

ÉCONOMIE



Ciment St-Laurent au cœur
d'une **controverse**

Page 7

Charles Sirois cherche
des **partenaires**

Page 3



CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 16 MAI 2001

BOURSES > PETITES ANNONCES



La Caisse partage son gâteau

HÉLÈNE BARIL

LA BANQUE Nationale et la Banque Laurentienne ont pris une part du prêt de 140 millions consenti par la Caisse de dépôt et placement du Québec à l'homme d'affaires américain Georges Gillett pour lui permettre d'acheter le club de hockey Canadien.

Tout comme le taux d'intérêt imposé à M. Gillett, l'importance des parts prises par les deux banques reste top secret. « Ce n'est pas terminé, on discute encore avec d'autres prêteurs qui pourraient se joindre au syndicat », a plaidé hier la porte-parole de la Caisse, Suzanne Brochu.

Le Mouvement Desjardins pourrait être le prochain à se joindre au groupe. La Caisse centrale Desjardins étudie l'offre qu'elle vient de recevoir de la Caisse, a fait savoir le porte-parole André Chapleau.

Le nouveau propriétaire du Canadien vient à peine de trouver son financement mais Investissement Canada a déjà approuvé la transaction. Le ministre de l'Industrie, Brian Tobin, a fait savoir hier que son gouvernement avait donné son aval à M. Gillett. Selon les informations de *La Presse*, M. Tobin aurait obtenu de Georges Gillett qu'il s'engage à garder l'équipe à Montréal pendant au moins dix ans. La nature de l'entente conclue entre M. Gillett et Molson à ce sujet est toujours restée imprécise. Quoi qu'il en soit, M. Tobin a pris le soin de préciser hier qu'il était « enchanté » de l'engagement pris par M. Gillett.

Voir CAISSE en D2

LES MARCHÉS			
CDNX			
Composé	3181,18	14,31	
Variation du jour	0,45%	An	-7,51%
TORONTO			
TSE 300	8041,70	31,70	
Variation du jour	0,40%	An	-16,07%
NEW YORK			
Dow Jones	10872,97	-4,36	
Variation du jour	-0,04%	An	-0,56%
S&P 500			
	1249,44	0,52	
Variation du jour	0,04%	An	-14,77%
NASDAQ			
	2085,76	4,67	
Variation du jour	0,22%	An	-43,89%
DOLLAR CAN			
	64,67 CUS	0,19	
Variation du jour	0,29%	An	-3,89%
DOLLAR CAN			
	73,62 EURO	-0,11	
Variation du jour	-0,15%	An	-1,22%
OR			
	268,50 \$US	0,20	
Variation du jour	0,07%	An	-2,54%
PÉTROLE			
	27,68 \$US	-0,10	
Variation du jour	-0,36%	An	-2,67%

MARTIN VALLIÈRES
envoyé spécial

WINNIPEG – Des relations de travail tendues risquent de s'ajouter aux turbulences économiques qui ont sérieusement dégradé les résultats d'Air Canada ces derniers mois.

Les actionnaires réunis hier à Winnipeg en ont eu un aperçu quand deux douzaines de pilotes du défunt transporteur Canadien se sont pointés, pancartes en main, et ont pris le micro à quelques reprises.

Ils disent avoir trop perdu en matière d'ancienneté (un élément déterminant de toutes leurs conditions de travail) lors de la récente intégration des listes de pilotes des deux sociétés aériennes.

Cette intégration des listes d'ancienneté s'est faite selon une décision d'un arbitre indépendant agréé par les deux syndicats. Mais les pilotes de l'ex-Canadien estiment avoir été floués dans ce processus, qui leur aurait coûté l'équivalent de milliers d'années d'ancienneté. Ils entendent contester cette décision devant les autorités fédérales si des discussions avec l'Association des pilotes d'Air Canada n'aboutissent pas.

Le porte-parole des pilotes mécontents, Rob McInnis, également membre du comité d'intégration avec Air Canada, a indiqué que cette dispute risquait de « compliquer » l'intégration des équipages dans les cockpits, censée commencer à l'automne. Les équipages d'Air Canada et de l'ex-Canadien travaillent encore séparément, malgré la fusion à peu près complète des deux entreprises.



Photo Reuters ©

Le président et le vice-président principal d'Air Canada, Robert Milton et Calvin Rovinescu, avant l'assemblée annuelle des actionnaires, hier à Winnipeg.

En réponse à une question d'un actionnaire inquiet hier, le président d'Air Canada, Robert Milton, a tenté de minimiser le risque de perturbation des activités du transporteur.

« Nous avons rapidement rehaussé les salaires des pilotes de Canadien au niveau de ceux d'Air Canada. Pour le moment, c'est une

affaire entre les deux groupes dans laquelle nous entendons rester neutres », a dit M. Milton.

Cette dispute survient au moment où l'Association des pilotes d'Air Canada a maille à partir avec le projet de lancer un transporteur à tarifs réduits en affiliation avec Skyservice. Le projet a été annoncé au début de mai avec une prise de

participation majeure d'Air Canada au capital de Skyservice, après que cette dernière eut fermé Roots Air après seulement cinq semaines.

L'Association des pilotes d'Air Canada estime que ce projet renie une entente récente sur une filiale à tarifs réduits, et pour laquelle un nombre limité d'appareils et d'équipages ont été convenus.

Les actionnaires d'Air Canada ont aussi constaté hier que le contrat de travail des 4700 agents de bord, excluant ceux de l'ex-Canadien, serait bientôt échu après deux ans. À ce sujet-là aussi, Robert Milton s'est fait rassurant.

Mais selon l'analyste en transport aérien Jacques Kavafian, de Valeurs mobilières Yorkton, qui assistait à l'assemblée, Air Canada doit éviter tout problème de relations de travail alors que ses résultats financiers sont très affectés par le ralentissement économique, le coût accru du carburant et les concurrents à bas tarifs dans l'Ouest en particulier. Les dirigeants d'Air Canada ont encore refusé hier tout pronostic quant aux prochains résultats.

« Quand des clients aussi importants que Nortel ignorent encore ce que leur réservent les prochains mois, c'est difficile pour nous d'en savoir davantage », a souligné M. Milton.

Entre-temps, Air Canada demeure pressée d'entrer dans le marché des vols à tarifs réduits, le seul créneau dynamique du marché canadien, qui par ailleurs traverse une période très amochée, a rappelé M. Milton.

Voir AIR CANADA en D2

À lire: la chronique de
Sophie Cousineau, en page D5.

La Fed persévère afin de relancer l'économie

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

LA RÉSERVE fédérale a diminué hier son taux d'escompte d'un demi-point, pour la cinquième fois cette année. De 5 % qu'il était au début de l'année, il a baissé à 3 1/2 % et pourrait encore atteindre 3 % au cours des prochaines semaines.

À la suite de la réunion du comité de l'open market, la Fed a précisé que la consommation et les dépenses immobilières se sont maintenues, mais que les achats d'équipement industriel ont continué à baisser. De plus, l'érosion des marges de bénéfices et l'incertitude quant aux perspectives économiques auront tendance à freiner les immobilisations des entreprises. Ces contraintes, ainsi que les effets de la diminution des actifs en actions des ménages sur la consommation et le risque d'une croissance plus lente à l'étranger, continuent à peser sur l'économie.

Quant à l'inflation, elle ne pose pas une menace immédiate, car les pressions des prix et des salaires s'estompent. Et si la productivité a baissé légèrement au premier trimestre, les gains de ces dernières années continuent à soutenir les perspectives économiques à long terme. Ces considérations expliquent pourquoi le comité estime qu'en dépit des objectifs à long terme de la stabilité des prix et d'une croissance

économique soutenue, il y a un danger d'un affaiblissement de l'économie dans un proche avenir.

La réaction extrêmement vigoureuse de la Réserve fédérale, sous la houlette de son président, Alan Greenspan, à la menace d'une récession, a créé une situation très inhabituelle. D'autres banques centrales ont réagi avec beaucoup plus de modération et leurs taux sont maintenant nettement supérieurs à ceux de la Fed. Ainsi, la Banque du Canada n'a abaissé son taux que d'un point, à 5 %, depuis le début de l'année, et la Banque d'Angleterre de trois quarts de point, à 5 1/4 %. Quant à la Banque centrale européenne, elle est partie d'un niveau beaucoup plus bas et n'a baissé son taux que d'un quart de point, à 4 1/2 %.

Ce qui est inhabituel, c'est que l'inflation est du même ordre de grandeur — entre 2 % et 3 % — dans les quatre régions et que les taux de change sont restés stables depuis le début de l'année, à l'exception d'une baisse de 6 % de l'euro par rapport au dollar. Cela semble indiquer que la concertation discrète entre banques centrales ne les oblige pas à s'écarter de leurs objectifs nationaux. Or, la Fed est la seule banque centrale qui est obligée par la loi d'assurer la croissance et la création d'emplois, en plus de veiller à la stabilité de la monnaie.

Voir LA FED en D2



Photo Reuters ©

Le président de la Fed, Alan Greenspan.

Un petit goût de paradis au cœur de Montréal!

Le parcours :

- Parcours de championnat dessiné par Graham Cooke.
- 61 trappes de sable et 4 grands plans d'eau touchant 13 trous.
- Vert et champ de pratique, école de golf.
- Tournois et billets de saison disponibles.
- Tarifs de matinée/fin de journée, junior et sénior disponibles!
- Abonnement corporatif disponible.

Les services :

- Chalet luxueux et salle à manger pouvant accueillir jusqu'à 200 convives.
- Tables d'Hôte **MAINTENANT** offertes au dîner et au souper.
- Superbe salle à dîner plaisante pour golfeurs et non golfeurs.
- Forfaits réunion/golf V.I.P. offerts.

Les avantages :

- À seulement 20 minutes du centre-ville, situé dans un sanctuaire paisible... loin du bruit et de l'agitation. Notre excellent service et notre souci du détail feront de votre escapade dans notre petit coin de paradis un moment inoubliable!



Par le tunnel Louis-H.-Lafontaine

(Sortie 1, Île Charron)

— 18 TROUS —			— 9 TROUS —	
Lundi au jeudi : 33 \$			(Avant 7 h 30 & après 17 h)	
Vendredi : 35 \$			Lundi au jeudi : 19 \$	
29 \$ (après 13 h)			*Ven. Sam. Dim. & Fériés : 21,50 \$	
31 \$ (après 13 h)			(taxes incluses)	
38,50 \$				
31 \$ (après 13 h)				

SENIORS : Avant 9 h, lundi au jeudi : 26 \$ • Avec voiturette : 37,50 \$

- Spécial lève-tôt (avant 7 h)
- Lundi au jeudi : 25 \$
- Spécial junior (après 9 h)
- Lundi au jeudi : 27 \$
- Plusieurs forfaits pour la famille
- Forfait V.I.P. : golf, voiturette, repas et vin 72,50 \$

Tentez une expérience toute différente ! Départ : (450) 670-4653 • Info : (450) 670-4522 • www.golfdesiles.com



ÉCONO FLASHES

CN | Entente de principe

LA COMPAGNIE des chemins de fer nationaux du Canada (CN), premier transporteur ferroviaire au pays et cinquième en Amérique du Nord, a annoncé hier une entente de principe avec deux syndicats, alors que s'achève sa présente ronde de négociations au Canada. Le Conseil canadien des syndicats opérationnels de chemins de fer (l'agent négociateur de la Fraternité des mécaniciens de locomotives et des Travailleurs unis des transports) recommandera aux membres de signer l'entente de trois ans, a indiqué le CN. Ces deux syndicats regroupent environ 4800 employés du CN au Canada. Les détails de l'entente de principe ne seront divulgués qu'après sa ratification par les membres des syndicats. Le précédent contrat a expiré à la fin 2000. Le titre du CN était en baisse de 52 cents à 60,08 \$, à la Bourse de Toronto.

Dylex | Vendu 68 millions

LES ACTIONNAIRES de Dylex, jadis un important détaillant de vêtements, ont accepté à 98 % une offre de rachat de l'homme d'affaires Har-dof Wolf, de la Nouvelle-Écosse. Une société, créée par M. Wolf en décembre, devrait ainsi payer 68 millions l'acquisition, soit 1,30 \$ par action de Dylex, sous réserve des approbations usuelles. La vente devrait être finalisée aujourd'hui. Sous la protection de la loi de la faillite, Dylex avait dû céder, l'an dernier, ses bannières Thriftys, Tip Top et Braemar pour 150 millions. Il y a trois ans, l'action oscillait autour de 9 \$ mais hier, à la Bourse de Toronto, elle a perdu cinq cents, à 1,28 \$, à l'annonce de la nouvelle. La transaction signifie la fin de Dylex, qui a déjà exploité 700 magasins au Canada et aux États-Unis.

SFDL | Réduction du bénéfice net

LE BÉNÉFICE net consolidé de la Société financière Desjardins-Laurentienne, au premier trimestre de 2001, se chiffre à 14,4 millions par rapport à 18,4 millions au trimestre correspondant de 2000. Le rendement des capitaux propres se chiffre à 5 % par rapport à 8,1 % au premier trimestre de 2000. Ces résultats tiennent compte des impacts de l'acquisition des filiales d'assurance de dommages le 31 août 2000, notamment des intérêts sur la dette à long terme et de l'amortissement de l'écart d'acquisition. Les revenus consolidés atteignent 846 millions par rapport à 830,2 millions au trimestre correspondant de 2000, une croissance de 2 %. Les primes nettes sont en hausse de 17 % et s'élèvent à 615,7 millions contre 526,4 millions un an plus tôt. Cette hausse provient principalement des opérations des filiales acquises par la Société de portefeuille du Groupe Desjardins, assurances générales.

Nationale | Oui à une alliance stratégique

QUALIFIANT d'urgente la levée de l'interdit pesant sur les fusions bancaires, le président et chef de la direction de la Banque Nationale, M. André Bérard, a répété hier que l'institution sera ouverte à une alliance stratégique lorsque le gouvernement fédéral aura adopté sa nouvelle loi des banques. Prenant la parole devant les membres de la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain, M. Bérard a indiqué que ça allait bouger rapidement dans les mois qui vont suivre l'adoption de la loi. La future loi sur les banques devrait permettre à un individu de détenir 10 % des actions et à un groupe de détenir 65 % des actions d'une banque moyenne. La Banque Nationale se situe dans cette catégorie.

FokusGroup | Acquisition de Segment of One

FOKUSGROUP, spécialisée en stratégie marketing sur Internet et filiale de Nexxlink Technologies, a conclu une entente définitive visant l'acquisition de Segment of One. Cette société se spécialise dans le développement de solutions technologiques pour la personnalisation et le suivi de documents numériques sur Internet. La mission de Segment of One est d'utiliser les technologies de l'information pour permettre aux entreprises de répondre aux besoins de leurs clients et partenaires sur une base personnalisée. Segment of One est une entreprise de technologie spécialisée dans l'intelligence d'affaires et la mise au point d'outils de marketing personnalisé (e-RM) permettant, via Internet, de déployer des campagnes de marketing relationnel sur plusieurs médias. FokusGroup, fondée en 1997, a 70 employés à Montréal, Québec et Dallas.

Limtech | Mise au point sur le projet Avestor

LIMTECH Lithium Metal Technologies tient à préciser, à la demande de la Bourse de Montréal, qu'il n'y a pas eu de développement important dans ses activités qui n'ont pas déjà été divulguées et qu'il n'y a aucune raison expliquant l'activité inhabituelle enregistrée sur les titres de la société autre que les points suivants : l'annonce faite avant-hier par Hydro-Québec et la société américaine Kerr McGee Chemical, ayant trait à la commercialisation, par le biais de la société Avestor, de la batterie au lithium-métal-polymère développée par Hydro. Selon Limtech, basée à Shawinigan, cette annonce n'a aucun impact immédiat sur ses activités étant donné qu'elle n'est pas un des partenaires de cette entente. Par ailleurs, Limtech a obtenu une nouvelle commande de carbonate de lithium de très haute pureté de la part d'un client du Japon. L'entente a trait à des livraisons d'une valeur de 140 000 \$.

AEterna | Étude sur le cancer du rein

LES LABORATOIRES AEterna ont recruté plus de la moitié des patients pour l'étude de phase III sur le cancer du rein ; cette étude se déroule selon le calendrier prévu. Menée par une équipe internationale d'experts en oncologie, l'étude impliquant 280 patients se déroule dans 50 centres hospitaliers au Canada, aux États-Unis et en Europe. L'étude vise à évaluer l'efficacité du Neovastat à augmenter le temps de survie de patients ne répondant pas aux traitements standards d'immunothérapie. En mars 2000, AEterna avait obtenu le feu vert des autorités de la santé des États-Unis et du Canada ainsi que celui des autorités européennes quelques mois plus tard, afin d'entreprendre cette étude dont les résultats sont attendus avant la fin de 2002.

Congébec | Investissement de 3 millions

CONGÉBEC, filiale de Congébec Logistique, a fait part hier d'un agrandissement de 40 000 pieds carrés de ses entrepôts frigorifiques situés dans le parc industriel de Vanier, en banlieue de Québec. Cet agrandissement augmentera de plus de 20 % son espace d'entreposage frigorifique dans cette ville. Congébec se spécialise dans le domaine de l'entreposage frigorifique public depuis plus de 25 ans. Elle possède quatre entrepôts à Montréal et à Québec.

Genomics One | Vers la rentabilité

GENOMICS ONE, société de Laval spécialisée dans le domaine des technologies génomiques et post-génomiques, affiche des ventes de 911 861 \$ au premier trimestre terminé le 31 mars, par rapport à 58 363 \$ un an plus tôt. Pour le semestre, les revenus ont totalisé 1,72 million par rapport à 78 050 \$ durant la même période l'an dernier. La perte nette, pour la période de six mois, est de 1,12 million (sept cents par action), par rapport à 733 080 \$ (six cents par action) durant la même période l'an dernier. Afin d'atteindre la rentabilité, Genomics One concentre ses efforts à l'augmentation de ses ventes.

FPI Cominar | Solide croissance

AU PREMIER trimestre terminé le 31 mars, les revenus de location de FPI Cominar, société de Québec, se sont accrus de 21,3 % et se sont établis à 15,9 millions, par rapport à 13,1 millions un an plus tôt. Le bénéfice d'exploitation net a fait un bond de 21,7 %, pour atteindre 8,7 millions par rapport à 7,2 millions au premier trimestre de l'exercice précédent. Quant au bénéfice distribuable, il a augmenté de 24,3 %, totalisant 4,7 millions, alors qu'il était de 3,8 millions pour les trois premiers mois de 2000. Cela représente 25,3 cents par action par rapport à 26,2 cents par action au premier trimestre de 2000. Cette légère diminution du bénéfice distribuable par action provient de l'émittance réalisée en février 2001, dont l'impact positif ne s'est pas encore fait entièrement sentir.

Pierre Bellemare

AIR CANADA

Suite de la page D1

Il s'est dit confiant d'obtenir rapidement le feu vert du Bureau de la concurrence au projet avec Sky-Service. Il est toutefois demeuré évasif quant à un lancement dès juillet.

Selon l'analyste Jacques Kavanian, un lancement aussi rapproché est improbable. Il s'attend plutôt à l'automne prochain, sinon à la fin de l'année. D'autant plus qu'Air Canada sera libérée en octobre seulement de l'interdiction de lancer un transporteur à tarifs réduits dans l'Est.

Par ailleurs, Air Canada a confirmé que sa division de points de fidélisation Aéroplan, qui a six

millions de membres, sera constituée en filiale à part entière d'ici la fin de l'été, après la possibilité d'une inscription en Bourse.

Aussi, les actionnaires ont approuvé la modification aux statuts d'Air Canada qui permet à un actionnaire unique de détenir jusqu'à 15 % des actions avec droit de vote, par rapport à 10 % auparavant. Ce changement fait suite à un amendement à la loi fédérale des transports.

Enfin, des clients montréalais d'Air Canada se seraient sentis en terrain familier à l'assemblée, en entendant les plaintes d'actionnaires manitobains à la suite de la ré-

duction de services à l'aéroport de Winnipeg.

En début d'assemblée, Robert Milton avait longuement vanté les activités administratives, techniques et commerciales d'Air Canada à Winnipeg.

Une dame était irritée de devoir passer par Toronto pour les vols internationaux, alors qu'une autre a déploré la diminution des vols entre Winnipeg et des villes de l'Ouest. Un monsieur qui vole souvent entre Winnipeg, Vancouver et Calgary a déploré le remplacement des avions Airbus récents par des « vieux Boeing 737 » sur ces liaisons.

LA FED

Suite de la page D1



Photo Reuters ©

Négociants à la Bourse mercantile de Chicago, hier.

CAISSE

Suite de la page D1

La Caisse restera le leader du prêt consenti à M. Gillett, c'est-à-dire qu'elle va conserver la plus grande part de la créance de 140 millions. Quant à la part de ses deux autres partenaires, elle pourrait diminuer selon le nombre de joueurs qui se partageront la créance.

« On s'est engagé pour un certain montant, qui pourrait diminuer, ça dépend de la Caisse », a indiqué Richard Guay, le vice-président principal de la Banque Laurentienne. Selon lui, la part de la Laurentienne est importante, mais il ne s'agit pas de son plus gros prêt en syndication. L'institution financière n'avait pas envisagé de financer Georges Gillett avant que la Caisse de dépôt annonce qu'elle lui

avait consenti un prêt. « La banque est rarement le lead dans les prêts de ce genre », a expliqué M. Guay.

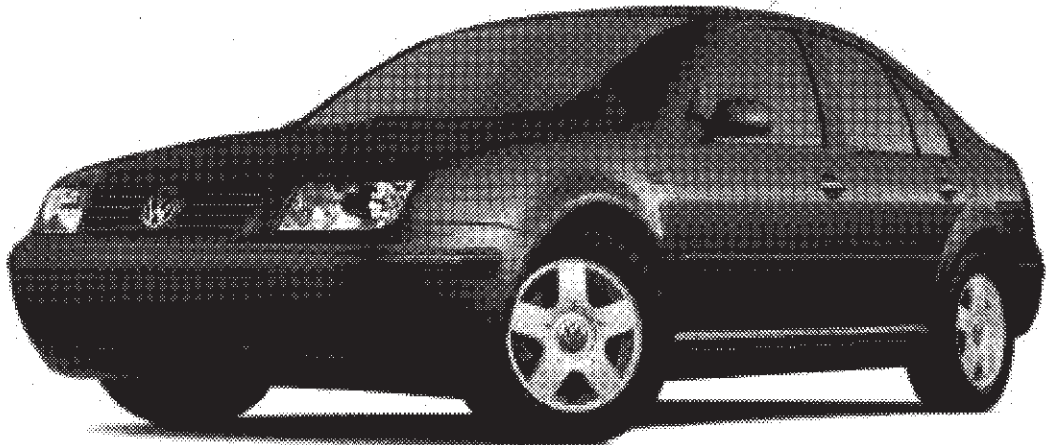
« Le taux était attrayant, la structure était attrayante, alors on en a pris une bouchée », a-t-il ajouté.

La compagnie Molson a annoncé la vente d'une part de 80 % du Canadien à l'homme d'affaires américain le 31 janvier. Après ce qu'on présume être une tournée infructueuse des banques pour obtenir du financement, Georges Gillett a trouvé une porte ouverte à la Caisse de dépôt, qui a accepté d'avancer 140 des 250 millions nécessaires à l'achat du club de hockey. Molson a cependant dû cautionner son acheteur, et fournir à la Caisse des garanties en béton, selon ce qu'a assuré son vice-président, Michel Nadeau.

CDP Capital d'Amérique, la filiale de la Caisse responsable du prêt consenti à M. Gillett, a répété hier que « dans l'éventualité peu probable où les engagements relatifs aux diverses ententes n'étaient pas respectées, Molson s'est engagée auprès des institutions prêteuses à assurer le succès du Canadien de Montréal et, conséquemment, a accepté de reprendre le contrôle de l'équipe et de s'assurer que celle-ci rencontre l'ensemble de ses obligations ».

Georges Gillett est un grand fan de sport professionnel. Il a déjà été actionnaire des Dolphins de Miami (football) et des Harlem Globetrotters (basketball). Il est actuellement propriétaire de stations de ski aux États-Unis.

Accrochez-vous bien.



Tenue de route exceptionnelle, performances exaltantes et prix des plus avantageux. Décidément, la Jetta a tout ce qu'il faut pour très vite décoller.

Foncez la voir chez votre concessionnaire Volkswagen.

Jetta GLS 2001

À partir de

269\$

par mois*

Location 36 mois

vw.com

Êtes-vous fait pour Volkswagen?



* L'offre s'applique à une Jetta GLS 2001 de base, 5 vitesses, neuve. Photo à titre indicatif seulement. Versement initial de 3 560\$ ou échange équivalent. Dépt de garantie de 320\$ requis à la transaction. Transport et préparation inclus. Taxe d'accise de 100\$ sur climatiseur. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de 0,10\$ du km additionnel après 60 000 km. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance. Offre valide pour un temps limité. L'offre ne s'applique qu'aux particuliers et que pour un usage personnel et non commercial. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre. Cette offre est valable seulement chez les concessionnaires Volkswagen du Québec. De plus, la Jetta est si précieuse que nous avons même brûlé 25 de ses composantes et l'avons munie d'un système antivol intégré.

Les Automobiles Popular Inc.
5441, rue Saint-Hubert
Montréal (Québec)
(514) 274-5471

Campbell & Cameron
4050, avenue Verdun
Verdun (Québec)
(514) 767-9961

Arbour Automobiles
2475, boul. Chomedey
Laval (Québec)
(450) 681-8110

Volkswagen des Sources
3850, boul. Des Sources
Saint-Bruno (Québec)
(514) 683-2030

Nordest Volkswagen
10395, boul. Pie IX
Montréal-Nord (Québec)
(514) 325-3422

Les Automobiles Autohaus
1855, avenue Pollard
Ville LaSalle (Québec)
(514) 364-2753

Automobiles Niquet
1905, boul. Wilfrid Laurier
Saint-Bruno (Québec)
(450) 653-1553

Automobiles Lauzon
1384, boul. Labelle
Blainville (Québec)
(450) 430-1460

Centre-Ville Volkswagen
324, rue Peel
Montréal (Québec)
(514) 846-1717

Rimar Volkswagen
5500, boul. Métropolitain Est
Saint-Léonard (Québec)
(514) 253-4888

Auto Strasse
5905, Route Transcanadienne
Ville Saint-Laurent (Québec)
(514) 748-6961

Duval Volkswagen
588, Place TransCanada
Longueuil (Québec)
(450) 679-0890

Park Avenue Volkswagen
8805, boul. Taschereau Ouest
Brossard (Québec)
(450) 656-4811

TIW a besoin d'un partenaire pour Dolphin

ARIANE KROL

Le holding de télécommunications sans fil montréalais Télé-systèmes Mobile International (TIW) ne peut pas soutenir seul le développement de sa filiale britannique Dolphin Telecom, dit Charles Sirois.

« Nous aurons besoin d'un partenaire pour soutenir Dolphin, TIW ne peut pas le faire seul. Nous sommes davantage intéressés à trouver des partenaires qu'à vendre Dolphin », a indiqué le président du conseil de TIW et chef de la direction de Télé-système Ltée, Charles Sirois, après l'assemblée générale de TIW à Montréal.

TIW détient une participation de 81,5 % dans Dolphin, sa seule filiale dont le plan d'affaires ne soit pas entièrement financé pour l'année 2001. Dolphin doit encore trouver 400 millions de dollars américains sur les quelque 600 millions \$ US dont elle aura besoin cette année.

Dolphin avait annoncé le 21 décembre dernier qu'elle se mettrait



Photo ALAIN ROBERGE, La Presse®

« Les compagnies que l'on crée et que l'on bâtit, on les soutient. Mais les besoins de financement de TIW sont fort différents de ceux de Microcell qui, eux, sont relativement petits, toutes proportions gardées », a expliqué Charles Sirois après l'assemblée générale de TIW à Montréal.

en quête de partenaires dès le début de 2001, aussi bien pour ses activités au Royaume-Uni qu'en France et en Allemagne. Cette fois, TIW en fait une affaire personnelle et concentrera vraisemblablement ses recherches sur un partenaire pour le Royaume-Uni, car le développement des activités en France et en Allemagne a été mis sur la glace en début d'année. La direction n'a pas voulu indiquer avec qui elle discute.

TIW pourrait également vendre les deux participations qu'elle détient encore au Brésil. « C'est aussi

une possibilité », a indiqué le président et chef de la direction de TIW, Bruno Ducharme, en précisant que TIW n'a pas donné de mandat pour chercher un acheteur.

Télé-système Ltée, le holding de M. Sirois, détient une participation de 18 % dans TIW et contrôle 38,6 % des droits de vote. Charles Sirois, qui a réitéré son appui à Microcell la semaine dernière, dit que sa position est la même vis-à-vis de TIW. « Les compagnies que l'on crée et que l'on bâtit, on les soutient. Mais les besoins de financement de TIW sont fort différents de

ceux de Microcell qui, eux, sont relativement petits, toutes proportions gardées », a expliqué Charles Sirois.

L'assemblée annuelle a élu un nouvel administrateur chez TIW. Il s'agit de Michel Côté, vice-président, Investissements-Télécommunications, chez CDP Capital Communications, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Michel Côté est arrivé à la Caisse en mars dernier de chez Nortel Networks, où il travaillait depuis 1996. La Caisse détient une participation de 12 % dans TIW et contrôle 10,6 % des droits de vote.

Le titre de TIW a perdu plus de 20 % de sa valeur hier à la Bourse de Toronto, cédant 70 cents, à 2,50 \$.

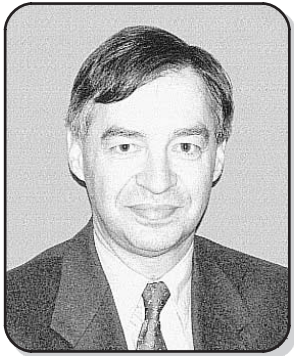
La société a annoncé hier une perte nette de 258,3 millions \$ US, ou 3,30 \$ US par action, au premier trimestre, comparativement à 113,86 millions \$ US, ou 1,51 \$ US par action, au trimestre correspondant l'an dernier. Les revenus ont augmenté de plus de 30 %, atteignant 224,6 millions \$ US. Les capitaux propres au 31 mars 2001 s'établissent à presque 33 millions \$ US, comparativement à 61,5 millions \$ US à pareille date l'an dernier.

La filiale Dolphin, qui a annoncé

le 30 mars dernier qu'elle réduirait son plan d'expansion en France, en Allemagne et en Belgique, a inscrit une provision de 264,8 millions \$ US au premier trimestre pour la dépréciation de certains éléments d'actif à long terme.

Dolphin a annoncé hier que ses revenus provenant des services avaient atteint 19,9 millions \$ US au premier trimestre de 2001, soit 200 000 \$ US de plus qu'à la même période l'an dernier. Le fournisseur a connu divers problèmes techniques qui ont ralenti sa croissance depuis son lancement à la fin 1999. Il a dû relancer son service en mai 2000 après avoir eu des problèmes avec ses récepteurs, et est tombé en rupture de stock d'adaptateurs pour la voiture au début de 2001. Malgré tout, la direction croit encore pouvoir aller chercher 100 000 nouveaux abonnés cette année grâce à ses nouveaux récepteurs dont le lancement est prévu à la fin du deuxième trimestre.

Nomination



Dr. François Fassier

Monsieur Ronald S. Snow, président du Conseil de l'Hôpital Shriners pour enfants (Canada) est heureux d'annoncer la nomination de Dr. François Fassier à titre de Chef des services médicaux de l'Hôpital. Chirurgien orthopédiste depuis plus de vingt ans, le Dr. Fassier est détenteur d'un doctorat en médecine de l'Université de Grenoble et membre du Collège Royal des Médecins et Chirurgiens du Canada, Chef du service d'orthopédie pédiatrique à l'Université McGill, il est également le Président de l'Association d'orthopédie du Québec.



2959717

ARGENT DISPONIBLE

Rapide Finance Cie Ltée

- Problème de liquidités ?
- Prêts commerciaux à court terme seulement
- Confidentialité

342-4488

2951889

METRO INC.

Dans le cadre du programme de développement de leurs secteurs respectifs, M. Alain Brisebois, vice-président principal, opérations grossiste et M. Robert Sawyer, vice-président principal, détail, sont heureux d'annoncer les nominations suivantes.



Jean-Louis Charpentier



Denis Brisebois



Daniel Simard

M. **Jean-Louis Charpentier**, est nommé vice-président, mise en marché, bannière Metro. M. Charpentier s'est joint à l'entreprise en 1983 et a occupé diverses fonctions de direction au sein de la division de la mise en marché et des achats, épicerie dont la vice-présidence. Dans ses nouvelles fonctions, il sera responsable de la mise en marché de la bannière Metro, notamment du développement des affaires et de la gestion de l'espace en magasin.

M. **Denis Brisebois**, est nommé vice-président opérations, affiliés. Il s'est joint à la Société en 1999 à titre de vice-président, opérations, Super C. Dans ses nouvelles fonctions, M. Brisebois sera responsable des activités reliées aux opérations des supermarchés Metro affiliés et des magasins Marché Richelieu.

M. **Daniel Simard**, est nommé vice-président, achats, épicerie. Au cours des 15 dernières années, M. Simard a occupé des postes de responsabilité au sein d'importantes entreprises de distribution et de fabrication en alimentation. Cette nouvelle vice-présidence vise à mettre en place un service de centralisation des achats en épicerie pour les bannières Metro, Super C, Loeb et Marché Richelieu.

METRO INC., qui a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 4,6 milliards \$ en 2000, œuvre principalement dans le secteur de l'alimentation, en qualité de distributeur et de détaillant, au Québec et en Ontario. Elle approvisionne plus de 1 300 magasins affiliés, franchisés, corporatifs ou clients arborant les bannières Metro, Super C, Loeb, Marché Richelieu et plusieurs commerces de petites surfaces.

2959276A

AVIS DE NOMINATION



GEOFF COWAN, B.S.C.A., P. ENG.
Vice-président exécutif, Ventes
Alcatel Canada

M. Hubert de Pesquidoux, président-directeur général d'Alcatel Canada, est heureux d'annoncer la nomination de Geoff Cowan au poste de vice-président exécutif, Ventes canadiennes. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, M. Cowan sera responsable de toutes les activités de télécommunications d'Alcatel d'un océan à l'autre.

M. Cowan possède plus de 15 ans d'expérience dans le domaine des télécommunications canadiennes. Avant sa nomination, M. Cowan était vice-président adjoint et directeur général, Ventes de l'Ouest du Canada, chez Alcatel. Après avoir amorcé sa carrière chez Nortel, M. Cowan a occupé des postes de cadres de plus en plus importants au sein de Newbridge Networks Corporation.

Basé à Vancouver, M. Cowan détient un baccalauréat en sciences appliquées en génie électrique de l'Université de la Colombie-Britannique.

Alcatel construit des réseaux de la prochaine génération, fournit des solutions en matière de réseaux intégrés de données et d'audio-messagerie bout en bout aux exploitants de télécommunications établis et nouveaux, de même qu'aux entreprises et consommateurs des quatre coins du globe. Avec ses 130 000 employés et ses ventes de l'ordre de 31 milliards EURO en 2000, Alcatel fait des affaires dans plus de 130 pays. Pour de plus amples renseignements, consultez le site Internet d'Alcatel à l'adresse suivante :

<http://www.alcatel.com>

ALCATEL

2959467

Avis de nomination



Lucie Rémillard, CFRE

Monsieur Raymond Boucher, président du conseil d'administration de la Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine, est heureux d'annoncer la nomination de madame Lucie Rémillard à titre de présidente et directrice générale de la fondation.

Madame Rémillard possède une grande expérience du milieu de la philanthropie, acquise depuis près de vingt ans auprès d'organismes de premier plan. Elle occupait depuis 1999 le poste de directrice générale, communications et développement, de l'Institut neurologique de Montréal (Université McGill). Auparavant, elle œuvra au sein de Centraide du Grand Montréal où, après avoir occupé des postes en relations publiques et communications, elle fut directrice de la campagne de levée de fonds durant cinq ans.

Détentriche d'un baccalauréat en communications de l'Université du Québec à Montréal, madame Rémillard est membre du Conseil canadien de l'Association of Fundraising Professionals (AFP) et du Conseil de la philanthropie du Québec. Elle fut présidente fondatrice du chapitre du Québec de la National Society of Fundraising Executives (NSFRE). Enfin, elle est membre du comité conjoint de coordination de l'Initiative du Gouvernement du Canada pour un nouveau partenariat avec le secteur bénévole et communautaire.

La Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine a pour mission d'amasser des fonds afin de permettre à l'Hôpital Sainte-Justine, le Centre hospitalier universitaire mère-enfant du Québec, de mieux répondre à ses besoins prioritaires dans le domaine des soins, de la recherche, de l'enseignement, de l'évaluation et de la promotion de la santé.

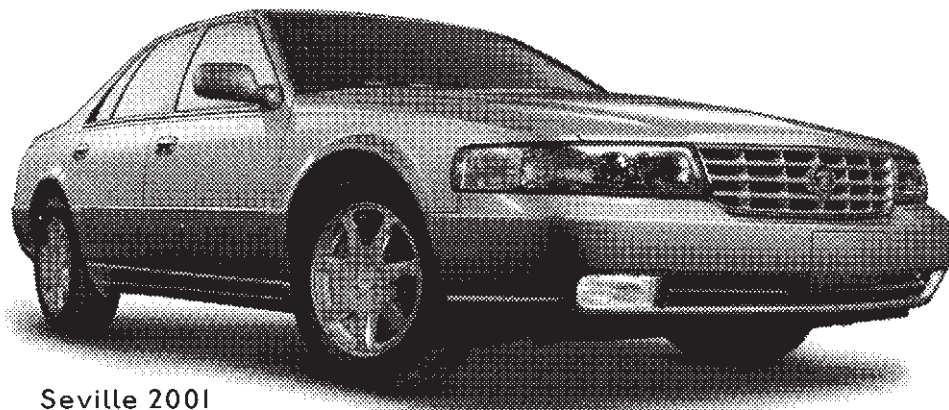


**FONDATION
DE L'HÔPITAL
SAINTE-JUSTINE**
Pour l'amour des enfants

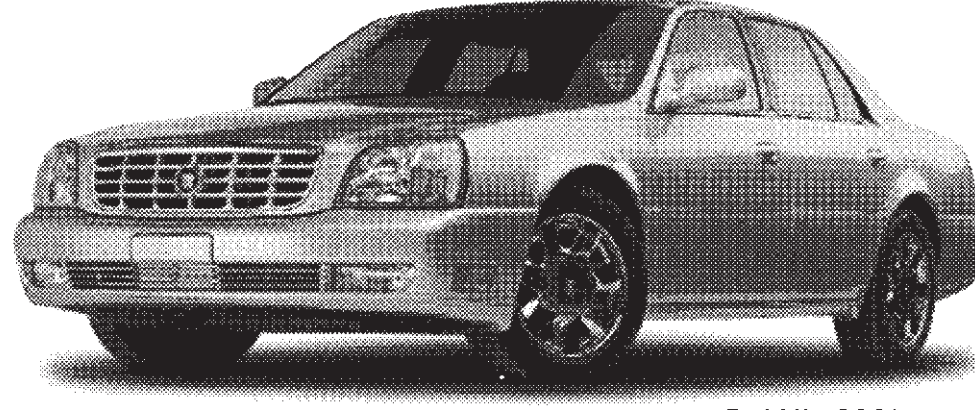
2959363

Haute technologie. Nouvelles économies.

Le moment est venu de passer à la haute technologie. Faites le calcul. Garantie Cadillac et entretien régulier sans frais pendant 4 ans ou 80 000 km. Système de communication et d'assistance routière OnStar pendant un an avec l'abonnement au plan de service Ultra. Sans oublier le moteur V8 Northstar 4,6 L de 275 HP. Voilà ce qu'on appelle un retour rapide sur son investissement.



Seville 2001



DeVille 2001

Seville 2001

51 998\$

à l'achat*

ou 1,9% à la location**

DeVille 2001

49 998\$

à l'achat*

ou 658\$ /mois*

Location 48 mois

Transport et préparation inclus



Cadillac

La fusion du design
et de la technologie.

Offres d'une durée limitée réservées aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs Seville 6KS69/R7Z et DeVille 6KD69/R7Z 2001 en stock. Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. *Paiements mensuels basés sur un bail avec versement initial (ou échange équivalent) de 8175 \$. À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Dépôt de sécurité de 775 \$ et première mensualité exigés à la livraison. Frais de 12 c du km après 80 000 km. **Taux de financement à la location de 1,9 % disponible jusqu'à 48 mois. *À l'achat, préparation incluse, transport (990 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange de véhicule peut être requis. Pour plus de renseignements, voyez votre concessionnaire Cadillac participant, visitez le www.gmcanada.com ou faites le 1 800 463-7483.

OnStar®



2944280

BCE Emergis et Equifax s'associent

HÉLÈNE BARIL

Le géant américain de l'information de crédit Equifax a choisi la solution de commerce électronique développée par BCE Emergis pour relier ses clients du Canada et des États-Unis et pour éventuellement l'utiliser dans ses activités ailleurs dans le monde.

L'association entre les deux compagnies a été annoncée hier à l'assemblée annuelle de BCE Emergis, qui n'a pas précisé les revenus qu'elle en attendait. Selon son président et chef de l'exploitation, Christian Trudeau, l'entente avec Equifax donnera à BCE Emergis une notoriété considérable auprès des entreprises qui sont les clientes d'Equifax.

Le partenariat avec Equifax permettra également à la compagnie d'augmenter rapidement la part de

ses revenus venant des États-Unis, ce qui est un de ses principaux objectifs.

Actuellement, BCE Emergis tire 39 % des ses revenus du marché américain et cette part est en nette progression. À la fin du premier trimestre, 21 % des revenus de la compagnie provenaient des États-Unis.

En même temps qu'elle gagnait un client américain, BCE Emergis a perdu au Canada un client potentiel aux mains d'un concurrent, Oracle, qui a annoncé hier que la Banque de Montréal utilisera son service d'approvisionnement en ligne pour ses achats de produits et services qui totalisent 1,9 milliard de dollars par année.

L'arrivée de firmes géantes comme Oracle dans le commerce électronique *business-to-business* pourrait faire souffrir les acteurs plus petits, estiment des analystes du secteur. Mais le président de BCE Emergis n'est pas inquiet. « Oracle est principalement un fabricant de logiciels qui n'a pas le



Photo PC

Selon le président et chef de l'exploitation de BCE Emergis, Christian Trudeau, l'entente avec Equifax donnera à BCE Emergis une notoriété considérable auprès des entreprises qui sont les clientes d'Equifax.

même modèle d'affaires que nous, a expliqué Christian Trudeau. Ça ne nous fait pas peur du tout. »

Selon lui, la force de BCE Emergis, c'est que 85 % de ses revenus sont récurrents, puisqu'ils proviennent des transactions électroniques.

La compagnie, qui se définit comme le *blue chip* des acteurs de la nouvelle économie, a néanmoins décidé de voir moins grand. Elle a abandonné deux de ses secteurs cibles, le transport et les télécommunications, pour se spécialiser dans

les deux autres, la santé et les services financiers. « On a décidé de concentrer toutes nos énergies sur ces deux énormes secteurs, qui sont ceux qui connaîtront la plus grosse explosion dans les prochaines années », a soutenu le président.

Au Canada, l'expérience de Procuron évolue de la manière prévue, a fait savoir Christian Trudeau. La place d'affaires virtuelle, qui regroupe autour de BCE Emergis la Banque Scotia, la CIBC, Desjardins et Bell Canada, n'a que six mois d'existence, mais les chiffres (confidentiels) sont meilleurs que prévu, selon lui.

Devant les actionnaires, M. Trudeau a fait valoir que l'entreprise continue d'améliorer ses résultats d'exploitation, qui devraient faire un bond de 20 % au présent exercice. BCE Emergis enregistrera toutefois une autre perte nette en raison des frais d'amortissement liés à ses acquisitions.

Après avoir atteint 40 \$ en fin de séance, le titre de BCE Emergis a clôturé à 39,80 \$ hier à la Bourse de Toronto, en hausse de 1,05 \$.

SignalGene veut poursuivre sa croissance par acquisitions

DENIS ARCAND

MICHAEL DENNIS veut faire de SignalGene la Vertex du Nord.

Après deux acquisitions importantes et une « rénovation » majeure de la haute direction, la firme de recherche pharmacogénomique SignalGene, de Montréal, n'exclut pas d'autres achats, fusions ou partenariats pour accroître ses capacités techniques.

Le but à moyen terme est de pouvoir générer de grandes quantités de molécules à haut potentiel thérapeutique, qui seront vendues aux compagnies pharmaceutiques.

« SignalGene est déjà beaucoup plus complète qu'avant (ses acquisitions récentes), mais idéalement, il y aurait quelques pièces à ajouter pour compléter le casse-tête », a dit hier Michael Dennis, président et chef de la direction de SignalGene.

SignalGene a acquis GeneScape, de Mississauga, en 1999, puis NanoDesign, de Guelph, en 2000. Les expertises des trois firmes s'imbriquent comme des queues d'aronde, a rappelé hier M. Dennis à ses actionnaires, à l'occasion de sa troisième assemblée annuelle à la tête de la firme.

SignalGene identifie les gènes impliqués

dans diverses maladies. GeneScape détecte parmi ces gènes ceux qui sont les meilleures cibles pour une intervention pharmacologique. NanoDesign conçoit des prototypes de molécules qui ont de bonnes chances de mener à des médicaments efficaces.

Ces molécules sont le produit semi-fini qui sera vendu aux pharmaceutiques qui, elles, feront les coûteux essais cliniques.

SignalGene aime le modèle Vertex, parce qu'elle croit avoir les compétences techniques pour générer des alliances comme celles qu'a signées cette compagnie de Cambridge, près de Boston, avec diverses multinationales comme Merck, Pfizer, Warner-Lambert, ConAgra, Bristol-Myers-Squibb et GlaxoSmithKline.

Vertex a des contrats à long et à court terme, en vertu desquels elle fournit des molécules à grand potentiel thérapeutique.

SignalGene, dont l'action a terminé hier à 59 cents, en baisse de 3 cents sur un volume de 223 290 actions à Toronto, a encore du chemin à faire. Elle vaut 75,5 millions de dollars canadiens, tandis que Vertex vaut 1,9 milliard de dollars américains (son action a fermé hier à 31,49 \$ US).

« Au cours actuel de notre action, on n'est

pas en position d'acheter d'autres compagnies pour l'instant, ce serait bien trop dilutif, a dit hier Michael Dennis. Mais on discute avec plusieurs compagnies pour fonder des partenariats sur des sujets précis. On aimerait bien avoir accès à du *know-how* en protéomique et en chimie médicale, tout en renforçant nos capacités en bioinformatique. »

Pour l'instant, a dit M. Dennis, l'objectif de la SignalGene est de remonter le cours de l'action, une déclaration sûrement destinée à encourager les actionnaires de SignalGene, dont le titre est tombé de haut (l'action a dépassé les 6 \$ en mars 2000).

Mais les embauches récentes de SignalGene démontrent que la firme garde l'oeil ouvert : Claude Monette, qui a été nommé il y a six jours premier vice-président Finances, s'est décrit hier comme « le gars de fusions et acquisitions ».

Cet ancien VP de Quebecor Printing USA vient de passer 12 ans aux États-Unis, où il a levé des capitaux et a été chef de la direction de l'imprimeur American Signature Inc. Il a aussi fondé avec des associés Cirqit Inc., un fournisseur de logiciels.

Ian Anderson, nommé récemment chef de

l'exploitation, a dit hier qu'il écume actuellement l'Europe à la recherche de partenaires.

Pour financer et garder le cap, SignalGene a aussi trouvé un nouveau président du conseil d'administration, George Masters. Quand on lui a demandé hier quelle est son expérience du financement corporatif, il a réfléchi deux secondes, compté dans sa tête et dit : « Hmmm, je dirais que j'ai levé quelque chose comme... 600 ou 700 millions durant la dernière décennie. »

M. Masters a indiqué qu'il est très impressionné par le personnel de recherche de SignalGene : « J'étais assis à la même table que Vincent Giguère (chercheur à McGill), Larry Malek et Jonathan Schmidt, l'autre jour, et je crois que j'avais devant moi trois des meilleures têtes de la recherche canadienne. »

M. Masters, qui a passé 28 ans de sa vie professionnelle aux États-Unis, chez Parke-Davis puis à la tête de diverses biotechs (Immunomedics, Verax, Seragen et Hemosol), a noté « qu'il est impossible d'entrer dans une firme biopharma aux États-Unis sans tomber sur un ou deux chercheurs canadiens dans des positions clés. Avec ceux qu'on a ici, pour une fois, on va garder chez nous la richesse que leurs travaux vont générer. »

Planifiez votre RETRAITE avec nos cours sur la richesse

Cours «Maximisation de la richesse»

Stratégie 101

Vous apprendrez dans ce cours :

- 7 secrets pour réussir votre retraite.
- Comment **gérer les variations** de votre portefeuille sans tomber dans le piège émotif ?
- 6 **pièges** nous guettent à la retraite, quels sont-ils ?
- La vision de l'avenir par des professionnels.
- Combien les décisions prises aujourd'hui ont de l'incidence sur demain ?
- À faire votre propre bilan et à poser un diagnostic.

Les mardis 29 mai et 5 juin de 19h00 à 21h30

Pour informations et inscriptions, appelez au (514) 733-3950 Poste 254

Attention, les places sont limitées

Cours «Utilisation de la richesse»

Stratégie 20 1

Vous apprendrez dans ce cours :

- Comment préserver vos biens tout au long de votre retraite ?
- Comment **protéger votre patrimoine** de l'impôt à votre décès ?
- Comment rédiger votre mandat d'inaptitude ?
- L'utilisation de l'assurance comme valeur ajoutée à votre patrimoine ?
- À faire votre **propre bilan** et à poser un diagnostic.

2559813

Courtage Direct

PROFITEZ D'UN BON APPUI

BÉNÉFICIEZ DE L'ASSISTANCE D'UNE ÉQUIPE HORS PAIR POUR EFFECTUER VOS TRANSACTIONS.

En optant pour le mode de courtage Direct de Courtage à escompte Banque Nationale, vous placez vos ordres avec l'assistance d'un représentant chevronné. Celui-ci vérifie la convenance de vos transactions avec vos objectifs de placement et votre tolérance au risque.

Profitez d'un bon appui pour vous aider à gérer vous-même votre portefeuille; vous serez plus à l'aise.

Pour en savoir plus sur le mode de courtage Direct, composez le **(514) 866-6755** ou le **1 800 363-3511**.

Ou consultez notre site au **www.invesnet.com**.

COURTAGE À ESCOMPTE BANQUE NATIONALE
VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

MEMBRE FCPE

Courtage à escompte Banque Nationale inc. est une filiale à part entière de la Banque Nationale du Canada.

AFFAIRES 700

705 FINANCEMENT

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

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ATOUT, AFFAIRES.
Financement, subvention pour commerces et entreprises. 514 367-1251

DOLLAR OU DEUX QUÉBEC AFFILIÉ À "BUCK OR TWO"
Ayant la croissance la plus rapide dans le secteur du commerce de détail au Canada avec 280 magasins
2 nouvelles succursales disponibles à franchiser immédiatement
Secteur de Mtl Ouest et Mtl Centre.
Appeler: 1-800-890-8633 ou visitez www.buckortwo.com

NOUVEAU concept d'affaires dans l'immobilier, investissement garantie de 12 000 \$; possibilité de revenus de 30 000 \$ et +. Guy (514) 827-4959. courriel: condooption@videotron.ca

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES UNIQUE
Augmentez vos revenus de 25 à 30% à temps partiel. B.V. (514) 897-2511.

714 FRANCHISES

FRANCHISES dans le domaine de l'immobilier. Concept différent. Rémunération sur inscription. 514-238-2000. F. Demers.

TABATOUT, franchise de tabagies
Excellents emplacements disponibles, clé en main, à St-Jérôme et Thérford Mines.
450-688-7676

715 SERVICES FINANCIERS

AVIS FINANCE SAISIE, IMPÔT, TPS, QVQ, HYDRO
Proposition: 1 seul paiement mois, sans intérêts. Evitez la faillite! Aucun dépôt d'ouverture de dossier. 8 h à 20 h, (777)rs).
SAM LEVY ET ASS.
514-342-0444, 1-819-429-5550

FINANCEMENT disponible, commercial et privé. Discretion assurée. 514-882-1930

718 ARGENT À PRÊTER OU DEMANDÉ

1RE-2e HYP. rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)
PRÊT 30 000 \$. en 1ière hyp. Très bon taux d'intérêt. Notaire, 514-944-4464

RECHERCHONS prêteur privé pour projet de condos de prestige, bord eau, 1 000 000\$ et plus, remboursement rapide et taux d'intérêt 12% ou plus à discuter. 514-953-7446

AVIS 800

810 COMMUNIQUÉS

AVIS DE CONVOCATION
La Confédération des organismes familiaux du Québec (COFAQ) convoque ses membres à son assemblée générale annuelle le 10 juin 2001, à compter de 13h30, au Campus Notre-Dame-de-Foy, 5030 rue Clément-Lockquell, à Saint-Augustin-de-Desmaures.
Notez que cette assemblée aura lieu la dernière journée du colloque : "Les aînés : source d'expériences pour la famille" qui aura lieu au même endroit du 8 au 10 juin 2001.
Inf.: (514) 521-4777

GROUPE D'INTERVENTION EN VIOLENCE CONJUGALE CHEZ
les lesbiennes tiendra son assemblée générale annuelle lun. le 28 mai 2001 à 19 h. au Centre Communautaire des gays et lesbiennes de Mtl, 2075 rue Plessis, Mtl. Inf.: 514-990-1518

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie **9055-7877 QUÉBEC INC.**, ayant son siège social au 4825 Wilson, Montréal, Québec, H3X 3P3, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Montréal, le 15 mai 2001.
WISEMAN, HAMERMAN, s.e.p
Avocats
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie 9089-6564 Québec inc. demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
À Montréal le 15 mai 2001.
R 850

SOPHIE COUSINEAU > LE MONDE DES AFFAIRES

scousine@lapresse.ca

L'insatiable appétit d'Air Canada

Grâce à sa prise de contrôle de Skyservice Airlines, société mère de l'éphémère Roots Air, Air Canada fait valoir que ses clients auront accès, selon son président, Robert Milton, au « service en une étape pour tous leurs besoins en matière de voyage », traduction du concept anglais du *one stop shopping*. Mais personne n'en demandait tant, d'autant que ledit service laisse toujours à désirer, même si l'intégration de Canadien est complétée.

Surtout, il est loin d'être acquis que cet investissement de la compagnie aérienne de Montréal, un moyen détourné de piloter un transporteur à rabais, soit dans l'intérêt même d'Air Canada.

L'idée de lancer un transporteur à rabais a germé dans la tête de Robert Milton lors de sa lutte à finir contre Gerald Schwartz, dont le conglomérat Onex avait tenté sans succès, à l'automne 1999, d'acquiescer et de fusionner Air Canada et Canadien.

Dans cette guerre de relations publiques, Air Canada avait présenté son projet de transporteur à rabais comme une façon de se concurrencer elle-même (!), une idée reçue avec incrédulité par les Westjet, Canada 3000 et compagnie. Cette compagnie aérienne devait élire domicile à Hamilton, en Ontario, dont l'un des députés, le libéral Stan Keyes (Hamilton-West), présidait à l'époque — pur hasard — le Comité des transports de la Chambre des communes... Ce transporteur devait aussi permettre de sauver 800 emplois de Canadien ; devant la perspective de perdre leur travail, ces employés auraient, présumait-on, accepté des salaires et des conditions de travail moindres.

Sans surprise, ce projet a soulevé l'ire des pilotes d'Air Canada et alimenté la discorde lors des dernières négociations sur le renouvellement de leur contrat de travail. Le projet « Air Canada Light », comme il a été

surnommé dans la presse torontoise, est mort avec le rapport du médiateur Bruce Outhouse, qui a permis en extremis d'éviter la grève des pilotes en août 2000.

Air Canada revient maintenant à la charge avec son investissement dans Skyservice Airlines

et sa société soeur Skyservice Aviation, spécialisée dans les jets d'affaires.

La colère des pilotes devant ce subterfuge à peine déguisé était prévisible. Tout comme la grogne du commissaire fédéral à la concurrence, Konrad von Finckenstein, qui avait déjà Air Canada dans le collimateur ; le commissaire entend faire un examen complet de cette fusion, même si Air Canada prétend que ce n'en est pas une.

Air Canada a toutefois réussi à inquiéter le ministre fédéral des Transports, David Collenette, l'un des rares à se déclarer satisfait, jusqu'à maintenant, de la restructuration de l'industrie du transport aérien au Canada, compte tenu du « chaos » qui aurait suivi selon lui un arrêt brusque des activités de Canadien.

Pour une compagnie aérienne qui a tout intérêt à passer sous le radar des autorités réglementaires avec son écrasante part de marché (d'entre 70 et 75 % selon Air Canada, de 85 % selon le commissaire Finckenstein), cela équivalait à secouer une cape rouge devant un taureau.

Conséquence : les appels à une ouverture du ciel canadien aux transporteurs étrangers se font maintenant plus pressants. Celle-ci pourrait se faire de deux façons. Il y a ce qu'on appelle le droit d'établissement, qui a permis au milliardaire britannique Richard



POUR RETROUVER
SES PLUS RÉCENTES CHRONIQUES

www.cyberpresse.ca/chroniqueurs

Branson de lancer une compagnie aérienne intérieure en Australie. Ce transporteur, Virgin Blue, a toutefois provoqué une guerre de prix si féroce qu'il a éliminé un transporteur australien et compromis la santé des autres.

L'autre moyen, c'est

d'autoriser les transporteurs étrangers à assurer des liaisons entre deux villes canadiennes, une pratique connue sous le nom de cabotage. Mais le gouvernement ne l'autorisera pas tant qu'il ne pourra assurer la réciprocité aux transporteurs canadiens à l'étranger, une piste fermée pour l'instant.

Quoi qu'il arrive, la concurrence des transporteurs étrangers ne s'accroîtrait que sur les liaisons les plus rentables, et non sur celles moins fréquentées ou en région, où l'absence de rivalité fait le plus mal aux consommateurs. En clair, tous les transporteurs canadiens écoperaient, Air Canada comme ses petits concurrents.

Air Canada gaspillera un temps fou à obtenir le feu vert de ses syndicats et du gouvernement pour lancer son transporteur à rabais. Et son succès n'est nullement assuré, fait remarquer Jacques Roy, professeur en gestion des transports à l'Université du Québec à Montréal.

« Ce n'est pas naturel pour Air Canada d'aller là-dedans, dit-il. De plus, ils sont un peu en retard : Canada 3000 et Westjet ont une bonne longueur d'avance. Et même si,

un jour, ils devaient connaître le succès, leurs syndicats les rattraperaient. » Le cercle vicieux, quoi.

En échouant, Air Canada se joindrait au club des grands transporteurs qui, comme British Airways et Swissair, cherchent actuellement à se départir de leurs transporteurs à rabais (dans l'ordre, Go et Air Liberté), faute d'avoir réussi à les rentabiliser.

On peut comprendre qu'Air Canada ne veuille pas rester les bras croisés devant le succès de Westjet, ce petit transporteur agile avec une culture d'entreprise presque religieuse dont la capitalisation boursière, injustice suprême, est presque l'équivalente de la sienne. Mais tant que Westjet restera indépendant des grandes alliances aériennes, comme One World (American Airlines, British Airways, etc.), qui pourrait vouloir retrouver pied au Canada après la perte de Canadien, Air Canada devrait résister à la tentation de se battre sur le terrain et avec les armes de ses petits concurrents.

Qu'Air Canada consacre ses énergies là où ce transporteur a des « avantages naturels », sur ses liaisons internationales et sur ses lucratives liaisons transfrontalières. Qu'il retrouve l'efficacité et la qualité de service qui faisait sa marque de commerce il n'y a pas si longtemps, un service meilleur que celui offert par les transporteurs américains (difficile de faire pire), mais inférieur à celui de la plupart des autres transporteurs nationaux.

Air Canada a déjà tout l'espace aérien voulu pour renouer avec la rentabilité.

China Unicom donne un gros contrat à Nortel

Reuters

STOCKHOLM — Le deuxième opérateur de téléphonie mobile chinois, China Unicom Group, société mère de China Unicom, a annoncé hier l'attribution de contrats pour un montant totalisant 1,46 milliard (tous les chiffres sont exprimés en dollars américains), dont 275 millions à Nortel Networks, pour la construction de réseaux de téléphonie mobile à la norme CDMA. Neuf autres entreprises étrangères et chinoises participent au projet.

Les contrats, qui devraient permettre dans un premier temps de répondre aux besoins de 15,15 millions d'abonnés, ont été attribués à des coentreprises regroupant Lucent Technologies, Motorola, Nortel Networks et Ericsson.

Le leader mondial des équipements de télécoms Ericsson a précisé que la valeur des contrats qu'il avait signés avec China Unicom s'élevait à plus de 200 millions et qu'il prévoyait la mise en place d'infrastructures et de services dans sept provinces chinoises. Nortel a précisé dans un communiqué que sa part se situait à environ 275 millions.

Les entreprises chinoises ayant reçu des contrats sont Shanghai Bell, Zhongxing Telecom, Datang, Huawei, Eastern Communications et Jinpeng.

China Unicom Group a déclaré que sa filiale China Unicom lui louerait ses réseaux CDMA (Code

Division Multiple Access) dans 12 provinces quand ils seront achevés, à la fin de l'année 2001 ou au début de l'année 2002.

Ericsson aidera China Unicom à lancer son réseau national à la norme CDMA dans les provinces du Jiangsu, de Anhui, du Sichuan, du Yunnan, du Liaoning, du Heilongjiang et du Henan, a déclaré l'entreprise suédoise dans un communiqué.

Les travaux commenceront immédiatement et les infrastructures devraient être opérationnelles au quatrième trimestre de 2001, ce qui constituera une base solide à la migration future de la Chine vers les technologies mobiles de troisième génération, a ajouté Ericsson.

La Chine deviendra ainsi le premier marché d'Ericsson. L'an dernier, les États-Unis constituaient le premier marché d'Ericsson, avec 12 % du chiffre d'affaires du groupe, et la Chine arrivait en deuxième position.

Motorola, le deuxième fabricant mondial de téléphones mobiles, a quant à lui déclaré que le montant des contrats qu'il avait décrochés auprès de China Unicom s'élevait à 407 millions, selon lui le montant le plus important attribué à un fabricant d'infrastructures de télécoms.

Motorola sera chargé de mettre en place le réseau CDMA de l'opérateur chinois dans 11 provinces chinoises, dont Pékin.

900, boul. Décarie, Saint-Laurent
Tél.: (514) 744-0985
Côte-Vertu

1140, av. Union, Montréal
Tél.: (514) 877-9888
Coin René-Lévesque

Marques reconnues
prix de gros et service de boutique

Complets
Prix courant: ~~475\$~~
250\$

Vestons sport
Prix courant: ~~325\$~~
175\$

Pantalons 100% laines
Prix courant: ~~125\$~~
65\$

Location de smoking
80\$ Tout compris

Taxes et retouches incluses. Service de tailleur sur place. Vaste choix de vêtements et d'accessoires de marques reconnues pour hommes aux prix de gros.



Comptables
agréés
du Québec

Félicitations

Voir au-delà des chiffres

L'Ordre des comptables agréés du Québec
est heureux de présenter le lauréat du

PRIX JEUNE CA DÉCIDEUR 2001

Stéphane Guérin, CA



Stéphane Guérin a commencé sa carrière chez Samson Bélaïr / Deloitte & Touche, puis a travaillé comme vérificateur interne chez Bombardier et chez Rolls-Royce Industries Inc. Dans le cadre de ce dernier poste, il a été amené à assumer la restructuration des activités de Rolls-Royce Ferranti-Packard à Trois-Rivières et s'est acquitté de sa tâche avec brio, à tel point qu'il a été promu vice-président, Finances et systèmes.

Stéphane Guérin a par la suite participé à un autre projet d'envergure, soit la vente des divisions mondiales de Transmission et distribution de Rolls-Royce au groupe VA Tech, le plus important groupe industriel autrichien. Encore une fois, il a fait une forte impression et s'est vu confier par l'acheteur la responsabilité de l'intégration de la nouvelle division.

Revenu depuis chez Rolls-Royce Canada Limitée, il assume maintenant les fonctions de vice-président, Finances et administration, et a, à ce titre, effectué une autre restructuration fructueuse, cette fois de la direction financière du siège social canadien de la société. Récemment, il a été choisi pour suivre un cours sur le leadership à la London Business School, offert par Rolls-Royce à ses cadres supérieurs.



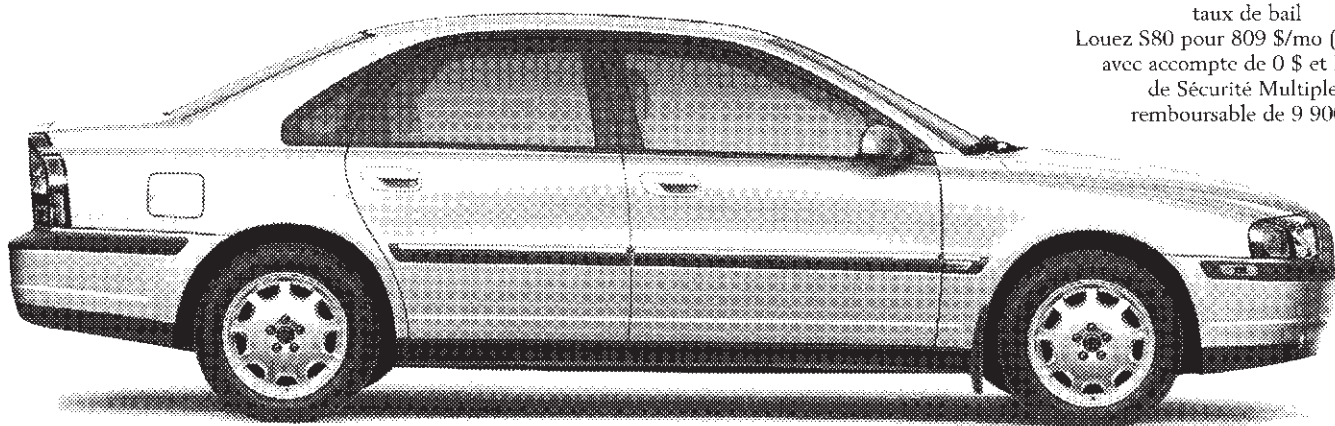
BANQUE
NATIONALE



Avantage
Logiciels comptables
Accounting Software



CANADA-VIE
Primum compagnie d'assurance, auparavant connue sous le nom de Canada-Vie, compagnie d'assurances générales*
*Canada-Vie, compagnie d'assurances générales n'est plus liée à La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie.

GROS DÉPÔT.
PETIT TAUX.

VOLVO S80

1.4%

taux de bail
Louez S80 pour 809 \$/mo (36 mois)
avec acompte de 0 \$ et Dépôt
de Sécurité Multiples
remboursable de 9 900 \$

VOLVO
pour la vie

Volvo vous propose une méthode de location des plus avantageuses : versez un gros dépôt, obtenez un petit taux. L'avantage du bail à dépôts de sécurité multiples (DSM) est de taille : vous donnez un dépôt de sécurité entièrement remboursable de 9 900 \$ à Volvo, et le taux de votre bail est réduit de 2,5 %. Voilà une offre qui en vaut vraiment la peine, surtout qu'il s'agit de la S80, la voiture vedette de Volvo, celle qui offre sécurité sans faille, luxe somptueux et performances à couper le souffle.

- SIÈGES ET GARNITURES EN CUIR
- CHAÎNE STÉRÉOPHONIQUE DE QUALITÉ SUPÉRIEURE À 8 HAUT-PARLEURS AVEC LECTEUR CD ET CONTRÔLES SUR LE VOLANT
- SIÈGES À PROTECTION ANTICONTRECOUP
- RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX
- SYSTÈME DE PROTECTION EN CAS DE COLLISIONS LATÉRALES
- SYSTÈME DE CONTRÔLE DE TRACTION ET DE STABILITÉ
- MOTEUR 6 CYLINDRES DE 2.9 LITRES DACE INCLINE
- SIÈGES AVANT CHAUFFANT
- CONDITIONNEMENT DE L'AIR À DEUX ZONES, AVEC FILTRE POUSSIÈRE/POLLEN, CONTRÔLE ÉLECTRONIQUEMENT

Avec la Volvo S80, louer n'a jamais été aussi payant.



Montréal
UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré
(514) 737-6886

Saint-Hyacinthe
AUTOMOBILES CHICOINE INC.
855, rue Johnson
(450) 771-2305

Sainte-Agathe
FRANKE VOLVO
180, rue Principale
(819) 526-4775

Laval
VOLVO DE LAVAL
div. de: Boulevard St-Martin Auto
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 697-4960

Pointe-Claire
VOLVO POINTE-CLAIRE
15, Auto Plaza
(514) 630-3666

Saint-Léonard
JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4315, boul. Métropolitain Est
(514) 725-9394

Brossard
VOLVO DE BROSSARD
9405, boul. Taschereau
(450) 658-6688

* Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada. Location d'une Volvo S80 2.9 A 2001 pour 808,93 \$ par mois pendant 36 mois avec dépôt de garantie remboursable de 9 900 \$. Le dépôt de garantie est payable à la livraison et est entièrement remboursable à la fin du bail si toutes les conditions sont remplies. Aucun comptant exigé. Sur approbation de crédit seulement. Offre se limitant aux véhicules loués pour usage personnel. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Kilométrage limité à 60 000 km et frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire. Le coût total de location (exclusion faite du dépôt de garantie) est de 29 117,88 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 26 972,05 \$. Première mensualité payable à la livraison. Frais de transport et de livraison de 1 050 \$. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Taux de financement de location de 1,4 %. Le prix de détail minimum suggéré par le fabricant pour la Volvo S80 2001 est de 54 395 \$. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Tous les détails, y compris sur les autres formules de location offertes, chez votre concessionnaire Volvo. ©2001 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez notre site Web à l'adresse www.volvocanada.com.

| COMMUNICATIONS MOBILES |

Mais où est mon camion?



ERIC BERNATCHEZ
collaboration spéciale
cellphones.guide@about.com

Depuis janvier dernier, une trentaine de compagnies québécoises de transport routier ont une meilleure idée d'où se trouvent leurs véhicules grâce à Datacom, une autre compagnie d'ici. Lancée par Paul-André Savoie, qui avait fondé il y a quelques années la compagnie Boomerang qui permet de retrouver des véhicules volés, Datacom combine le positionnement par satellite GPS et la technologie cellulaire pour repérer les camions d'une compagnie en temps réel.

Ainsi, si un camion est bloqué dans la circulation ou en attente dans un terminal, un transporteur peut savoir ce qu'il en est et prévoir des retards dans ses autres livraisons. Le système permet aussi d'enregistrer les excès de vitesse des conducteurs, les freinages brusques ou encore les véhicules dont le moteur tourne au ralenti. « Un moteur qui tourne au ralenti alors que le véhicule est en attente s'use plus vite, consomme d'avantage et cela pollue plus », explique M. Savoie.

Le suivi des parcs de camions se fait par ordinateur, simplement en se branchant sur un site Internet. Depuis que le gouvernement américain

a rendu publique l'utilisation du positionnement GPS plus précis (autrefois, le système était volontairement rendu imprécis, pour limiter l'utilisation militaire du système par des ennemis), les véhicules peuvent être repérés à cinq mètres près.

Datacom, qui a commencé à développer son produit il y a à peine deux ans, offre une variété de solutions aux entreprises, selon leurs besoins. Par exemple, un transporteur d'essence utilise actuellement les équipements de Datacom pour gérer son parc mais aussi, en cas d'incendie, pour télécharger des informations sur ce qui s'est passé jusqu'à cinq minutes avant l'accident. C'est un détecteur de chocs semblable à celui auquel font appel les dispositifs de coussins gonflables qui déclenche la transmission des données. Une véritable petite boîte noire version routière. Elle est d'ailleurs assez résistante, selon les normes de l'armée américaine.

Dans d'autres cas, l'appareil sert aussi à contrôler la température d'un véhicule réfrigéré pour s'assurer qu'elle demeure toujours conforme aux normes de conservation des aliments. « Les pertes dues au transport sont énormes en alimentation », commente M. Savoie.

Quelle que soit l'application, les informations sont transmises au serveur de Datacom par une méthode étonnante : un téléphone cellulaire inclus dans l'appareil installé à bord du camion compose un certain nombre de numéros de téléphone. Personne ne répond, mais lorsque l'ordinateur reçoit ces appels, selon le numéro appelé, il obtient une série de chiffres qu'il interprète ni plus ni moins que comme des données. Le tout utilise une portion sous-utilisée des réseaux

analogiques actuellement en place et cela n'interfère pas avec les communications vocales.

Cette technologie, mise au point par la compagnie californienne Aeris.net — dans laquelle la Caisse de dépôt et placement du Québec est un investisseur — permet la transmission de petits paquets d'information d'environ 100 bits (plus ou moins l'équivalent d'un mot de 12 lettres). Additionnés les uns aux autres, ces petits paquets peuvent suffire à transmettre des données de base. Aeris destine d'ailleurs son système à des applications qui ne requièrent pas beaucoup de bande passante, comme la communication avec les systèmes d'alarme, la télélectre des compteurs d'électricité ou, bien sûr, la gestion des parcs de véhicules.

Le 911 positionnel

Aux États-Unis, les technologies de localisation, cette fois par cellulaire, serviront bientôt à sauver des vies. En effet, dès le mois d'octobre prochain, les opérateurs de réseaux cellulaires américains seront tenus, par le gouvernement, de fournir la position de toute personne qui composera le 911 à partir de son téléphone cellulaire.

Les technologies qu'implanteront les opérateurs américains permettront de localiser les gens dans un rayon de 100 mètres, ce qui est moins précis que le positionnement par satellite... mais tout de même mieux que rien.

Pour plus d'information
www.datacom.com
www.aeris.net

La Banque de Montréal débourse 180 millions pour les fonds Guardian

STÉPHANIE GRAMMOND

LA BANQUE de Montréal élargira son offre de fonds communs de placement en achetant le Groupe de fonds Guardian de sa société mère Guardian Capital Group. La Banque a annoncé qu'elle paiera 180 millions de dollars pour les 30 fonds Guardian qui cumulent deux milliards d'actifs.

La Banque possède déjà les familles BMO fonds d'investissement, Harris Insight, BMO Nesbitt Burns, Jones Heward et Monogramme. L'acquisition portera à 30 milliards son actif total dans les fonds communs.

Les fonds Guardian, qui sont vendus par les planificateurs financiers et les courtiers de plein exercice, apporteront un nouveau canal de distribution de fonds communs à la Banque de Montréal qui vend plutôt ses fonds par l'entremise de son propre réseau de succursales.

La Banque de Montréal échangera 4,96 millions de ses actions contre la totalité des actions du Groupe de fonds Guardian. Le titre de Guardian Capital, inscrit à la Bourse de Toronto, a clôturé à 12,50 \$ hier, en hausse de 76 cents ou 6,4 %. La transaction, qui doit être approuvée par les actionnaires de Guardian, devrait être conclue au milieu de l'été.

L'acquisition fait écho aux nombreuses autres transactions qui ont eu lieu dernièrement dans l'industrie des fonds, notamment celle de la Corporation financière Mackenzie par le numéro un canadien Groupe Investors en avril dernier.

La vague de consolidation ne semble pas terminée. D'après James Dancy, analyste de la Financière Banque Nationale, la firme de fonds communs C.I. sera achetée d'ici 12 mois. L'achat de Guardian a d'ailleurs ravivé l'intérêt pour l'action de C.I. qui a grimpé de 75 cents, ou 5,3 % hier, à 15 \$.

| ACQUISITIONS |

Sico sera plus dynamique

Presse Canadienne

Maintenant qu'elle estime avoir remis de l'ordre dans ses affaires, Sico se fera plus dynamique dans sa recherche d'acquisition.

C'est ce que le président et chef de la direction de Sico, M. Pierre Brodeur, a déclaré hier, à l'issue de l'assemblée annuelle des actionnaires de l'entreprise.

« Le conseil d'administration nous a donné le feu vert pour faire de la prospection plus dynamique en fait d'acquisitions autant dans le secteur architectural qu'industriel », a-t-il déclaré.

À la fin de 2000, Sico a complété l'acquisition du secteur des revêtements industriels pour composantes de métal de Chemcraft International. Déjà, cette acquisition a eu des effets positifs sur les résultats du premier trimestre de 2001 : le bénéfice net a plus que doublé, passant de 207 000 \$ à 564 000 \$.

Le chiffre d'affaires a augmenté de 7,5 %, passant de 46,7 millions à 50,2 millions.

M. Brodeur a assuré que Sico avait apporté un soin particulier à l'intégration de cette division, autant au plan des cultures d'entreprise qu'à celui de l'exploitation.

« Nous voulons nous en servir comme modèle pour les autres », a-t-il déclaré.

Actuellement, avec des revenus annuels de près de 30 millions, le secteur industriel représente 14 % du chiffre d'affaires de Sico. M. Brodeur voudrait que ces revenus passent à 100 millions d'ici trois ans et représentent 35 % du chiffre d'affaires de Sico.

Déjà, Sico a un projet en vue en Europe. Becker, une entreprise avec laquelle Sico a formé une coentreprise dans le domaine de la peinture pour les chemins de fer, a récemment acheté un important fabricant de peinture qui travaille justement pour cette industrie. Sico voudrait donc négocier avec Becker le dépôt de ce secteur dans la coentreprise.

Sico serait également intéressée à faire l'acquisition d'entreprises du secteur de la peinture pour le métal afin de compléter l'offre de produits et de technologies acquises avec Chemcraft.

Sico a connu une année quelque peu difficile en 2000, avec un chiffre d'affaires de 206,9 millions, par rapport à 214,1 millions l'année précédente. Le bénéfice net a diminué de 16,5 %, passant de 9,1 millions à 7,6 millions.

M. Brodeur a notamment attribué cette situation au mauvais temps en 2000 et à la hausse du prix de matières premières.

La SEE est qualifiée de trop secrète

Presse Canadienne

OTTAWA — La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est trop secrète et doit appliquer ses propres normes en matière de protection de l'environnement à tous les projets qu'elle finance à l'étranger, soutient la vérificatrice générale par intérim, Sheila Fraser.

La société d'État a soutenu des exportations et investissements à l'étranger d'une valeur totalisant 45 milliards, l'an dernier. La SEE développe les exportations en assurant les exportateurs canadiens, et en fournissant des prêts à des acheteurs étrangers de biens et services canadiens.

Hier, la vérificatrice générale, Sheila Fraser, a soutenu que le cadre d'examen environnemental volontaire, adopté il y a deux ans par la société d'État, comporte des lacunes, dans sa conception comme dans sa mise en oeuvre. La SEE a notamment effectué une évaluation d'impact complète de seulement deux des 25 projets qui ont été revus par la vérificatrice générale.



Satisfaction et fierté garanties à l'achat.



Sienna CE Plus

Taux de financement de **1,9%*** ou location à partir de **299 \$****
jusqu'à 36 mois par mois, 48 mois

Trophée Pyramide 2001 de la CAA pour la satisfaction des propriétaires de véhicules dans la catégorie mini-fourgonnettes.†

- Glaces, verrous et rétroviseurs assistés
- Deux portières coulissantes
- Place pour 7 personnes
- Moteur de 3 L et 210 ch
- Climatiseur jumelé
- Régulateur de vitesse
- Freins antiblocage
- Témoin de basse pression des pneus
- Radiocassette AM-FM avec CD

Fier
en
TOYOTA



L'achat d'une mini-fourgonnette ne devrait pas seulement être synonyme de plaisir mais aussi de tranquillité d'esprit. Et c'est exactement ce que vous offre la Sienna. Les études le prouvent : elle nécessite 28 % moins de réparations avec des coûts inférieurs de 22 % à ceux des véhicules de même catégorie d'âge. La mini-fourgonnette la plus sécuritaire est donc aussi la plus fiable.†† En plus d'être abordable ! Passez vite voir votre concessionnaire Toyota... et ressentez une immense satisfaction avant même de prendre le volant.

2950174A



Plans de location et de financement de Toyota Crédit Canada Inc. Approbation du crédit requise. *Exemple de financement : 20 000 \$ à un taux de financement de 1,9 % par année. Paiement mensuel de 572 \$ pendant 36 mois. Frais d'emprunt de 592 \$. Coût total du prêt de 20 592 \$. Immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation et taxes en sus. **En fonction d'une location-bail de 48 mois et d'un taux de location de 5,9 % sur la Sienna CE Plus (modèle 2F19CS-B) avec acompte de 5 475 \$ ou échange équivalent. Premier paiement et dépôt de garantie de 350 \$ exigés au moment de la livraison. Coût total de la location de 19 827 \$ et prix de l'option d'achat de 14 472,15 \$ basés sur un maximum de 96 000 kilomètres. Des frais de 0,10 \$ s'appliquent pour chaque kilomètre supplémentaire, s'il y a lieu. Basé sur un PDF de 29 535 \$. La location inclut un maximum de 1 245 \$ de frais de transport et de préparation. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Offres valables sur modèles Sienna CE Plus 2001 neufs, loués ou achetés avant le 31 mai 2001. Le concessionnaire peut louer/vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Toyota participant pour plus de détails. †Trophée Pyramide 2001 de la CAA pour la satisfaction des propriétaires de véhicules dans la catégorie mini-fourgonnettes attribué à la Sienna, modèles 1998 - 2000. ††Basé sur les essais de l'Insurance Institute for Highway Safety des É.-U. en 1998 pour les collisions frontales déportées à 40 %, à 40 mi/h. Pour obtenir les résultats complets des tests, visitez www.hwysafety.org. Votre concessionnaire Toyota est fier de commander les Jeux olympiques spéciaux et le programme La classe verte Toyota Evergreen.



29501722

Ciment St-Laurent au coeur d'une controverse américaine

Le groupe ne peut exploiter sa nouvelle usine de 50 millions \$ US érigée au New Jersey

JACQUES BENOÎT

Le Groupe Ciment St-Laurent, qui s'est doté d'une nouvelle usine de 50 millions de dollars américains à Camden, au New Jersey, est pour l'instant dans l'impossibilité de la mettre en service, bien que les installations soient prêtes à tourner.

Car le 10 mai, un juge de la Cour de district du New Jersey a accordé « une injonction provisoire valable pour au moins 30 jours enjoignant à Ciment St-Laurent de ne pas commencer les opérations », a expliqué hier son président-directeur général, Patrick Dolberg, aux actionnaires.

Ceci, à la suite d'une requête en ce sens présentée par un groupe de citoyens de l'endroit, visant non pas l'entreprise, mais plutôt le ministère de l'Environnement (*Department of Environmental Protection*), « alléguant que ce

dernier aurait enfreint la Charte des droits de la personne » en délivrant les permis voulus à Ciment St-Laurent.

Il s'agit d'une usine de broyage de laitier, d'une capacité annuelle de 500 000 tonnes. Résidu du processus de fabrication de l'acier, le laitier (sa couleur est blanche) peut représenter jusqu'à 30 % de la composition du béton, dont il augmente la durabilité et la résistance.

Le groupe a l'intention de faire appel de la décision du juge, a fait savoir Patrick Dolberg.

« Cette affaire dépasse l'entendement, a-t-il ajouté après l'assemblée au cours d'une rencontre avec la presse. Nous avons obtenu les permis, nous avons construit l'usine, et nous sommes confiants que nous allons la mettre en service. »

Hormis ce problème, les perspectives sont réjouissantes pour le groupe, puisque « la demande de ciment et de produits connexes a entamé un nouveau cycle de croissance », a dit M. Dolberg.

Ainsi, la consommation annuelle de ciment a augmenté de 850 000 tonnes métriques au Canada au cours des deux dernières années et de 1,3 million de tonnes aux États-Unis pendant la même période.

Agrandissement de l'aéroport Pearson, de Toronto (un projet de 4 milliards), construction et réfection d'autoroutes aux États-Unis (30 milliards \$ US y seront affectés dans le nord-est du pays, là où le groupe est actif), etc., « on est optimistes », a-t-il dit.

Même le Québec s'y met, grâce à ses projets de réfection des routes, qui « garantit à notre industrie un minimum de 150 000 mètres cubes de béton par année au cours des dix prochaines années ».

Le grand projet sur lequel table Ciment St-Laurent : une cimenterie d'une capacité de deux millions de tonnes, à Greenport, dans l'État de New York, qui lui coûtera 300 millions \$ US et pour laquelle son rapport préliminaire d'évaluation des impacts environnementaux a été jugé conforme par les autorités de l'État. « On espère obtenir les permis l'an prochain », a noté M. Dolberg.

L'usine ajoutera 50 % à la capacité du groupe pour ce qui est du ciment, ce qui se traduira par « une croissance considérable des revenus ».

Au premier trimestre, « historiquement déficitaire » à cause du ralentissement des activités pendant l'hiver, l'entreprise a vu sa perte nette grimper à 12,3 millions, comparativement à 9,3 millions au même trimestre il y a un an, pour un chiffre d'affaires en hausse de 10,3 %, à 150,4 millions.

En 2000, le chiffre d'affaires a atteint 1,054 milliard et le bénéfice net a été de 48,5 millions.

Le groupe a pour principal actionnaire, à hauteur de 64 %, Holderbank Financière Glaris SA, de Suisse, qui n'est pas une banque (malgré les apparences), mais le numéro deux mondial du ciment et des matériaux de construction.

Enfin, Pierre Marc Johnson, ex-premier ministre du Québec, a été élu hier à son conseil d'administration, aux côtés de Bill Davis, qui fut premier ministre de l'Ontario.

Hydro-Québec encore déboutée

La Presse

LA RÉGIE de l'énergie du Québec devra finalement entendre le regroupement de consommateurs et d'environnementalistes qui exige un examen des réserves d'eau d'Hydro-Québec pour s'assurer d'un approvisionnement d'énergie suffisant. La Régie regarde comment donner suite au dossier.

La Cour d'appel a rejeté la requête d'Hydro-Québec qui en appelait d'une décision de la Cour supérieure à l'automne 1999 ordonnant à la Régie d'exercer pleinement sa compétence et de procéder à l'audition de la cause, même si le gouvernement étudiait alors des modifications importantes à la Loi sur la Régie de l'énergie.

Après la décision de la Cour supérieure, la Régie avait accepté d'entendre le Regroupement national des

conseils régionaux de l'environnement du Québec, mais ne l'a pas fait par déférence pour le plus haut tribunal de la province quand la société d'État a décidé d'en appeler. En principe, elle pourrait maintenant tenir une audition.

Toutefois, la situation a changé depuis le pourvoi en appel de la société d'État, notamment l'adoption d'une nouvelle loi modifiant la Loi sur la Régie. Cette loi retire à la Régie son autorité sur les activités de production d'Hydro-Québec pour ses besoins internes.

Ce changement important au mandat de la Régie suscitera vraisemblablement un nouveau débat juridique au moment de l'audition de la requête initiale du regroupement de consommateurs puisqu'elle vise justement à faire la lumière sur la gestion des réservoirs et la sécurité des approvisionnements au Québec.

Alcan pourrait hausser sa production de jusqu'à 35 % d'ici 10 ans

RICHARD DUPAUL

ALMA — Alcan étudie différents scénarios d'expansion qui, moyennant entre autres qu'elle obtienne un approvisionnement fiable en énergie, feraient augmenter sa production totale d'aluminium de 10 % à 35 % d'ici dix ans, a déclaré hier à *La Presse* le président du Groupe de métal primaire, Émery P. LeBlanc.

Deuxième producteur en importance au monde, Alcan coule actuellement dans ses 15 alumineries quelque 2,3 millions de tonnes d'aluminium par année. Mais en allant de l'avant avec les projets d'expansion qui sont à l'étude, elle ferait passer ce total à 2,5 millions ou même à 3 millions de tonnes d'ici une dizaine d'années, dit le responsable.

La réalisation de ces projets est évidemment liée aux conditions du marché, mais aussi de plus en plus

à la disponibilité d'énergie dans chacune des régions où Alcan est implantée, affirme M. LeBlanc. Une alimentation en électricité suffisante et fiable « est devenue une question majeure » pour toute l'industrie, disait d'ailleurs le responsable cette semaine devant un groupe d'analystes et d'investisseurs.

Rappelons que plusieurs alumineries dans l'ouest des États-Unis ont dû réduire, ou arrêter complètement leur production récemment en raison de la crise énergétique qui secoue cette région. Ces compressions, totalisant 1,2 million de tonnes jusqu'ici, représentent environ 5 % de la capacité mondiale, ce qui ouvre la porte à des compagnies peu touchées comme Alcan qui voudraient combler le vide.

La société montréalaise, qui se dit autonome à 65 % sur le plan énergétique, a d'ailleurs des projets de croissance au Québec. Alcan a dans ses classeurs les plans pour « Alma-2 », qui consisterait à ajouter des cuves d'électrolyse dans la nouvelle aluminerie d'Alma pour faire passer sa production de 400 000 tonnes (prévue à la fin de 2001) à 535 000 tonnes. Un tel projet coûterait quelque 300 millions de dollars et prendrait de 18 à 24 mois à réaliser, selon les estimations préliminaires.

Alcan doit aussi remplacer d'ici 2015 ses vieilles cuves Soderberg aux usines d'Arvida, de Shawinigan et de Beauharnois. « Est-ce qu'on va moderniser, ou faire de l'expansion dans ces cas ? Cela reste à déterminer », dit M. LeBlanc.

Comme d'autres industries gourmandes en énergie, Alcan s'inquiète cependant du fait qu'Hydro-

Québec n'a pas mis en branle des chantiers hydroélectriques majeurs. « Hydro a bien quelques petits projets d'expansion en cours, mais cela sera seulement suffisant pour répondre à la demande pour environ cinq ans », estime M. LeBlanc.

Avec ses cinq centrales hydroélectriques dans la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean, Alcan répond en bonne partie à ses besoins. Mais pour la nouvelle usine d'Alma, la moitié de l'électricité requise est achetée d'Hydro-Québec.

Selon M. LeBlanc, des concurrents d'Alcan implantés au Québec, dont Lauralco et Alouette, frappent aussi à la porte d'Hydro-Québec, demandant de l'électricité additionnelle pour leurs propres projets d'expansion.

Alcan songe aussi à produire plus d'aluminium ailleurs au Canada. La société jongle notamment avec l'idée d'augmenter la capacité de son usine de Kitimat, en Colombie-Britannique, laquelle passerait de 275 000 tonnes à jusqu'à 500 000 tonnes. Mais le niveau d'eau dangereusement bas dans les réservoirs d'Alcan dans cette région cette année compromet pour le moment tout projet de croissance.

Dans le reste du monde, Alcan examine la possibilité de hausser la production de son usine Isal, en Islande, dont la capacité actuelle est de 180 000 tonnes.

En Norvège, Alcan est déjà en mode d'expansion. La compagnie procède actuellement à des travaux à l'usine Soeral, détenue conjointement avec le géant local Norsk Hydro, qui feront passer sa production de 130 000 à 165 000 tonnes par année.

Esprit ouvert



La Boxster : à partir de 59 900 \$
Quantités limitées. Taxes, transport et préparation en sus.

PORSCHE

Automobiles Lauzon

L'esprit en paix

2455, boul. Chomedey, Laval
(450) 688-1144 ou (514) 990-9943

www.lauzonporsche.com



ICA ASSOCIÉS
faciliter une culture participative

29595336

→ Vous êtes leader, responsable d'équipe ou gestionnaire de projet.
→ Vous voulez gérer vos groupes de travail, vos projets ou vos planifications stratégiques de façon efficace et participative.

Nous avons les outils pratiques qu'il vous faut!

Faites la différence au Québec, à Ottawa/Hull et Toronto et contactez-nous maintenant au (514) 521-0044 ou au 1 877 251-2ICA (422)

S³M
(Santé 3e Millénaire) / BIO
MED411 INC.

INVITATION AU LUNCH DE RÉSEAUTAGE

Notre conférencier invité :
M. Michel Clair
Président de la commission Clair

commentera le sujet suivant :
Faire des choix et performer : un partenariat puic / privé

Le 30 mai 2001
À compter de 12 h jusqu'à 15 h

Complexe St-Charles
Dans les locaux de l'Université de Sherbrooke à Longueuil
1111, rue St-Charles Ouest,
tour Ouest, salle 707
(Face au métro Longueuil)

Pour réservation : téléphone (450) 466-5533
Courriel électronique : info@s3m.org
Télécopieur : (450) 466-9210

Avis aux employeurs :

Participez au plus important Salon de l'emploi du Québec

les 5 et 6 septembre prochains au Palais des congrès de Montréal

300 kiosques, 40 000 visiteurs



Il est maintenant le temps de faire votre inscription.

Faites vite, les places sont limitées !

Informations et réservations : Jean Vachon

Directeur du développement commercial, (514) 276-3380 p. 223

Le Salon Emploi-Formation



2959620

CANADA 3000

CENTRES DE SERVICE

Centre Eaton 514-856-2323
Carrefour Laval 450-972-2921
Centre Rockland 514-856-2362
Les Galeries d'Anjou 514-856-2717

COMPOSEZ LE 514-866-3333 ou 1-866-377-3030 OU VISITEZ www.canada3000.com

PARIS

Votre forfait Découverte de Paris inclut:

- Vol aller-retour • Hôtel (2 étoiles) • Transfert
- Les petits déjeuners • Passe Batobus (1 jour)
- Carte visite Paris (3 jours zone 1-3)
- Carte Musées et Monuments (3 jours)

7 nuits-départ le 27 mai **1099\$**
5 nuits-départ le 9 juin **1119\$**
7 nuits-départ le 3 juin **1169\$**
6 nuits-départ le 4 juin **1119\$**

HÔTEL EN EUROPE Prix par personne, à partir de, par nuit/petit déjeuner et taxes inclus

Coupons (d'hôtels prépayés) 44\$
Valable dans plus de 600 hôtels en Europe

Paris (2 étoiles) **57\$**

VOITURE EN EUROPE 17 jours - Plan Pchat-Rochat

Renault **699\$** Peugeot **699\$**
Location 7 jours, à partir de (cat. ECNN) **23\$** Twingo 1,2 106 Open

FORT LAUDERDALE 3 vols par semaine (lundi, mercredi et samedi)

Vol seulement 23 mai ou 30 mai **279\$**
4 juin ou 11 juin **279\$**

Vol et voiture Alamo cat. C4 23 mai - 7 nuits **379\$**

Vol - Hôtel Beachboard Chambre standard 23 mai - 7 nuits **559\$**

ORLANDO (Départs les samedis)

Vol seulement 26 mai ou 2 juin **279\$**
2 juin ou 9 juin **279\$**

Vol et voiture Alamo cat. C4 26 mai - 7 nuits **379\$**

Vol - Hôtel - Voiture Howard Johnson Kissimmee 26 mai - 7 nuits **559\$**

VOL SEULEMENT

Paris 4 juin ou 11 juin **699\$** Toulouse 25 mai ou 2 juin **729\$** Londres 22 mai ou 30 mai **499\$**
Lyon 24 juin ou 2 juillet **809\$** Bruxelles 23 mai ou 31 mai **549\$** Malaga 6 juin ou 14 juin **799\$**
Londres **799\$**

CANADA (mois de juin - vols aller seulement, prix à partir de)

Départs de Dorval sans escale

Toronto **159\$** Ottawa **67\$** Halifax **148\$**
St-John's (N.N.) **228\$** Moncton **217\$** ThunderBay **145\$**
Winnipeg **225\$** Regina **279\$** Saskatoon **279\$**
Calgary **263\$** Edmonton **263\$** Vancouver **274\$**
Victoria **343\$**

ÉTATS-UNIS (mois de juin - vols aller seulement, prix à partir de)

Départs de Dorval via Toronto

Los Angeles **226\$**

Canada 3000 est commercialisé par Vacances Canada 3000. Les prix pour nouvelles réservations seulement sont par personne (en base double pour les forfaits avec hôtel et voiture). Les prix à partir de sont les plus bas disponibles sur certains vols et sont sujets à des limites d'inventaire. Les prix peuvent changer sans préavis et incluent les taxes sauf les taxes de location de voitures et les taxes d'amélioration des aéroports de Dorval et Vancouver. Pour plus d'informations et autres conditions qui peuvent s'appliquer, consultez la brochure Canada 3000 en vigueur.

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

16 mai 2001

Page D8 manquante

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

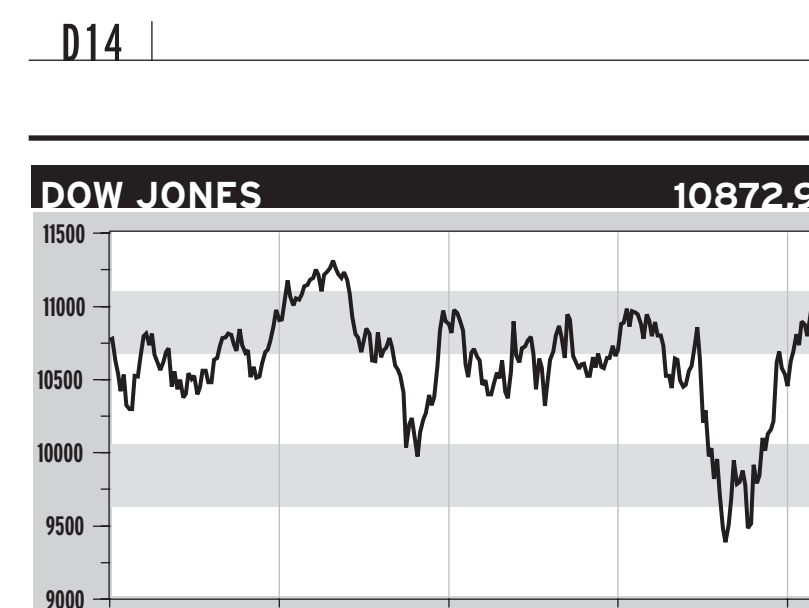
Québec 

La Presse

16 mai 2001

Page D9 manquante

page D 14



Valuers Div Venites Haut Bas Ferm. ch. Net

Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
AAR	34	515	13.50	12.65	13.35	0.65	
ACMcin	44	3929	825	11.8	822	0.01	
ACMCI	51	500	4.89	4.76	4.85	0.04	
AFILACS	20	21330	3200	30.55	31.24	0.68	
AMR	3753	37.26	36.94	37.01	-0.04		
AOI TW	112919	51.28	50.95	50.75	-0.85		
AT&T	30	1015	23.20	23.02	23.02	0.02	
BeckCo	15	9111	21.76	21.27	21.55	-0.08	
ATT D28	20	500	25.48	25.16	25.40	0.05	
AXA	996	898	60.30	59.20	60.25	0.05	
AXL	344	70678	51.60	50.40	51.50	1.65	
Abitibi G	40	699	8.90	8.63	8.75	0.12	
Adams E	1861	354	12.80	13.12	13.02	-0.02	
AMDs	82597	32.25	27.76	28.14	1.94		
Aetna n	4465	25.65	25.26	25.72	0.15		
Agilent	16744	38.68	37.00	37.45	-0.01		
Agnico g	02	2306	4.82	4.19	4.19	-0.21	
Airborne	51	1061	10.93	10.64	10.79	-0.01	
AlaskaAir	2515	28.57	27.15	27.49	-0.08		
Albny	2923	21.48	21.21	21.38	-0.09		
Alberco	37	734	41.48	41.17	41.38	0.10	
Alcan	38	5301	21.30	20.88	20.95	0.03	
Alcan	60	51925	40.33	43.73	45.05	1.26	
Alcoa	436	9947	33.20	32.10	32.58	0.46	
Alcoa s	60	41255	42.22	41.06	42.00	-0.04	
AlleCo	122200	75.99	75.99	75.99	0.00		
AlleCo	30	1949	18.18	18.28	18.95	0.15	
AllenTel	1762	12.59	12.02	12.59	0.57		
AllWaste	324	5270	18.70	18.20	19.45	0.01	
Allstate	761	8662	42.30	41.70	42.30	0.30	
Altosm	506	96	26.45	26.00	26.00	1.20	
Amcast	56	55	9.01	8.90	9.01	0.07	
Amheres	1201	5765	67.48	66.85	67.31	0.03	
Amn	2545	43.95	41.90	41.81	42.01	-0.01	
AmEx	32	4589	42.63	41.48	41.84	-0.57	
AGenCo	66	50069	46.00	45.52	45.94	0.79	
AHome	92	3718	59.25	58.51	59.05	0.13	
AmnGps	15	4348	82.95	82.05	82.05	0.01	
AnlnSp	2669	62.90	61.17	62.95	-0.41		
AmTower	7542	24.18	23.84	23.92	-0.05		
AmTel	39	3180	31.80	31.94	31.80	0.03	
Ametek	24	616	25.90	25.40	25.70	0.15	
Ampco	40	284	11.01	10.99	11.00	0.01	
Amrep	47	4.49	4.40	4.45	0.10		
Analog	20365	46.92	44.62	45.41	0.41		
Angelo	31	261	13.50	12.20	13.20	-0.17	
AngloGold	996	2071	18.70	18.20	19.45	0.01	
Antares	66	26562	47.18	45.98	45.50	0.01	
AnthCap	120	1079	10.27	10.11	10.20	-0.07	
Ant Corp	901	14628	32.80	32.25	32.40	-0.01	
Apache	28	1594	42.60	40.75	41.70	1.52	
Aplica	288	7.99	7.89	7.98	0.03		
ArchCo	23	6365	36.00	34.50	35.29	-0.19	
ArchCo	230	1195	12.67	12.30	12.45	0.01	
ArchCo	164	5939	24.90	23.70	23.95	0.01	
ArmHld	110	3.69	3.50	3.62	0.07		
ArmHld	4089	26.93	25.61	26.38	0.05		
Asahi	110	3156	43.90	42.20	42.64	0.03	
AsiaTel	241	8.45	8.33	8.40	0.02		
Asiatic	681	11814	10.80	10.20	10.45	0.01	
AveryD	120	1827	16.75	15.65	16.31	0.41	
Amet	30	4820	25.30	24.66	24.91	0.14	
Aveon	761	11861	45.40	44.13	44.26	-0.04	
BCE	1240	25.64	25.24	25.58	0.02		
BGP Gps	52r	14	18.70	18.40	18.50	-0.05	
BNCap	61	24.10	23.35	23.50	0.59		
Bancorp	20	4	6.99	6.89	6.99	0.02	
BakHr	46	25332	39.20	37.78	39.10	1.48	
Bank	64	765	45.19	44.29	45.00	0.70	
Bandk	122	398	29.25	28.41	29.16	0.51	
BankOne	84	24342	37.50	36.85	37.16	0.06	
Bk of Am	2247	56457	55.30	54.48	55.05	0.05	

Valuers Div Venites Haut Bas Ferm. ch. Net

Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
ChemEd	142	192	34.75	34.16	34.30	0.30	
ChesEng	2760	94.5	91.5	92.6	0.17		
ChesEng	2.60	2334	95.50	94.25	95.61	0.01	
ChesEng	16	2205	45.50	46.48	48.13	1.53	
ChinMds	11866	24.30	23.50	23.50	-0.03		
ChesPis	1142	36.82	36.12	36.82	0.56		
ChesPis	514	71.77	71.14	71.48	-0.49		
Chubb	1361	94.38	72.25	71.45	72.15	0.15	
CIBER	950	1.72	1.60	1.70	0.38		
Circo	15	370	20.30	19.90	20.02	0.01	
Circo	57	2608	15.31	14.10	15.05	0.01	
Circo	56	29888	51.50	50.55	50.45	-0.05	
Citigroup	06	2110	14.57	14.04	14.24	0.04	
CitClf	40	259	19.35	18.98	19.47	0.34	
CitClf	48	4959	34.44	33.95	33.96	-0.07	
Coachmen	20	1018	9.99	9.95	9.99	0.01	
CocaCo	170	34678	41.14	41.25	41.50	-0.11	
CocaCo	124	11728	22.02	22.03	22.03	0.00	
ColPal	63	22823	58.32	56.70	56.70	-1.49	
ColPal	43	281	6.56	6.48	6.52	0.03	
ColPal	38	291	5.99	5.98	5.98	0.01	
Comdisco	103	14658	24.75	23.15	23.7	0.16	
Comerc	1761	4855	54.75	53.82	54.00	-0.20	
CmrcIn	110	8625	65.25	67.79	67.68	-0.08	
CmrcIn	52	165	26.30	25.50	25.70	0.05	
Compaq	10	74430	16.10	15.78	15.78	-0.07	
CompAs	07	21553	28.89	27.92	28.25	-0.10	
CompSci	28405	37.48	35.25	36.60	-1.00		
CompTsc	279	5.85	5.40	5.70	0.13		
ConAgra	90	5571	21.25	20.90	21.12	-0.10	
ConAgra	1650	18.15	16.75	18.15	0.23		
ConAgra	2086	29.50	28.40	29.50	0.64		
ConEd	2.20	3134	38.12	38.17	37.08	-0.45	
CoHAR	142	5201	40.07	39.48	39.48	-0.25	
CoopCam	12680	66.70	65.51	66.50	0.20		
CoopCo	88	882	41.40	41.30	41.02	-0.15	
Cooper	140	3043	30.30	29.70	30.49	0.40	
Corning s	244	10564	37.15	35.25	35.00	-0.68	
Corning s	186	15	2.92	2.92	2.92	0.00	
Crane	14	2164	26.88	26.28	26.32	0.01	
Crompton	20	780	10.35	10.01	10.35	0.25	
CrownCo	4665	4.85	4.63	4.70	-0.05		
Cummins	120	1164	44.26	43.93	44.13	0.10	
Cutric	80m	38	11.61	11.54	11.54	-0.06	
Cytec	24645	21.30	20.50	20.91	0.01		
Cytec	1198	31.85	31.40	31.48	-0.27		

Valuers Div Venites Haut Bas Ferm. ch. Net

Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
DJL Cap	2.11	66	25.24	25.14	25.19	-0.05	
DPL	94	1262	30.15	29.52	29.93	0.01	
DTE	2.06	5843	42.50	42.00	42.15	-0.11	
DynCorp	2086	29.50	28.40	29.50	0.64		
DynCorp	2.20	3134	38.12	38.17	37.08	-0.45	
DanaCo	124	5757	20.69	20.23	20.48	0.07	
Danaher	08	4921	59.00	58.72	58.72	0.43	
Danone s	336	140	25.80	25.75	25.88	0.38	
DeaFnd	90	1476	40.30	39.30	39.30	0.40	
DeaFnd	88	32335	39.17	37.80	38.38	2.49	
Delphi	28	5840	14.78	14.14	14.70	0.11	
DeltaAir	10	5093	45.40	44.72	44.91	-0.30	
Deluxe s	1486	2698	27.71	27.31	27.50	-0.08	
DePise	203	8.65	8.54	8.60	0.05		
DeTel	566	3398	23.22	23.21	23.22	-0.01	
DiagTel	38	243	11.75	11.60	11.60	-0.35	
DiagTel	16	1197	13.20	13.00	13.10	0.16	
Diabold	64	1892	10.35	10.34	10.31	-0.01	
Dillards	16	3645	17.10	17.10	17.11	-0.01	
Disney	21	46480	31.40	30.56	31.10	0.15	
DunRess	28	6801	68.60	66.41	66.45	-0.03	
Domtar g	14	103	10.05	9.90	10.01	-0.13	
Donslon	28	457	25.35	24.80	25.35	0.03	
Donslon	32	245	22.25	22.00	22.41	0.01	
Dover	50	3449	30.80	29.57	30.45	0.01	
DowChm s	1341	2447	37.85	36.30	36.48	-0.06	
DowChm s	100	2334	50.30	48.55	48.45	-0.03	
DuPont	140	23469	46.90	45.92	46.73	-0.01	
DunRadn	3488	27.81	27.20	27.61	0.12		

Valuers Div Venites Haut Bas Ferm. ch. Net

NiPrest	2.00	145	26.80	26.30	26.30	0.58																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
---------	------	-----	-------	-------	-------	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

OPTIONS CANADIENNES

Les 5 titres les plus actifs (OTC)																					
Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Vol.	Série	Prix		
Nortel networks	3602	113357				MY	30.00	4.50	4.95	4.70	13	110	JA	27.50	32.60	34.60					
Barrick Gold	3095	22567				32.00	2.55	2.95	2.80	20	143		27.50	P 1.10	1.10	3.10					
Inco Ltd	2618	18845				34.00	0.75	1.15	1.00	42	273		30.00	30.30	36.60						
Com Impl Bk	1775	22893				JN	32.00	3.25	3.65	3.50	1	10		30.00	P 1.55	3.35					
Gulf Canada Resources	968	9759				34.00	1.95	2.20	2.20	32	104		32.50	22.15	99.00						
						36.00	1.00	1.25	1.15	20	58		35.00	P 2.30	99.00						
						AG	28.00	7.35	7.75	7.40	20	60		35.00	P 2.70	29.00					
						36.00	2.35	2.65	2.45		1427		35.00	P 2.65	4.65						
						NV	28.00	6.20	6.80	6.40	32	74		35.00	P 2.50	99.00					
						28.00	P 0.90	1.20	0.90	10	112		37.50	P 3.40	5.40						
						36.00	6.80	7.15	7.30	25	117		40.00	23.70	25.70						
						36.00	3.60	3.90	3.90	3	108		40.00	P 4.25	6.25						
						36.00	2.80	3.10	3.00	3	64		42.50	22.15	24.15						
						AGRIUM INC. C \$168.65					8		45.00	20.65	22.65						
						OC 15.00	P 0.45	0.70	0.65	8			45.00	P 20.65	22.65						
						ATI Technologies C \$8.65				135			46.00	P 6.00	6.00						
						MY	9.00	0.60	0.85	0.55	10	93		50.00	18.10	20.10					
						JN	9.00	1.00	1.25	1.20	20	51		50.00	P 8.35	10.35					
						10.00	0.45	0.70	0.45	10	11		55.00	15.75	18.05						
						10.00	1.85	2.10	1.85	20	90		55.00	P 10.80	12.80						
						8.00	1.85	2.10	1.85	20	90		60.00	13.75	15.75						
						10.00	0.75	0.90	0.60	10	41		60.00	P 13.65	15.65						
						11.00	0.45	0.70	0.35	13	164		62.50	5.10	7.10						
						12.00	0.25	0.50	0.25	30	166		62.50	P 5.10	7.10						
						OC 20.00	P 0.45	0.70	0.45	2	118		65.00	1.80	1.80						
						OC 20.00	P 0.45	0.70	0.45	2	118		65.00	P 1.80	1.80						
						MY	65.00	8.60	10.00	8.50	4	22		65.00	P 1.80	1.80					
						70.00	5.15	5.55	5.40	5	68		65.00	P 1.80	1.80						
						75.00	1.95	2.20	1.25	10	57		65.00	P 1.80	1.80						
						75.00	P 2.20	2.45	2.25	40	23		65.00	P 1.80	1.80						
						10.00	0.45	0.70	0.45	2	71		65.00	P 1.80	1.80						
						8.00	1.85	2.10	1.85	20	90		65.00	P 1.80	1.80						
						10.00	0.75	0.90	0.60	10	41		65.00	P 1.80	1.80						
						11.00	0.45	0.70	0.35	13	164		65.00	P 1.80	1.80						
						12.00	0.25	0.50	0.25	30	166		65.00	P 1.80	1.80						
						OC 20.00	P 0.45	0.70	0.45	2	118		65.00	P 1.80	1.80						
						OC 20.00	P 0.45	0.70	0.45	2	118		65.00	P 1.80	1.80						
						MY	65.00	8.60	10.00	8.50	4	22		65.00	P 1.80	1.80					
						70.00	5.15	5.55	5.40	5	68		65.00	P 1.80	1.80						
						75.00	1.95	2.20	1.25	10	57		65.00	P 1.80	1.80						
						75.00	P 2.20	2.45	2.25	40	23		65.00	P 1.80	1.80						
						10.00	0.45	0.70	0.45	2	71		65.00	P 1.80	1.80						
						8.00	1.85	2.10	1.85	20	90		65.00	P 1.80	1.80						
						10.00	0.75	0.90	0.60	10	41		65.00	P 1.80	1.80						
						11.00	0.45	0.70	0.35	13	164		65.00	P 1.80	1.80						
						12.00	0.25	0.50	0.25	30	166		65.00	P 1.80	1.80						
						OC 20.00	P 0.45	0.70	0.45	2	118		65.00	P 1.80	1.80						
						OC 20.00	P 0.45	0.70	0.45	2	118		65.00	P 1.80	1.80						
						MY	65.00	8.60	10.00	8.50	4	22		65.00	P 1.80	1.80					
						70.00	5.15	5.55	5.40	5	68		65.00	P 1.80	1.80						
						75.00	1.95	2.20	1.25	10	57		65.00	P 1.80	1.80						
						75.00	P 2.20	2.45	2.25	40	23		65.00	P 1.80	1.80						
						10.00	0.45	0.70	0.45	2	71		65.00	P 1.80	1.80						
						8.00	1.85	2.10	1.85	20	90		65.00	P 1.80	1.80						
						10.00	0.75	0.90	0.60	10	41		65.00	P 1.80	1.80						
						11.00	0.45	0.70	0.35	13	164		65.00	P 1.80	1.80						
						12.00	0.25	0.50	0.25	30	166		65.00	P 1.80	1.80						
						OC 20.00	P 0.45	0.70	0.45	2	118		65.00	P 1.80	1.80						
						OC 20.00	P 0.45	0.70	0.45	2	118		65.00	P 1.80	1.80						
						MY	65.00	8.60	10.00	8.50	4	22		65.00	P 1.80	1.80					
						70.00	5.15	5.55	5.40	5	68		65.00	P 1.80	1.80						
						75.00	1.95	2.20	1.25	10	57		65.00	P 1.80	1.80						
						75.00	P 2.20	2.45	2.25	40	23		65.00	P 1.80	1.80						
						10.00	0.45	0.70	0.45	2	71		65.00	P 1.80	1.80						
						8.00	1.85	2.10	1.85	20	90		65.00	P 1.80	1.80						
						10.00	0.75	0.90	0.60	10	41		65.00	P 1.80	1.80						
						11.00	0.45	0.70	0.35	13	164		65.00	P 1.80	1.80						

LES PETITES ANNONCES

DÈS 8 HEURES!

511-1111

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

Communiquez les renseignements suivants lors de votre réservation par télécopieur, courriel ou par la poste:

- Nom complet, adresse et numéro de téléphone pour la facturation
- Rubrique, texte et dates de parution
- Personne à joindre pour vérification
- Numéro de téléphone pour vous joindre en semaine entre 8 h et 17 h 30, si différent de celui de la facturation

Avis

Nos annonceurs sont priés de vérifier la teneur de leurs annonces lors de leur première parution. Advenant 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. Toute erreur ou plainte visant la teneur d'une annonce doit être signalée le jour de sa parution avant 17 h, pour fins de correction lors de la prochaine édition du journal. De même, en cas d'annulation d'une annonce, l'avis à cette fin doit être donné avant 17 h, du lundi au vendredi, le jour qui précède sa parution.

Les annonces sont sujettes à l'approbation de leur contenu de même qu'à l'approbation du crédit de l'expéditeur.

La Presse se réserve le droit de publier, d'annuler ou de classer correctement toute annonce sous la rubrique appropriée.

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



AUTOBAINES

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

Pour cette offre spéciale, aucun changement ne peut être apporté au texte original en cours de publication. On peut annuler après la première parution, cependant la facturation s'établira obligatoirement pour le nombre de jours de parution demandé lors de la réservation. Payables avant publication.



100 IMMOBILIER

• RÉSIDENTIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Visites libres 100

Île de Montréal 101

Centre-ville 102

Vieux-Montréal 103

Laval, Rive-Nord 105

Rive-Sud 106

Banlieue ouest 107

Banlieue est 108

Laurentides, Lanaudière 109

Estrie, Cantons de l'Est 110

Extérieur de Montréal 111

Bord de l'eau 112

États-Unis, hors frontières 113

Temps partagé 114

Condominiums, copropriétés 115

Maisons de campagne, domaines 116

Chalets 117

Maisons mobiles 118

Propriétés à échanger 119

Propriétés demandées 120

Fermes, terres 121

Terrains résidentiels 122

Prêts hyp. / résidentiel 123

Reprises de finance 124

Divers 129

• LOCATION •

Île de Montréal 131

Centre-ville 132

Vieux-Montréal 133

Laval, Rive-Nord 135

Rive-Sud 136

Banlieue ouest 137

Banlieue est 138

Laurentides, Lanaudière 139

Estrie, Cantons de l'Est 140

Extérieur de Montréal 141

États-Unis, hors frontières 143

Condominiums, copropriétés 145

Maisons de campagne 146

Chalets à louer 147

Chambres, pensions 148

Propriétés à louer 149

Maisons de repos, centres d'accueil 150

Garages 152

On demande à louer 153

On demande à partager 154

Sous-location 155

Appartements meublés 156

INVESTISSEMENT COMMERCIAL

• INDUSTRIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Propriétés à revenus 160

Propriétés comm. / industrielles 162

Fermes, terres 168

Commerces 170

Copropriétés, espaces comm. / industriels 172

Esthétique, coiffure 173

Terrains comm. / industriels 173

• LOCATION •

Espaces comm. / industriels à louer 180

Commerces à louer 182

Entrepôts à louer 184

Bureaux à louer 186

Magasins à louer 188

Divers 192

MARCHANDISES ET SERVICES

• MARCHANDISES •

Équipements téléphoniques 202

Audiovisuel, photographie 203

Instruments de musique 205

Appareils électroménagers 206

Mobilier, articles maison 207

Chauffage, climatisation 209

Vêtements, fourrure 210

Collections 211

Antiquités, artisanat, œuvres d'art, bijoux, objets précieux 212

Livres 214

Le coin de l'ordinateur 217

Services pour animaux 219

Animaux 220

Perdu 221

Travé 222

Piscines 224

Bois de foyer 225

Santé, produits naturels 227

Équipements de bureau 228

Imprimerie 229

Machinerie, outils 231

Services commerciaux 232

Matériaux de construction 233

Marchandises diverses 235

On demande à acheter 236

Encans 237

Vente de garage 238

Vente de charité 239

Marché aux puces 240

• SERVICES •

Entretien, rénovation 250

Entrepreneurs 252

Peinture, décoration 255

Paysagistes, déneigement 256

Transport, déménagement 257

Gardiennes, gardiennage 259

Professionnels 260

Esthétique, coiffure 262

Rédaction, traduction 263

Traitement de textes, travail de bureau 264

Préparation de C.V. 265

Services divers 268

Soins thérapeutiques et massothérapie 270

Consultations, soins professionnels 271

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement) 300

Programmes de formation 303

Postes cadres et professionnels 304

Santé, services communautaires 306

Éducation, enseignement 307

Gardiennes 308

Bureaux 310

Informatique 313

Assurance 316

Secteur automobile 317

Vente, commerce 319

Immobilier 320

Transport, camionnage 321

Clubs, hôtels, restaurants 322

Alimentation 323

Imprimerie, infographie 324

Technique, métiers, sous-traitance 325

Coiffure, esthétique 327

Industrie du vêtement 328

Industriel, manufacturier 329

Entretien, sécurité, conciergerie 331

Services domestiques 334

Musiciens, artistes 337

Mannequins, modèles 339

Emplois divers 340

Emplois hors Québec 341

Emplois divers à temps partiel 342

Emplois demandés 343

Méthodes de recherche d'emploi 348

Bénévoles 349

COURS

Cours 350

• SERVICES PERSONNELS •

Naissances, graduations, fiançailles, mariages 401

Avis de recherche 402

Compagnies, compagnons 403

Agences de rencontres 404

Clubs de rencontres 405

Lignes de rencontres 406

Astrologie, occultisme 410

Billets de sport / spectacles 419

Activités sociales 420

Escortes, rencontres, etc. 440

Cinéma/vidéo pour adultes 443

Divers 450

Souhaits 460

TRANSPORTS ET VÉHICULES AUTOMOBILES

Machinerie diverse, véhicules lourds 501

Camions, 4 x 4, fourgonnettes 511

Véhicules 2998 \$ et moins 548

Automobiles 550

Autos, camions antiques et de collection 555

Autos - camions à louer 557

Services divers 560

Pièces et accessoires 568

Ferraille 569

LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS

• LOISIRS •

Articles / équipements de sport 605

Camping, chasse et pêche 606

Vélo, ski, golf 608

Séjours, excursions 610

ÉQUIPEMENTS RÉCRÉATIFS • ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Motocyclettes 655

Bateaux, moteurs, yachts, voiliers 658

Planchers à voiles 659

Montagnes, véhicules tout terrain 661

Remorques 665

Véhicules récréatifs 667

Divers 670

Entreposage de véhicules 675

700 AFFAIRES

Propositions d'affaires (encadrées seulement) 700

Site Internet 704

Financement 705

Occasions d'affaires 710

Associés demandés 712

Franchises 714

Services financiers 715

Services spécialisés 717

Argent à prêter ou demandé 718

Tenue de livres, impôt 725

Immobilier 735

Divers 750

800 AVIS

Avis légaux 801

Avis divers 805

Communiqués 810

Avis de dissolution, changements de nom 850

900 DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS

Remerciements 900

Condoléances 905

Prières 910

Décès 915



100 IMMOBILIER

• RÉSIDENTIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Visites libres 100

Île de Montréal 101

Centre-ville 102

Vieux-Montréal 103

Laval, Rive-Nord 105

Rive-Sud 106

Banlieue ouest 107

Banlieue est 108

Laurentides, Lanaudière 109

Estrie, Cantons de l'Est 110

Extérieur de Montréal 111

États-Unis, hors frontières 113

Temps partagé 114

Condominiums, copropriétés 115

Maisons de campagne, domaines 116

Chalets 117

Maisons mobiles 118

Propriétés à échanger 119

Propriétés demandées 120

Fermes, terres 121

Terrains résidentiels 122

Prêts hyp. / résidentiel 123

Reprises de finance 124



IMMOBILIER

131 ÎLE DE MONTRÉAL

METRO Sherbrooke, 27, 3805, 4/5, 5305, J.L. 504-679-6305.
METRO Vendôme, grande 1½, chauffée, 514-488-7459

METRO Villa Maria, 7/4, 3/3, chauffée, juin, 514-731-7833.
MTL-NORD, 3%, béton, tout incl., pent. 514-329-8981

MTL-NORD, 3%, chauffée, eau chaude, Paris, 3%; demi s/sol, tout incl., Dijon, 514-955-3808

MTL-NORD, 4%, chauffée, calme, 1er août, 514-881-9063.
MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, triplex, pent. entrées, 11/11, 514-338-2061

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, triplex, pent. entrées, 11/11, 514-338-2061

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

MTL-NORD, 4%, chauffée, eau chaude, 514-824-2232

131 ÎLE DE MONTRÉAL

PLATEAU, Metro Sherbrooke, 5%, lav-séc., bois franc, 11505 Metro Mt-Royal, 4%, bois franc, 9753-631-7001 chauffée.

PLATEAU, Papineau, 3% poss. 4%, plus, stat. 550\$. Metro. 514-574-6436, 450-688-1249

PLATEAU, Parc Lafontaine, superbes 1½, balcon, vue tous les services, piscine int., sauna, poss. garage int., imm. tranquille. Concierge

PLATEAU, 3977, St-Hubert, 8%, 1200 \$, 514-894-1322

PLATEAU EST, 3%, semi-meu- ble, chauffée, eau chaude, cuisine et salle de bains rénovées, 4888, 514-887-5433

PLATEAU Metro Mt-Royal, 1 et 3 ch., cachet, bois franc, jardin int., 2 électros, entrées, 875 à 1125 \$, 514-523-3525

PLATEAU Metro Laurier, 3%, demi s/sol, poêle/poêle, très clair, 395 \$, Jull. 450-969-3332

PLATEAU St-Dominique et Roy, 2½ poêle/poêle, cour, 365 \$, 450-969-3332

R.D.P., grand 4½, demi s/sol, calme, 390 \$, 514-494-0253

R.D.P., prés Mt-Nord, 4½, inso- nance, très propre, stat. déne- gation, 514-955-3808

R.D.P., 4½, rénove, stat., les en- trées, 475\$, 514-361-5920

RIDGEWOOD, 4½, 5½, chauff- ées, 514-735-0740

ROSEMONT, 10ième prés mé- tro, 3½, s/sol, poêle/poêle, juin, 395\$, chauffée, 514-727-0392

ROSEMONT, 3½, semi sous- sol, entrée lav/séc., poêle et facilité transport, 514-255-1718

ROSEMONT, 3½, 7e, propre, très tranquille, idéal personne seule, juin 350\$, 514-376-5530

ROSEMONT, 3½, chauffée, buanderie, 514-729-9737

ROSEMONT, 4½, 5½, chauff- ées, très propre, stat. déne- gation, 600\$, 700\$, 514-728-6695

ROSEMONT, grand 3½, tout incl sauf élect., beau, pa- isible, ref., 525\$ 514-381-8503

ROSEMONT, luxueux 3½, cal- me, Metro, 415\$, 514-593-9602

ROSEMONT, Molson prés par- c, 3½, élect., boisiers, bois franc, 2e, idéal personne seule, 400\$, 514-374-0942

ROSEMONT, 4½, chauffée, bas, face jardin botanique, idéal 3e, 650\$, 514-656-6332

ROSEMONT 5e av./Beauport, 4½, 5½, chauffées, électros, réfé- rence, 375\$, 514-527-2904

ROSEMONT, Bélanger/Vau, 4½, 430\$, 3½, 340\$ non chauff- é, 514-276-8128

SNOWDOWN, magnifique imm. à app. vue Québ. Mary coin

SNOWDOWN, Queen Mary, beaux grands 2½, 3½, juin, 514-733-2707, 374-0771

ST-LAURENT (Ville), 2½, s/sol, élect., chauffée, 514-323-8635

ST-LAURENT, Côte Vertu, 3½, béton, août, 514-748-8888

ST-LAURENT, grands 3½, 4½, chauffés, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LAURENT, Projet Bois Franc, 4½, moderne, stat., juin, 965 \$, 514-336-4501

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

132 CENTRE-VILLE

PLATEAU, Metro Sherbrooke, 5%, lav-séc., bois franc, 11505 Metro Mt-Royal, 4%, bois franc, 9753-631-7001 chauffée.

PLATEAU, Papineau, 3% poss. 4%, plus, stat. 550\$. Metro. 514-574-6436, 450-688-1249

PLATEAU, Parc Lafontaine, superbes 1½, balcon, vue tous les services, piscine int., sauna, poss. garage int., imm. tranquille. Concierge

PLATEAU, 3977, St-Hubert, 8%, 1200 \$, 514-894-1322

PLATEAU EST, 3%, semi-meu- ble, chauffée, eau chaude, cuisine et salle de bains rénovées, 4888, 514-887-5433

PLATEAU Metro Mt-Royal, 1 et 3 ch., cachet, bois franc, jardin int., 2 électros, entrées, 875 à 1125 \$, 514-523-3525

PLATEAU Metro Laurier, 3%, demi s/sol, poêle/poêle, très clair, 395 \$, Jull. 450-969-3332

PLATEAU St-Dominique et Roy, 2½ poêle/poêle, cour, 365 \$, 450-969-3332

R.D.P., grand 4½, demi s/sol, calme, 390 \$, 514-494-0253

R.D.P., prés Mt-Nord, 4½, inso- nance, très propre, stat. déne- gation, 514-955-3808

R.D.P., 4½, rénove, stat., les en- trées, 475\$, 514-361-5920

RIDGEWOOD, 4½, 5½, chauff- ées, 514-735-0740

ROSEMONT, 10ième prés mé- tro, 3½, s/sol, poêle/poêle, juin, 395\$, chauffée, 514-727-0392

ROSEMONT, 3½, semi sous- sol, entrée lav/séc., poêle et facilité transport, 514-255-1718

ROSEMONT, 3½, 7e, propre, très tranquille, idéal personne seule, juin 350\$, 514-376-5530

ROSEMONT, 3½, chauffée, buanderie, 514-729-9737

ROSEMONT, 4½, 5½, chauff- ées, très propre, stat. déne- gation, 600\$, 700\$, 514-728-6695

ROSEMONT, grand 3½, tout incl sauf élect., beau, pa- isible, ref., 525\$ 514-381-8503

ROSEMONT, luxueux 3½, cal- me, Metro, 415\$, 514-593-9602

ROSEMONT, Molson prés par- c, 3½, élect., boisiers, bois franc, 2e, idéal personne seule, 400\$, 514-374-0942

ROSEMONT, 4½, chauffée, bas, face jardin botanique, idéal 3e, 650\$, 514-656-6332

ROSEMONT 5e av./Beauport, 4½, 5½, chauffées, électros, réfé- rence, 375\$, 514-527-2904

ROSEMONT, Bélanger/Vau, 4½, 430\$, 3½, 340\$ non chauff- é, 514-276-8128

SNOWDOWN, magnifique imm. à app. vue Québ. Mary coin

SNOWDOWN, Queen Mary, beaux grands 2½, 3½, juin, 514-733-2707, 374-0771

ST-LAURENT (Ville), 2½, s/sol, élect., chauffée, 514-323-8635

ST-LAURENT, Côte Vertu, 3½, béton, août, 514-748-8888

ST-LAURENT, grands 3½, 4½, chauffés, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LAURENT, Projet Bois Franc, 4½, moderne, stat., juin, 965 \$, 514-336-4501

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

ST-LEONARD, 2½, équipée, 514-336-6024, 514-381-0001

ST-LEONARD, 3½, tout incl. 514-253-7083, 514-624-4156

147 CHALET À LOUER

A MT SUTON, superbe, foyer, piscine chauffée, 450-671-5763

A ST-ADOLPHE, 5 ch., lac. Fin sem./semaine 514-

PUBLICITÉ-MARKETING

Pas encore rendu en banlieue, Grüv est cool



MARIE-CLAUDE LORTIE
marie-claude.lortie@lapresse.ca

Vous avez sûrement déjà remarqué que même les mères de familles de banlieue finissent souvent par aimer des choses au départ découvertes par des gens très *cool*.

On a bien vu les disques de Césaria Evora finir par être vendus chez Costco, les jeans indigo très très foncé chez Wal-Mart et le vernis à ongles bleu ou vert chez Jean-Coutu.

Quand un phénomène cool commence, il est très exclusif. Une poignée de gens, le leader d'un gang de jeunes, une gourou de la mode, un caïd de l'école, bref, une ou quelques personnes clés commencent à aimer quelque chose de nouveau et l'affichent.

Puis, arrivent les *early adopters*, les « adeptes précoces », ces gens, un peu plus nombreux que les cool, qui regardent ce que font les cool et qui choisissent parmi les nouveautés proposées par les cool celles qui sont intéressantes et acceptables pour des gens un peu moins excentriques.

Ce sont ces adeptes précoces qui prennent le relais et, en donnant l'exemple, répandent les modes aux masses, dans le courant dominant, la *main stream*.

Puis, arrivent finalement les retardataires, qui embarquent les derniers sur la vague et qui signalent à ceux qui les observent qu'une mode est sur le point de s'étioler.

Les spécialistes du marketing connaissent bien cette évolution des modes parce qu'elle a de multiples impacts sur leurs stratégies, à tous les niveaux, que ce soit pour la distribution d'un produit (on vise les petites boutiques de l'avenue du Mont-Royal ou Pharmaprix ?) ou les communications entourant une nouvelle mise en marché (on annonce dans le *Voir* ou dans le métro ?)

La distillerie Mosaïq, de Dolard-des-Ormeaux, a décidé qu'elle visait le tout début du processus pour lancer son nouveau produit, Grüv. Au lieu d'aller directement dans un mode de distribution à grande échelle avec une campagne de pub destinée à tous, elle a choisi de cibler les cool et les tout premiers adeptes précoces, dans le but de créer un *buzz* autour de son nouveau produit. L'objectif est qu'ensuite, la mode se répande toute



Photo MOSAIQ

Grüv, ce sont ces petites canettes chromées que vous avez peut-être déjà remarquées à la SAQ. Le produit commence à être distribué dans certaines succursales et il est aussi arrivé dans quelques bars branchés.

seule chez les consommateurs moyens, beaucoup plus nombreux.

Grüv, ce sont ces petites canettes chromées que vous avez peut-être déjà remarquées à la Société des alcools. Le produit commence à être distribué dans certaines succursales et il est aussi arrivé dans quelques bars branchés.

Le logo du drink est un croisement entre la lettre g et le symbole du ying et du yang, avec sa ligne courbe et ses points.

D'un vert émeraude presque fluorescent, la boisson est très sucrée, a un parfum d'agrumes et pétillante légèrement.

Le Grüv est un nouveau produit

qui s'inspire de plusieurs tendances. C'est un peu la rencontre des boissons vitaminées des raves avec la mode des coolers très populaires depuis quelques étés.

L'idée, expliquent Daniel Charon, vice-président, et Robert Beaudoin, président de l'agence de publicité et de marketing Republik (qui a travaillé étroitement avec Mosaïq depuis le début de la création du produit), est venue en voyant la popularité croissante, dans les bars branchés, des cocktails à base de vodka et de Guru ou de Red Bull. Le Guru et le Red Bull sont des boissons sans alcool qu'on peut acheter dans certaines épiceries et dépanneurs et qui sont pré-

parées à base de jus de fruits mais enrichies de produits énergisants naturels tels la guarana, le ginseng sibérien ou l'échinacée.

Dans les raves (ou au bureau), on boit les jus tels quels, mais, dans les bars, la grande mode est d'y faire ajouter de la vodka. Le Grüv propose un tel drink déjà tout mélangé. C'est une boisson vitaminée énergisante enrichie de toutes sortes de produits naturels, avec 7,5 % de vodka.

La clientèle visée est donc celle qui est allée dans les raves, mais qui est assez vieille maintenant pour se tenir dans les bars.

Pour aller chercher les personnalités-phares nécessaires pour lancer la mode, l'agence Republik a conçu une stratégie en quatre volets.

D'abord, on a prévu de « l'affichage sauvage contrôlé », avec des collants arborant le logo du drink. Tous ceux qui ont vu les jeunes coller des choses un peu partout en ville, que ce soit des slogans antipitalistes ou des noms de groupes musicaux, connaissent ce type d'affichage et sa popularité.

Ensuite, il y aura des affiches dans les bars du réseau Zoom (donc dans les toilettes) situés à l'intérieur de quartiers choisis et *trendy* : on va de la rue Sherbrooke à l'avenue du Mont-Royal en longeant le boulevard Saint-Laurent et en passant par le village gay. Pas question d'afficher à Brossard ou à Westmount !

Le troisième volet de la campagne se passera à la télé. Mais là encore, amateurs de *Virginie* ou de la *Soirée du hockey*, vous n'y aurez pas droit. Les annonces seront diffusées uniquement à MusiquePlus et Much Music et pas n'importe quand. « On ne les verra pas durant un spécial Britney Spears par exemple », explique M. Beaudoin. Elles ne seront diffusées que durant les « émissions trendy. »

Le quatrième volet de la campagne est le plus audacieux. Il consiste à payer des gens à Montréal et à Toronto, des leaders cool qui sont reconnus comme des personnes influentes dans le réseau des bars et des fêtes branchées, pour faire la promotion de Grüv. À Montréal, c'est un monsieur très cool qui s'appelle Felipe Del Pozo. M. Beaudoin l'appelle une sorte de « relationniste cool » pour la marque. Son boulot est de faire goûter le produit à ses disciples.

N'a-t-on pas peur de le brûler en révélant son secret : « Le gars a une crédibilité à protéger, explique M. Beaudoin. S'il ne trouvait pas Grüv réellement cool, il ne le ferait pas, même payé. »

Et si, un jour, on boit du Grüv sur les terrasses de pavé uni de Laval, il ne sera plus dans le portrait depuis longtemps.



PNMD devient BBDO Montréal

L'AGENCE PNMD, associée depuis 1986 au réseau mondial BBDO, change de nom et adopte la marque de son groupe. L'agence, qui a 130 employés et un chiffre d'affaires de 140 millions de dollars, devient officiellement BBDO Montréal. Allen Rosenshine, le très très grand patron du groupe BBDO International, est venu à Montréal pour annoncer la nouvelle, en compagnie de Raymond Boucher, le président de la nouvelle BBDO Montréal. Mis à part ce changement de nom, l'agence garde le cap, avec à la direction de la création Martin Beauvais, qui a pris la succession de Jean-Jacques Stréliski.

En lice pour les Coqs

LES NOMS des agences en nomination pour un Coq au grand gala du Publicité Club de Montréal ont été dévoilés. On y apprend — surprise, surprise — que Cossette Communication-Marketing y obtient un total de 27 nominations et, en plus, Blitz, sa filiale spécialisée en promotion, en reçoit 13. Bos suit avec 21 nominations et ensuite PNMD Communication (maintenant BBDO Montréal) avec 20 nominations. L'agence Diesel a récolté de son côté 16 nominations, comparativement à 11 pour PALM, huit pour Publicis et six pour LG2 et Marketel. En tout, 21 agences se partagent 150 nominations dans les volets publicité et marketing du concours. Il est possible de visionner chacune des pièces en nomination sur Internet en allant à www.pcm.sympatico.ca/nominations. Les noms des gagnants seront dévoilés le 31 mai. Les pubs de *La Presse*, en passant, sont en nomination dans quatre catégories...

Vive le soja

LA BOUFFE grano, santé, énergie, peu importe comment vous voulez l'appeler, est en train tranquillement de faire son chemin chez les grandes multinationales de l'agroalimentaire qui ne veulent pas se faire damer le pion par les marques moins connues. Ainsi, Kellogg's met en marché des nouvelles céréales au soja en mettant l'accent sur leur contenu de soja. Elles s'appellent *Vive* et sont destinées aux « gens soucieux de leur santé qui attendent davantage des aliments qu'ils consomment », nous dit Kellogg's. Certains remarqueront toutefois que le sucre est en troisième place sur la liste des ingrédients.

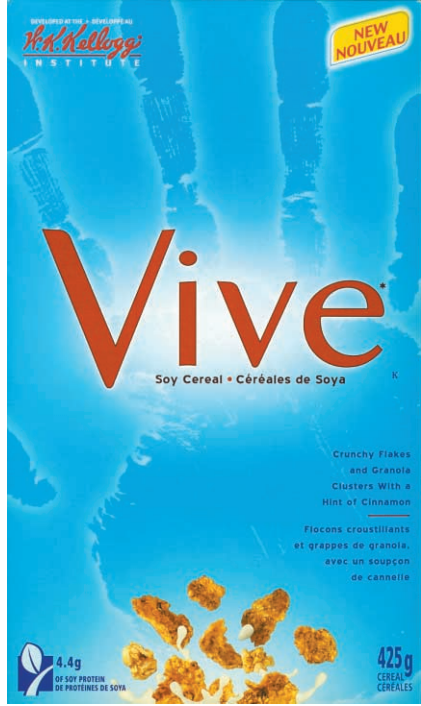


Photo KELLOGG'S

Kellogg's met en marché de nouvelles céréales au soja en mettant l'accent sur leur contenu de soja.

Pubs sur le Net

AVIS aux amateurs de publicité qui aiment bien aller regarder de nouvelles pubs sur Internet : la revue américaine *Advertising Age*, déjà en ligne à l'adresse adage.com, a lancé un nouveau site appelé adreview.com, spécialisé dans l'actualité des films publicitaires, comme le font déjà *adcritic* et *adforum*. Au programme : informations, commentaires, vote pour les cinq meilleures pubs de la semaine et élection de la meilleure pub du mois.

Marie-Claude Lortie
marie-claude.lortie@lapresse.ca

Cordon Bleu chasse le blues

Une exception dans le paysage radiophonique

SOPHIE LACHAPELLE
collaboration spéciale

LA RADIO est vraiment l'un des parents pauvres de la création publicitaire au Québec. À part les publicités de Petro-Canada, conçues par l'humoriste François Pérusse, c'est plutôt terne. Cordon Bleu fait exception avec une série de six publicités, dont chacune annonce un produit différent (plat préparé, sauce, flocons de poulet...), qui sont à pleurer de rire.

Conçus par l'agence Saint-Jacques Vallée Young & Rubicam, ces messages tournent au ridicule le bon perler français et exploitent avec brio notre rapport conflictuel avec la langue. La trame est la même pour chacun : l'annonceur (à l'accent soigné) énonce une règle grammaticale pour le moins tirée par les cheveux, donne un exemple d'usage erroné, puis suggère une phrase, en principe, meilleure. Ça donne ceci : « Évitez d'employer deux appositions lexicales distributives dans un même champ sémantique. Ainsi, au lieu de dire : « Pendant le repas, Pierrot a écrapouti ses barniques sur le prélat parce qu'il n'aimait pas son manger » Dites plutôt : « Pendant le repas, Pierrot a écrapouti ses barniques sur le prélat tellement il était excité de manger ses petites boulettes Cordon Bleu avec légumes, maintenant offertes en grand format pour les gros appétits. »

L'humour en pub peut être une arme à deux tranchants. Si le produit est mal intégré, les consommateurs se contentent de rire de la blague, mais oublient la marque an-

noncée. Comme, dans ce cas, la narration donne une place de choix aux produits, on a évité l'écueil.

Depuis sa fondation, le fabricant de Cordon Bleu, J.R. Ouimet, cible les femmes de faibles à moyens revenus. L'entreprise familiale québécoise a pris son envol durant la Seconde Guerre mondiale, alors que les femmes ont pris le chemin du travail. Les repas préparés Cordon Bleu étaient destinés à aider les mères dans leurs tâches quotidiennes.

L'idée des publicités a été puisée dans les origines mêmes de l'entreprise. « Nous voulions nous rattacher à quelque chose de typiquement québécois. Nous nous sommes arrêtés sur la question de la langue », dit Marcel Proulx, vice-président de

la planification, de Saint-Jacques Vallée Y&R.

Pour que l'effet soit total, l'agence a recruté un annonceur de Radio-Canada, Jacques Clermont (excellent dans son rôle d'ayatollah de la langue). Les messages étaient diffusés jusqu'à la semaine dernière, mais les curieux peuvent les réentendre sur le site Internet d'Info Presse (www.infopresse.com/lapresse).

Sophie Lachapelle est journaliste au magazine Info Presse Communications.
Info Presse / La Presse, Télécopieur : (514) 842-2422.

Internet
sophie.lachapelle@infopresse.com

INFO PRESSE
RECHERCHE ET CONSEIL EN GESTION DE MARQUE

Jeunes et dynamiques, comme les télécommunications

Nous avons demandé à 500 Québécois francophones d'identifier le secteur dans lequel certaines personnalités (Isabelle Boulay et Garou) pourraient devenir porte-parole. Ils devaient choisir entre différents domaines pré-déterminés. Les répondants devaient évidemment connaître les personnalités en question. Dans un premier temps, on constate que le côté jeune et dynamique d'Isabelle Boulay la rapproche du secteur des télécommunications (40%) et ce, de façon plus marquée auprès des femmes (45% contre 35% pour les hommes). Les magasins à grande surface, les restaurants et les automobiles se partagent de façon équitable les votes restants (près de 20% en moyenne).

De son côté, Garou enregistre des résultats plus partagés. Ainsi, les personnes interrogées ont réparti leur choix entre les télécommunications et le secteur automobile, (34% et 30% respectivement). Les femmes le voient cependant autant devant une voiture que dans une allée de magasin (35%). Le fait que Garou soit un homme peut expliquer que davantage de personnes l'associent à l'automobile qu'Isabelle Boulay.

	Isabelle Boulay	Garou
Télécommunications	40 %	34 %
Magasins à grande surface	23 %	13 %
Restaurants	21 %	23 %
Automobiles	16 %	30 %

Méthodologie
Sondage téléphonique réalisé par *Descarie & Complices* entre le 17 avril et le 6 mai 2001 auprès d'un échantillon représentatif de 301 Montréalais francophones. La marge d'erreur est de 5,6 points de pourcentage 19 fois sur 20.

Descarie & Complices
Recherche et conseil en gestion de marque