qu'un écran d'ordinateur...

Photo RÉMI LEMÉE, La Presse

Êtes-vous fait pour Volkswagen? **SI OUI !!! SACHEZ QUE TOUS LES CHEMINS MÈNENT AU**

2938171    324, rue Peel, Montréal (514) 846-1717 www.centrevillevw.com

**CENTRE VILLE** 

2938182

## ÉCONO FLASHES

### Alcan | Des débentures de 800 millions US

ALCAN a annoncé hier qu'elle fera des offres publiques, aux États-Unis, de 400 millions de dollars américains de débentures portant intérêt à 6,45 % et venant à échéance en 2011, et de 400 millions US de débentures portant intérêt à 7,25 % et venant à échéance en 2031. Les débentures venant à échéance en 2011 seront émises à 99,748 % de la valeur nominale pour un rendement de 6,485 % et les débentures venant à échéance en 2031 seront émises à 99,241 % de la valeur nominale pour un rendement de 7,313 %. Les émissions seront faites par prospectus seulement. Le produit net sera affecté à la réduction des emprunts bancaires et des effets de commerce portant intérêt à des taux variables.

### Alis Technologies | En français et en allemand

ALIS TECHNOLOGIES, société de Saint-Laurent, qui se spécialise dans le domaine des solutions de gestion des langues, vient d'ajouter deux langues pivots, le français et l'allemand, à sa solution *Gist-in-Time*, une solution de compréhension des langues qui permet une traduction automatisée (le *gist*) de documents électroniques. Les utilisateurs de *Gist-in-Time* bénéficieront dorénavant de nouvelles combinaisons formées de ces langues.

### DuPont Canada | Division d'actions

DUPONT CANADA demandera aux porteurs d'actions ordinaires de catégorie A de la première série d'approuver, sous réserve de l'autorisation de la Bourse de Toronto, une division de cette série d'actions selon un ratio de trois pour un. L'approbation des actionnaires à cet égard sera sollicitée à l'assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires de DuPont qui aura lieu le 4 mai. La division est proposée dans le but de rendre les actions ordinaires de catégorie A de la première série accessibles à un plus grand nombre d'investisseurs. En cas d'approbation, la division en question fera passer le nombre d'actions ordinaires de catégorie A de la première série en circulation de DuPont de 92,79 à environ 278,38 millions.

### Financière Sun Life | Programme de vente d'actions

LA FINANCIÈRE Sun Life du Canada prolonge son programme de vente d'actions jusqu'au 25 mai. En vertu de ce programme, qui devait à l'origine prendre fin le 19 mars, les actionnaires qui, le 18 janvier 2001, étaient propriétaires inscrits ou véritables de 99 actions ordinaires ou moins de la compagnie, peuvent vendre leurs actions sans payer de frais de courtage. Toute question concernant ce programme doit être adressée à Georgeson Shareholder Communications Canada au 1 888 890-2933 (français) ou 1 800 890-1037 (anglais). Par ailleurs, la Financière Sun Life a établi un partenariat avec le département de psychiatrie de l'école de médecine de l'Université Dalhousie en vue de soutenir la recherche et les études portant sur la santé mentale des adolescents. Le don d'un million de dollars accordé par la société servira à doter une chaire en santé mentale des adolescents.

### Norigen | Services vocaux dans les hôtels

NORIGEN Communications, fournisseur canadien de solutions intégrées de télécommunications, proposera sa gamme de services de communications *La source* au marché canadien des hôtels et des motels. Norigen et Guest-Tek Interactive Entertainment, société spécialisée dans le développement de produits Internet à haute vitesse pour le secteur hôtelier, ont signé une entente de licence de logiciels permettant à Norigen d'offrir un accès Internet haute vitesse au moyen de la solution prête-à-l'emploi de Guest-Tek destinée aux chambres et aux salles de réunion des hôtels. Norigen répond ainsi à la demande croissante des personnes voyageant pour affaires en fournissant une solution d'accès Internet haute vitesse à l'intention des hôtels.

### Fisc | Taux d'intérêt pour le deuxième trimestre

L'AGENCE DES DOUANES et du revenu du Canada a fait savoir hier que, pour l'impôt sur le revenu, le taux d'intérêt applicable aux montants impayés d'impôt, de cotisations au Régime de pensions du Canada et de cotisations à l'assurance-emploi sera de 10 % ; le taux d'intérêt applicable aux paiements en trop sera de 8 % ; un taux d'intérêt de 6 % sera utilisé pour le calcul des avantages imposables qui sont accordés aux employés et aux actionnaires sous forme de prêts sans intérêt et de prêts à faible taux d'intérêt. En ce qui concerne la taxe sur les produits et services, la taxe de vente harmonisée, la taxe de vente fédérale, la taxe sur le transport aérien et la taxe d'accise, le taux est de 4,8132 %. Pour les droits d'accise, elle est de 8 %.

### Procyon | Accord de licence avec IMI

PROCYON BioPharma a conclu un accord de licence avec IMI International Medical Innovations, accord qui octroie à IMI les droits mondiaux exclusifs pour développer, commercialiser et distribuer sa technologie pour le dépistage du cancer colorectal, le colopath. Les termes de l'entente comprennent des montants forfaitaires payés à l'avance et lors des étapes déterminantes, ainsi que des redevances sur toutes ventes de tests à base de mucus rectal pour le dépistage du cancer colorectal. Le test colopath de Procyon a originalement été cédé sous licence et subséquemment acheté par la Fondation pour l'innovation de l'Université de Toronto. Au cours des essais cliniques, le test a démontré une sensibilité de 92 % pour le cancer colorectal et de 89 % pour les polypes larges. La possibilité de détection et d'ablation de ces polypes dans un bref délai devrait contribuer à réduire le nombre de cancers colorectaux. Le test colopath peut être utilisé en laboratoire ou sur le lieu d'intervention.

### ART Recherches | Trimestre riche en développement

ART RECHERCHES et Technologies Avancées, une société de Saint-Laurent, déclare des revenus de 202 000 \$ US pour la période de trois mois terminée le 31 janvier, comparativement à aucun revenu pour le même trimestre de l'année précédente. La perte par action passe de 9 à 13 cents pour ces mêmes périodes. Le fait marquant du trimestre fut l'entrée en jeu de deux nouveaux clients d'envergure pour les produits ISIS de la division industrielle, dont la vocation est la détection d'anomalies dans les cartes à circuits imprimés utilisant l'imagerie par infrarouge. Ces clients possèdent plusieurs sites dans lesquels les appareils ISIS pourraient être intégrés. Du côté du secteur médical, les préparatifs entourant la troisième et dernière phase visant l'approbation réglementaire de l'appareil d'imagerie optique du sein SoftScan se poursuivent. L'appareil SoftScan modifié sera officiellement mis à l'essai avec un nombre limité de volontaires au printemps à titre d'essais contrôlés préparatoire à la phase III. ART poursuivra aussi son évaluation de sites cliniques qui auront été sélectionnés au Canada et aux États-Unis, lesquels répondront adéquatement aux exigences de la Food and Drug Administration et de Santé Canada pour la phase III.

### Mirabel | Acquisition d'une redevance

RESSOURCES MIRABEL, de Val-d'Or, vient de faire l'acquisition d'une redevance de 0,5 % du produit net provenant de la fonderie (NSR) des trois dépôts de chrome/platine Hall, Stewart et Lemelin développés par Ressources Alican. Cette entente a été conclue avec Albert Blackmore, qui détient 1 % du NSR sur les dépôts, en échange de 40000 actions libres de Ressources Mirabel. Cette société détient également un premier droit de refus sur la redevance de 0,5 % de NSR toujours détenue par M. Blackmore. Le NSR s'attache à trois claims contigus couvrant une superficie de 161 hectares dans le canton Coleraine et s'appliquera sur toute production provenant de ces claims peu importe le propriétaire ou producteur ultime.

Pierre Bellemare

## Nike: baisse de 33% des profits

Reuters

BEAVERTON, Oregon — Nike Inc. a annoncé hier une chute de 33 % de ses profits pour son troisième trimestre, affecté notamment par la baisse de ses ventes de chaussures de sport aux États-Unis.

Cette baisse n'a pas surpris. Le fabricant de chaussures et de vêtements de sport avait abaissé ses objectifs de profits et de revenus le mois dernier.

Le bénéfice net atteint 97 millions US (tous les montants sont en dollars américains), ou 35 cents par action diluée pour le troisième trimestre terminé en février. Au trimestre correspondant de l'exercice 1999-2000, le groupe avait affiché un bénéfice net de 145,3 millions ou 52 cents par action.

Les analystes avaient abaissé leur prévisions et tablaient en moyenne sur 35 cents par action, selon First Call/Thomson Financial.

Face à des surplus de stocks et à la hausse des coûts de transport, Nike avait annoncé le mois dernier qu'il tablaient sur un bénéfice net par action compris entre 34 et 38 cents et sur un chiffre d'affaires qui pourrait être en baisse de 100 millions.

Nike a finalement annoncé un chiffre d'affaires de 2,17 milliards au troisième trimestre, comparativement à 2,16 milliards un an plus tôt.

Les résultats ont été publiés après la clôture de la Bourse. Nike a malgré tout terminé en hausse à 38,01 \$ (+ 4,7 %).

## REVANCHE

Suite de la page D1

Non seulement les centres commerciaux et leurs locataires, les détaillants, doivent continuer d'investir dans les sites virtuels, mais ils doivent aussi trouver les moyens d'améliorer leurs livraisons. « Ce ne sont pas tous les centres commerciaux qui connaissent le succès », souligne René Tremblay, même si les sites des magasins en brique et béton, bien connus du public, s'en tirent généralement mieux.

L'industrie doit maintenant planifier des centres commerciaux aussi adaptables que « des décors de cinéma. C'est fini les immeubles pour 15 ou 20 ans, les copies conformes. Il faut pouvoir en changer l'ambiance à chaque saison ».

Ivanhoé Cambridge va investir 200 millions de dollars dans le Centropolis Laval, incluant un Colossus de Famous Players, d'ici 2003. Rue Sainte-Catherine, c'est dans la relance de l'édifice Eaton, avec les Ailes de la Mode comme navire amiral, que la filiale de la Caisse investira 200 millions d'ici août 2002. Mills Cambridge, une compagnie apparentée, a de son côté toujours « la volonté de réaliser à Boisbriand un complexe de plus de 300 millions dont les façades des magasins seront transformables », déclare-t-il.

Dans la même veine, Cadillac Fairview et Ivanhoé Cambridge ont annoncé hier un investissement de 20 millions dans le centre commercial Fairview Pointe-Claire, que les deux sociétés détiennent en parts égales. Dès l'été prochain, Fairview Pointe-Claire pourra ainsi accueillir le premier Déco Découverte au Québec, un nouveau concept de magasin de La Baie (Home Outfitters) dans le créneau des accessoires pour le bain, la cuisine et la literie, de même qu'un Sears agrandi, de 158 000 à 182 000 pieds carrés. L'investissement créera 75 emplois, ont souligné Normand Blouin, vice-président principal de Cadillac Fairview, et Claude Sénéchal, directeur général principal de Sears au Québec.

Déco Découverte occupera les 40 000 pieds carrés d'un ex-Super C, tandis que Sears s'installera dans les locaux de l'ex-Eaton.

## Le déficit commercial américain se creuse légèrement

Associated Press

WASHINGTON — Le déficit commercial américain s'est légèrement creusé en janvier à 33,3 milliards de dollars américains, ce qui situe ce chiffre au deuxième rang historique. Ce résultat est dû à une forte augmentation des importations d'automobiles et d'énergie.

Le département du Commerce a indiqué hier que le déficit commercial avait augmenté de 0,2 % en janvier par rapport aux 33,2 mil-

liards \$ US de décembre.

Pour toute l'année 2000, le déficit commercial a atteint le chiffre record de 368,9 milliards \$ US, soit un bond de 39,2 % par rapport aux 265 milliards \$ US de 1999.

En janvier, le déficit commercial avec le Canada s'est accru de 0,7 %, à 5,8 milliards \$ US, un record, tandis que celui avec le Mexique, l'autre partenaire de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain), était en hausse de 6,9 %, à 2,1 milliards \$ US.

## BIOENVELOP

Suite de la page D1

« Ces usines ont une capacité de 550 000 kilogrammes par année et permettraient d'occuper vite et à bon marché plusieurs marchés régionaux », a dit le directeur de l'exploitation, André Houle.

« Mais parallèlement, au fur et à mesure que la demande le justifiera, nous prévoyons construire assez rapidement une deuxième usine à Saint-Hyacinthe, qui, elle, sera en continu, et qui aura une capacité de trois millions de kilogrammes par année », a dit M. Naoum. L'usine coûtera 4 millions.

D'autres usines en continu suivraient éventuellement à l'étranger, a dit M. Houle. On pense que le marché potentiel de Longévita en Amérique du Nord, juste pour les aliments préparés, est de 300 millions de kilos, à 10 \$ le kilo, a dit M. Houle.

Pour financer son expansion et sa recherche, BioEnvelop a déposé lundi un prospectus provisoire pour émettre d'ici deux mois quatre millions d'actions au prix du marché (l'action a terminé la journée à 1,65 \$, en hausse de 15 cents). Le but est d'obtenir entre 5 et 8 millions en capital frais.

Mais BioEnvelop procède en

France comme aux États-Unis, soit en coentreprise avec des partenaires locaux, qui connaissent le marché et partagent le risque et les immobilisations.

Selon M. Naoum, BioEnvelop va utiliser le même modèle d'usine partout, à quelques variables près. Des projets à plus long terme incluent des implantations au Danemark et au Japon.

M. Naoum possède 49 % des 42 millions d'actions de BioEnvelop. L'INRS a 7 % des actions. Environ 25 % des actions sont détenues par d'autres membres de la direction. Tous ces actionnaires sont sous écrou. Le véritable flottant est d'environ 20 % des actions, détenues par le grand public. Il passera à 27 % après la prochaine émission.

Les produits vaporisés au Longévita conserveront leur emballage habituel. « Mais, techniquement, si on voulait, on pourrait épaissir un peu la membrane et il n'y aurait aucun besoin d'emballage en plastique ou en carton. Les aliments pourraient être déposés tels quels sur les étagères. Mais du point de vue marketing, les gens ne sont pas prêts à manger l'emballage. »

## IL FAUT

## DE L'ÉLAN

## POUR AVANCER.



## FERNAND LOISELLE

## NE S'ARRÊTE

## JAMAIS.

► Ray Dallaire, vice-président principal, de Les Services Investors Limitée, est heureux d'annoncer la nomination de Fernand Loiselle au poste de directeur régional du bureau de Boucherville en raison de ses efforts exceptionnels pour définir des solutions adaptées aux besoins de nos clients.

Avant sa nomination à ce poste, Fernand a occupé le poste de directeur régional associé pendant 2 ans, et il oeuvre dans le monde des affaires depuis 20 ans.

Les Services Investors Limitée est une société membre de Groupe Investors Inc., l'une des plus grandes sociétés de planification financière au Canada. Depuis plus de 70 ans, le Groupe Investors fait œuvre de pionnier en offrant une gamme complète de produits et de services financiers. Nous gérons aujourd'hui un actif de plus de 43 milliards de dollars pour plus de 1 million de personnes comme vous.

**Pour plus de renseignements, veuillez composer le (450) 641-1515.**

**Bureau régional de Boucherville  
1550 Ampère, bureau 101  
Boucherville (Québec) J4B 7L4  
www.investorsgroup.com**



**DES SOLUTIONS À VOTRE MESURE.™**

Les Services Investors Limitée  
Cabinet de services financiers

™ Marques de commerce de Groupe Investors Inc. Utilisation sous licence par les sociétés affiliées.

## AFFAIRES 700

### 705 FINANCEMENT

**1re et 2e hypothèque Balance de vente**  
Financement intermédiaire  
ACE MORTGAGE CORP.  
(514) 731-8585 "agent protégé"

### 710 OCCASIONS D'AFFAIRES

**DANS LANAUDIÈRE CENTRE SPORTIF**  
Entièrement rénové et ajout de nouveaux appareils, 25 000 pi car. de plancher. Clientèle établie. Martin au 450-755-2224

**FRANCHISE** de location-vente auto/camion avec/sans bâtisse, avec garage 514-952-6138

**HOMME** 3e âge disponible aimerait entrer en contact avec individus oeuvrant dans reprises finances, propriétés, automobiles, etc.  
CP 391, Succ. Beaubien, Mtl, H2G 3E1

**TELECOPIEUR.COM** recherche partenaire ou patron financier. Infos : (450) 492-8311 donaldlaporte@hotmail.com

**VOTRE CRÉDIT** est bon, vous voulez investir dans l'immobilier avec peu/pas de comptant, nous avons ce qu'il vous faut. Pour info, appelez M. Gérard au 514-952-3072 entre 9-17h

### 714 FRANCHISES

**Franchises disponibles pour le Québec**  
Joignez-vous aux 11 autres Flag Shops au Canada pour produire et vendre des drapeaux de toutes les nations. Visitez notre site internet www.flagshop.com. Inf. : Doreen Braverman (604) 736-8161 ou par courrier électronique : doreenb@flagshop.com

### 715 SERVICES FINANCIERS

**PROBLÈMES FINANCIERS TROP DE DETTES? POURSUIVITES?**  
Un seul versement mensuel. Proposition. Consultation gratuite. Auccun dépôt d'ouverture de dossier 8h à 20h (7/7).  
Sam Lévy & Ass. Inc. Contactez M. Guy, 514-342-0444, 1-819-429-5550

### 718 ARGENT À PRÊTER OU DEMANDÉ

**1RE-2e HYP.** rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)

**RECHERCHE** financement honnête pour bois de chauffage. Garanti 100%. Montant et intérêts à discuter. 450-227-5872 (message)

### 735 L'IMMOBILIER

**REPRISES,** vente ou procédure pour le créancier ou l'emprunteur, successions etc ; **Me CAMBRINI** avocat, conseiller et courtier immobilier depuis 25 ans 450 248-4242.

## AVIS 800

### 801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

**AVIS de cessation d'exercice de Madame Eugénelle Fortin psychologue**  
Les clients de Madame Eugénelle Fortin, psychologue (no. de permis: 05816-90) qui exerçait sa profession à: 450 rue Guilbault, Longueuil, Québec J4H 2T8, sont priés de prendre note que **Madame Denise Baril**, psychologue, agira à titre de cessionnaire et gardien des dossiers, 2000, Cours Le Corbusier, bur. 202 Boisbriand, Québec, J7G 3E8. Tél: (450) 434-3451, mardi au ven., 14h à 21h.

### 850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

**PRENEZ AVIS** que la compagnie "Les Immeubles Nord / Sud Inc.", située au 3950 St-Zotique Est, app. 1-A, Montréal, H1X 1G1, a demandé à l'inspecteur général la permission de se dissoudre en date du 19 mars 2001.

## AVIS

Nos annonceurs sont priés de noter que toutes leurs annonces doivent être publiées en conformité avec la Loi sur la protection du consommateur, article 242, qui stipule : « Aucun commerçant ne peut, dans un message publicitaire, omettre son identité et sa qualité de commerçant. »

# Plus d'un milliard en frais à l'aéroport Pearson de Toronto



MARTIN VALLIÈRES  
VU DE TORONTO

**Si vous achetez un billet pour une liaison passant par l'aéroport de Toronto après le 1<sup>er</sup> juin, vous verrez des nouveaux frais sur votre ticket.**

Ce sera 10 \$ pour un départ de Pearson, pour votre vol de retour à Montréal ou à Québec, par exemple. Ou 7 \$ pour une correspondance à Pearson, même sans sortir de la zone de sécurité.

Ce sera votre part du financement des travaux de 4,4 milliards de dollars en cours à Pearson. L'Autorité aéroportuaire du Grand Toronto (GTAA) emboîte le pas à ses semblables en Amérique du Nord, dont Aéroports de Montréal (ADM), en imposant des frais directs de départ aux voyageurs. Mais elle est la première au Canada à imposer des frais de correspondance.

Le GTAA prévoit recueillir de 125 à 150 millions par année avec ces frais, selon la croissance du trafic. Leur durée: au moins huit ans, peut-être dix. On veut couvrir le quart du coût des travaux, soit 1,1 milliard au bout du compte.

Une telle décision était dans l'air à Toronto depuis quelque temps. Après tout, les tra-

voux à Pearson, incluant l'énorme structure de la future aérogare, qui a été érigée depuis six mois, promettent un avenir meilleur aux voyageurs.

Mais d'ici l'ouverture de la nouvelle aérogare à l'automne 2003, les voyageurs continueront d'endurer les aéroports I et II rafistolés par Air Canada après la fusion de Canadien.

À l'aérogare III, par ailleurs, où ont été regroupés les autres transporteurs dont le nouveau tandem Royal-Canada 3000, la situation est beaucoup plus confortable pour les voyageurs.

**Roots veut prendre de l'altitude**

Par ailleurs, Roots volera au-dessus de nos têtes sous peu, notamment à Toronto. Cette marque est née à Toronto il y a 27 ans avec des chaussures. Elle s'affichera bientôt dans le ciel entre Toronto, Vancouver, Calgary et Los Angeles. Montréal est aussi en lice.

Il s'agit de la marque canadienne de vêtements et d'articles de décoration sans doute la plus connue du monde. Avec ses 220 magasins dans cinq pays d'Amérique, d'Europe et d'Asie, Roots brasse des affaires estimées à 250 millions par année.

Sa prochaine aventure commerciale, le transporteur aérien Roots Air, aura son vol inaugural lundi prochain entre Toronto et

Vancouver. Ce transporteur aérien « griffé » est un partenariat avec Skyservice, une compagnie établie à Toronto et Montréal qui fait dans les services à l'aviation et les vols nolisés.

Roots Air est en fait une division de Skyservice Airlines, responsables des avions, des Airbus 320 et 330, et de leurs équipages.

La compagnie Roots est responsable du « look » des services à la clientèle: uniformes des agents de bord, stylisme des cabines divisées en trois classes et des salons d'aéroport pour les voyageurs d'affaires.

Ce groupe est la clientèle cible visée par Roots Air, qui promet des services plus attentifs à des tarifs inférieurs de 25 % à 45 % à ceux de classe similaire sur les gros transporteurs.

Mais des analystes en aviation s'interrogent sur la viabilité de Roots Air en plein ralentissement des voyages d'affaires. Même Air Canada s'en plaint dans son plus dernier relevé mensuel de trafic.

Par ailleurs, Roots Air ne pourra offrir aux voyageurs d'affaires la fréquence des départs qu'ils apprécient sur des liaisons comme Toronto-Vancouver, Toronto-Montréal et Toronto-Calgary.

En tout cas, Roots n'en sera pas à sa première aventure commerciale. Elle a déjà tenté en vain une diversification dans la villégiature au Colorado, et dans la presse de mode en Europe. Ses deux fondateurs, Michael Budman et Don Green, des amis d'enfance originaires de Detroit, venaient de s'établir à Toronto au début des années 1970 lorsqu'ils ont sollicité les droits pour les chaussures d'un designer new-yorkais alors populaire chez les jeunes Américains.

Ce projet a échoué. Mais Budman et Green ont convaincu un manufacturier torontois, émigré de Russie dix ans plus tôt, de fabriquer leur version des chaussures.

Roots a encore ses deux usines principales à Toronto. Elles emploient plus de 225 salariés. Depuis l'an dernier, Roots occupe la plus grande vitrine et boutique de la façade réaménagée du Centre Eaton, rue Yonge.

L'expansion internationale de Roots s'est accélérée depuis son succès comme fournisseur de l'équipe canadienne aux Jeux olympiques d'hiver de Nagano, en 1998. Rappelez-vous le béret rouge à l'allure cool que portait un certain champion planchiste, temporairement dépourvu de sa médaille d'or pour des inhalations suspectes...

Depuis, plusieurs jeunes célébrités ont été photographiées avec ce béret Roots à petit castor sur la tête, incluant des vedettes d'Hollywood et le prince Williams d'Angleterre.

Roots veut répéter un tel coup de marketing planétaire aux Jeux d'hiver de 2002 à Salt Lake City. Elle sera fournisseuse et commanditaire de l'équipe américaine, en plus de l'équipe canadienne.

**L'Autorité aéroportuaire du Grand Toronto est la première au Canada à imposer des frais de correspondance.**

**PROCREA BioSciences inc. NOMINATION**



FRANÇOIS R. SCHUBERT

Monsieur Pierre Laurin, président du conseil d'administration de PROCREA BioSciences inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur François R. Schubert à titre de nouveau président et chef de la Direction. M. Schubert sera en charge de la R&D ainsi que des services administratifs (finances, développement des affaires, gestion des ressources humaines). M. Schubert effectue un retour à Montréal après avoir passé les cinq dernières années au siège social de Glaxo-Wellcome où il occupait le poste de World Wide Director & Vice President, Global Health Outcomes. M. Schubert possède une expérience de 25 ans des milieux pharmaceutique et hospitalier, et est titulaire de diplômes universitaires de Montréal et McGill en pharmacie, administration de la Santé et Santé publique en plus de formations administratives de Duke University, INSEAD et London Business School, ainsi que trois fellows (FASCP, FASHP, FCSHP).

PROCREA BioSciences Inc. est une compagnie de biotechnologie fondée en 1990 dont les activités convergent vers un objectif unique: utiliser les biotechnologies pour innover dans le diagnostic, la thérapie et la prévention des maladies reliées à la médecine de la reproduction, notamment en infertilité et en génétique humaine. L'entreprise est composée de trois entités intégrées: Recherche & Développement, Services Cliniques (principalement les centres de fertilité) et Laboratoires Diagnostiques (dépistage et diagnostique prénatals).

**ARGENT DISPONIBLE**

**Rapide Finance Cie Ltée**  
 • Problème de liquidités ?  
 • Prêts commerciaux à court terme seulement  
 • Confidentialité  
**342-4488**

**SLA : 3 lettres du mot paralysie**

La SLA vous enlève TOUT, sauf votre lucidité

Aidez-nous à vaincre cette maladie mortelle qui tue 3 Québécois par semaine !



SOCIÉTÉ DE LA SCLÉROSE LATÉRALE AMYOTROPHIQUE DU QUÉBEC (SLA-Québec)  
**(514) 725-2653**  
 1-877-725-7725  
 (sans frais)

PUBLICITÉ

**Ce que tous les aînés devraient savoir au sujet des hypothèques inversées**

**Si vous êtes 62 et plus, voyagez ou donnez à vos enfants une partie de leur héritage**

Grâce au Programme Canadien de Revenu Résidentiel, les aînés âgés de 62 ans et plus peuvent tirer de leur patrimoine un montant en espèces de 20 000 \$ à 300 000 \$ comptant.

*«Un grand merci d'avoir réglé nos affaires financières avec autant de courtoisie et de compétence. Nous sommes ravis de notre programme et beaucoup plus rassurés quant à l'avenir.»*  
**G.B., Maple Ridge**

Le programme est aussi appelé hypothèque inversée parce que vous n'avez rien à rembourser tant que vous résidez dans votre maison. Le capital et les intérêts sont remboursés par vos héritiers, ou vous-même si vous décidez de vendre.

**Votre sécurité est assurée**  
 Naturellement, vous êtes prudent avant de vous engager dans quoi que ce soit qui touche votre maison, mais vous pouvez compter sur le Programme Canadien de Revenu Résidentiel. Nous garantissons que le droit de propriété de votre maison ne sera jamais menacé.

Les avantages sont nombreux. L'argent provient de votre résidence principale, il n'y a donc pas de taxe sur le gain en capital. Vous n'avez pas à vendre votre maison, vous conservez toujours votre droit de propriété et aucun remboursement mensuel n'est requis. Vous pouvez déménager ou rembourser l'hypothèque quand vous le voulez.\*

**Appelez le 1-877-313-0297**  
 pour obtenir une trousse d'information gratuite ou visitez notre site Internet au [www.chip.ca](http://www.chip.ca)

Vous pouvez obtenir de l'information sur ce programme auprès de la Banque de Montréal, du Groupe Financier Banque Royale, de la Banque Toronto-Dominion, de la Banque Scotia, de la Banque Nationale ou de la Banque HSBC Canada.

Bon nombre d'aînés utilisent le programme pour améliorer leur style de vie: rénover leur maison ou acheter une voiture. D'autres utilisent cet argent pour aider leurs enfants.



\* Des frais s'appliqueront si le remboursement de l'hypothèque inversée est fait dans un délai de moins de 36 mois suivant l'adhésion au programme.

**L'AVION VOUS COUPE LES AILES ?**

Relaxez. Avec VIA Rail Canada, vous voyagez sans tracas, d'un centre-ville à l'autre, bien assis dans un siège très confortable. Et vous pouvez utiliser votre temps de déplacement de façon productive. Tout cela et plus encore aux tarifs terre-à-terre que nous vous offrons tous les jours, sur tous nos trains.

Les meilleurs tarifs sont terre-à-terre

**128\$\***

**ALLER-RETOUR MONTRÉAL-TORONTO**

\* Aller-retour en classe économique. Réservation 10 jours à l'avance. Nombre limité de sièges. Frais applicables pour échange et annulation. Taxes de vente en sus.

[www.viarail.ca](http://www.viarail.ca)  
 LES GENS QUI VOUS TRANSPORTENT  
 Communiquez avec votre agent de voyages ou VIA Rail Canada au 1 888 VIA-RAIL (1 888 842-7245) ou ATS 1 800 268-9503 (malentendants) \* Marque de commerce utilisée et propriété de VIA Rail Canada inc.



**La belle affaire**



**A4 1.8T 2001 quattro®**  
 Boîte automatique  
 Toit ouvrant

**499\$ /mois\***

Voyez les spécialistes

**Popular MONTREAL**

5441, rue St-Hubert, Montréal Tél.: (514) 274-5471

\* Location Audi 36 mois 4 000 \$ comptant plus taxes, 20 000 km par an. Transport et préparation inclus. Immatriculation, première mensualité et dépôt de sécurité exigés à la livraison. Entretien avantage Audi inclus. Valable jusqu'au 31 mars.

Compétition Tribunal



Tribunal de la concurrence

**AVIS DE DEMANDE EN VERTU DE L'ARTICLE 79 ET DU PARAGRAPHE 78(2), LOI SUR LA CONCURRENCE, L.R.C. 1985, c. C-34**

**N° de dossier :** CT - 2001/002  
**Date du dépôt :** Le 5 mars 2001  
**Demandeur :** Le commissaire de la concurrence  
**Défenderesse :** Air Canada

**Particularités de l'ordonnance demandée :**

- une ordonnance interdisant à la défenderesse, y compris ses filiales, dirigeants ou représentants (collectivement, « Air Canada ») :
  - d'exploiter sa capacité à des tarifs qui ne couvrent pas le coût évitable de fournir le service sur les liaisons suivantes (les « liaisons visées par Air Canada ») :
    - St John's, T.-N. (YYT) - Halifax (YHZ)
    - Montréal (YUL) - Halifax (YHZ)
    - Ottawa (YOW) - Halifax (YHZ)
    - Toronto (YYZ) - Moncton (YQM)
    - Toronto (YYZ) - Fredericton (YFC)
    - Toronto (YYZ) - Saint John, N.-B. (YSJ)
    - Toronto (YYZ) - Charlottetown (YYG)
  - d'accroître sa capacité sur les liaisons visées par Air Canada à des tarifs qui ne couvrent pas le coût évitable de fournir le service;
  - de se livrer à une politique d'« alignement » sur les tarifs offerts par les transporteurs à faibles coûts sur les liaisons visées (au sens donné à cette expression dans l'exposé des motifs et des faits substantiels) et d'exploiter sa capacité à ces tarifs :
    - sans égard pour l'incidence de ces tarifs sur la rentabilité d'Air Canada;
    - sans égard pour les avantages supplémentaires liés au service offert par Air Canada;
    - avec la conséquence prévisible d'une dilution importante des recettes des transporteurs à faibles coûts, rendant leur exploitation non rentable;
- si cela est nécessaire, une ordonnance en vertu de l'article 104 interdisant à Air Canada d'offrir des tarifs ou d'exploiter sa capacité sur les liaisons visées aux conditions que pourra demander le commissaire;
- toute autre ordonnance que le Tribunal jugera indiquée.

Toute demande d'autorisation d'intervenir dans cette affaire doit être déposée auprès du registraire d'ici le 5 avril 2001.

L'avis de demande et les documents d'accompagnement peuvent être examinés au greffe du Tribunal. Il est possible d'obtenir une copie sur le site Web du Tribunal de la concurrence à l'adresse <http://www.ct-tc.gc.ca>. Toute demande de renseignements relative à la présente demande ou aux procédures du Tribunal doit être adressée au registraire adjoint soit par écrit au Tribunal de la concurrence, Centre de la Banque royale, 600 90, rue Sparks, Ottawa (Ontario) K1P 5B4, soit par téléphone en composant le numéro (613) 957-3172.

Le 8 mars 2001

Le registraire  
 MONIQUE SÉGUIN  
**Canada**

## COMMUNICATIONS MOBILES

## La connexion Internet sans fil vous attend



ERIC BERNATCHEZ

collaboration spéciale

cellphones.guide@about.com

Nous ne sommes pas nombreux à l'utiliser pour l'instant, à peine 2 % si on se fie aux données américaines, mais nous serons une mer dans quelques années. La connexion à Internet en branchant un ordinateur portable (ou un ordinateur de poche) à un téléphone mobile est promise à un brillant avenir, estiment les spécialistes.

Au Québec, depuis quelques mois, les quatre principaux fournisseurs offrent ce service, même si certains l'offraient depuis longtemps. Ce genre de service peut être utile aux gens actifs qui veulent se brancher sur Internet à l'occasion depuis leur automobile ou même au cours d'une excursion à la campagne. J'ai concocté pour vous un aperçu de ce qui est disponible.

Ce qu'il faut savoir :

> Tous les opérateurs de réseaux cellulaires n'offrent pas la même vitesse de connexion données. Elle va de 9,6 kilobits par seconde (kbps) — soit presque un sixième d'une connexion par ligne terrestre — à 14,4 kbps et plus. En effet, Bell Mobilité offre depuis l'été dernier le logiciel de compression de données accélérateur Venturi, qui permet de naviguer sur le Web à des vitesses un peu plus élevées (Je vous reparlerai bientôt de cette technologie fascinante et assez prometteuse)

> Les forfaits et modes de facturation

FORAITS ET MODES DE FACTURATION					
	Trousse	Frais mensuels	Vitesse maximale	Frais à la minute supplémentaire	Site Web
Bell Mobilité «Libre-Contact»	99 \$	sans frais mensuels ou 5 \$ / 100 minutes ou 50 \$ / 1000 minutes	14,4 kbps + compression	25 cents en tout temps si vous ne prenez pas de forfait données)	www.bellmobilite.ca
Fido «Fido Data»	225 \$ (incluant «Nokia Data Suite»)	5 \$ par mois	9,6 kbps	selon le plan tarifaire ordinaire	www.fido.ca
Rogers AT&T «Portage»	74,99 \$	pas de frais mensuel	9,6 kbps	selon le plan tarifaire ordinaire	www.shoprogers.com
Telus (Clearnet) «SCP en ligne»	69,99 \$	5 \$	14,4 kbps (comptent ajouter la compression bientôt)	selon le plan tarifaire ordinaire	www.clearnet.com

tion varient largement (voir tableau)

> Dans les cas de Fido et Rogers, il faut utiliser un logiciel spécial pour se connecter. Pour Clearnet et Bell Mobilité, il suffit de brancher son téléphone à l'ordinateur et de l'ajouter à la liste des modems disponibles en suivant les instructions. Cela facilite l'utilisation du téléphone comme modem avec un ordinateur de poche.

> Rogers permet aux utilisateurs de la connexion données de se brancher de façon illimitée les soirs et fins de semaine s'ils ont un tel forfait (ou un forfait 1000 minutes soirs et week-ends). Ailleurs, ce n'est pas possible.

> Dans le cas de Bell Mobilité, depuis la mi-mars, on peut acheter des blocs de minutes spécifiques pour la connexion données, qui sont débitées indépendamment. Cela revient à cinq cents la minute,

mais les minutes supplémentaires coûtent 25 cents !

> Pour accéder à la connexion données, il vous faudra acheter un ensemble de démarrage comprenant un câble données et parfois un logiciel, et vous assurer d'avoir un téléphone numérique qui comporte la fonction données, ce qui est loin d'être toujours le cas. Le coût des ensembles de démarrage va de 70 \$, chez Clearnet, à 225 \$, chez Fido (incluant, dans le cas de Fido, le logiciel Nokia Data Suite, qui permet entre autres de gérer l'annuaire de son téléphone à partir de son ordinateur).

> La connexion données ne fonctionne qu'en territoire numérique, c'est-à-dire, pour l'instant, essentiellement dans certaines villes et, dans le cas de certains opérateurs de réseaux, les axes très fréquentés comme l'autoroute 20 ou les Laurentides. Ailleurs, on est sur un ré-

seau analogique où la connexion données numérique n'est pas facilement possible. Si vous vous déplacez beaucoup en région, sachez cependant que Bell Mobilité est à convertir l'ensemble de son réseau au mode numérique, ce qui rendra la connexion données possible à peu près partout progressivement au cours des prochains mois.

> À noter que ce ne sont pas les opérateurs de réseaux cellulaires qui vous offrent votre accès au Web. Une fois équipé et abonné au service data, vous devez alors utiliser votre cellulaire pour vous connecter à votre propre fournisseur d'accès Internet.

## Conclusion

Bell Mobilité offre pour l'instant la connexion données de loin la plus intéressante, parce qu'accélérée par le logiciel Venturi et bientôt disponible sur l'ensemble du terri-

toire. C'est assez cher si vous utilisez le service sans abonnement données, soit 25 cents la minute, mais si vous croyez utiliser le service régulièrement, l'abonnement mensuel à un bloc de 100 minutes pour 5 \$ ou 1000 minutes pour 50 \$ devient vachement avantageux, soit cinq cents la minute, moins que le coût des communications voix.

Chez les autres fournisseurs, il faut payer des frais de 5 \$ par mois de toute façon, mais ça ne vient pas avec un bloc de 100 minutes. En fait, les minutes d'utilisation sont déduites des minutes de votre plan tarifaire ordinaire. En plus, du moins dans le cas de Rogers AT&T et Fido, la vitesse de connexion est moins intéressante. Il faudra donc attendre leur conversion imminente à la technologie GSM/GPRS pour qu'ils puissent offrir à leurs clients une connexion plus rapide, mais on ne connaît pas encore les détails. Le GPRS permet des vitesses assez élevées, mais ce sont les opérateurs qui fixent la largeur de bande qu'ils offrent aux consommateurs. De plus, les prix des téléphones GPRS seront sans doute assez élevés au début et aucun tarif d'abonnement n'a été annoncé.

Clearnet a l'intention d'offrir elle aussi le logiciel d'accélération Venturi, comme Bell Mobilité, d'ici quelques mois. La compagnie qui vient de l'acheter, Telus, l'offre déjà dans l'Ouest canadien. À ce moment là, ses clients pourront profiter d'une connexion données de vitesse équivalant à celle offerte par Bell, mais il reste la question du territoire couvert. Clearnet n'a pas encore entamé de conversion systématique de son territoire analogique au mode numérique. Son service données est donc plutôt destiné aux villes.

## Exfo très négociée en Bourse

MARTIN VALLIÈRES

**TORONTO — Les actions d'Exfo Électro-Optique ont été fortement négociées hier après la publication de résultats avantageux, inscrivant aussi la deuxième plus forte appréciation parmi les titres de l'indice TSE 300, à la Bourse de Toronto.**

La valeur boursière du fabricant d'appareils de vérification de fibre optique de Québec s'est appréciée de 6,9 % à la Bourse de Toronto, avec un gain de 2,55 \$, à 39,65 \$.

Les actions d'Exfo ont connu leur deuxième plus forte journée d'échange à la Bourse de Toronto depuis leur inscription en juin 2000, avec 447 751 actions négociées.

Sur la Bourse NASDAQ, les actions d'Exfo ont enregistré un gain de 2 \$ US pour terminer à 25,25 \$ US. Un volume élevé de 2,59 millions d'actions a aussi été enregistré.

Le gain boursier d'Exfo, s'il n'était pas son plus gros jusqu'à maintenant au cours d'une même séance, était significatif parce qu'il était à contre-courant du souffle baissier qui a encore sévi hier en Bourse.

Les investisseurs étaient déçus de la réduction moindre que souhaitée du taux d'intérêt directeur de la Réserve fédérale américaine. Les indices de marché TSE 300, Dow Jones et S&P 500 ont encore perdu 1,9 % à 2,3 % de leur valeur. La Bourse technologique NASDAQ a fait pire avec un recul de 4,8 %.

Les investisseurs ébranlés par la dégradation soudaine des résultats des compagnies de la fibre optique ont manifestement apprécié les résultats trimestriels publiés par Exfo, lundi, après la fermeture des marchés.

Exfo a annoncé un profit deux fois plus élevé que prévu par les analystes pour son deuxième trimestre. Elle a aussi rehaussé pour la deuxième fois en un mois ses objectifs de croissance de ses revenus et profits pour tout l'exercice.

Les quatre analystes boursiers qui ont émis hier des recommandations sur Exfo après ses résultats trimestriels ont réitéré leur cote d'achat des actions.

Chez Valeurs mobilières Yorkton, à Toronto, l'analyste Chris Umiasowski a toutefois abaissé de 50 \$ à 60 \$ son prix cible d'ici un an pour les actions d'Exfo, en raison de l'incertitude générale en Bourse.

Pour sa part, l'analyste Sue Bilal, spécialiste de l'électronique de pointe chez Robertson Stephens, de San Francisco, a indiqué que les actions d'Exfo étaient à un « prix attirant, même à 39 fois le profit par action prévu pour l'année, en raison de son potentiel de croissance comme fournisseur intégré d'appareils de tests de réseaux de fibre optique ».

Ces accolades favorables en Bourse ont sans doute valu aux dirigeants d'Exfo d'attirer encore plus d'attention à la grande foire commerciale de la fibre optique d'Anaheim, en Californie, où ils présentaient des nouveaux produits hier.

## Xerox rêve en couleurs

RICHARD HÉTU

collaboration spéciale

NEW YORK — Dans l'espoir de sortir du rouge, le groupe américain Xerox a décidé de passer du noir et blanc à la couleur.

En difficultés financières depuis plusieurs mois, Xerox a dévoilé hier à New York une nouvelle stratégie qui l'entraînera dans une transformation importante de son activité fondamentale. Désormais, le spécialiste des photocopieurs misera sur des produits couleur plutôt que noir et blanc, et ce dans chaque marché où la société est présente.

« Il n'y a pas de doute, nos clients veulent des documents couleur », a déclaré Anne Mulcahy, présidente et chef de l'exploitation de Xerox, au cours d'un point de presse auquel était invité la presse internationale. « Nous continuerons d'éliminer les obstacles à la couleur dans tous les secteurs. »

Dans le cadre de cette stratégie, Xerox a présenté plusieurs nouveaux produits, dont l'imprimante couleur de bureau Phaser 2135, qui est trois fois plus rapide que la concurrence, et une presse rotative couleur à alimentation continue par rouleau qui tire 2000 pages/minute.

La société de Stamford, au Connecticut, a également annoncé la conclusion d'une entente de près de 20 millions de dollars américains avec la société de services financiers Edward Jones, dont le siège social est situé à St. Louis. Edward Jones a également décidé de prendre le virage de la couleur en s'engageant auprès de Xerox à acheter 5000 imprimantes couleur Phaser MD.

Le dévoilement d'une « nouvelle Xerox » — l'expression est de Mme Mulcahy — survient au moment où la sixième compagnie informatique du monde traverse la pire période de son histoire. Xerox est tombée au deuxième rang des fabricants de photocopieurs en 1999 derrière Canon. Dans le domaine des imprimantes de bureau, la compagnie arrive au cinquième rang, très loin derrière le leader, Hewlett-Packard.

## Microsoft dévoile HailStorm

SCOTT HILLIS

Reuters

SEATTLE — Microsoft Corp. a révélé lundi un nouveau projet visant à lier des tâches telles que la messagerie instantanée, l'agenda et le commerce en ligne dans un même service payant accessible tant par un micro-ordinateur (PC) que par un ordinateur de poche ou un téléphone mobile.

Ce projet, baptisé HailStorm (tempête de grêle), est l'expression la plus claire de la stratégie .com de Microsoft. Celle-ci, annoncée l'an dernier par la société californienne, a pour objet d'inclure une dimension Internet dans tous les produits Microsoft et de permettre la vente de logiciels par le réseau plutôt que dans des boîtes en carton.

« Nous pensons à HailStorm comme à une nouvelle plate-forme qui permet à l'utilisateur de connecter des services et des applications », a déclaré Bill Gates, président et cofondateur de Microsoft, dans une présentation.

« Aujourd'hui marque un tournant pour nous. C'est la présentation publique de ces services Web centrés sur l'utilisateur », a déclaré Bill Gates.

HailStorm n'est pas un logiciel unique comme le système d'exploitation Windows. Il comprend plusieurs applications de Microsoft comme MSN Instant Messenger et son système d'identification Passport qui enregistre des données personnelles telles que le numéro de carte de crédit dans un porte-monnaie virtuel.

Il comprend également un agenda, un carnet d'adresses et un service de courrier électronique.

Un exemple d'utilisation d'HailStorm serait une personne désireuse d'acheter un livre sur Internet au moyen de son PC. Mais le livre n'est pas en stock et le client demande au magasin en ligne de le prévenir lorsque le livre sera de nouveau disponible. Le magasin peut alors envoyer une alerte électronique sur le téléphone mobile du client, avec lequel il pourra acheter le livre.

Et en gardant les informations telles que les rendez-vous et les adresses au même endroit, les utilisateurs

Les revenus de Xerox ont chuté en même temps que sa part de marché. Au cours du dernier trimestre de 2000, les pertes d'exploitation se sont élevées à 198 millions \$ US (tous les montants sont en dollars US), creusant les pertes du troisième trimestre (98 millions) et renversant la tendance (bénéfice de 294 millions au quatrième trimestre de 1999).

Sur l'ensemble de l'année fiscale 2000, Xerox était déficitaire pour la première fois depuis plus de 15 ans (avec des pertes de 384 millions). Sa dette totale s'élève à 17 milliards, ce qui a alimenté les rumeurs de faillite au début de l'année.

Pour remettre la société sur les rails, Xerox a annoncé une restructuration importante au début de l'année. L'objectif de la compagnie en 2001 est de générer entre deux et quatre milliards en cession d'éléments d'actif non stratégiques. Ainsi, au début du mois, Xerox s'est assuré de confortantes liquidités en revendant à Fuji Photo Film la moitié de son actuelle participation dans leur entreprise commune, pour 1,3 milliard.

Un autre milliard devrait être économisé de manière globale en resserrant les budgets et, surtout, en se séparant de plusieurs milliers d'employés.

Cette restructuration n'est que la énième chez Xerox, où la haute direction s'est livrée à des querelles intestines nuisibles au fonctionnement et à l'image de la compagnie. Au début du mois, le magazine *Business Week* a brossé un tableau dévastateur de la situation.

À la tête de Xerox depuis mai dernier, Anne Mulcahy n'entend cependant pas couper dans la recherche et développement. Elle entend investir 725 millions à ce chapitre cette année. Selon Mme Mulcahy, Xerox devrait redevenir rentable dans la deuxième moitié de l'année.

Wall Street a bien réagi aux annonces de Xerox. À la clôture des marchés, hier, l'action de la compagnie avait grimpé de 7 %, à 5,80 \$.

Xerox est néanmoins encore très loin de sa valeur boursière en mai 1999 : 64 \$ l'action. En moins de deux ans, les actionnaires de la compagnie ont perdu plus de 40 milliards sur papier.

n'aurait plus à entrer leurs données dans chacun de leurs appareils (ordinateur de poche, téléphone, PC), le programme de Microsoft se chargeant de les mettre à jour automatiquement.

Des partenaires de Microsoft ont montré des applications concrètes de services basés sur HailStorm. La société d'encheres en ligne Bay Inc. a présenté une version-test permettant d'afficher rapidement un objet à vendre et l'éditeur de logiciels Groove Networks Inc. a démontré comment des collègues de bureau peuvent utiliser la messagerie instantanée pour travailler à un même projet ou à un même document.

HailStorm sera lancé l'année prochaine pour les consommateurs qui devront payer un abonnement dont le montant n'a pas été spécifié, a déclaré Bob Muglia, vice-président des services .com de Microsoft.

Selon les analystes, la présentation d'HailStorm permet de rendre plus réel un projet .com encore assez abstrait jusqu' alors.

« En spécifiant les services qu'ils comptent proposer, ils franchissent une étape de plus », a déclaré Dwight Davis, analyste chez Summit Strategies.

« En quelque sorte, cela rend .com plus réel, mais on en est encore qu'aux prémices. La majeure partie de la suite (logicielle) est encore loin de la version beta (test) », a déclaré Dwight Davis.

Bill Gates et d'autres dirigeants ont souligné que HailStorm pourra être utilisé sur n'importe quel appareil, y compris ceux des rivaux de Microsoft, comme l'ordinateur de poche de Palm Inc.

« HailStorm n'est pas lié exclusivement à un système d'exploitation en particulier, a déclaré Bill Gates. Nous veillons à ce que Hailstorm soit particulièrement facile à utiliser sous Windows, mais il pourra être utilisé sur n'importe quelle plate-forme disponible sur le marché. »

« Microsoft veut faire passer le message qu'elle est neutre par rapport à ses clients et qu'elle ne fait rien d'illégal pour forcer tout le monde (à adopter) le monde Windows », a ajouté Dwight Davis.

## 1/2 PRIX MOBILIERS DE BUREAU USAGÉS

**Provenant de :**

- Surplus des gouvernements
- Bell - Vidéotron - Etc.
- Retours de location

**Exemples :**

- CHAISES à partir de **10 \$**
- BUREAUX à partir de **25 \$**
- CLASSEURS à partir de **50 \$**
- DIVISEURS **20 \$**

**De plus nous fabriquons sur place des meubles de qualité à des prix que seul un vrai fabricant peut offrir.**

**Neuf** Ensemble complet pour l'ordinateur. Huche combinée Table de travail Armoire combinée Classeur latéral Pupitre avec support

**Seulement 499 \$**

**Dorval**  
2052, route Transcanadienne  
(entre le boul. des Sources et l'autoroute 13)  
**Tél. : (514) 990-4023**

**Heures d'ouverture:**  
Lundi au vendredi: 8 h 30 à 17 h  
Samedi : 10 h à 17 h  
Dimanche: 11 h à 16 h

# PME: oui au prolongement du congé parental

JACQUES BENOIT

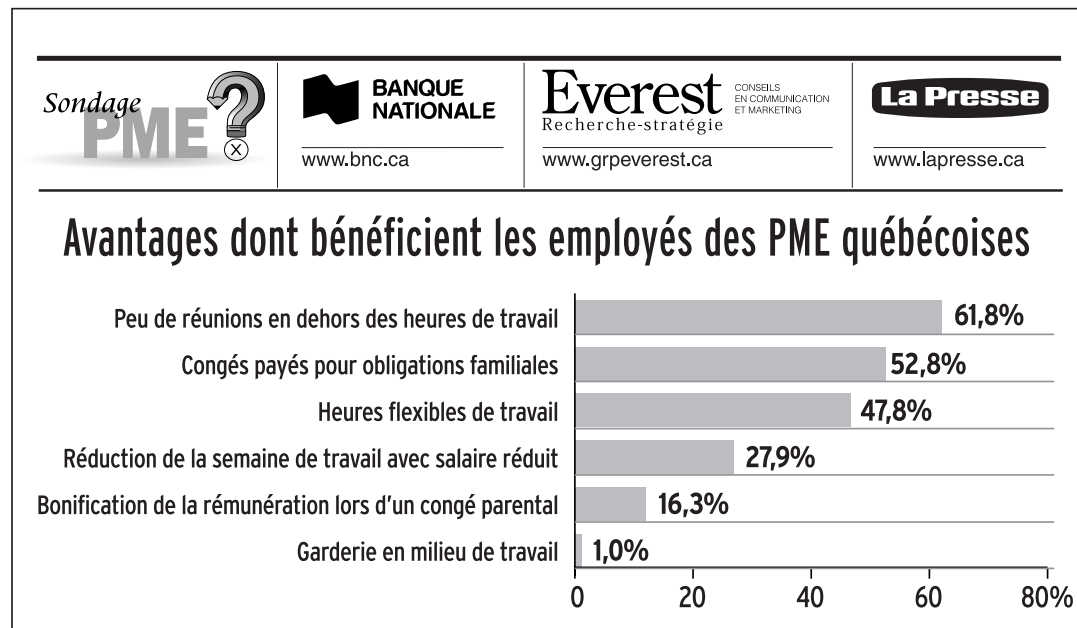
Même si elles sont nombreuses (43,5 %) à juger que la chose aura pour elles un impact important, la grande majorité des petites et moyennes entreprises (PME) du Québec approuvent le prolongement du congé parental à la naissance d'un enfant.

Près des trois quarts (72,7 %) se disent en effet d'accord avec cette mesure, en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier, et faisant que ce congé payé par l'État est passé à cette date de six mois précédemment à un an désormais.

Les autres, cependant, sont « plutôt en désaccord » (16,3 %) ou « très en désaccord » (9 %), démontre la seconde partie du sondage du Groupe Everest sur les relations de travail et la conciliation de la vie de famille et du travail, effectué pour le compte de la Banque Nationale et de La Presse. (Les résultats de la première partie ont été publiés par notre journal mercredi dernier 14 mars.)

Selon cette enquête pour laquelle Everest a interrogé en février 301 dirigeants d'autant de PME, seulement une entreprise sur dix (10,3 %) a mis au point un programme précis (et donc un ensemble de mesures) visant à concilier travail et obligations de famille.

Toutefois, et même sans train de mesures officiel, bon nombre sont manifestement



conscientes de la nécessité de faciliter les choses à leur personnel de ce point de vue.

Ainsi (voir le tableau), six PME sur dix (61,8 %) ont pour souci de réduire la fréquence des réunions tenues hors des heures de travail, et plus de la moitié (52,8 %) permettent à leurs employés de prendre des congés payés pour faire face à certaines obligations familiales.

Autres avantages qu'offrent des PME à leurs effectifs: des horaires flexibles

(47,8 %), la possibilité de travailler moins d'heures tout en touchant un salaire réduit (27,9 %), un certain nombre (16,3 %) relevant même la rémunération de leurs employés pendant les congés parentaux. (Le parent absent touche pendant cette période 55 % de son salaire, jusqu'à concurrence de 39 000 \$, rappelle Everest.)

Parmi les entreprises qui améliorent ainsi les conditions de vie de leurs employés durant de tels congés, un peu plus du tiers

(36,7 %) envisagent de le faire désormais sur un an (à cause du prolongement de ces congés depuis le début de l'année), plutôt que durant six mois seulement.

Néanmoins, indique Everest, les trois quarts (74,1 %) s'abstiennent d'augmenter alors la rémunération des employés, ou n'ont pas l'intention de le faire.

Enfin, très peu de PME (trois sur 301, soit 1 %) mettent une garderie à la disposition de leur personnel sur les lieux de travail.

À noter, enfin, que les firmes dont le personnel est composé de femmes à plus de 25 % sont un peu plus nombreuses que l'ensemble des entreprises de l'échantillon à penser que le prolongement du congé parental, à la naissance d'un enfant, aura un impact sur leur fonctionnement, soit 48,9 % dans leur cas comparativement à 43,5 % pour la totalité des 301 PME interrogées.

Comme à l'habitude, Everest a interrogé pour ce sondage des PME dont le nombre d'employés joue entre 10 et 200.

Le plus grand nombre (72,3 %) de PME se situent au début de cette fourchette, avec 10 à 49 employés, et un peu plus de la moitié (56,1 %) ont au maximum 25 % de femmes dans leur personnel.

Enfin, le chiffre d'affaires des deux tiers des entreprises concernées (67 %) est de un million de dollars ou plus.

La marge d'erreur de ce sondage est de 5,6 points de pourcentage en plus ou en moins, 19 fois sur 20.

## La Banque de Montréal réduit ses dépenses après un trimestre décevant

Presse Canadienne

TORONTO — La Banque de Montréal entend réduire ses dépenses de plusieurs centaines de millions de dollars, après un premier trimestre marqué par une baisse de la rentabilité.

Selon des sources, la haute direction de la cinquième banque en importance au pays exigerait un sérieux resserrement des dépenses, pouvant atteindre jusqu'à 10 % pour chacun des 30 secteurs d'activité de la banque. Parmi les mesures adoptées, il y aurait un moratoire sur les contrats en sous-traitance, le report ou l'abandon de projets ainsi qu'une réévaluation des dépenses publicitaires.

« De nombreux dirigeants révisent leurs budgets et tentent de trouver des économies partout où c'est possible, a déclaré une source au sein de la Banque de Montréal. Les coupes seront substantielles. »

Pour l'instant, rien n'indique que la banque réduira son effectif qui s'établit à quelque 33 000 em-

ployés. Elle a embauché plus d'un millier de préposés aux ventes au cours des derniers mois.

Le président du conseil et chef de la direction de la Banque de Montréal, Tony Comper, n'a pas fait mention de ces réductions de dépenses au cours de l'assemblée des actionnaires du mois dernier. Un porte-parole de la banque a toutefois confirmé que les dépenses font présentement l'objet d'un contrôle plus rigoureux.

« Nos dépenses ont augmenté un peu plus rapidement que nous l'aurions souhaité », a déclaré Joseph Barbera.

Le mois dernier, la Banque de Montréal a fait part de profits en baisse de 1 % pour le premier trimestre, alors que les autres grandes banques canadiennes amélioreraient leur rentabilité dans une proportion variant de 18,5 % à 24 %. Son rendement des capitaux propres s'est établi à 14,8 %, en baisse par rapport à celui de 16,2 % du trimestre précédent.

## SP Société canadienne de la sclérose en plaques



Louis P. Desmarais

Alistair M. Fraser

M. Alistair M. Fraser, directeur général national de la Société canadienne de la sclérose en plaques (SP), est heureux d'annoncer l'élection de M. Louis P. Desmarais à la présidence de son conseil d'administration national. M. Desmarais a siégé au conseil national de la Société en tant que secrétaire-trésorier et président du comité de vérification. Il a également assumé la présidence de la Division du Québec de la Société. M. Desmarais est un des associés chez Wynnchurch Capital et agit à titre de consul général honoraire pour le Royaume de la Thaïlande. Il fait également partie du conseil consultatif du président de l'Université Carleton.

La Société de la SP s'est donné pour mission d'être un chef de file dans la recherche sur le remède de la sclérose en plaques et permettre aux personnes aux prises avec cette maladie d'améliorer leur qualité de vie. Le Canada compte parmi les pays où l'incidence de sclérose en plaques est la plus élevée du monde. Pour en savoir plus sur cette maladie, rendez-vous au site Web : [www.scleroseenplaques.ca](http://www.scleroseenplaques.ca)

SP La vie avec la sclérose en plaques.

2043940

### AVIS

AUX PARTICIPANTS ET AUX ANCIENS PARTICIPANTS DU RÉGIME DE RETRAITE DES EMPLOYÉS D'ICI CANADA INC. ET DES SOCIÉTÉS ASSOCIÉES PARTICIPANTES  
N° d'enregistrement provincial : C-7452/0228304  
N° d'enregistrement de Revenu Canada : 0228304

ET AUX PARTICIPANTS ET AUX ANCIENS PARTICIPANTS DU RÉGIME DE RETRAITE DES EMPLOYÉS D'ATKEMIX INCORPORATED  
N° d'enregistrement (Ontario et gouvernement fédéral) : 217281  
EXP :

Le Régime de retraite des employés d'ICI Canada Inc. et des sociétés associées participantes (ci-après appelé le « Régime ») a été institué le 1<sup>er</sup> janvier 1998 dans le but de procurer des prestations de retraite aux employés d'ICI Canada Inc. (ci-après appelée « ICI ») et des sociétés associées qui sont devenus des employeurs participants en vertu du Régime.

Atkemix Inc. (ci-après appelée « Atkemix ») a maintenu le Régime de retraite des employés d'Atkemix Incorporated (ci-après appelé le « Régime d'Atkemix ») du 1<sup>er</sup> juillet 1979 au 31 décembre 1991. Le 1<sup>er</sup> janvier 1992, Atkemix est devenue une société associée d'ICI et un employeur participant au Régime.

Le Régime d'Atkemix fusionnera avec le Régime le 1<sup>er</sup> janvier 1992. Après la fusion, le Régime continuera d'être connu sous le nom de Régime de retraite des employés d'ICI Canada Inc. et des sociétés associées participantes. La fusion exige le consentement préalable de la Commission des services financiers de l'Ontario.

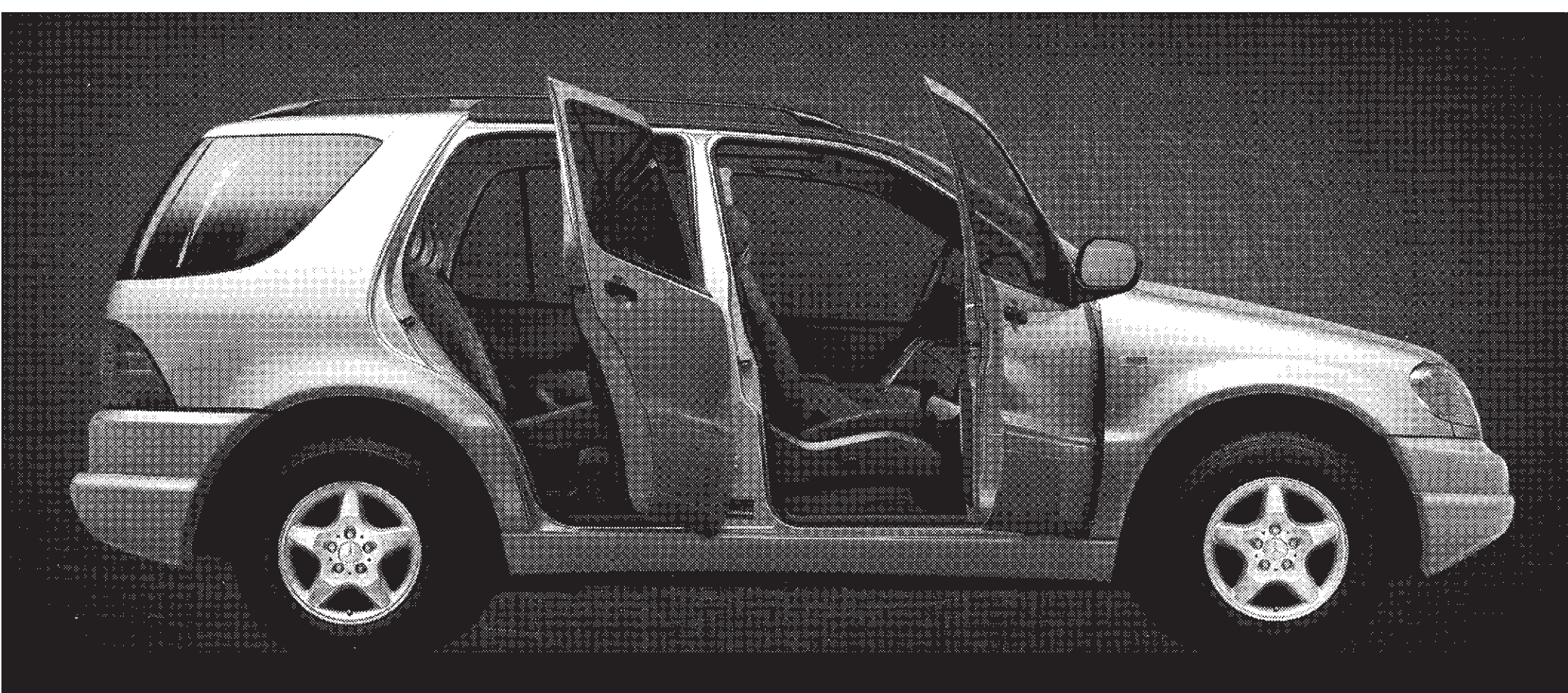
Le ratio de transfert du Régime et du Régime d'Atkemix est de 1,0 eu égard à la solvabilité des régimes à la date du 1<sup>er</sup> janvier 1992. (Cela signifie que dans l'éventualité improbable d'une résiliation, les deux régimes sont suffisamment provisionnés pour couvrir tous les engagements au titre des droits à des prestations de retraite.) La fusion n'aura pas d'effets négatifs sur la capitalisation du régime combiné. ICI garantit la pleine protection des prestations des participants aux deux régimes en vertu du Régime.

Un rapport actuariel sur le Régime de retraite des employés d'ICI Canada Inc. et des sociétés associées participantes à la date du 1<sup>er</sup> janvier 1992 est sur le point d'être complété et fera état de tous les détails relatifs au transfert des éléments d'actif. Une copie du rapport actuariel sera déposée aux bureaux d'ICI. Dans le cas où ces bureaux se trouveraient à plus de 150 kilomètres de votre lieu de travail, vous pouvez demander un exemplaire gratuit du rapport actuariel.

Conformément aux exigences de la Loi sur les régimes de retraite de l'Ontario et à la politique A700-251 de la Commission des services financiers visant les transferts d'éléments d'actif en vertu de l'article 81 de cette loi, veuillez prendre avis que toute observation ou toute opposition relativement au projet de fusion du Régime de retraite des employés d'ICI Canada Inc. et des sociétés associées participantes et du Régime de retraite des employés d'Atkemix Inc. pourra être présentée dans un délai de 45 jours suivant la réception du présent avis à l'adresse suivante :

Commission des services financiers de l'Ontario  
5160, rue Yonge, C.P. 85  
North York ON M2N 6L9

2043940



## À louer: un coffre-fort de 2300 litres.

### ► LA CLASSE M. À PARTIR DE 48 600 \$\*

L'étude la plus complète en matière de valeur automobile et de coûts de possession (prix, dépréciation, financement, entretien et autres) a récemment été rendue publique. *Intellichoice Complete Car Cost Guide* a nommé la ML320 2001

la « Meilleure valeur hors tout » de l'année dans la catégorie des utilitaires sport de taille intermédiaire!

529\$

Une valeur équitable

► Pour protéger ce que vous avez de plus cher au monde, rien ne vaut la Classe M.

Elle a subi 28 essais de collision. Elle est dotée de trois systèmes de contrôle de traction. Et l'*Insurance Institute for Highway Safety* l'a nommée « Meilleur choix » suite à des tests de collision. En outre, elle est dotée d'un vaste espace utilitaire, ce qui la rend très pratique.

► La Classe M constitue clairement un excellent placement automobile. Et son taux de location-bail la rend encore plus attrayante que jamais. Mais il s'agit là d'une offre de durée limitée, alors ne manquez pas cette occasion unique! Pour l'adresse du concessionnaire le

plus proche, faites le 1 800 387-0100 ou rendez-vous à [www.mercedes-benz.ca](http://www.mercedes-benz.ca).



Mercedes-Benz

L'avenir de l'automobile

Entrez dans l'univers Mercedes-Benz avec les articles griffés du catalogue *La Collection* en visitant [www.mercedes-benz.ca](http://www.mercedes-benz.ca)

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Credit Canada. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 24 mois à faible kilométrage pour une ML320 Éléance 2001 avec verre teinté en option, avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 5,50 % et coût d'acquisition de 55 210 \$, transport non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte de 9 000 \$ (ou reprise équivalente), la première mensualité de 529 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 24 versements égaux de 529 \$, plus taxes représentant un total de 12 696 \$ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparation sont à la charge du client. (Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.) Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 30 000 kilomètres, au coût de 20 ¢ le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. (Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.) Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 38 094 \$, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les accessoires en option sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire. \*P.D.S.F. de la ML320 Classeque 2001. 1Catégorie des VUS de « plus de 27 000 \$ (US) ». ©Mercedes-Benz Canada Inc., 2001. Toronto, Ont. Une Compagnie DaimlerChrysler

# Plus de 50 dépanneurs d'Irving se transformeront en Couche-Tard



Jacques Bougie

## L'ex-président d'Alcan touche des primes de 4 millions US

Presse Canadienne

TORONTO — L'ancien président d'Alcan, Jacques Bougie, touchera une prime spéciale de 4 millions de dollars américains, a souligné un porte-parole de la société métallurgique.

« Par cet arrangement particulier, le conseil d'administration a tenu ainsi à saluer plus de 20 années de dévouement et de réalisations » de M. Bougie, qui a quitté ses fonctions en janvier, a noté ce porte-parole.

Environ le quart de la somme est constitué d'argent comptant à verser durant 30 mois, indique un dossier d'Alcan, déposé à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

Le reste de la prime sera remis sous forme d'options d'achat d'actions, que le bénéficiaire pourra exercer à un prix de 46,38 \$ chacune.

La direction a également levé les restrictions et conditions s'appliquant à l'exercice de ces options et de toutes autres détenues par M. Bougie.

Ces primes s'ajoutent à un salaire annuel de 800 000 \$ US et à d'autres avantages de quelque 179 000 \$ US, attribués l'an dernier.

MARIE TISON  
Presse Canadienne

En vertu d'une entente de coentreprise conclue entre Alimentation Couche-Tard et Les Pétroles Irving, 56 dépanneurs Irving Marchés Mainway seront transformés en dépanneurs Couche-Tard dans l'est du Québec.

Alimentation Couche-Tard exploitera ces 56 commerces, les seuls dépanneurs qu'Irving exploitait au Québec, mais les bénéfices seront partagés entre les deux partenaires. Ces magasins devraient enregistrer un chiffre d'affaires annuel de plus de 200 millions.

En outre, au cours des quatre prochaines années, 60 dépanneurs Couche-Tard de l'est du Québec, qui offrent présentement des produits pétroliers sous différentes bannières, adopteront progressivement la bannière et les produits d'Irving.

« Cette alliance stratégique nous permettra de devenir un joueur dominant dans le domaine de l'accommodation et de l'essence dans l'est du Québec », a déclaré le vice-président des opérations dans l'est du Canada et secrétaire d'Alimentation Couche-Tard, Stéphane Gonthier, en entretien téléphonique hier.

À ce jour, Couche-Tard n'avait pas vraiment de présence à l'est de Rivière-du-Loup.

« Ça nous permet de pénétrer la Gaspésie comme marché », a souligné M. Gonthier.

Il a insisté sur la force de la marque Irving, une pétrolière originaire des Maritimes. Il a également fait valoir que les propriétés d'Irving avaient une grande valeur puisqu'elles étaient bien situées le long de grands axes routiers.

Il a aussi insisté sur la qualité des produits Irving, affirmant que l'entreprise exploitait à Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, la raffine-



Cette entente permettra à Couche-Tard de s'implanter dans l'est du Québec.

rie la plus importante et la plus performante au Canada.

« C'est la seule raffinerie qui respecte les normes environnementales qui seront mises en vigueur en 2004, a-t-il soutenu. Le litre d'essence produit par Irving est le litre d'essence ayant la plus grande qualité au Canada. »

### Autres investissements

Pour sa part, la pétrolière Irving s'est dite heureuse de s'associer à une société solidement établie au Québec.

« Nous fournirons à nos clients du Québec, actuels et futurs, nos produits pétroliers de qualité, tout en donnant une expansion appréciable à notre réseau avec l'ajout de points de vente stratégiquement situés », a déclaré le directeur général du marketing au Canada des Pétroles Irving, Omer Fournier, dans un communiqué émis hier.

Il a ajouté que ce partenariat ou-

vrait la porte à d'autres investissements au Québec.

« Il est certain que nous allons investir, développer de nouveaux sites et créer de nouveaux emplois à très court terme, a confirmé M. Gonthier. Pas dans cinq ans, mais dès les prochains mois et les prochaines années. »

Par ailleurs, Couche-Tard a annoncé hier une hausse de 33,3 % de son bénéfice net au troisième trimestre. Il est passé de 3,1 millions, ou 0,17 \$ par action sur une base diluée, à 4,2 millions, ou 0,22 \$ par action. Le chiffre d'affaire est passé de 449,6 millions à 487,8 millions, soit une hausse de 8,5 %.

Alimentation Couche-Tard compte 1630 dépanneurs au Canada, dont 500 au Québec. Environ 470 des commerces canadiens distribuent également des produits pétroliers. Au Québec, on en compte environ 270.



### Entente de coentreprise entre Alimentation Couche-Tard et Les Pétroles Irving

Secteur géographique: est du Québec

Changements: 56 dépanneurs Marchés Mainway deviendront des dépanneurs Couche-Tard

Chiffre d'affaires annuel: 200 millions \$; les deux partenaires partageront les bénéfices

Répercussions d'affaires: 60 dépanneurs Couche-Tard offriront des produits pétroliers Irving au lieu des produits pétroliers d'autres bannières

Réseau actuel de Couche-Tard: - 1630 dépanneurs au Canada (470 d'entre eux distribuent également des produits pétroliers)

- 500 dépanneurs au Québec (270 d'entre eux distribuent également des produits pétroliers)

- chiffre d'affaires: 1,6 milliard \$  
- effectif: 11 500 employés.

Source: Couche-Tard, Irving

## UN ÉTÉ À L'ABRI DES MENSUALITÉS HYPOTHÉCAIRES!

Participez au concours Un été sans paiement hypothécaire de la Banque de Montréal et Quicken.ca. Inscrivez-vous dès aujourd'hui sur [www.quicken.ca/fra](http://www.quicken.ca/fra), puis soumettez une demande en ligne de prêt hypothécaire aux particuliers de la Banque de Montréal sur [www.bmo.com](http://www.bmo.com). Courez la chance de gagner un prix d'une valeur de 12 000 \$ qui sera appliqué à vos versements hypothécaires réguliers.\*\*

Consultez la section Immobilier du site [www.quicken.ca-français](http://www.quicken.ca-français). Vous y trouverez mille et un outils et tuyaux concernant votre admissibilité à un prêt hypothécaire, l'amélioration de votre flux monétaire mensuel, l'achat ou la vente d'une maison et plus encore. Faites-nous confiance. Et profitez de l'été.



VOTRE SUCCÈS EST NOTRE AFFAIRE.



\*\*Le prix Mensualités hypothécaires gratuites de la Banque de Montréal sera attribué à un participant dont la demande en ligne de prêt hypothécaire aux particuliers, soumise durant la période du concours, aura été approuvée par la Banque de Montréal et si des fonds minimums de 25 000 \$ ont été avancés aux termes du prêt dans les 90 jours à compter de la date de confirmation (les critères habituels de la Banque de Montréal en matière de crédit s'appliquent). Le gagnant sera pigé au hasard. Aucun achat n'est requis. Le concours débute le 12 mars et se termine le 6 mai 2001. Visitez [www.quicken.ca/fra](http://www.quicken.ca/fra) pour consulter les règlements.

## DES SUPER AUBAINES SUR LES ARTICLES PALM!



### PALM M100

- Capacité d'emmagasinement de 2 Mo
- Plaques avant amovibles offertes en 5 couleurs (en sus)
- Socle hotsync compris
- Réveil-matin de voyage
- Logiciel virtuel « sticky pad » - reconnaissance du texte
- Logiciel d'exploitation Palm
- Technologie infrarouge
- Gestion de canaux Web AvantGo's
- Nouveau modèle mince 440674

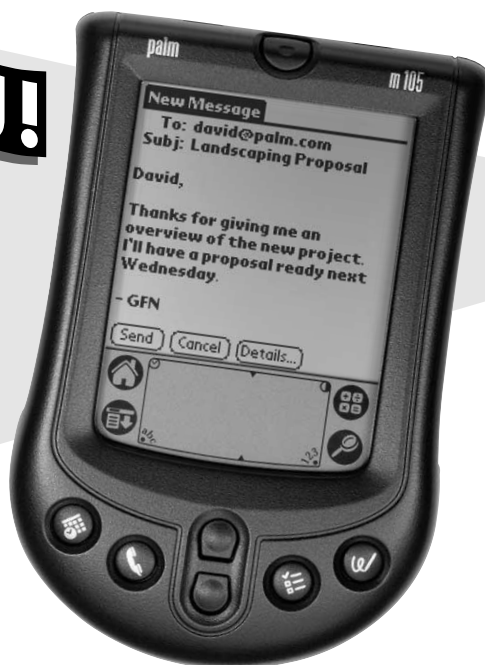
# 229 \$

## NOUVEAU!

### PALM M105

- 8 Mo de mémoire
- Plaques avant amovibles en plastique (en sus)
- Socle hotsync sériel compris
- Trousse internet Palm mobile 451943/455643

# 299 \$



2943231A



**MONTREAL** 770, rue Notre-Dame Ouest • 1035, rue du Marché-Central  
**HEURES D'OUVERTURE** Lun. au vend. : 8 h à 21 h Sam. : 9 h à 17 h Dim. : 10 h à 17 h  
**Brossard** 6555, boul. Taschereau **Cavendish** 5800, boul. Cavendish **Dorval** 3165, boul. des Sources  
**Kirkland** 3330 rue, Jean Yves **Lachenaie** 590 Montée des Pionniers **Lasalle** 7097, boul. Newman  
**Greenfield Park** 3344, boul. Taschereau **Laval** 1600, boul. Le Corbusier • 3055, boul. Le Carrefour  
**(Carrefour Laval)** **Pointe-Claire** 365, boul. Brunswick (derrière Fairview) **Rosemère** 315, Curé Labelle  
**St-Bruno** 1465, boul. St-Bruno **St-Laurent** 3660, boul. Côte-Vertu **St-Jean-Sur-Richelieu** 1000,  
 boul. du Séminaire **St-Léonard** 4625 ou 6800, rue Jean-Talon est **St-Hyacinthe** 3700, boul.  
 Maréchal **St-Jérôme** 1135, Jean-Baptiste Rolland Ouest **Longueuil** 2790 Chemin Chambly  
**Ville Mont-Royal** 4205, boul. Jean-Talon Ouest **Mascouche** 145, montée Masson



## Oracle licencie de 1 à 2% de son effectif

Reuters

PALO ALTO, Californie — Le deuxième éditeur mondial de logiciels, l'américain Oracle Corp., a annoncé hier des suppressions d'emplois pouvant aller jusqu'à 866 postes, soit 2 % de son effectif, afin de réduire ses coûts.

« Étant donné les conditions actuelles du marché, la société prévoit aujourd'hui de réduire notre main-d'oeuvre mondiale d'environ 1 à 2 % », a déclaré Stacey Torman, porte-parole d'Oracle.

Oracle compte quelque 43 300 salariés dans le monde.

Cette annonce ne constitue pas une surprise, Oracle étant en mauvaise posture et plusieurs grands groupes informatiques ayant déjà aussi annoncé des licenciements massifs.

« À l'exception de la recherche et développement, Oracle devra réduire son effectif de façon consistante dans presque toutes ses divisions », avait déclaré son président-directeur général, Larry Ellison, le 15 mars dernier, à l'occasion de l'annonce des résultats trimestriels du premier éditeur mondial de logiciels de bases de données.

« Nous pensons que l'économie ira un peu plus mal au quatrième trimestre qu'au troisième, avait ajouté M. Ellison. Et ce que l'économie fera, nous le ferons. »

Il y a seulement un mois, certains espéraient encore un rebond de la demande au second semestre de 2001, mais aujourd'hui, même les mieux portants, comme le deuxième constructeur d'ordinateurs au monde, Dell Computer Corp., ne se risquent pas à des prévisions.

Le numéro un mondial des microprocesseurs, Intel Corp., a récemment annoncé 5000 suppressions d'emplois, imité par le premier constructeur de matériels pour les réseaux informatiques, Cisco Systems Inc., avec également 5000 licenciements, et le fabricant de combinés mobiles Motorola Inc., avec 7000 emplois.

## Le bénéfice net d'Acier Leroux s'est volatilisé au premier trimestre

MARIE TISON  
Presse Canadienne

**En raison notamment du ralentissement économique et d'une vague de dumping d'acier au Canada et aux États-Unis, le bénéfice net d'Acier Leroux s'est volatilisé au premier trimestre.**

Ce trimestre, qui se terminait le 27 janvier 2001, s'est soldé par un bénéfice net de 62 000 \$. Le premier trimestre de l'exercice précédent avait donné lieu à un bénéfice net de 7,7 millions de dollars, ou 0,53 \$ par action sur une base diluée.

À la suite d'un redressement au niveau des capitaux propres des intérêts sur les dettes, Acier Leroux a enregistré une perte nette de 0,01 \$ par action au premier trimestre de 2001.

Le chiffre d'affaires d'Acier Leroux a diminué de 9 %, passant de 158,5 millions au premier trimestre de 2000 à 144,3 millions au premier trimestre de 2001.

L'entreprise a attribué cette situation à plusieurs facteurs : le ralentissement économique aux États-Unis, l'augmentation des coûts de l'énergie et, surtout, le dumping.

« L'industrie de l'acier est de nouveau confrontée depuis l'automne à une vague d'importations à faible prix en provenance de certains pays d'Asie et d'Europe de l'Est, de même qu'à des surplus de stocks généralisés qui affectent les prix de l'acier », a expliqué le président du conseil et chef de la direction d'Acier Leroux, Gilles Leroux, à l'occasion de l'assemblée annuelle des actionnaires de l'entreprise hier.

Il a soutenu que les gouvernements étaient obligés d'intervenir.

« L'industrie sidérurgique nord-américaine est en péril », a-t-il déclaré, soulignant qu'aux États-Unis seulement, 30 000 travailleurs de cette industrie étaient devenus chômeurs au cours des derniers mois.

Le gouvernement canadien a déjà déclenché une enquête sur des pratiques commerciales de 13 pays dans le domaine de l'acier, alors que le gouvernement américain a déclenché une enquête sur 11 pays.

M. Leroux a dit s'attendre à ce que ces interventions antidumping contribuent à une remontée graduelle des prix de l'acier au deuxième semestre. Le vice-président aux finances et à l'administration d'Acier Leroux, Serge Bergeron, a précisé que les conditions difficiles de marché avaient eu des effets particulièrement négatifs sur les activités américaines de l'entreprise au premier trimestre.

« Alors que notre prix de vente moyen a reculé de 3,2 % au cours de cette période, il a plongé de 8,5 % aux États-Unis, notamment à cause de l'ampleur des importations et du plus grand fractionnement du marché, a-t-il déclaré. Nous avons enregistré une perte nette trimestrielle de 1,4 million aux États-Unis, comparativement à un bénéfice net de 1,5 million au Canada. »

Il a expliqué que la poutre d'acier avait été le produit le plus touché par la baisse des prix. Or, la poutre compte pour près de 60 % des ventes d'Acier Leroux aux États-Unis.

M. Leroux a indiqué que l'entreprise travaillera à élargir sa gamme de produits aux États-Unis pour diluer le risque lié aux fluctuations des prix de la poutre.

« Nous sommes confiants qu'en mettant à profit nos avantages concurrentiels, nous allons connaître une bonne année de croissance et de rentabilité en 2001 comparativement à l'ensemble de l'industrie », a-t-il déclaré aux actionnaires.



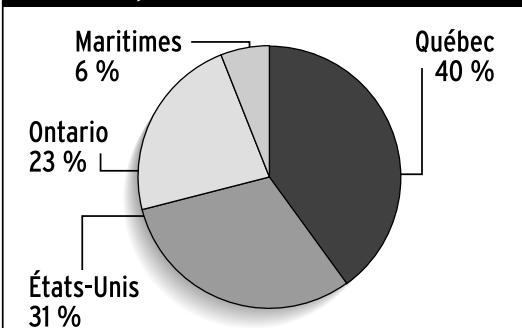
### Résultats du 1<sup>er</sup> trimestre

(milliers \$)	2001	2000
Chiffre d'affaires	144 267	158 541
Bénéfice net	62	7714
Bénéfice (\$) par action dilué	0,01	0,53

### Exercices à la fin octobre

(milliers \$)	2000	1999
Chiffre d'affaires	680 961	586 911
Bénéfice net	20 588	8251
Bénéfice (\$) par action dilué	1,41	0,59

### Revenus par secteur d'activité



### Profil de l'entreprise

Siège social: Boucherville
Effectif: 1200 personnes
Secteur d'activités: spécialisé en achat, entreposage, transformation et distribution de produits d'acier
Réseau: 26 centres de services dans tout l'est de l'Amérique du Nord
Source: Bombardier

Les banques ne l'ont pas.  
Leurs clients ne l'ont donc pas.

# Nous l'avons!\*

## \* L'indépendance d'esprit

de Canaccord Capital, le plus grand courtier de valeurs mobilières indépendant au Canada

Lorsque l'on étudie les différentes options d'investissement et de financement disponibles, on s'aperçoit rapidement que les banques ne l'ont tout simplement pas! Après tout, l'indépendance d'esprit est une qualité difficile à trouver, à moins de savoir où chercher.

Chez Canaccord Capital, nous sommes devenus le plus grand courtier de valeurs mobilières indépendant au Canada sur la base de l'indépendance d'esprit. Nous croyons que c'est non seulement ce dont nos clients ont besoin, c'est ce qu'ils méritent de leurs conseillers financiers.

Laissez notre indépendance d'esprit travailler pour vous.



Le plus grand courtier de valeurs mobilières indépendant au Canada.

L'indépendance d'esprit  
Nous l'avons. Nous l'utilisons.

Canaccord Capital. Au service de nos investisseurs et de nos clients corporatifs à partir de 25 bureaux au Canada et en Europe.

# Ottawa refuse de taxer le bois d'oeuvre exporté

Reuters

OTTAWA — Le ministre canadien du Commerce international, Pierre Pettigrew, a rejeté hier l'idée d'imposer une taxe sur les exportations de bois d'oeuvre canadiennes afin d'éviter une guerre commerciale avec les États-Unis.

La suggestion est venue du représentant américain au Commerce, Robert Zoellick, et a été reprise par l'association des producteurs de bois de la Colombie-Britannique, qui dit regrouper de 60 % à 70 % de la production canadienne de bois d'oeuvre.

Le ministre Pettigrew a refusé de donner suite à l'idée, sous prétexte qu'elle irait à l'encontre des principes que défend le Canada dans ce conflit avec les Américains. Le Canada fournit environ 30 % du bois d'oeuvre utilisé aux États-Unis pour la construction et les autres usages, ce qui représente des exportations d'environ 10 milliards de dollars par année.

« (Les producteurs de la Colombie-Britannique) m'ont demandé de donner suite à la suggestion de M. Zoellick », a indiqué le ministre à l'issue d'une rencontre avec les producteurs.

« Ils ne sont pas très chauds à l'idée eux-mêmes, a-t-il ajouté. Ils se questionnent sur les avenues qui s'offrent pour en arriver à une solution à long terme. »

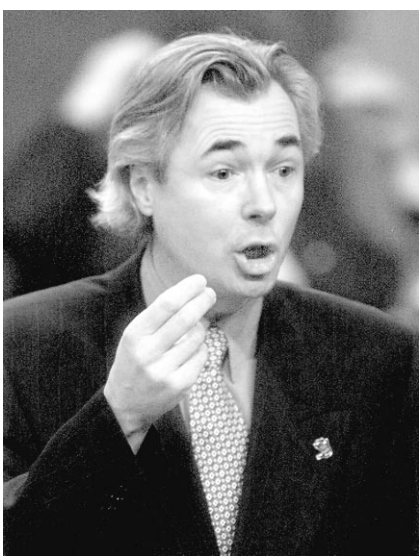


Photo PC ©

**Le ministre canadien du Commerce international, Pierre Pettigrew.**

Le ministre n'a pas caché qu'une taxe sur les exportations constituait une solution inacceptable pour l'instant.

« (Instaurer) une taxe sur les exportations en ce moment serait comme reconnaître que nous subventionnons notre industrie, ce que nous ne faisons absolument pas », a-t-il dit.

Le Canada et les États-Unis sont à moins de deux semaines de l'ex-

piration d'un accord bilatéral fixant des quotas aux exportations canadiennes de bois d'oeuvre et imposant des pénalités aux livraisons excédentaires. Le Canada peut exporter jusqu'à 14,7 milliards de pieds planches de bois d'oeuvre aux États-Unis, après quoi il doit imposer des droits de douane.

Les producteurs canadiens ne veulent pas que cet accord soit renouvelé et souhaiteraient que s'applique le libre-échange dans le secteur du bois d'oeuvre, mais la prise de position des producteurs de la Colombie-Britannique laisse entendre que le consensus se fragilise.

À l'opposé, les producteurs américains prônent le maintien de restrictions sur les exportations canadiennes, qu'ils considèrent injustement subventionnées par le Canada à l'aide de faibles droits de coupe sur les terres publiques.

Selon le ministre Pettigrew, les producteurs de l'Ouest canadien ne sont pas particulièrement chauds à l'idée d'imposer une taxe sur les exportations canadiennes, mais ils y voient une façon de gagner du temps afin d'éviter de longues années de guerre commerciale avec l'industrie américaine du bois d'oeuvre. Entre-temps, les deux pays pourraient chercher une solution à long terme.

Les producteurs de la Colombie-Britannique ont évoqué l'exemple d'une entente intérimaire de 90

jours lorsque l'accord actuel expirera à la fin du mois, une position qui ne fait pas l'unanimité. Le Bloc québécois a ainsi réclamé l'application immédiate du libre-échange dès l'expiration de l'accord.

« Nous ne pensons pas qu'il y ait d'autres solutions qu'un accord temporaire », a aussi soutenu David Emerson, chef de la direction de Canfor, plus grand producteur canadien de bois d'oeuvre.

Les producteurs de la Colombie-Britannique s'opposent également à ce que les producteurs des provinces atlantiques aient droit à un traitement différent, comme c'est le cas actuellement.

« Nous croyons que toutes les provinces canadiennes devraient être traitées de la même façon », a soutenu le chef de la direction d'International Forest Products, Duncan Davies.

Les dissensions du côté canadien sont apparues également au sein même du cabinet fédéral. S'exprimant en tant que ministre principal pour la Colombie-Britannique, le ministre de l'Environnement, David Anderson, s'est dit ouvert à l'idée d'une taxe sur les exportations, surtout dans le cadre d'une entente temporaire.

« Je crois qu'étant donné les échéanciers, nous devons peut-être mettre en place (une telle taxe) », a-t-il dit.

## Le profit est à la hausse chez le distributeur Sodisco-Howden

Presse Canadienne

DURANT l'exercice bouclé le 31 décembre, le distributeur de quincaillerie Sodisco-Howden a réalisé un bénéfice net de 12,9 millions de dollars, en hausse sur celui de 10,8 millions dégagé en 1999.

Le chiffre d'affaires a totalisé 422,3 millions, en léger recul sur les 423,5 millions amassés l'année précédente, indiquait hier un communiqué de l'entreprise de Saint-Bruno.

Cette différence est attribuée notamment aux prix moins bons obtenus pour « certains matériaux de construction », surtout durant la deuxième moitié de l'année.

Par contre, Sodisco-Howden a vu augmenter la part de ventes venant des centres de distribution, une division qui « génère des marges de profit plus élevées », souligne le président Anthony Molluso.

Au dernier trimestre, le bénéfice net (avant frais dus à un écart d'acquisition) était de 4,5 millions contre 5,7 millions un an plus tôt.

La Presse

# CARRIÈRES

PROFESSIONS

Téléphone: (514) 285-7320  
Télécopieur: (514) 499-2053  
Courriel: [carrieres@lapresse.ca](mailto:carrieres@lapresse.ca)

## PARTAGEZ NOTRE PASSION GlaxoSmithKline

Chaque seconde, 30 personnes reçoivent un vaccin mis au point par GlaxoSmithKline; toutes les minutes, 1 100 personnes reçoivent une ordonnance pour l'un de nos produits. Leader mondial de l'industrie pharmaceutique, nous figurons parmi les 20 entreprises canadiennes qui investissent le plus dans la recherche et le développement. Que diriez-vous de participer à l'évolution de l'industrie pharmaceutique ? Nous sommes à la recherche de partenaires à l'esprit audacieux et innovateur qui seraient prêts à joindre notre quête en vue d'améliorer la qualité de la vie humaine.

### Délégués médicaux - Outaouais, Chicoutimi, Montréal, Sherbrooke, Bas du Fleuve, Mauricie, Montérégie, Réf. : BAQ-01

En votre qualité de professionnel dynamique et déterminé, vous aurez à établir et à mettre en œuvre un plan stratégique en vue d'atteindre les objectifs de vente dans votre territoire touchant un éventail de produits. Vous établirez des relations d'affaires avec des médecins et des spécialistes et mettez en œuvre les stratégies de gestion thérapeutique de votre territoire. Adepte du travail d'équipe, vous possédez d'excellentes aptitudes à la communication verbale et écrite. Outre votre vaste expérience des ventes, particulièrement dans le secteur pharmaceutique, vous êtes détenteur d'un baccalauréat dans une discipline connexe et parlez et écrivez couramment l'anglais et le français. Des postes sont à pourvoir dans les territoires mentionnés ci-dessus.

### Représentant, Service à la clientèle - Montréal, Réf. : BAQ-02

Au sein de l'équipe dynamique du Centre d'appel de Montréal, vous travaillerez à l'atteinte des objectifs de l'entreprise en matière de qualité du service en répondant chaque jour à une moyenne de 200 appels de clients qui désirent passer une commande ou obtenir des renseignements généraux. D'agréable personnalité, enthousiaste et doté d'un solide esprit d'équipe, vous saurez développer et préserver la fidélité de la clientèle en lui fournissant un service de très haute qualité. Vous avez au moins 2 ans d'expérience dans un centre d'appel et possédez des aptitudes très marquées pour la communication, les relations interpersonnelles et l'accomplissement de tâches multiples. Il est essentiel que vous soyez parfaitement bilingue, à l'oral comme à l'écrit, pour occuper ce poste.

### Chef de district - District à confirmer, Réf. : BAQ-03

Leadership confirmé, esprit d'équipe débordant, compétences éprouvées en gestion du capital humain et aptitudes exceptionnelles à la communication, voilà les qualités essentielles qui vous permettront de mettre sur pied et de gérer une équipe de vente compétente et efficace qui saura atteindre, voire dépasser les objectifs de vente de l'entreprise. La mise en pratique de vos connaissances approfondies des tendances du marché relatives à votre gamme de produits vous permettra, à vous et à votre équipe, d'établir et de mettre en œuvre des stratégies commerciales visant à maintenir et à accroître les ventes dans votre district. Misan avant tout sur le coaching et la collaboration, vous saurez conseiller et guider votre équipe en favorisant la formation et le perfectionnement. Un diplôme dans une discipline connexe et d'excellentes aptitudes pour les relations interpersonnelles complètent votre profil.

### Chef, remboursement, secteur public - Québec, Réf. : BAQ-04

Déterminé à atteindre les objectifs de l'entreprise en matière de remboursement par le secteur public à l'égard de nos produits, vous aurez à gérer toutes les interactions avec les responsables de la Liste de médicaments provinciale, y compris les présentations sur les produits, les demandes d'inscription à la Liste de médicaments et l'impact budgétaire, en plus de veiller à ce que tous les programmes de remboursement soient conformes aux exigences provinciales. Vos talents de stratège et d'influenceur vous permettront non seulement d'établir et de mettre en application le plan de remboursement provincial, mais aussi d'identifier les lobbyistes et les partisans de nos produits clés dans chaque secteur thérapeutique, qui pourront soutenir notre position quant à la valeur de nos produits auprès des responsables du secteur public provincial. De plus, vous travaillerez de concert avec les chefs régionaux afin d'établir et de gérer le plan de gestion des relations avec les principaux intervenants externes. Vous jouerez en outre un rôle de premier plan dans la représentation de l'équipe du remboursement dans le cadre des relations externes et des communications. Une solide expérience au sein de l'industrie pharmaceutique est essentielle. Vous devez posséder au moins deux à trois ans d'expérience dans le domaine thérapeutique et le domaine des produits, de très bonnes connaissances du secteur pharmaceutique ainsi qu'un excellent dossier sur le plan de la gestion des relations avec divers groupes externes, dont les organismes gouvernementaux. Vous parlez et écrivez couramment l'anglais et le français.

Déterminée à développer le plein potentiel de ses employés et de ses activités, GlaxoSmithKline entend devenir le leader incontesté de son secteur. Si vous êtes un professionnel dynamique qui voue une passion à la réussite professionnelle, au leadership, à la recherche de solutions et aux performances exceptionnelles, nous offrons des perspectives de carrière uniques dans un cadre qui reconnaît pleinement les réalisations individuelles. Partagez notre passion.

Envoyez votre curriculum vitae en mentionnant le no de référence approprié, par la poste à l'adresse : Ressources humaines, GlaxoSmithKline, Bureau d'affaires du Québec, 8455, route Transcanadienne, Saint-Laurent (Québec) H4S 1Z1, par courrier électronique à l'adresse : [ca-hr@gsk.com](mailto:ca-hr@gsk.com), par télécopieur au numéro : (514) 956-3181, ou par l'entremise de notre site internet à l'adresse <http://ca.gsk.com>.

**gsk**  
GlaxoSmithKline

## Plein la vue. Plein la vie.

Thales Optronique Canada Inc., entreprise œuvrant dans la conception, la fabrication et le service après-vente d'équipement électro-optique pour applications militaires (sol, air, mer), recherche des candidats talentueux qui se joindront à son équipe de professionnels consciencieux à Montréal.

### Concepteurs électroniques (Postes de niveaux senior et intermédiaire)

Vous participerez à la conception et à la validation de produits et systèmes électro-optiques et du matériel connexe d'essai ainsi qu'à la rédaction des caractéristiques techniques des composantes, des sous-assemblages ou des systèmes. En plus d'offrir un soutien technique aux équipes de production, aux sous-traitants et au groupe du marketing, vous collaborerez à l'assemblage des prototypes et au choix des sous-traitants. Il vous faut posséder un baccalauréat en génie physique ou électrique et compter de cinq à sept années d'expérience pertinente dans le milieu de la défense ou de l'aérospatiale.

### Ingénieur de production

Responsable des activités de transfert des produits de l'étape du développement à celle de la production, vous fournirez un soutien technique aux groupes des méthodes, des achats, des assemblages et des essais. Vous participerez également à la rédaction de procédures d'assemblage et d'essai, au choix des sous-traitants, à la gestion de la configuration ainsi qu'à l'implémentation d'un nouveau système de gestion des opérations (ERP). De bonnes capacités de travail en équipe sont nécessaires. Un niveau élevé de bilinguisme (français-anglais) est exigé, tout comme un baccalauréat ou un D.E.C. dans une discipline appropriée. Vous devez avoir une expérience de trois à cinq ans dans le milieu de l'optronique ou de l'aérospatiale.

### Techniciens de production ou de réparation et révision

Vous effectuerez des opérations d'assemblage et de démontage complexes, de la vérification et du diagnostic d'équipement ou de sous-ensembles électromécaniques, électroniques, électro-optiques et à micro-ondes. Il vous faut posséder un D.E.C. ainsi que de trois à cinq années d'expérience dans un domaine similaire. La connaissance des normes militaires est souhaitable.

Si vous possédez à fond toutes les compétences nécessaires à votre réussite, envoyez-nous votre curriculum vitae par courriel en indiquant le titre du poste visé à [hr@tcoc.thomson-csf.ca](mailto:hr@tcoc.thomson-csf.ca)

Nous vous remercions de votre intérêt; toutefois, seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.

# THALES

4868, rue Levy, Saint-Laurent (Québec) H4R 2P1

2943387A

**RESORT ONE**  
Condo-Hôtel

Nous recrutons...

### Un représentant ou une représentante en vente immobilière

Le Saint-Sulpice, Condo-Hôtel présentement en construction dans le Vieux-Montréal

L'hôtel 5 étoiles affilié au prestigieux Groupe Hôtels CONCORDE de France.

Joignez-vous à notre équipe dynamique et professionnelle et profitez de la haute saison de vente!

#### Vous possédez:

- ✓ Une expérience pertinente en vente de projets immobiliers (condo-hôtel ou résidentiel);
- ✓ Une facilité à communiquer avec une clientèle influente;
- ✓ Une excellente maîtrise du français et de l'anglais.

Si vous répondez à ces critères et êtes disponible immédiatement ou à court terme, nous désirons prendre connaissance de votre profil de carrière.

#### Merci de ne pas téléphoner.

Veillez nous faire parvenir un bref résumé de votre expérience par télécopieur: (514) 282-9943 ou par courriel: [info@lesaintsulpice.com](mailto:info@lesaintsulpice.com)

Hélène Béique,  
Directeur ventes et marketing

2941993

### REPRÉSENTANT(E) DES VENTES dans l'emballage

Un manufacturier bien établi de boîtes pliantes et d'articles de papier requiert les services d'un(e) vendeur(euse) avec expérience pour aider à développer l'expansion de ses ventes. Bon salaire et avantages sociaux.

Faire parvenir C.V. à:

J.J. Marshall  
9780, Waverly  
Montréal (Québec) H3L 2V5  
a/s de Robert Lippé

2943338

### AVOCAT(E) GOLDSTEIN, FLANZ & FISHMAN

Notre cabinet est spécialisé en litige et transactions commerciales. Nous desservons une clientèle de premier ordre composée essentiellement d'institutions financières et autres sociétés commerciales renommées. Nous sommes reconnus pour la qualité de nos services et notre expertise dans des matières commerciales complexes.

Nous recherchons un(e) avocat(e) de 3 à 5 ans d'expérience en litige, bilingue et qui se démarque par la qualité de son travail. Nous offrons un salaire et des avantages sociaux compétitifs.

Faites parvenir votre curriculum vitae à:

**GOLDSTEIN, FLANZ & FISHMAN**

1250, boul. René-Lévesque Ouest, #4100

Montréal (Québec) H3B 4W8

à l'attention de Leonard W. Flanz

2943425



### DIRECTEUR DES SERVICES COMMUNAUTAIRES

L'association d'Ottawa-Carleton pour personnes ayant une déficience intellectuelle est à la recherche d'un professionnel orienté vers les résultats et innovatif pour combler le poste de Directeur des Services communautaires. Le candidat retenu saura démontrer des qualités supérieures d'un point de vue organisationnel et résolution de problèmes. De plus, il aura acquis un minimum de 7 ans d'expérience dans des postes de gestion dans le secteur des services sociaux.

En qualité de membre du comité de direction, vous serez rapporteur directement au Directeur exécutif, vous serez responsable de l'organisation, de la direction et de l'administration d'une variété de programmes innovatifs fournissant du support à quelque 600 personnes ayant une déficience intellectuelle. Vous serez également responsable du budget de votre division s'élevant à 4 millions de dollars.

Une excellente connaissance des deux langues, de l'expérience dans le développement communautaire ainsi qu'un diplôme universitaire sont aussi requis pour ce poste.

Afin de poser votre candidature à ce poste comportant de nombreux défis, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae en toute confiance avant le 2 avril 2001 à :

Directeur des Ressources humaines

AOCPTD

880, rue Wellington, bureau 200

Ottawa, Ontario K1R 6K7

Télécopieur : (613) 569-9439

2943386

2943304A



**La Presse**

# CARRIÈRES PROFESSIONS

## COMITÉ DE TRANSITION DE MONTRÉAL

### DIRECTEUR GÉNÉRAL NOUVELLE VILLE DE MONTRÉAL

La nouvelle ville de Montréal naîtra le 1<sup>er</sup> janvier 2002 du regroupement des 28 municipalités qui composent actuellement la Communauté urbaine de Montréal. Cœur économique du Québec, elle comporte des pôles de développement importants en aérospatiale, en biotechnologie, en pharmacie, en télécommunications et en informatique. Se distinguant parmi les grandes villes du monde par son caractère francophone et sa riche mosaïque de communautés culturelles, la nouvelle ville de Montréal comptera une population de 1 800 000 personnes. Elle emploiera environ 22 000 personnes et sera dotée d'un budget de plus de 3,4 milliards de \$. La nouvelle ville exercera plusieurs des compétences présentement dévolues à la Communauté urbaine et à ses villes membres.

#### Le poste

Nommé en mai 2001, le directeur général travaillera activement avec le comité de transition à la mise en place de la nouvelle ville, y compris la préparation du premier budget, la structuration des services au sein des 27 arrondissements, l'intégration du personnel, la préparation du cadre des relations de travail et le développement de politiques de gestion dynamiques et innovatrices. Après le 1<sup>er</sup> janvier 2002, à titre de chef de l'administration municipale et conseiller stratégique du maire et du conseil de la ville, le directeur général sera responsable de la planification et de la gestion de l'ensemble des activités de la ville et des arrondissements. Il aura à relever le défi de construire une ville qui, tout en étant efficace et efficiente, sera sensible aux besoins et aux attentes de ses citoyens. Le mandat du directeur général sera d'au plus cinq ans et sera renouvelable.

#### Le candidat

La personne recherchée sera un gestionnaire chevronné et un leader visionnaire habitué à concevoir et à mettre sur pied des organisations et des programmes et à faire preuve d'une grande rigueur en matière de gestion financière. Dotée d'un jugement exceptionnel, elle sera capable de gagner la confiance des élus, des cadres, des employés et des partenaires de la ville. Ses talents de communicateur en feront un rassembleur et un travailleur d'équipe. Bilingue, elle aura un style de gestion axé sur la délégation et la responsabilisation, tout particulièrement à l'égard des arrondissements. Constamment à la recherche de solutions novatrices, elle sera à l'aise dans un environnement où les défis sont complexes.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae d'ici le 6 avril prochain au Secrétaire du Comité de transition de Montréal, 800, place Victoria, bureau 1800, C.P. 302, Montréal (Québec) H4Z 1G8, ou par courriel dans le même délai à [concours-dg@transitionmontreal.org](mailto:concours-dg@transitionmontreal.org)

*Les demandes seront traitées en toute confidentialité. Seules les personnes retenues pour une entrevue recevront une réponse. Le Comité de transition souscrit aux principes de l'égalité en matière d'emploi.*

**EZEFLOW INC.**, un des leaders mondiaux dans la fabrication de raccords industriels de grands diamètres (6 à 54 pouces), est à la recherche d'un inspecteur en essais non destructifs: **Radiographe industriel**.

Le candidat, relevant du directeur du contrôle de la qualité, devra être qualifié selon la norme CGSB/ONGC 48.9712, niveau 1 option B.

Les personnes intéressées par ce poste devront faire parvenir leur curriculum vitae avant le 6 avril 2001 à l'adresse suivante:

**EZEFLOW INC.**  
985, André Liné  
Granby (Québec) J2J 1J6  
Télécopieur: (450) 375-3772

*\* Seules les candidatures retenues seront contactées.*

**1800 361-9643**  
Montréal (514) 731-9696 Québec (418) 654-2866

### Corporation du Parc d'Affaires La Rolland

Le conseil d'administration de la Corporation du Parc d'Affaires La Rolland, dont la mission est de développer et de mettre en valeur le parc industriel de la Ville de Sainte-Adèle principalement orienté vers la haute technologie et connu sous le vocable de «La Vallée du Multimédia», désire s'adjoindre les services d'un(e)

#### DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)

Sous la responsabilité du conseil d'administration, il (elle) aura comme

#### responsabilités:

- La gestion d'immeubles d'une superficie de quelque 110 000 pieds carrés de plancher;
- L'administration des affaires courantes de la Corporation;
- La prospection, au niveau national et international, de sociétés ou corporations oeuvrant dans le domaine du multimédia et/ou de la haute technologie;
- La vente et/ou la location de terrains (superficie totale de 1 800 000 pieds carrés) et de bâtiments industriels.

#### Le profil:

- Diplôme universitaire de 2<sup>e</sup> cycle dans un domaine approprié;
- Expérience d'au moins cinq (5) ans dans un poste de responsabilité de direction relié au développement économique;
- Habile négociateur;
- Bilinguisme un atout.

Ce poste est contractuel, renouvelable. La Corporation offre un salaire des plus concurrentiels et les avantages sociaux usuels.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae, en indiquant dans la lettre d'accompagnement leurs attentes salariales, au plus tard le 4 avril 2001, à l'adresse suivante:

**M. Denis Leclerc, directeur général par intérim**  
**Corporation du Parc d'Affaires La Rolland**  
1381, boul. de Sainte-Anne  
Sainte-Adèle (Québec) J8B 1A3  
ou par courrier électronique à l'adresse suivante:  
[dirgenerale@ville.sainte-adele.qc.ca](mailto:dirgenerale@ville.sainte-adele.qc.ca)

## ASSOCIÉ(E) DE RECHERCHE CLINIQUE

Compagnie pharmaceutique innovatrice, multinationale, siège social canadien région de Laval, nous sommes à la recherche d'un(e) associé(e) de recherche clinique, bilingue, possédant au minimum deux ans d'expérience en monitoring d'études cliniques.

La préférence sera donnée à un(e) candidat(e) ayant une expérience probante dans les domaines du système nerveux central, cardiovasculaire et des maladies métaboliques. Formation académique en sciences requise ou l'équivalent.

Connaissances informatiques (Word et Excel). Le poste implique de nombreux déplacements en Amérique.

Les candidat(e)s intéressé(e)s doivent faire parvenir leur C.V., avant le 26 mars 2001, à:

Réf.: 949  
C.P. 6041, succ. Centre-ville  
Montréal (Québec)  
H3C 3E3

Seul(e)s les candidat(e)s retenu(e)s seront contacté(e)s.

## Postes de cadres à la santé des animaux

L'Agence canadienne d'inspection des aliments du gouvernement fédéral est l'un des plus gros organismes fédéraux de réglementation à vocation scientifique. Elle compte plus de 4600 employés répartis dans au-delà de 540 bureaux, laboratoires, installations de recherche et locaux de tiers à travers le pays. Organisation dynamique, nous nous appliquons à fournir à tous les Canadiens des services d'inspection et des services connexes efficaces visant à leur garantir des aliments sains, à protéger les consommateurs et à assurer la santé des plantes et des animaux.

Désireux de grossir notre équipe de spécialistes, nous accueillons volontiers les candidatures de personnes qualifiées pour deux postes de cadres au sein de notre administration centrale à Ottawa. Le salaire correspondra aux titres de compétence et au savoir-faire des candidats retenus, auquel s'ajouteront d'excellents avantages sociaux. Nous sommes disposés à offrir de l'aide pour le démenagement.

### Coordonnateur des politiques sur les EST (encéphalopathies spongiiformes transmissibles) et Gestionnaire national, Politiques et normes en santé animale (deux postes)

Vous êtes diplômé(e) d'une école de médecine vétérinaire agréée ou détenez un diplôme équivalent dans une discipline scientifique. En plus de vos titres de compétence, vous possédez de l'expérience dans la gestion de programmes scientifiques se rapportant à la santé des animaux ou dans l'élaboration et la mise en oeuvre de politiques et de normes relatives aux EST et à d'autres maladies animales importantes. Idéalement, vous aurez travaillé en consultation avec des industries animales ainsi qu'avec des groupes d'universitaires, de scientifiques et de spécialistes associés à ces industries.

Outre les deux postes susmentionnés, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a un besoin constant de vétérinaires qualifiés pour doter des postes en différents lieux au Canada. Si cette perspective vous intéresse, envoyez-nous votre curriculum vitae en indiquant quelles régions vous intéressez.

L'ACIA est un employeur souscrivant aux principes de l'égalité d'accès à l'emploi. Elle a à coeur de se doter d'un effectif compétent et dont la diversité est à l'image de la population canadienne. Pour en savoir davantage sur l'ACIA, visitez notre site web à l'adresse: [www.inspection.gc.ca](http://www.inspection.gc.ca).

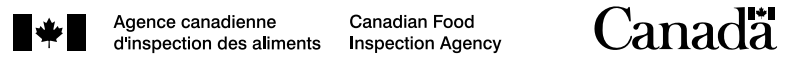
Veillez faire parvenir votre candidature par télécopieur ou courriel, en précisant le domaine qui vous intéresse à:

#### Lorraine Maisonneuve

Gestionnaire, Recrutement en biotechnologie  
Agence canadienne d'inspection des aliments  
59, promenade Camelot, pièce 3308E  
Nepean (Ontario), Canada K1Y 0Y9  
Courriel: [MAISONNEUVEL@EM.AGR.CA](mailto:MAISONNEUVEL@EM.AGR.CA)  
Télécopieur : 613-228-6616

L'Agence canadienne d'inspection des aliments embauche de préférence des citoyens canadiens. Toutes les candidatures reçues feront l'objet d'un accusé de réception. Nous remercions d'avance tous les candidats et candidates. Nous tenons toutefois à préciser que nous ne communiquerons qu'avec ceux et celles qui auront été sélectionné(e)s pour une entrevue.

Date de clôture : 7 Avril 2001.



## Groupes Investisseurs

DES SOLUTIONS À VOTRE MESURE  
**VOULEZ-VOUS QUE VOTRE EXPÉRIENCE SOIT APPRÉCIÉE ?**

Découvrez la société de placement qui connaît la plus forte croissance à l'aube du 21<sup>e</sup> siècle. Une carrière en planification vous intéresse si vous:

- Voulez être maître de votre destin?
- Êtes considéré comme un leader par vos collègues?
- Voulez réussir dans un environnement dynamique?
- Songez à réorienter votre carrière.

Découvrez comment nous formons nos conseillers pour en faire les meilleurs du secteur financier:

- Soutien de spécialistes en hypothèque, en assurance et en valeurs mobilières;
- Soutien en planification financière avancée;
- Environnement de défis et de succès;
- Soutien et structure administrative du réseau le plus important au Canada;
- Gamme complète d'avantages, incluant un régime de souscription d'actions qui vous aidera à vous enrichir;
- Technologie à la fine pointe exclusive qui vous aidera à gérer les complexités d'une clientèle moderne;
- Valeur assurée par le Groupe Investisseurs pour votre clientèle.

Le Groupe Investisseurs, un des chefs de file du secteur des services financiers personnels au Canada, offre des conseils financiers judicieux et pratiques depuis 1940. En fait, notre actif géré dépasse maintenant 43 milliards de dollars.

Programme de formation de 10 semaines, service de courtage à escompte, service de consolidation, soutien professionnel dans les domaines fiscal et juridique.

Avantages sociaux: assurance-vie, assurance invalidité, assurance maladie complémentaire, rabais hypothécaires, assurances automobile et habitation, assurance responsabilité professionnelle, régime de souscription d'actions du Groupe Investisseurs et programme de placement contributif.

Faites parvenir votre C.V. par télécopieur ou courrier électronique à:

Les Services Investisseurs, s/s de Liane Chacra, Directrice Régionale, 8250, Décarie, suite 200, Montréal (Québec) H4P 2P5. Téléc.: (514) 733-1899. Courriel: [liane.chacra@investorsgroup.com](mailto:liane.chacra@investorsgroup.com)

associée avec Ray & Jay

Vous pouvez les entendre sur les ondes de CJAD 800AM les lundis de 19 h - 20 h.

Vous pouvez les voir sur la télévision de CFCE-12.

## CBC Radio-Canada

### AGENT PLANIFICATION STRATÉGIQUE ET AFFAIRES RÉGLEMENTAIRES

#### (POSTE CONTRACTUEL POUR UNE DURÉE D'UN AN)

Sous l'autorité de la Directrice du Service de la planification stratégique et des affaires réglementaires, le titulaire devra aider au processus de planification et sera responsable du processus réglementaire pour la Radio française de Radio-Canada. De plus, la personne recherchée aura à préparer et à assurer le suivi complet, et ce, jusqu'à l'exploitation de la station radio, de l'ensemble des étapes des demandes techniques. S'occupe des demandes de renouvellement de licences pour les stations de la radio auprès du CRTC et d'Industrie Canada en collaboration avec le Siège social. Le titulaire sera responsable de la recherche, de la correspondance et de la préparation de documents en ce qui a trait aux renseignements sur la couverture et la programmation de la Radio française.

#### Qualifications requises:

- Diplôme universitaire en sciences sociales, communications ou dans un domaine d'études pertinent;
- Cinq années ou plus d'expérience acquise dans l'exécution de tâches semblables ou connexes dans un environnement réglementé, de préférence en radiodiffusion;
- Connaissance et compréhension de l'industrie de la radiodiffusion canadienne et des organismes de réglementation.

La personne recherchée se distinguera par son sens de l'analyse, des aptitudes à la communication et à la rédaction, son intérêt marqué pour la recherche. Le titulaire doit composer avec des priorités multiples et répondre à plusieurs demandes urgentes.

Contrat d'une durée d'un an

Salaire et avantages sociaux compétitifs.

Veillez nous faire parvenir votre curriculum vitae, au plus tard le 31 mars 2001, à l'attention de:

**Sylvie Melançon**  
Conseillère en ressources humaines  
Société Radio-Canada  
1400, boul. René-Lévesque Est, 22<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H2L 2M2

Seules les personnes retenues pour une entrevue recevront un accusé de réception.

La SRC s'engage à appliquer le principe d'équité en matière d'emploi et de représentation à l'antenne.

### Convectair-NMT Inc.

une entreprise dynamique spécialisée dans le chauffage électrique, est actuellement à la recherche d'un(e) :

#### DIRECTEUR(TRICE) TECHNIQUE

##### Qualifications :

- Ingénieur(e) ou technologue (en mécanique et/ou électricité);
- 4 ans d'expérience en milieu d'entreprise;
- Excellentes aptitudes en communications orales et écrites (français et anglais);
- Personne autonome, polyvalente, possédant des compétences organisationnelles et un esprit d'équipe, disponible pour déplacements occasionnels;
- Expériences de la gestion des dossiers de normalisation et du secteur de la construction seraient des atouts importants.

Veillez faire parvenir votre C.V. accompagné d'une lettre de présentation avant le 30 mars 2001 à :

**Convectair (Ressources Humaines dossier 101)**  
30, Place Sicard  
Sainte-Thérèse (Québec) J7E 3X6



L'ATUQ est une corporation sans but lucratif qui regroupe les 9 organismes publics de transport en commun du Québec. Située au coeur du quartier des affaires, l'association a pour mission de faire la promotion du transport en commun, de défendre les intérêts de ses membres et de faciliter la mise en commun de services. Nous sommes à la recherche d'une:

#### ADJOINTE ADMINISTRATIVE

**La fonction:** Assister la secrétaire générale dans ses tâches administratives i.e. assumer le travail de secrétariat de direction, la réception des visiteurs et des appels et la gestion de la documentation. De plus la personne choisie aura à coordonner les aspects logistiques de l'organisation et faire la tenue de livres.

#### Les qualifications requises:

- DEC en secrétariat;
- Maîtrise de la sténographie et du dictaphone;
- 5 années d'expérience comme secrétaire de direction ou agente administrative;
- Excellente maîtrise de la langue française tant parlée qu'écrite;
- Maîtrise des logiciels Word, Excel, Power Point et connaissance d'Access.

**Le profil recherché:** Une personne polyvalente aimant exercer son initiative. Discrète, efficace, organisée ayant un sens inné de la diplomatie.

**Les conditions:** Nous offrons un contrat ferme de deux ans renouvelable.

Toute personne intéressée fait parvenir son C.V. avant le 30 mars 2001, à l'adresse suivante:

**ATUQ**  
Concours adjointe administrative  
800, rue de la Gauchetière ouest, C.P. 2000  
Bureau E-4100  
Montréal (Québec) H5A 1J6

N.B.: Seules les personnes retenues pour une entrevue auront un accusé de réception.

## Cutler-Hammer

Groupe d'ingénierie et services



Découvrez le potentiel, salaire concurrentiel, opportunités d'avancement et programme d'avantages sociaux étendu qui symbolise notre entreprise. Une entreprise à l'avant-garde du développement, fabrication et services de l'appareillage de distribution, contrôle et automatisations. Joignez-vous à notre équipe gagnante et faites partie du groupe d'ingénierie et services le plus dynamique de l'industrie.

Nous sommes présentement à la recherche d'un

### REPRÉSENTANT TECHNICO-COMMERCIAL pour notre bureau de Montréal (Laval).

Les exigences particulières et minimales pour ce poste :

- Diplôme collégial ou universitaire (membre de l'O.I.Q.) dans une concentration d'électrotechnologie ou une connaissance approfondie dans ce domaine.
- Expérience de travail en électrotechnologie, selon les postes proposés, dans un centre de services ou un service d'entretien à l'industrie.
- Bilinguisme (parlé et écrit) est un atout important.
- Disponibilité à se déplacer fréquemment sur les sites.
- Bonne connaissance des logiciels, Word, Excel, Power Point.
- Initiative personnelle et intérêt pour les nouvelles électrotechnologies.
- Souci de la satisfaction à la clientèle.

Veillez nous faire parvenir votre curriculum vitae sans tarder à :

**Directeur Centre de Services du Québec**  
a/s de Giuseppe Ferrulli  
940, Michelin, suite #9  
Laval (Québec) H7L 5C1  
ou  
par télécopieur (450) 663-5858

ou par courrier électronique à [GiuseppeFerrulli@eaton.com](mailto:GiuseppeFerrulli@eaton.com)

Le candidat doit posséder une bonne expérience dans la vente de services et d'ingénierie auprès de l'industrie, des institutions (hôpitaux, écoles, gouvernement) et des gestionnaires d'immeubles.

Étendue du territoire : Montréal et les environs.

## SP La vie avec la sclérose en plaques.

Deux fois plus de femmes que d'hommes sont aux prises avec la sclérose en plaques.

**SP Société canadienne de la sclérose en plaques**

1 800 268-7582 [www.scleroseenplaques.ca](http://www.scleroseenplaques.ca)

# Skier selon la formule coopérative

MARIO DUFRESNE  
collaboration spéciale

LE CENTRE DE SKI du mont Adstock (près de Thetford Mines) vient d'enregistrer un léger surplus cette année, le premier en 15 ans, selon son directeur, Éric Labonté.

Ce centre a évité un démantèlement complet il y a trois ans, alors qu'un groupe d'investisseurs réunis en coopérative s'en sont portés acquéreurs pour un montant de 454 000 \$. Avec un achalandage dont le taux de croissance a atteint les 50 % depuis sa conversion en coop, les effets des changements apportés, dit-on, commencent à se faire sentir. Car, c'est bien de la Coopérative de solidarité récréotouristique du mont Adstock — la première du genre au Québec — dont on devrait parler. Mais comme c'est plutôt long, les usagers préfèrent s'en tenir l'ancien nom.

Aux 16 pentes se sont ajoutés les glissades sur tubes, un sentier de motoneige et un après-ski avec animation et chansonniers. Le but est d'en faire un rendez-vous familial.

« Tout ça parce que des gens d'ici ont cru au potentiel touristique et social que représente Adstock pour la région », lance fièrement le directeur général de la station. Éric Labonté est d'ailleurs convaincu de pouvoir éponger, cette année, le déficit accumulé — avant amortissements — qui totalise quelque 50 000 \$.

Les conditions climatiques plus que favorables cette saison pourraient expliquer à elles seules ce succès, mais M. Labonté a une autre explication : « Bien sûr que ça aide grandement. Or, l'an dernier et l'année précédente, notre clientèle a aussi augmenté et ne me dites pas que c'était à cause du climat. » Pour lui, sans la nouvelle formule, rien de cela n'aurait été possible. Et il ne semble pas être le seul à partager cet avis. D'autres entreprises du même genre songeraient sérieusement à modifier leur statut.

Le directeur de la station cite à titre

d'exemple « les gens du mont Shefford » avec qui il aurait eu trois rencontres à ce sujet. Quatre autres stations l'auraient également contacté, mais il refuse d'en dévoiler les noms. « Pour l'instant, ils ne veulent pas faire étalage de leurs difficultés financières. » La seule chose qu'il admette c'est, qu'à l'instar d'Adstock, elles sont situées en région et représentent un apport économique non négligeable sur leur territoire.

Mais qu'a-t-elle de si particulier cette formule, issue des sommets économiques ? « La coop de solidarité, poursuit Éric Labonté, permet aux utilisateurs, aux gens d'affaires et aux employés d'investir ensemble dans une même entreprise. C'est un moyen souple de réunir, autour d'une table, des investisseurs aux intérêts parfois divergents. » On peut se douter qu'il doit y avoir des frictions à l'occasion, « mais ça se règle assez aisément car, pour que tous y trouvent leur compte, il faut que le centre fonctionne ».

« Ainsi, la coop, qui totalise maintenant 550 membres, a haussé de plus de 20 % en trois ans les salaires de ses employés, en plus d'être sur le point d'acheter de nouveaux équipements d'entretien, à la grande joie des utilisateurs. Quant aux membres de soutien (part sociale à 5000 \$ et plus), les retombées économiques de la station semblent les satisfaire en ce moment. »

Le bonheur total ? Pas tout à fait, puisque l'aide du centre local de développement (CLD) et d'Emploi-Québec est encore nécessaire au fonctionnement. D'ailleurs, lundi dernier, le député de Frontenac, Marc Boulianne, annonçait l'octroi de 25 000 \$ à la station, dans le cadre des mesures de soutien à la consolidation des entreprises en économie sociale. Et pour l'installation de la nouvelle ligne électrique, on devra recourir à une campagne de souscription. « Mais dites-vous bien qu'auparavant, Adstock n'avait réalisé aucun bénéfice depuis des lustres », se défend M. Labonté, convaincu d'être sur la bonne piste... Quand même, c'est une longue pente à remonter.



Photo BERNARD BRAULT, La Presse®

Les conditions climatiques plus que favorables cette saison ont certes contribué à attirer les skieurs sur les pentes.

## Le Conseil du patronat du Québec cherche des adoucissements fiscaux

ROLLANDE PARENT  
Presse Canadienne

LE CONSEIL DU PATRONAT du Québec (CPQ) a sa petite idée de l'utilisation que devrait faire le gouvernement du Québec, dans son prochain budget, de ses surplus budgétaires : une diminution de la taxe sur le capital pour les entreprises et une réduction générale des impôts pour les particuliers.

En conférence de presse, hier, le président de l'organisme patronal de pression, Gilles Taillon, a estimé les réserves accumulées dans les coffres gouvernementaux pour les années 2001-2002 à 2,7 milliards de dollars.

Le CPQ invite la toute nouvelle ministre des Finances Pauline Marois à réduire du tiers la taxe sur le capital. À l'heure actuelle, cette taxe rapporte au gouvernement 2 milliards. Le CPQ suggère qu'elle soit réduite de 700 millions.

Ces 700 millions, qui n'auraient pas à être versés par les entreprises, serviraient, a dit M. Taillon, à permettre à celles-ci de renouveler leurs équipements pour qu'ils soient à la fine pointe de la technologie. La compétitivité et la productivité des entreprises seraient ainsi améliorées, a-t-il ajouté.

À cet égard, le sondage CROP effectué pour le compte de CPQ démontre que 68 % des membres de l'organisme perçoivent les industries québécoises aussi productives que les industries ontariennes.

En Ontario, la taxe sur le capital est le double de celle imposée au Québec.

« Si on veut permettre de créer des em-

ploiés et de faire en sorte qu'il y ait une croissance au Québec, il faut rattraper nos retards en matière de productivité et il est important d'amorcer une réduction de la taxe sur le capital », a dit M. Taillon.

« Les travailleurs de la classe moyenne vont profiter de la réduction de la taxe sur le capital, non pas seulement les entreprises. L'ensemble de la situation économique du Québec va en bénéficier. »

« Nous n'avons pas demandé une baisse de la taxe sur les revenus des entreprises ni sur la masse salariale. Nous sommes muets là-dessus. On attaque la taxe sur le capital, la plus négative en regard de la création d'emploi, surtout pour suivre l'introduction des nouvelles technologies. »

Comme c'est devenu une habitude, M. Taillon a également réclamé des adoucissements du fardeau fiscal des particuliers, de 1,5 milliard.

Il a suggéré de réduire les taux marginaux d'imposition et d'indexer les paramètres fiscaux dès ce budget, plutôt qu'en 2003 comme projeté par le ministre Landry.

Le sondage, dont les résultats ont été rendus publics hier, démontre que 90 % des 500 Québécois sondés et 96 % des 100 membres du CPQ sondés sont en faveur d'une diminution du fardeau des particuliers.

En ce qui a trait à l'abolition graduelle de la taxe sur le capital, les répondants du CPQ ont dit qu'ils étaient d'accord dans une proportion de 94 %.

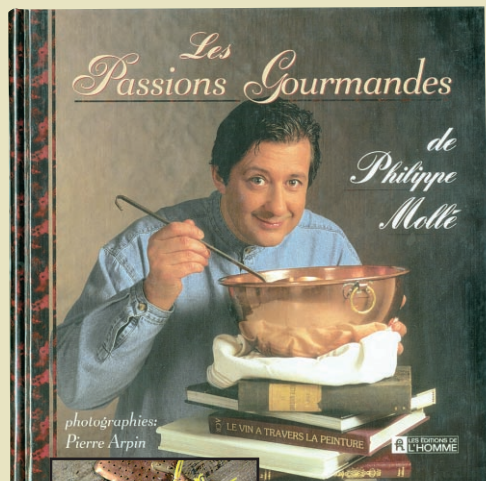
Finalement, le CPQ invite la ministre Marois à consacrer 500 millions au remboursement de la dette québécoise de 100 milliards.

## Fous des mots croisés ?

La Presse vous propose

LA SUPERGRILLE  
DU SAMEDI

La Presse



Vous trouverez  
la supergrille  
dans votre édition  
de samedi.



100 gagnants mériteront le livre

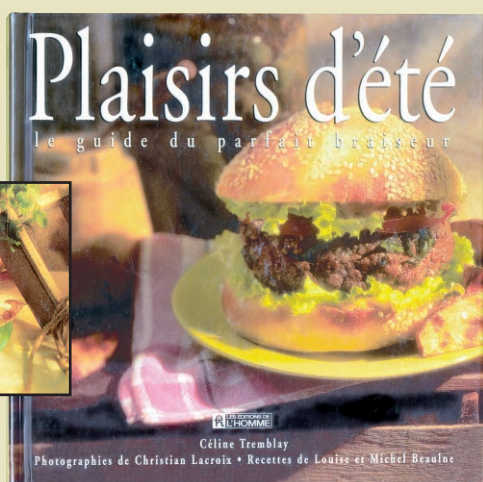
LES PASSIONS GOURMANDES de Philippe Mollé et un t-shirt J'AI RÉUSSI.

À SURVEILLER SAMEDI

## Du nouveau ce dimanche :

LA GRILLE BLANCHE  
La Presse

Ce dimanche amusez-vous avec nous en défiant  
une toute nouvelle grille : La Grille blanche.



100 gagnants mériteront le livre  
PLAISIRS D'ÉTÉ de Céline Tremblay,  
recettes de Louise et Michel Beaulne  
et un t-shirt J'AI RÉUSSI.

LES ÉDITIONS DE  
L'HOMME

À SURVEILLER DIMANCHE

**Bell**  
de la Jeune Chambre de Commerce de Montréal

**Venez vous amuser  
et réseauter avec des gens d'affaires  
de 5 associations différentes :**

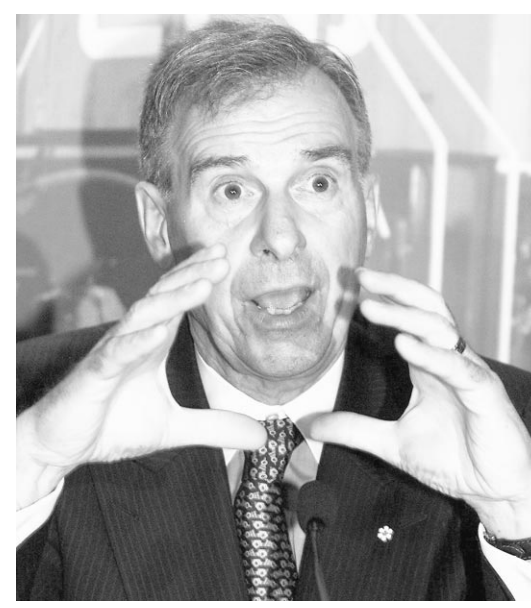
- Jeune Chambre de Commerce de Montréal
- Ordre des ingénieurs du Québec, régional des ingénieurs de Montréal (RIM)
- Association du Jeune Barreau de Montréal
- Chambre de commerce Gaie du Québec
- Commission des jeunes gens d'affaires de la Chambre de commerce de Laval

**Match d'improvisation  
avec des professionnels de la LNI  
et Yvan Ponton comme arbitre**

**Ce soir, le 21 mars 2001 à 18 h  
Au Cabaret du Musée Juste Pour Rire  
2111, boul. St-Laurent (coin Sherbrooke)  
Coût : 5 \$ à l'entrée**

**NOUS REMERCIONS NOS PARTENAIRES :**

# Le CN propose un crédit fiscal pour favoriser le rail



**Reuters**

**Le gouvernement canadien devrait accorder un crédit fiscal aux expéditeurs pour les encourager à faire transporter leur marchandise par rail. C'est du moins l'opinion du patron du Canadien National (CN).**

Le crédit annuel pourrait s'alimenter des 160 millions de dollars tirés des taxes sur l'essence, a précisé le président et chef de la direction du CN, Paul Tellier, dans un discours présenté à l'occasion d'un déjeuner hier à Ottawa.

Le plan réduirait les taux pour les expéditeurs tels que les compagnies de produits forestiers et les constructeurs d'automobiles, augmenterait les volumes de marchandises transportées par rail et réduirait les coûts de réparation et de construction des chemins de fer, a soutenu M. Tellier.

Le président de la société montréalaise-

time que son idée désengorgerait ainsi les routes des nombreux camions en transférant une partie du volume de la marchandise vers le vaste réseau de chemins de fer du pays.

« Le crédit fiscal n'irait pas aux chemins de fer. Les expéditeurs (...) recevraient l'argent au transfert », a dit M. Tellier.

« Ce crédit fiscal ne coûterait rien aux gouvernements puisque ceux-ci épargneraient encore davantage sur les frais d'infrastructure liés à l'accroissement des volumes de marchandises transportés par la route », a-t-il ajouté.

D'après M. Tellier, les répercussions d'une telle proposition pourraient être bénéfiques pour l'économie canadienne en éliminant notamment 100 millions de tonnes de marchandises des routes chaque année, soit l'équivalent de millions de camions complets.

Le projet pourrait permettre d'épargner environ 500 millions annuellement en frais de construction et d'entretien des routes en raison de la présence réduite des camions.

épargnant des centaines de millions de dollars chaque année puisque les coûts liés au transport ferroviaire sont de 10 % à 15 % moins élevés que ceux du transport routier, estime M. Tellier.

« Un plus important volume sur les rails représenterait une hausse de la densité de trafic pour nous. Cela nous permettrait d'améliorer notre efficacité et de réduire nos taux davantage », a-t-il ajouté.

« En moyenne, les trains sont cinq fois plus efficaces sur le plan énergétique que les camions intervilles et dégagent cinq fois moins de gaz à effet de serre par tonne-kilomètre », a aussi affirmé le dirigeant.

Le CN est le plus grand transporteur ferroviaire au Canada et le cinquième plus grand en Amérique du Nord depuis sa fusion avec Illinois Central en 1999.

Le titre du CN s'échangeait en hausse de 80 cents, à 57,10 \$, hier à la fermeture de la Bourse de Toronto. Les actions du transporteur se sont échangées à des valeurs entre 38 \$ et 59,30 \$ au cours des 12 derniers mois.

# Procès d'un test polygraphique



**LE TEST POLYGRAPHIQUE** est au cœur de l'actualité, alors que nos voisins du Sud songent à soumettre les employés du FBI à cette procédure afin de mettre un terme à l'espionnage. À cet égard, plusieurs questions sont soulevées, dont celle portant sur la fiabilité de ce type de test.

Plus près de nous, le juge Pierre J. Dalphond, de la Cour supérieure, a récemment eu l'occasion d'analyser la valeur probante d'un test polygraphique dans le cadre d'une réclamation d'assurance. En effet, un assureur avait refusé de verser à une entreprise l'indemnité qu'elle réclamait à la suite d'un vol de marchandises, puisque notamment le propriétaire de l'entreprise avait échoué au test du polygraphe. Voici l'analyse que la Cour a faite à l'égard de ce type de preuve.

**Les faits**

Depuis le début des années 1960, l'assurée exploitait une mercerie ayant pignon sur rue à Laval-des-Rapides. En mai 1994, ce commerce a fait l'objet d'un vol qui a entraîné la disparition, en presque

totalité, des habits se trouvant sur les lieux. Il a semblé manifeste que l'auteur de ce vol avait les clés du commerce puisque le système d'alarme avait été désactivé et qu'aucune marque d'effraction n'était visible. Finalement, à l'arrivée des premiers témoins sur les lieux, les portes étaient fermées, mais non verrouillées.

Les circonstances entourant le vol ont vite dirigé les enquêteurs vers le propriétaire du commerce, M. Allaire. Ce dernier informa toutefois les policiers, de même que les enquêteurs mandatés par l'assureur, de la visite, dans les jours précédant le vol, d'un client assez particulier qui avait tenté d'utiliser une carte de crédit volée et qui, à deux reprises dans un délai de quelques heures, s'était retrouvé dans le bureau de la mercerie où les clés du commerce étaient conservées. La visite de ce fameux client a également pu être confirmée par un employé, de même que par des personnes indépendantes du commerce.

Alors que les policiers s'apprétaient à arrêter le propriétaire du commerce, ce dernier obtint leur clémence en leur montrant l'empreinte de la carte de crédit présentée par le fameux client.

L'assureur maintint ses soupçons et, par l'intermédiaire d'un représentant du Service anti-crime des

assureurs (SACA), il demanda à Allaire de se soumettre à un test polygraphique, « une formalité pour le dossier ». Le rendez-vous fut alors fixé.

L'adresse indiquée par le représentant de la SACA amena Allaire à un immeuble abritant deux commerces, soit un *sex shop* et une entreprise de voitures usagées. C'est à ce dernier endroit que le test eut lieu. On fit d'abord patienter Allaire pendant plusieurs minutes, le temps que le technicien, un policier retraité de la Sûreté du Québec, prenne des renseignements sur le dossier.

Avant que le test polygraphique ne commence, les différentes étapes du test furent expliquées à Allaire.

Quelques minutes après la fin du test, le technicien informa Allaire qu'il avait échoué. Un échange s'ensuivit entre le technicien et Allaire, mais ce dernier n'avoua jamais avoir participé au vol. Par la suite, le représentant de la SACA rencontra Allaire et lui expliqua que des poursuites au civil et au criminel seraient à envisager, ce qui ne manquerait pas de porter atteinte à sa réputation d'homme d'affaires connu et impliqué dans la société... Le représentant de la SACA et le technicien invitèrent Allaire à tout avouer en lui faisant valoir qu'il se sentirait mieux après.

Qu'il accepta alors de signer un déistement, sans toutefois avoir admett...

sidère que ce témoignage ne constitue que du oui-dire puisque cette personne n'est pas qualifiée pour soutenir la preuve scientifique ou médicale requise par le tribunal. Pour le juge, le témoignage de cet expert se limite à pouvoir rapporter les faits qui se sont passés en sa présence et aucune valeur probante ne peut être accordée au reste du témoignage et au rapport de ce technicien.

**Conclusion**

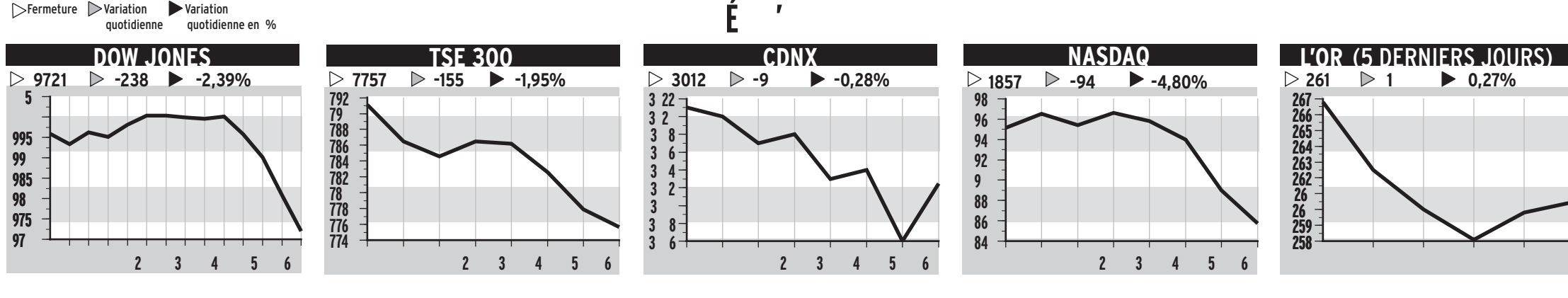
Ceux qui voudront utiliser à leur profit les résultats d'un test polygraphique devront affiner leur preuve afin que les données apparaissent non seulement fiables à la Cour, mais au surplus, qu'elles soient appuyées d'une preuve scientifique ou médicale soutenant le fait que les réactions physiques enregistrées ne sont pas le simple résultat du stress et découlent directement d'un mensonge.

**M<sup>r</sup> Sabina Paradis fait partie du cabinet d'avocats du secteur litigieux civil et responsable Desjardins Ducharme Stein Monast**

Internet  
article@dmsm.ca  
Site Web  
www.dmsm.ca

NASDAQ 18574									
Valuers	Sym.	Div.	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Bas
A - B									
ACTM	ACTM		5208	14.69	13.06	13.13	-1.13	72.25	10.44
ADSK	ADSK		84977	10.94	9.81	9.94	-1.44	49.00	3.90
ALC	ALC		13363	21.69	20.56	20.56	-0.84	50.00	16.31
AMZN	AMZN		5981	17.73	15.88	15.88	-0.47	41.19	10.00
ANB	ANB		2107	19.88	16.06	16.75	-2.89	94.88	18.63
AO	AO		978	5.16	5.00	5.00	-0.00	66.00	4.75
APC	APC		6023	11.56	9.38	10.06	-0.96	37.38	7.69
ARW	ARW		9124	23.00	22.10	22.50	-1.37	45.75	19.75
ATV	ATV		1151	13.63	13.00	13.00	-0.50	48.94	9.50
AVC	AVC		1926	10.34	9.44	9.50	-1.48	48.25	8.00
AVG	AVG		1956	10.44	9.83	10.69	-1.06	52.22	11.29
AVY	AVY		7837	34.13	32.01	32.81	-1.61	57.31	22.98
AWX	AWX		5291	16.38	14.78	15.06	-1.00	40.00	10.69
AXP	AXP		7278	49.50	45.25	46.38	-1.75	51.83	9.50
AXS	AXS		1917	20.63	18.63	19.31	-1.44	54.38	16.38
AXV	AXV		190	26.25	24.06	25.44	-1.06	72.88	15.50
AY	AY		2288	18.25	16.53	15.94	-1.38	76.85	12.75
AYR	AYR		2572	10.13	9.25	9.44	-1.44	38.19	8.13
AYZ	AYZ		1687	19.38	14.25	14.38	-0.53	48.28	14.13
BA	BA		1376	41.75	37.38	39.19	-3.10	110.88	33.63
BAK	BAK		1142	16.31	13.75	13.88	-1.13	98.00	13.19
BAL	BAL		5122	10.50	6.63	8.88	-0.88	7.25	25.00
BAN	BAN		10535	26.06	24.13	24.88	-0.87	57.00	21.63
BAR	BAR		1748	17.48	15.13	15.44	-1.50	42.14	12.81
BBK	BBK		4503	15.75	14.25	14.38	-1.44	68.00	13.13
BBQ	BBQ		9573	26.63	23.28	24.34	-1.87	63.18	10.00
BBT	BBT		6173	11.50	10.13	10.25	-0.75	75.25	9.59
BBW	BBW		2704	33.25	31.25	31.50	-0.50	40.00	7.75
BBY	BBY		1917	12.13	10.88	11.13	-0.75	40.00	10.69
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBZ	BBZ		1502	16.38	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBX	BBX		5031	15.75	14.25	14.38	-1.13	48.25	8.13
BBY	BBY		1502	16.38	14.25	14.38</			

INVESTIR



LA BOURSE EN BREF

Table with market indices: CDNX, DOW JONES, and FAITS SAILLANTS.

Table with market indices: TORONTO and NASDAQ.

NEW YORK

Table with market indices: DOW JONES, FAITS SAILLANTS, and VALEURS LES PLUS ACTIVES.

Table with market indices: NASDAQ, FAITS SAILLANTS, and VALEURS LES PLUS ACTIVES.

LES RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

Table of financial reports for various companies, including Alimentation-Couche-Tard, Cangene Corp., and others.

La CE favorable au partage des réseaux de téléphonie 3G

BRUXELLES — La Commission européenne (CE) a annoncé hier être favorable au partage des infrastructures de réseaux entre les opérateurs européens de téléphonie de troisième génération (3G) afin d'alléger la charge financière qui pèse sur le secteur.

Large table of stock market data for various companies, organized by sector (A-B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S).

Suite à la page D 15

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Main table of mutual funds with columns for fund name, category, and performance metrics.

Advertisement for Mazda MPV 2001 with text: 'comptant #1 sur la Rivière-Sud', '359\$/mois + taxes', '60, Roland Therrien, LONGUEUIL', 'entre le pte Jacques-Cartier et le pont tunnel L. H.'

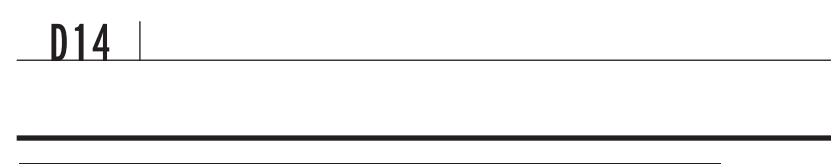


Table of TSE 300 components with columns for stock name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 Sem. Haut Bas.

COMMENT LIRE LES COTES FINANCIÈRES

Les titres sont énumérés par ordre alphabétique. Seuls apparaissent les titres transigés au cours de la période. La valeur des titres est exprimée en dollars. Seules les deux premières décimales apparaissent.

Div. Dividende par action sur une base annuelle. Cours de l'action divisé par le bénéfice annuel par action.

Ventes En centaines sauf si la mention «z» (unités) apparaît. Les volumes indiqués sont calculés à la clôture officielle.

Haut Sommet atteint par le titre au cours de la période. Plancher touché par le titre au cours de la période.

Ferm. Cours à l'arrêté des transactions. Ch. Variation par rapport au cours de fermeture de la séance précédente (lot régulier).

EXPLICATION DES COTES Bourse de Toronto et Montréal

T Titre assujéti à une réglementation spéciale. A Action ordinaire sans droit de vote ou à droit de vote subalterne.

W Bon de souscription (Warrant). U Unités de capital-actions.

pr Action privilégiée. Of Offre de droits.

Bourse CNDX

a Compagnie mature. p Capital de risque. Toutes les autres catégories sont juniors.

Bourse de New York

g Dividende en dollars canadiens. g Dividende extraordinaire.

c Dividende spécial faisant suite à une liquidation. d Dividende annuel plus un dividende extraordinaire.

a Paiement suspendu du dividende. s Après fractionnement d'actions.

x Ex-dividende. n Nouveau bas de l'année. nd Nouveau haut de l'année.

pf Action privilégiée. Wt Bon de souscription. vs Suspension des transactions. vi Situation de faillite.

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.

Ces données sont pour information seulement et sont sujettes à confirmation auprès de l'émetteur.

s Avec frais de rachat. o Avec frais d'achat ou de rachat. y Avec frais de départ.

z En dollars américains. x Ex-dividende. Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendente d'achat.

m Achat minimum de 150 000\$. n Institut des fonds d'investissement du Canada. i Signifie que le fond exige des frais à l'achat. vanpa Valeur liquidative nette par action.

Table with columns: Ventes, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

A - B

Table listing stocks from A to B with columns: Ventes, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

D - E

Table listing stocks from D to E with columns: Ventes, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

TORONTO

Table of Toronto stock market data with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

K - M

Table listing stocks from K to M with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

R - S

Table listing stocks from R to S with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

G

Table listing stocks from G with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

H

Table listing stocks from H with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

I

Table listing stocks from I with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

J

Table listing stocks from J with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

K

Table listing stocks from K with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

L

Table listing stocks from L with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

LA PRESSE MONTRÉAL MERCREDI 21 MARS 2001

Table of Montreal stock market data with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

K - M

Table listing stocks from K to M with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

R - S

Table listing stocks from R to S with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

Débutants

Table listing new listings with columns: Société en Commandite, AGF Mstr u, BiCap u, Fidelity 93 u, etc.

Débutants en \$US

Table listing new listings in US dollars with columns: Société en Commandite, AGF Mstr u, BiCap u, etc.

Partis de l'indice

Table listing stocks that have left the index with columns: Société en Commandite, AGF Mstr u, BiCap u, etc.

N - O

Table listing stocks from N to O with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

P - Q

Table listing stocks from P to Q with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

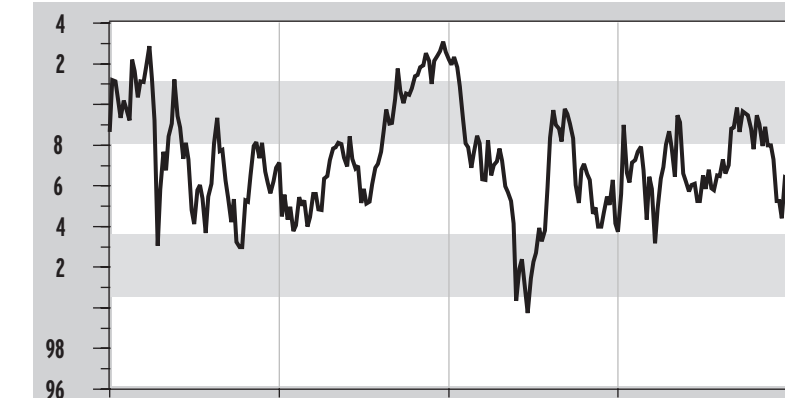
R - S

Table listing stocks from R to S with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

OTHER DEBT SECURITIES

Table listing other debt securities with columns: Valeurs, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 Sem. Haut Bas.

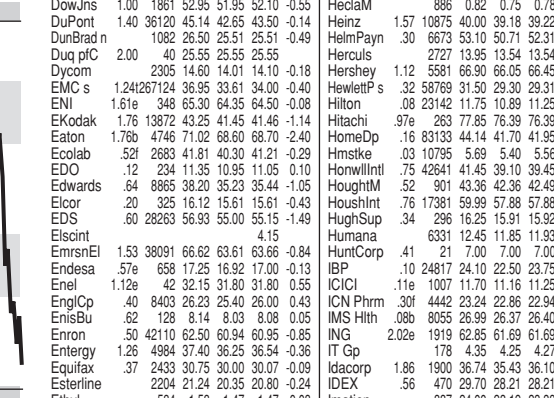
NEW YORK



Valuers Div Venues Haut Bas Ferm. ch. Net

Table of stock market data for New York, including columns for Valuers, Div Venues, Haut, Bas, Ferm., ch., and Net. Lists various stocks like Dow Jones, S&P 500, and others.

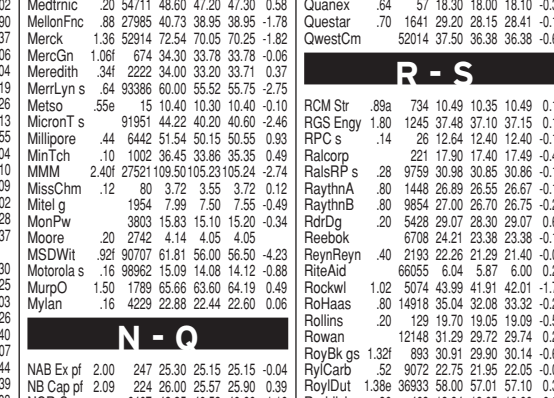
NEW YORK



Valuers Div Venues Haut Bas Ferm. ch. Net

Table of stock market data for New York, including columns for Valuers, Div Venues, Haut, Bas, Ferm., ch., and Net. Lists various stocks like Dow Jones, S&P 500, and others.

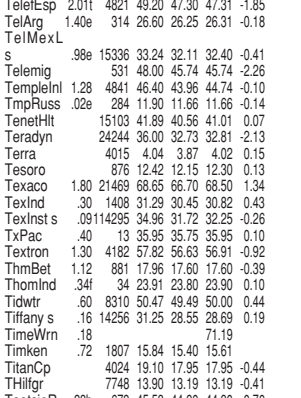
NEW YORK



Valuers Div Venues Haut Bas Ferm. ch. Net

Table of stock market data for New York, including columns for Valuers, Div Venues, Haut, Bas, Ferm., ch., and Net. Lists various stocks like Dow Jones, S&P 500, and others.

NEW YORK



Valuers Div Venues Haut Bas Ferm. ch. Net

Table of stock market data for New York, including columns for Valuers, Div Venues, Haut, Bas, Ferm., ch., and Net. Lists various stocks like Dow Jones, S&P 500, and others.

LES OBLIGATIONS

Table of bond obligations with columns for issuer, maturity date, and yield. Includes entries for Canada, US, and other countries.

LES DEVISES

Table of exchange rates for various currencies including the Euro, British Pound, and Japanese Yen.

FONDS

Table of mutual funds with columns for fund name, category, and performance metrics.

FONDS

Table of mutual funds with columns for fund name, category, and performance metrics.

FONDS

Table of mutual funds with columns for fund name, category, and performance metrics.

Suite de la page D 13

Large table of mutual fund data, including columns for fund name, category, and performance metrics. Contains multiple columns of fund information.

Suite de la page D 12

Table of company data and stock prices, including columns for company name, stock price, and other financial metrics.

OPTIONS CANADIENNES MONTRÉAL

Main table of Canadian options with columns for Série, Prix, Off., Dem., Opt. en cours, etc. Includes sections for Alberta Energy, Barrick Gold, and various other stocks.

Table titled 'Valeurs' showing stock prices for various companies like Allcan, Alcoa, and others.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' with a different set of interest rate data.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' showing historical and current interest rates for various terms.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Table titled 'CONTRATS À TERME' with another set of interest rate data.

Advertisement for BMW F650GS motorcycle, featuring an image of the bike and text describing its features and availability.

Table titled 'OPTIONS SUR L'INDICE S&P 100 À CHICAGO' showing option prices for the S&P 100 index.

Table titled 'VENTES' showing various market data and prices.

Table titled 'LE PÉTROLE' and 'BOURSES ÉTRANGÈRES' showing oil prices and international market data.



La Presse

LES PETITES ANNONCES 514 285 7111

COMMENT NOUS JOINDRE

Heures d'ouverture: lundi au vendredi, de 8 h à 17 h 30
Par téléphone: (514) 285-7111
Par télécopieur: (514) 848-6287
Adresse postale: Les petites annonces, 7, rue Saint-Jacques, Montréal, Québec H2Y 1K9
courrielpa@lapresse.ca
Communiquiez les renseignements suivants lors de votre réservation par télécopieur, courriel ou par la poste:

100 IMMOBILIER

Table with 2 columns: Category and Price. Includes sections for Résidentiel, Commercial, Location, and Marchandises et Services.

200 MARCHANDISES ET SERVICES

Table with 2 columns: Category and Price. Includes sections for Marchandises and Services.

300 OFFRES D'EMPLOI

Table with 2 columns: Category and Price. Includes sections for Offres d'emploi and Services.

400 SERVICES PERSONNELS

Table with 2 columns: Category and Price. Includes sections for Services personnels and Courses.

500 TRANSPORTS ET VÉHICULES AUTOMOBILES

Table with 2 columns: Category and Price. Includes sections for Transports et véhicules automobiles and Loisirs et véhicules récréatifs.

Advenanceurs sont priés de vérifier la teneur de leurs annonces lors de leur première parution. Nous n'avons qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit en aviser aussitôt La Presse qui convient de publier dans la prochaine édition du journal, une version corrigée de celle-ci.

AUTOBAINES 3 lignes, 7 jours pour 34,65 \$ (1,65 \$ par ligne, par jour additionnel)

100 IMMOBILIER

Real estate listings for 100 Immobilier, including properties in N.D.G., Plateau, and other areas.

101 ÎLE DE MONTRÉAL

Real estate listings for 101 Île de Montréal, including properties in Saint-Laurent and other areas.

109 LAURENTIDES

Real estate listings for 109 Laurentides, including properties in LaSalle and other areas.

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

Real estate listings for 115 Condominiums and Copropriétés, including properties in various areas.

116 MAISON DE CAMPAGNE, DOMAINES

Real estate listings for 116 Maison de Campagne and Domaines, including properties in various areas.

123 PRÊTS HYPOTHÉCAIRES/RESIDENTIELS

Real estate listings for 123 Prêts Hypothécaires/Residentiels, including properties in various areas.

www.PLATEAU, 2plex, idéal, petite famille .com

Placez une petite annonce dans La Presse et elle sera aussi publiée gratuitement sur notre nouveau site des Petites annonces Cyberpresse.ca.

La Presse cyberpresse.ca

118 MAISONS MOBILES

Real estate listings for 118 Maisons Mobiles, including properties in various areas.

119 PROPRIÉTÉS À ÉCHANGER

Real estate listings for 119 Propriétés à Échanger, including properties in various areas.

121 FERMES, TERRES

Real estate listings for 121 Fermes, Terres, including properties in various areas.

106 RIVE-SUD

Real estate listings for 106 Rive-Sud, including properties in various areas.

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

Real estate listings for 115 Condominiums and Copropriétés, including properties in various areas.

120 PROPRIÉTÉS DEMANDÉES

Real estate listings for 120 Propriétés Demandées, including properties in various areas.

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

Real estate listings for 131 À Louer Île de Montréal, including properties in various areas.

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

Real estate listings for 131 À Louer Île de Montréal, including properties in various areas.

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

Real estate listings for 131 À Louer Île de Montréal, including properties in various areas.

D18

IMMOBILIER 100
HABITAT 2500 - ALCOVE
Style Condo 1 1/2 x 3 1/2 x 4 1/2
Immeuble récent en béton
\* Spacieux et éclairés; balcon ou solarium
\* Piscine, sauna, spa, salle d'exercice
VENEZ VOIR
484-4840 2500, BOUL. GARDENISH, N.D.G.

PLATEAU, Chermier coin St-Hubert...
STUDIOS et suites, meublés, au plus petite resto, bar, ménu...
THE SEASONS 6600 Kildare, adj. Cavenhill Mall, grands 3 1/2 x 4 1/2, 5 1/2, rénoves, chauffés, élect. inclus, tout équipements, piscine, sauna, stationnement intérieur disponible. 514-486-1912

PLATEAU, Parc Lafontaine, superbes 1 1/2, 3/4, 4 1/2, balcon, vue, tous les services, piscine int., sauna, pose, garage int. Imm. tranquille, Concergerie et gardien de nuit. 1025 Sherbrooke, métro Sherbrooke. 514-523-1521

PLATEAU, St-Denis/Laurier, chauffé, grand 3 1/2, 3/4 à gaz et frigo. 2655 514-528-5227

PLATEAU, St-Joseph / Marquette 4 1/2, chauffé, boîtes, verres, 6305, 450-227-9086

PLATEAU rue Brébeuf, 5 1/2, le condo, 2e étage dans un logement, balcon, 514-528-5227

ROSEMONT, 18e Av., beau 5 1/2, r.-de-ch., 500 sq. ft., belle cour, 850 \$, 1er juil. Après 18 h. 514-728-7760

ROSEMONT, 11e, 2 1/2, 3 1/2, électros, ascenseur, bandeuse 514-728-6238, 514-729-4595

ROSEMONT, 29e, 3 1/2, bois franc, 4405, tout inclus, mars ou juillet. 514-382-0856

ROSEMONT, 3 1/2, (juillet), 2e étage, balcon, chauffé, équipé, tranquille, réf. 514-728-9737

ROSEMONT, 4400 St-Zotique, coin 29e Av., grand 3 1/2, libre. 514-728-1600

ROSEMONT, 5127 18e av., 3 1/2, les services, calme, très rose franc, 4005, 514-828-5227

ROSEMONT, 5182 Beaulieu est, près 14e, fermée, réno, non chauffé, les entées, bois franc, très beaux français, art, personne tranquille, réf. 4955, stat. en sus. 514-239-3488

ROSEMONT, 6e av./St-Joseph, petit 4 1/2, fermé, haut duplex, 450 \$, 514-521-8715

ROSEMONT, boul. Pie IX près St-Zotique, 3 1/2, chauffé, demi-sol, bien situé, centre d'affaires, métro, bus à la porte, 2 1/2, 3 1/2, (514) 485-1449

SNOWDON, magnifique imm. à louer, ou Queen Mary coin Elmascille, salon int. sauna, bien situé, centre d'affaires, métro, bus à la porte, 2 1/2, 3 1/2, (514) 485-1449

2021 Atwater Nos standards sont élevés, pas nos loyers. Tour d'habitation de luxe système de sécurité 24 heures. Appartements de grandeurs variées disponibles. (514) 935-1268

ST-DENIS, Jarry, 6 1/2, près métro, élect. 800 \$, 514-389-1400

ST-HENRI, 4 1/2 sur 2 étages, 1er avril 2001, près le port, 2655, 514-386-1812

ST-LEONARD (ville), 3 1/2, mai, 4 1/2, juillet, B&B, insonorisés, appareils éclairés, ascenseurs, piscines, etc. Prox. autoroute 15, 514-336-4872

ST-LEONARD (ville), r.-de-ch. 6 1/2, 800 \$, 514-389-1400

ST-LAURENT (ville), 5 1/2, haut duplex, planchers bois franc, réno, stat. 755 \$, 514-389-1400

ST-LAURENT, Côte Vertu, 3 1/2, penthouse, libre, 514-748-5888

ST-LEONARD, 3 1/2, tout incl. 514-624-1156, 514-253-7083

ST-LEONARD, 3 1/2-4 1/2, tout incl. 514-624-1156, 514-253-7083

ST-LEONARD, 4 1/2, tout, propre, calme, près service, tranquille, élect. réf. 514-852-6019

ST-LEONARD, 4 1/2, boul. Robert, chauffage élect., 4605, tranquille, 514-955-7713

ST-LEONARD, grand 4 1/2, élect. près du port, 514-327-4234

ST-LEONARD, Lacordaire, 4 1/2, ascenseur, béton, style condo, foyer, parc. 514-255-3253

ST-LEONARD, 5 1/2, rési- condo, stat. 514-389-0851

ST-LEONARD, très grand 3 1/2, beau, libre, 514-355-3910

ST-CMEL, 10e av., grand, 3 1/2, frais peint, 514-381-3735

ST-CMEL, 5 1/2, haut duplex, très propre, entièrement rénové, 514-374-3496

ST-MICHEL, 5 1/2, haut duplex, grand balcon, 514-388-9564

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL
HABITAT 2500 - ALCOVE
Style Condo 1 1/2 x 3 1/2 x 4 1/2
Immeuble récent en béton
\* Spacieux et éclairés; balcon ou solarium
\* Piscine, sauna, spa, salle d'exercice
VENEZ VOIR
484-4840 2500, BOUL. GARDENISH, N.D.G.

132 À LOUER CENTRE-VILLE
Vous aimez l'île des Soeurs?
Le plus grand choix d'appartement et maisons de ville à Montréal
POUR UN MEILLEUR CHOIX D'APPARTEMENTS LE 1ER JUILLET LOUEZ MAINTENANT
5 minutes du centre-ville
Suivez les indications jusqu'au 500, chemin du Golf sem. 9 h à 19 h
Fin de sem. 10 h à 18 h
514 769-8511
514 769-9611
structuresmetropolitaines.qc.ca

133 LAVAL, RIVE-NORD
AU DOMAINE BELLEVERVE
Au bord de la rivière des Prairies, à Laval, 1 1/2, 3/4, 4 1/2, 5 1/2, piscine, sécurité 24h, dépanneur, clinique médicale + autres services. Club social. Navette autobus privé entre métro et centre d'achats. 4505 686-2280

135 LAVAL, RIVE-NORD
AU DOMAINE BELLEVERVE
Au bord de la rivière des Prairies, à Laval, 1 1/2, 3/4, 4 1/2, 5 1/2, piscine, sécurité 24h, dépanneur, clinique médicale + autres services. Club social. Navette autobus privé entre métro et centre d'achats. 4505 686-2280

136 À LOUER CENTRE-VILLE
AV. DES PINS 1400, grand 4 1/2, 2 sbains, vue panoramique, 11505 \$, 514-842-8041

137 BANLIEUE OUEST
DORVAL
Propos. 2 chambres, 2-3-4 chambres, planchers de bois, foyer, chauffé, stat. int. Lakeshore Villas 154-631-5066

138 À LOUER CENTRE-VILLE
LAC MASSAWIPPI chalet 4 ch. salon avec tout meublé et équipé, piscine, accès à la mer, 514-868-8830. Imm Redpath Ctr.

139 À LOUER CENTRE-VILLE
LAC MASSAWIPPI chalet 4 ch. salon avec tout meublé et équipé, piscine, accès à la mer, 514-868-8830. Imm Redpath Ctr.

140 À LOUER ESTRIE/CANTONS DE L'EST
LAC MASSAWIPPI chalet 4 ch. salon avec tout meublé et équipé, piscine, accès à la mer, 514-868-8830. Imm Redpath Ctr.

141 À LOUER CENTRE-VILLE
LAC MASSAWIPPI chalet 4 ch. salon avec tout meublé et équipé, piscine, accès à la mer, 514-868-8830. Imm Redpath Ctr.

142 À LOUER CENTRE-VILLE
LAC MASSAWIPPI chalet 4 ch. salon avec tout meublé et équipé, piscine, accès à la mer, 514-868-8830. Imm Redpath Ctr.

143 HORS FRONTIÈRES
3100 Resorts RCI, Floride, Luxe, 4 à 6 pers. 450-446-1097

144 À LOUER CENTRE-VILLE
A PARIS, grand 2 pcs, 60 m car, tout meublé. Info: Carole. 011 331 45 81 24 60. près 13 h et 17 h

145 À LOUER CENTRE-VILLE
A POMPANO, grand 2 pers. piscine chauffée. 514-388-6286

146 HORS FRONTIÈRES
DEERFIELD BEACH FLORIDE, joli motel meublé, équipé, piscine chauffée, entretien inclus, bandeau en face mer. 11 h - 65 \$ et plus/jour. 1-954-427-4608, 954-427-1138

147 CHALETS À LOUER
HALLANDALE, maison mobiliée, a/c, av. 11, 514-213-4381

148 À LOUER CENTRE-VILLE
L'ALLIANCE, idéal 303 ch, 10 min. métro, 514 684-2775

149 PROPRIÉTÉS À LOUER
L.D.R., 4 ch., pas garage, 11005, juil., maison près métro, poss. courtiers meublés, tout compris. 450-651-2544

150 À LOUER CENTRE-VILLE
L'ALLIANCE, idéal 303 ch, 10 min. métro, 514 684-2775

151 À LOUER CENTRE-VILLE
L'ALLIANCE, idéal 303 ch, 10 min. métro, 514 684-2775

152 À LOUER CENTRE-VILLE
L'ALLIANCE, idéal 303 ch, 10 min. métro, 514 684-2775

153 À LOUER CENTRE-VILLE
L'ALLIANCE, idéal 303 ch, 10 min. métro, 514 684-2775

154 ON DEMANDE À PARTAGER
N.D.G., cottage tout inclus 965\$/sem. 514-486-0472

155 SOUS LOCATION
DORVAL 6 1/2 chauffé, 3 ch, 2 s / 3 bains, s / piscine, bandeuse, pas d'animaux, tout compris, 514-389-1400, 31 Août 2001, (514) 428-8302

156 APPARTEMENTS MEUBLES
A LOUER CENTRE-VILLE
Luxeux 3 1/2, 4 1/2, meublés, tout équipé, 514-937-4249

157 À LOUER CENTRE-VILLE
Luxeux 3 1/2, 4 1/2, meublés, tout équipé, 514-937-4249

158 À LOUER CENTRE-VILLE
Luxeux 3 1/2, 4 1/2, meublés, tout équipé, 514-937-4249

159 À LOUER CENTRE-VILLE
Luxeux 3 1/2, 4 1/2, meublés, tout équipé, 514-937-4249

160 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE, 3 1/2, 688\$, non meublé, 5055, 514-643-3000

161 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-MTL, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

162 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

163 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

164 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

165 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

166 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

167 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

168 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

169 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

170 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

171 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

172 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

173 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

174 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

175 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

176 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

177 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

178 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

179 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

180 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

181 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

182 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

183 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

184 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

185 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

186 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

187 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

188 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

189 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

190 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

191 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

192 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

193 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

194 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

195 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

196 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

197 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

198 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

199 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

200 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

201 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

202 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

203 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

204 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

205 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

206 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

207 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

208 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

209 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

210 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

211 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

212 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

213 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

214 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

215 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

216 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

217 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

218 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

219 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

220 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

221 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

222 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

223 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

224 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

225 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

226 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

227 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

228 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

229 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

230 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

231 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

232 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

233 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, 7 1/2, chauf., jardin stat. métro 514-484-0609

234 APPARTEMENTS MEUBLES
CENTRE-VILLE, condos luxueux, 4 1/2, 3 1/2, 4 1/2, (2000 \$ - 5000 \$), 983-5810

235 APPARTEMENTS MEUBLES
CONDOS, APPS., CENTRAL Luxe, 3 sbains, + 1200 \$, Cie Troc Vacances 939-0555

OFFRES D'EMPLOI 300

la maison simons est présentement en période de recrutement de personnel pour des postes de : CONSEILLER(ÈRE) À LA VENTE

306 SANTÉ, SERVICES COMMUNAUTAIRES Les résidences communautaires en santé mentale de l'Outaouais (RCSMO) recherchent un couple ou deux personnes

306 SANTÉ, SERVICES COMMUNAUTAIRES TECHNOLOGUE R.X ET ASSISTANT(E) Clinique chiropratique. Temps plein ou partiel. Poste disp. environnement, économie, FPS.

310 BUREAUX Dun & Bradstreet Canada Recherche deux (2) candidat(e)s pour combler les postes suivants: • Secrétaire administratif(ve) (permanent)

310 BUREAUX SECRÉTAIRE-RÉCEPTIONNISTE GESTION IMMOBILIÈRE Ville Saint-Laurent. Avec expérience. Accueil, appels, connaissance de l'anglais et système informatique.

ARCHITECTE EN BÂTIMENT Rive-Sud • Connaissance de AutoCAD 2000; • Maîtrise d'un logiciel de rendu architectural, soit: Accurendu, 3D Studio, Form Z ou autre;

Le Groupe Lalonde Bard, Cabinet Conseil en gestion des Ressources Humaines, situé à Ville Mont-Royal, recherche un(e) ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE)/ PRÉPOSE(E) DE PROJETS

DIÉTÉTISTE URGENT Nous recherchons une personne avec un baccalauréat en nutrition pour effectuer la gestion d'un service alimentaire et la nutrition clinique dans un établissement de soins de longue durée.

307 ÉDUCATION ENSEIGNEMENT ÉCOLES Musulmanes de Montréal. Professeur(e) au secondaire. Secteur privé. Poste disp. environnement, économie, FPS.

310 BUREAUX SECRÉTAIRE DE NOTAIRE, Laval. Word, Faire parvenir C.V. à: C.P. 43060, 1859 René-Lanette, Laval, H7M 6A1

TECHNICIEN INTERMÉDIAIRE EN ARCHITECTURE Longueuil ou Outremont • Minimum de cinq années d'expérience au Québec

EXIGENCES: • Minimum 3 ans d'expérience dans la vente et la promotion des métaux, secteur industriel; • DEC en administration, option marketing, un atout;

PHARMACIE JEAN COUTU RECHERCHE TECHNICIEN(NE) EN PHARMACIE Temps plein ou temps partiel, avec expérience.

308 GARDERIES BOUCHERVILLE, garderie, éducatrice(ve) avec formation reconnue par M.F.E., temps complet, voirure requise.

Entreprise en communications et productions télévisuelles recherche un(e): SECRÉTAIRE-RÉCEPTIONNISTE Le poste: - Idéal pour une personne dynamique ayant beaucoup d'initiative, d'autonomie et aimant relever les défis!

COMMUNIQUEZ LUCIE CHOQUETTE Tél.: 514 395-9295 - Fax 514 395-9922 lchoquette@na.drakeint.com

SNF Entreprise de Laval, spécialisée dans le recyclage des métaux, leader connu dans l'Est du Canada, est à la recherche de: REPRÉSENTANT(E)S

PHARMACIEN(NE) temps plein/partiel, Clinique St-Martin, Laval. 514-822-1076 ou fax: 514-922-1079

308 GARDERIES URGENT CPE Solet du quartier (e) éducateur(trice), avec formation reconnue pour personnes souffrant de fermeture, 20 h/sem. sur 5 jrs.

SECRÉTAIRE RECEPTIONNISTE • Connaissance de l'informatique, exp. français, sens responsabilités. Tél. 514-856-0303

SOLOTECH Technicien en électronique Solotech Inc., compagnie spécialisée dans la sonorisation et l'éclairage lors de la tenue d'événements et de spectacles, est à la recherche présentement d'un technicien en électronique.

EXIGENCES: • Minimum 3 ans d'expérience dans la vente et la promotion des métaux, secteur industriel; • DEC en administration, option marketing, un atout;

PHARMACIEN(NE) temps plein, permanent, bonnes conditions et équipe dynamique, pour Jean Coutu au 255 Concordes ouest, Laval. Contactez M. Turcotte 450-661-2585

308 GARDERIES RECHERCHE une hygiéniste et une secrétaire dentaire, avec exp. temps partiel, 20 heures / semaine. Urgent besoin!

REBER INC. R-2000 INC. 9150 Maurice Duplessis Montréal (Qc) H1E 7C2 Fax : (514) 494-8324 E-MAIL : mail@reberinc.com

Compétences recherchées: - Expérience dans le domaine - Connaissance de systèmes d'éclairage - Détenteur d'un diplôme d'une école reconnue

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE) MARKETING Royal International Corp., importante société de Ville St-Laurent œuvrant dans le marché au détail canadien, est à la recherche d'un(e) adjoint(e) administratif(ve) pour son département de marketing.

308 GARDERIES RECHERCHE une secrétaire dentaire, avec exp. temps partiel, 20 heures / semaine. Urgent besoin!

COMMIS DE BUREAU Temps partiel, proprio flexible dans les heures, bien organisé(e) mature pour assistance. EXIGENCES: Autonomie, expérience comptabilité, maîtrise logiciel comptable

TELEMARKETING Prise de rendez-vous dans un domaine très intéressant: la santé / sécurité au travail. Le poste consiste à contacter les employés

GÉRANT(E) ENTREPÔT Omer DeSerres Inc., spécialisé dans la vente de matériel artistique est à la recherche d'un(e) gérant(e) d'entrepôt pour être en charge de son nouvel entrepôt situé au 1000, rue Ottawa à Montréal.

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE) MARKETING Nous recherchons une personne: • Bilingue, dynamique et autonome • Ayant de bonnes connaissances informatiques dont Outlook, Word et Excel

308 GARDERIES RECHERCHE une secrétaire dentaire, avec exp. temps partiel, 20 heures / semaine. Urgent besoin!

COMMIS DE BUREAU Temps partiel, proprio flexible dans les heures, bien organisé(e) mature pour assistance. EXIGENCES: Autonomie, expérience comptabilité, maîtrise logiciel comptable

RECEPTIONNISTE TEMPORAIRE Saint-Hilaire • Expérience en hôtellerie, un atout; • Minimum une année d'expérience; • Administration-réservations;

REPRÉSENTANT(E) 2 postes Sous la supervision du directeur(trice) de succursale, vous atteindrez vos objectifs de vente en ouvrant de nouveaux marchés au sein de votre territoire.

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE) MARKETING Nous recherchons une personne: • Bilingue, dynamique et autonome • Ayant de bonnes connaissances informatiques dont Outlook, Word et Excel

308 GARDERIES RECHERCHE une secrétaire dentaire, avec exp. temps partiel, 20 heures / semaine. Urgent besoin!

COMMIS DE BUREAU Temps partiel, proprio flexible dans les heures, bien organisé(e) mature pour assistance. EXIGENCES: Autonomie, expérience comptabilité, maîtrise logiciel comptable

RECEPTIONNISTE TEMPORAIRE Saint-Hilaire • Expérience en hôtellerie, un atout; • Minimum une année d'expérience; • Administration-réservations;

A-J VAN HOUTTE Représentant(e) 2 postes Sous la supervision du directeur(trice) de succursale, vous atteindrez vos objectifs de vente en ouvrant de nouveaux marchés au sein de votre territoire.

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE) MARKETING Nous recherchons une personne: • Bilingue, dynamique et autonome • Ayant de bonnes connaissances informatiques dont Outlook, Word et Excel

308 GARDERIES RECHERCHE une secrétaire dentaire, avec exp. temps partiel, 20 heures / semaine. Urgent besoin!

COMMIS DE BUREAU Temps partiel, proprio flexible dans les heures, bien organisé(e) mature pour assistance. EXIGENCES: Autonomie, expérience comptabilité, maîtrise logiciel comptable

RECEPTIONNISTE TEMPORAIRE Saint-Hilaire • Expérience en hôtellerie, un atout; • Minimum une année d'expérience; • Administration-réservations;

Technicien(ne) juridique bilingue Notre cliente, une importante entreprise canadienne de services-conseils en technologies de l'information, est la recherche d'un(e) technicien(ne) juridique bilingue en droit commercial pour sa division internationale. Le poste est basé à Montréal.

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE) MARKETING Nous recherchons une personne: • Bilingue, dynamique et autonome • Ayant de bonnes connaissances informatiques dont Outlook, Word et Excel

308 GARDERIES RECHERCHE une secrétaire dentaire, avec exp. temps partiel, 20 heures / semaine. Urgent besoin!

COMMIS DE BUREAU Temps partiel, proprio flexible dans les heures, bien organisé(e) mature pour assistance. EXIGENCES: Autonomie, expérience comptabilité, maîtrise logiciel comptable

RECEPTIONNISTE TEMPORAIRE Saint-Hilaire • Expérience en hôtellerie, un atout; • Minimum une année d'expérience; • Administration-réservations;

Bureau de crédit des Laurentides RECHERCHE: Directeur(trice) des Ventes • Sens de l'organisation • Talents dans la mise en marché et être en mesure de développer de nouveaux marchés

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE) MARKETING Nous recherchons une personne: • Bilingue, dynamique et autonome • Ayant de bonnes connaissances informatiques dont Outlook, Word et Excel

308 GARDERIES RECHERCHE une secrétaire dentaire, avec exp. temps partiel, 20 heures / semaine. Urgent besoin!

COMMIS DE BUREAU Temps partiel, proprio flexible dans les heures, bien organisé(e) mature pour assistance. EXIGENCES: Autonomie, expérience comptabilité, maîtrise logiciel comptable

RECEPTIONNISTE TEMPORAIRE Saint-Hilaire • Expérience en hôtellerie, un atout; • Minimum une année d'expérience; • Administration-réservations;

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS CARRIÈRE en planification financière pour gens exceptionnels. tout diplôme universitaire

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE) MARKETING Nous recherchons une personne: • Bilingue, dynamique et autonome • Ayant de bonnes connaissances informatiques dont Outlook, Word et Excel

308 GARDERIES RECHERCHE une secrétaire dentaire, avec exp. temps partiel, 20 heures / semaine. Urgent besoin!

COMMIS DE BUREAU Temps partiel, proprio flexible dans les heures, bien organisé(e) mature pour assistance. EXIGENCES: Autonomie, expérience comptabilité, maîtrise logiciel comptable

RECEPTIONNISTE TEMPORAIRE Saint-Hilaire • Expérience en hôtellerie, un atout; • Minimum une année d'expérience; • Administration-réservations;

## PUBLICITÉ-MARKETING

# Le Net n'a pas confondu les sceptiques



**MARIE-CLAUDE LORTIE**  
marie-claude.lortie@lapresse.ca

Il y a cinq ans, quand j'ai commencé à écrire cette chronique, on prédisait de très grandes choses pour la publicité à l'ère d'Internet.

On disait que, tôt ou tard, la pub numérique finirait par être personnalisée pour chaque internaute, que les équipes de marketing se nourriraient au quotidien de toute l'information recueillie sur les clients réels ou potentiels grâce à Internet, que les budgets de télé et de marketing direct traditionnel (surtout) glisseraient massivement vers les enveloppes consacrées aux efforts numériques. Etc.

Nous voilà en 2001, et rien de tout cela ne s'est réellement produit.

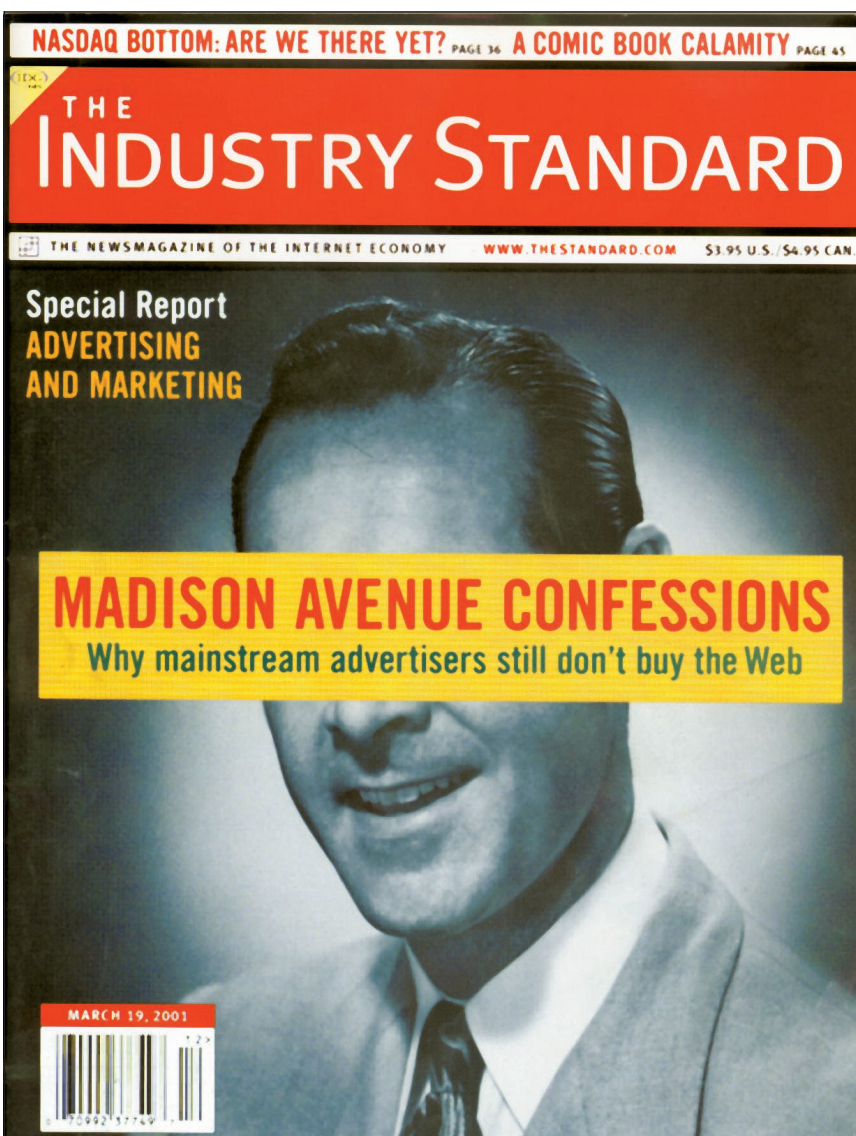
Les dépenses publicitaires sur Internet dans le principal marché, le marché américain, semblent plafonnées sinon en baisse. Aux États-Unis, les dernières données disponibles démontrent qu'au troisième trimestre de 2000, les revenus publicitaires sur Internet ont baissé de 6,5 % pour totaliser un peu moins de deux milliards de dollars américains. Les médias traditionnels continuent comme avant de faire leur publicité et les sociétés .com ont mis fin à leurs dépenses folles en pub. Au dernier Super Bowl, on a même fait de l'humour là-dessus.

## Question d'adaptation

Pour faire le point sur l'état de la situation, le magazine américain *The Industry Standard*, publication incontournable pour ceux qui veulent savoir ce qui se passe économiquement autour d'Internet, vient de publier un numéro spécial, daté du 19 mars, qui fait le point sur la pub et Internet.

Le reportage principal porte sur les agences de publicité et tente d'expliquer pourquoi Internet n'est pas devenu le paradis publicitaire qu'on promettait.

Et selon le magazine, la lenteur



Le magazine américain *The Industry Standard*, publication incontournable pour ceux qui veulent savoir ce qui se passe économiquement autour d'Internet, vient de publier un numéro spécial, daté du 19 mars, qui fait le point sur la pub et Internet. Selon le magazine, la lenteur d'Internet à se développer sur le marché publicitaire est tout simplement due à la lenteur des agences et des annonceurs à s'habituer à ce nouveau média.

d'Internet à se développer sur le marché publicitaire est tout simplement due à la lenteur des agences et des annonceurs à s'habituer à ce nouveau média.

Selon le magazine, qui a interviewé maints annonceurs et maints spécialistes en agence, les gens de pub traditionnelle n'ont tout simplement pas encore embarqué dans Internet.

## Trop de promesses

D'abord, écrit le journaliste, on a trop promis trop tôt et les annonceurs ont été déçus. « Non seulement on leur a promis qu'Internet

était la chose la plus formidable depuis l'invention du pain tranché, on leur a dit que c'était du pain tranché et que cela remplacerait la publicité traditionnelle », peut-on lire.

Or, note-t-on, les résultats ne sont pas arrivés rapidement pour prouver ces prétentions. Les annonceurs ont donc été échaudés ou inquiétés par les insuccès des autres et ont débarqué ou se sont tenus à distance.

Ensuite, explique le magazine, les gens de pub (annonceurs et agences) ont carrément des doutes quant à l'efficacité d'Internet

comme média publicitaire puisqu'il est bien différent des médias où le message est lancé au consommateur dans un état de passivité. Sur Internet, les consommateurs cherchent des choses. Quand une pub arrive, elle est dans le chemin. À la télé, on lance un message publicitaire à un téléspectateur écrasé dans son fauteuil.

Pour le moment, dit une personne interviewée à l'agence BBDO, le Net est bon pour offrir de bonnes affaires, des produits et services à rabais. Mais personne, continue-t-elle, n'a encore trouvé un moyen de bien construire des marques sur le Web.

## Les banderoles

Autre observation. Pour le moment, explique-t-on, la publicité sur Internet continue d'être associée aux banderoles (*banners* en anglais) ces espaces géométriques qui apparaissent un peu partout sur les pages Web et sur lesquels on est encouragé à cliquer. Ces banderoles, c'est bien connu, ne fonctionnent pas comme on l'espérait. Le taux de clics est de 0,5 %.

Pour faire oublier la chose, les gens qui vendent de l'espace publicitaire sur le Net préfèrent donc maintenant parler de « rectangles » ou de « gratte-ciel » plutôt que d'utiliser « banderole », mot honni.

## Pas assez d'intégration

L'article note finalement que si les agences fonctionnaient de façon plus intégrée, avec les gens de la création, de marketing numérique et de planification média travaillant plus souvent ensemble, l'utilisation d'Internet serait plus facile. Ce qu'il faut, c'est construire des ensembles publicitaires incluant du numérique.

En gros, explique le responsable des nouvelles technologies chez Starcom, un des plus gros acheteurs médias américains, il faut comprendre que la publicité, c'est comme une pizza et Internet, c'est comme de la sauce Tabasco.

Au lieu de crier « regardez comme notre sauce est rouge et piquante », il faudrait dire « regardez comme notre sauce peut améliorer le goût de votre pizza ! »

Mais, pour le moment, conclut l'article, le marketing continue son train-train habituel, sans sauce piquante.



## Le gars du nouveau Coke à Montréal

LA SEMAINE PROCHAINE, le Publicité Club de Montréal organise un « 5 à 7 » au Centre Sheraton où on pourra entendre une conférence du monsieur qui s'est rendu célèbre en inventant le « Nouveau Coke », opération généralement reconnue comme un véritable fiasco. Lui, apparemment, estime que ce fut un coup de génie, parce qu'à la suite de toute cette affaire, les ventes de Coke ont fini par grimper. Il s'appelle Sergio Zyman et possède maintenant sa propre boîte de consultants en marketing. Sa devise ? « Vendre plus, à plus de gens, plus souvent et pour plus d'argent. » Tout pour plaire aux manifestants anticapitalistes qui se préparent pour le Sommet de Québec...

## Starbucks champion de causes sociales?

LE GÉANT du bar espresso Starbucks, qui vient de lancer une offensive québécoise, après avoir conquis les États-Unis et le Canada anglais, veut se démarquer de ses concurrents Second Cup, Café Dépôt, Van Houtte et tutti quanti. Pour ce faire, il a décidé de se vendre comme un marchand de café très responsable socialement, thème à la mode actuellement chez les entreprises qui ne veulent pas devenir la cible des campagnes des militants de gauche... Dans le matériel envoyé aux médias, on explique en long et en large comment Starbucks entend appuyer des marches pour les victimes du sida, donner des repas aux sans-abri et s'engager dans les journées de nettoyage du voisinage. La chaîne dit qu'elle est préoccupée par l'alphabetisation et qu'elle entend appuyer directement l'organisme Le Chaînon, qui aide les femmes en difficulté. Et la liste des actions envisagées continue.



## Mazda et les filles

CHAQUE ANNÉE, les participantes au rallye amateur pour femme Aïcha des Gazelles (qui se déroule dans le Sahara) doivent courir à gauche et à droite pendant des mois pour trouver des commanditaires. L'an dernier, une société de produits de beauté avait même publié un communiqué pour dire publiquement qu'elle ne voulait plus être sollicitée tellement elle en avait marre de se faire appeler par des chercheuses de commandites. Cette année, deux jeunes femmes doivent se trouver très très chanceuses. Elle ont frappé le gros lot chez Mazda, qui a accepté de les commanditer en leur prêtant un véhicule tout-terrain Tribute, en plus de leur donner 25 000 \$, des pièces pour le véhicule et des appuis techniques. Mazda, qui veut cibler les femmes pour ce nouveau véhicule, a trouvé que cette occasion était idéale. Les deux jeunes femmes commanditées sont Catherine Goldschmidt et Isabelle Janisse.

## Servez-vous

ÊTES-VOUS TANNÉES de toujours devoir attendre une préposée pour regarder les produits de beauté cachés derrière le comptoir dans les pharmacies ? Certains pharmaciens l'ont compris et ont décidé de transformer leur commerce pour offrir un accès direct aux produits, sur des étalages ouverts, comme le fait la chaîne Sephora, grand succès de la vente au détail en France. Jean-Coutu ouvre aujourd'hui un commerce rénové de la sorte, rue Fleury, à Montréal. La chaîne appelle cela un centre « dermo-cosmétique » parce qu'on offre, dit-on, des services spécialisés aux personnes qui cherchent des produits pour leur peau.

Marie-Claude Lortie  
marie-claude.lortie@lapresse.ca



Une vignette de cinq secondes du message publicitaire de Déli-Cinq. Photo LEO BURNETT

## Déli-Cieux

ISABELLE MASSÉ  
collaboration spéciale

LA CAMPAGNE publicitaire du jus Déli-Cinq, en ondes depuis le début de février partout au Canada, est probablement la plus éclatée, disjonctée, bref cool pour la génération MusiquePlus (et incompréhensible pour leurs parents), diffusée présentement à la télé. Comment décrire les deux messages qui la composent ? En s'y prenant à cinq fois, comme ils sont constitués chacun de cinq vignettes de cinq secondes. On y va ? En se grattant les cheveux, un jeune Noir à l'afro touffu trouve un contenant de jus Déli-Cinq. Ça tombe bien. Il avait soif ! Cinq secondes plus tard : deux mascottes s'amuse aux dépens d'une troisième dans un bain à remous extérieur, en buvant chacun du jus Déli-Cinq. Cinq secondes plus tard : le caissier d'un supermarché a soudainement la fièvre de la danse en prenant dans ses mains une canette de jus Déli-Cinq. Cinq secondes plus tard : un jeune homme sur une bicyclette stationnaire tente de mettre la main sur la canette de jus Déli-Cinq qui pend devant lui...

On pourrait continuer. Pour la cause, dix clips ont été rabotés aléatoirement pour composer les deux messages de 30 secondes de cette campagne publicitaire conçue par l'agence torontoise Leo Burnett. Son but ? « Attirer l'attention des jeunes adeptes de boissons gazeu-

ses et de thé glacé de 24 à 34 ans », dit Judy John, directrice de création de Leo Burnett.

D'où le côté *hip* de certaines images, la musique électronique (en vogue) dans certaines capsules et les scénarios hors de l'ordinaire de... toutes les capsules ! D'où le fait également qu'on ait mis l'accent sur les canettes de jus, plutôt que sur les contenants de deux litres. Un format qu'on peut acheter dans les distributrices.

Mais le fait qu'un message touche directement les intérêts de son groupe cible signifie-t-il qu'il sera assurément compris ? « Nous l'avons au préalable testé avant de le lancer, dit Judy John. Les jeunes sondés ont tous compris le message qu'on voulait transmettre, soit que les jus Déli-Cinq gardent en vie, que la marque est *hip* et amusante. »

Reste maintenant à savoir si les jeunes troqueront leur coca pour un produit qui ciblait, jusqu'à l'an dernier, les familles. Ou s'ils ne se contenteront pas de visionner et revisionner les messages, comme on regarde justement un vidéo cool à MusiquePlus...

Isabelle Massé est journaliste au magazine Info Presse Communications.

Info Presse / La Presse, Télécopieur : (514) 842-2422.

Internet  
isabelle.masse@infopresse.com



## Le grand écart des hommes d'affaires

Nous avons mesuré l'Indice D (notoriété X appréciation) d'une série de présidents d'entreprises d'ici. En tête du peloton, Pierre Karl Péladeau enregistre la meilleure performance. Il est ainsi le seul à recueillir une appréciation d'au moins 7 sur 10 et une notoriété supérieure à 80%. Ces résultats, nettement au-dessus des moyennes observées auprès des hommes d'affaires, contribuent à l'obtention de l'Indice D le plus élevé de la catégorie (5,9). André Caillé (5,0) et Claude Chagnon (4,0) sont les seuls autres présidents à bénéficier d'un Indice D supérieur ou égal à la moyenne des hommes d'affaires (3,9). Notons que trois répondants sur quatre affirment connaître André Caillé, alors que Claude Chagnon enregistre une notoriété moyenne (60%). Les deux présidents profitent cependant d'une cote d'amour élevée pour des présidents.

D'un autre côté, Jean Monty (2,8), Charles Sirois et Jacques Bougie (2,0 chacun) obtiennent un Indice D quelque peu décevant. Ces performances s'expliquent par leur faible notoriété (entre 29% et 41% contre 63% en moyenne). Par contre, chacun de ces présidents bénéficie d'une cote d'amour supérieure ou égale à la moyenne observée auprès des hommes d'affaires (6,2 sur 10).

Les présidents d'entreprises	Notoriété	Appréciation (sur 10)	Indice D (Not. X app.)
Pierre Karl Péladeau (Québécois)	84%	7,0	5,9
André Caillé (Hydro-Québec)	74%	6,8	5,0
Claude Chagnon (Vidéotron)	60%	6,6	4,0
Jean Monty (BCE ou Bell)	41%	6,9	2,8
Charles Sirois (Téléglobes)	33%	6,1	2,0
Jacques Bougie (Alcan)	29%	6,9	2,0
Moyenne des hommes d'affaires	63%	6,2	3,9

Descarie & *complices*  
Recherche et conseil en gestion de marque