

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
6488,18 25,75 0,4%	1037,90 -4,46 -0,4%	369,99 1,32 0,4%	238,20 1,71 0,7%	1391,01 6,06 0,4%	8402,36 51,26 0,6%	890,81 5,58 0,6%	324,90 \$US 0,70 0,2%	24,86 \$US -0,05 -0,2%	68,98 CUS 0,19 63,77 CEURO -0,04

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 16 AVRIL 2003

BOURSES

Sociétés d'État : qui risque de perdre son poste



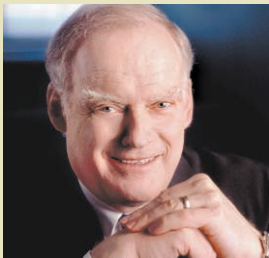
Henri-Paul Rousseau
Caisse de dépôt

Peu probable

Très bien perçu de la communauté d'affaires, M. Rousseau a reçu l'assentiment de Jean Charest au moment de sa nomination.

Salaire > 420 172 \$ plus une prime maximale de 30 %

Indemnité de départ > 24 mois de salaire



André Caillé
Hydro-Québec

Les avis sont partagés

Nommé par le PQ en 1996, il a amélioré les résultats, mais la société fait de l'embonpoint, un état qui convient mal à la philosophie libérale.

Salaire > 329 000 \$ avec une prime maximale de 30 %

Indemnité de départ > 24 mois de salaire



Claude Blanchet
SGF

Très probable

Très proche des péquistes (Pauline Marois est sa conjointe), il a une vision de la SGF qui ne cadre pas avec celle des libéraux.

Salaire > 250 000 \$ avec une prime maximale de 30 %

Indemnité de départ > 12 mois de salaire



Louise Roy
Loto-Québec

Peu probable

Cette gestionnaire de carrière s'est démarquée tant dans le secteur privé que public. Elle n'a pas vraiment d'allégeance politique.

Salaire > Son prédécesseur gagnait 234 000 \$ plus une prime maximale de 15 %

Indemnité de départ > Inconnue



Maurice Prud'homme
Investissement Québec

Probable

L'homme est associé de près à la filière PQ-Fonds FTQ.

Salaire > 200 000 \$ avec une prime maximale de 15 %

Indemnité de départ > Un mois de salaire par année de service (max. 12 mois).



Louis Roquet
SAQ

Peu probable

Cet expert des finances est un fonctionnaire de longue date, sans attache politique évidente.

Salaire > 200 000 \$ plus une prime maximale de 15 %

Indemnité de départ > Un mois de salaire par année de service (max. 12 mois).

Changement de garde en vue avec le régime libéral

FRANCIS VAILLES
et RÉJEAN BOURDEAU

L'arrivée au pouvoir du Parti libéral entraînera un remue-ménage dans les organismes économiques et sociétés d'État, obligeant certains dirigeants à quitter leurs fonctions. Échéancier attendu : automne 2003.

Quelques hauts dirigeants proches du Parti québécois se feront montrer la porte, prévoient les observateurs. Certains cadres réputés pour leur efficacité et leur intégrité éviteront toutefois le couperet. Plusieurs pensent que Jean Charest choisira une approche mitoyenne entre celle de Robert Bourassa et celle de Jacques Parizeau.

En 1985, l'ex-premier ministre libéral Robert Bourassa avait laissé en place la plupart des dirigeants de l'administration précédente, essayant de vives critiques de son parti. En 1994, le nouveau premier ministre d'alors, Jacques Parizeau, avait plutôt choisi d'évincer les proches du régime libéral, à l'approche du rendez-vous référendaire. M. Parizeau avait ainsi engendré d'importants frais de résiliation de contrat.

« Certains libéraux veulent qu'un ménage soit fait, mais je ne vois pas de balayage. Les hauts fonctionnaires, sous réserve de quelques-uns, sont dédiés à la machine. Et le nouveau gouvernement doit d'abord s'attacher à la transition et à la gestion courante », dit Ghislain Dufour, conseiller principal du Cabinet de relations publiques National.

Selon les observateurs, il ne fait pas de doute que le président de la Société générale de financement (SGF), Claude Blanchet, de-

vra éventuellement tirer sa révérence. M. Blanchet est également le conjoint de l'ex-ministre Pauline Marois, maintenant députée de l'opposition. Avec le départ de Claude Blanchet suivra inévitablement celui de son vice-président, affaires publiques, Jean-Yves Duthel.

Autre départ attendu, celui de Maurice Prud'homme, président-directeur général d'Investissement Québec. Ce gestionnaire issu du Fonds FTQ est un proche de Pauline Marois et de Claude Blanchet. La volonté des libéraux de réduire l'intervention de l'État auprès des entreprises ne cadrera pas avec la vision de M. Prud'homme, s'attend-on.

Chez Hydro-Québec, le président du conseil, Jacques Laurent, ne devrait pas rester longtemps en poste. Cet ami de longue date de Bernard Landry a essuyé de vives critiques, dernièrement. Son salaire de 180 000 \$ au conseil d'Hydro correspond à une hausse

de 130 000 \$ par rapport à son prédécesseur. On reproche également à cet avocat du cabinet Gowling Lafleur Henderson ses dépenses excessives chez Hydro.

Henri-Paul Rousseau bien en selle

De l'avis de tous, le PDG de la Caisse de dépôt et placement, Henri-Paul Rousseau, est bien en selle. Le banquier jouit d'une très bonne réputation dans les milieux d'affaires et sa nomination avait reçu la bénédiction de Jean Charest. Louise Roy, présidente de Loto-Québec, est également vue comme une gestionnaire apolitique et de qualité. Mme Roy a notamment présidé la STCUM et Télé-média.

Voir CHANGEMENT en D2

Autre texte en D3

AUJOURD'HUI

Hydro-Québec s'ouvre à l'énergie alternative

Pour la première fois de son histoire, Hydro-Québec vendra sur son réseau de l'énergie produite à partir de résidus forestiers, domestiques ou agricoles. *Page 3*

Le multimédia doit choisir le partenariat

Au lieu d'affronter les géants mondiaux, la petite industrie québécoise du jeu interactif doit plutôt chercher à s'en faire des amis, selon les spécialistes du secteur. *Page 6*

Remontrances sur la transparence de Tellier



La chronique de mercredi dernier de Michel Girard, « La transparence selon Paul Tellier », a soulevé deux types de réactions quant au PDG de Bombardier. *Page 8*

Le taux directeur grimpe à 3,25 %, mais la Banque du Canada baisse le ton

Pas de nouvelle hausse de taux avant juillet?

RICHARD DUPAUL

LA BANQUE du Canada a augmenté son taux directeur de 25 centièmes, à 3,25 % hier — le cinquième tour de vis en un an — afin de contenir les pressions à la hausse sur les prix. Toutefois, la banque centrale ne parle plus de la nécessité de resserrer le crédit prochainement, un indice que la poussée des taux pourrait être interrompue dans l'attente que l'économie nord-américaine se redresse, selon les experts.

Économiste en chef adjoint à la Banque de Montréal, Paul Ferley croit d'ailleurs que la perte de vitesse de l'économie inciterait la Banque du Canada à rester sur ses positions le 3 juin, et à attendre en juillet avant de relever les taux. Cela donnerait donc un répit aux consommateurs, mais aussi aux propriétaires de maisons qui ont des hypothèques à taux variable (lesquels sont fixés en fonction du taux préférentiel des banques).

Il reste que M. Ferley et plusieurs experts préviennent que le taux directeur devrait tout de même atteindre 4 %, ou même

Taux directeur	Dollar canadien
3,25 % 0,25 %	68,98 ¢ US 0,19 ¢ US

4,25 % à la fin de 2003 — soit un bond de jusqu'à 100 centièmes.

Entre-temps, les institutions financières ont emboîté le pas à la Banque du Canada hier, en augmentant leur taux préférentiel d'un quart de point de pourcentage pour le porter à 5 %.

Même si le coût du crédit a déjà grimpé de 125 centièmes depuis un an, les taux d'intérêt demeurent dans l'ensemble relativement bas au plan historique, estime Adrienne Warren, économiste à la Banque Scotia. Aussi, celle-ci ne croit pas que la dernière décision de la Banque affectera beaucoup les consommateurs.

« Les conditions monétaires sont encore stimulantes. Il faudrait une

hausse de 100 points (centésimaux) encore pour revenir à un niveau d'équilibre, donc pour qu'on parle de conditions restrictives », soutient la spécialiste.

Certaines banques ont d'ailleurs abaissé hier les taux hypothécaires pour le terme de cinq ans, qui reculent de 10 centièmes, à 6,75 %. Mais cela est dû surtout au récent redressement du marché obligataire où les banques se financent pour leurs prêts à long terme.

Pour justifier sa décision de hausser son taux directeur, la Banque du Canada explique que l'inflation mesurée tant par ses propres indices que par l'IPC (Indice des prix à la consommation) « est demeurée bien au-dessus de la cible

de maîtrise de 2 % visée ». En février, l'IPC a d'ailleurs fait un bond de 4,6 %, un sommet en 12 ans. De plus, divers indicateurs mesurant les anticipations inflationnistes (des consommateurs et des entreprises) affichent également une certaine hausse.

Tout en reconnaissant que l'économie a ralenti au deuxième semestre de 2002 et au début de 2003, la Banque souligne que la « demande intérieure est restée ferme et l'emploi a continué d'enregistrer des gains ». D'ailleurs, l'économie canadienne « fonctionne encore près des limites de sa capacité », dit-elle.

Du même souffle, la Banque du Canada baisse le ton et reconnaît que les perspectives économiques dans le monde et au Canada se sont « quelque peu affaiblies » par rapport à ce qu'elle prévoyait il y a quelques semaines. À mots à peine couverts, on constate également que la guerre en Irak tire à sa fin, avec les implications favorables qui en découlent.

Voir TAUX en D2

Texte sur le dollar en D2

Pourquoi marcher quand vous pouvez rouler!

CAYENNE 2003
1079\$
PAR MOIS*

*Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois. 20 000 km par année. Transport, préparation et taxes en sus. Comptant de 10 000 \$ requis. Pour plus de détails, passez voir Auto Strasse.

LES MODÈLES ILLUSTRÉS NE SONT QU'À TITRE DE RÉFÉRENCE ET PEUVENT VARIER.



PORSCHE

autostrasse
PORSCHE

514.748.6961 autostrasse.com
5905, ROUTE TRANSCANADIENNE, ST-LAURENT

Le dollar canadien à un sommet de trois ans

d'après Bloomberg

TORONTO — Le dollar canadien a atteint hier un sommet de trois ans après que la Banque du Canada eut augmenté son taux de référence, ce qui le hausse à deux points de pourcentage au-dessus du taux américain comparable.

Ainsi, la banque centrale a augmenté sa cible pour le taux de financement à un jour entre les banques d'un quart de point de pourcentage, à 3,25 %. Les hausses d'intérêt ont attiré les investisseurs, qui ont acheté des dollars canadiens cette année, ce qui a contribué à son appréciation de 8,3 % par rapport à la devise américaine.

« Les augmentations de taux sont bénéfiques à la devise », explique Jeffrey Herold, qui investit 2,5 milliards CAN dans des obligations, à titre de vice-président et directeur de J. Zechner & Associates. « C'est beaucoup plus lucratif d'acheter des obligations canadiennes ; non seulement vous obtenez un rendement, mais vous bénéficiez aussi de l'appréciation de la devise », dit-il.

Peu avant 14 h hier, le huard s'est élevé à 69,07 cents US à Toronto. La devise canadienne a clôturé à 68,98 cents US, une hausse de 19 centièmes par rapport à la veille. Il s'échangeait à 68,65 cents US avant l'annonce touchant les taux. Un dollar américain achète 1,4477 dollar canadien.

La Banque du Canada est la seule banque centrale parmi les pays du G7 à augmenter ses taux cette année. La hausse d'hier fait suite à une augmentation d'un quart de point en mars dernier.

L'obligation canadienne de référence de 10 ans s'est appréciée, les investisseurs faisant le pari que la décision de la banque centrale va freiner l'inflation, qui érode la valeur des paiements fixes des obligations.

« L'inflation est l'ennemie des obligations », explique Hank Cunningham, gestionnaire des placements à revenu fixe de Correspondent Network, une division de la Banque Nationale, sixième banque au pays au chapitre des actifs.

« Lorsque vous voyez la banque centrale combattre l'inflation, c'est un élément positif », ajoute-t-il.

Malgré tout, les investisseurs devraient vendre les titres de dette du gouvernement et acheter des dettes de compagnies au cours des prochains mois, au fil de l'amélioration de l'économie, soutient M. Cunningham.

Le taux cible de la banque sera haussé à 4 % d'ici la fin de l'année, et un dollar américain achètera 1,40 \$ CAN, prédit Mark Chandler, économiste principal de Scotia Capital.

Les obligations du Québec

Par ailleurs, les obligations du Québec ont pris de la valeur après l'élection du Parti libéral dirigé par Jean Charest, ce qui met fin à un règne de neuf ans du Parti québécois.

La différence de rendement entre l'obligation du Canada avec cou-

pon de 5,25 % venant à échéance en 2012 et l'obligation du Québec de 6 % venant à échéance la même année s'est rétrécie à environ 41 points de base, soit l'écart le plus mince depuis le 22 janvier dernier. L'écart présentait une moyenne de 43 points de base au cours de la dernière année, et il était de 47 points de base vendredi dernier.

La différence de rendement entre les obligations du Canada de 10 ans et celles de la province était de 84 points de base au cours du dernier référendum sur l'indépendance du Québec en octobre 1995, et de 55 points de base lorsque Bernard Landry est devenu leader du PQ en mars 2001, selon Scotia Capital.

« Il n'y aura pas de rhétorique sur le référendum pendant cinq ans, alors on peut oublier ça, indique M. Cunningham. C'est une bonne chose. »

TAUX

Suite de la page D1

« Les risques auxquels fait face l'économie mondiale sont mieux équilibrés maintenant en raison de l'atténuation des inquiétudes d'ordre géopolitique et du recul sensible du prix du pétrole », dit-elle dans son communiqué.

Reprise en fin d'année

Fait tout aussi important à souligner, la Banque du Canada ne fait aucune mention de la nécessité de réduire le degré de détente monétaire dans l'avenir, comme elle l'a fait à ses annonces précédentes sur le taux directeur.

Cela semble indiquer que la Banque pourrait laisser les taux inchangés à sa prochaine annonce, en juin, et les relever graduellement plus tard, avance l'économiste Mark Chandler, de Scotia Capital.

Autre changement dans le discours de la banque centrale : elle prédit maintenant une reprise de l'économie au Canada et aux États-Unis vers la fin de 2003 alors que, dans de récents pronostics, on pré-

voyait la relance pour la seconde moitié de l'année. D'après Derek Holt, économiste à la Banque Royale, il y a fort à parier aussi que les autorités monétaires ont également tenu compte de l'effet modérateur de la hausse du dollar canadien sur les exportations, donc sur l'économie.

Hier, le huard a franchi pour la première fois en trois ans la barre des 69 cents US, avant de clôturer à 68,98 cents US. Cela porte tout de même ses gains depuis le début de l'année à 8,3 %.

Les États-Unis, le plus gros partenaire commercial du Canada, peine pendant ce temps à retrouver le chemin de la croissance alors que la guerre en Irak risque d'affecter la plus grande économie de la planète, prévenait récemment le Fonds monétaire international (FMI).

« Tout va dépendre des États-Unis. Si l'économie américaine se redresse, l'économie canadienne va en profiter et les taux vont repartir à la hausse », affirme M. Ferley.

Camco investit 14,9 millions à Montréal

d'après CP

HAMILTON — Camco inc., fabricant montréalais d'appareils ménagers, produira deux fois plus de sècheuses pour General Electric en vertu d'un contrat prolongé. Pour ce faire, la compagnie entend investir 14,9 millions de dollars dans son usine de Montréal pour augmenter sa capacité de production.

En vertu du nouveau contrat, qui commence l'an prochain et qui s'étend jusqu'en 2006, General Electric, qui possède 51 % de Camco, achètera au moins 800 000 sècheuses par année de la compa-

gnie montréalaise. Celle-ci est le plus grand fabricant canadien d'appareils ménagers.

Ce nombre est le double du volume actuel prévu au contrat courant, signé en 1993, et qui ses termine à la fin de la présente année.

« Par cette augmentation de volume, General Electric démontre sa confiance en Camco et en sa capacité de fabriquer des sècheuses de calibre mondial », assure James Fleck, PDG de Camco.

Hier, Camco a fait état d'une perte nette de 1 million, ou 5 cents par action, pour le premier trimestre terminé le 22 mars dernier.

CHANGEMENT

Suite de la page D1

Les postes de Louis Roquet, président de la SAQ, et d'André Caillé, d'Hydro-Québec, ne seraient également pas menacés, bien qu'on reproche au second l'embonpoint de l'entreprise qu'il dirige. « On ne se nourrit pas au steak haché chez Hydro ; il y a beaucoup de vice-présidents. On pourrait supprimer de 200 à 300 millions sans problème », dit un informateur.

Par ailleurs, les postes du président de la CSST, Jacques Lamonde, et du président de Montréal International, Jacques Girard, seraient sur la corde raide. Outre ces deux péquistes notoires, le nom d'Andrée Corriveau revient dans les conversations. Nommée présidente du Centre financier international Montréal il y a trois ans, M^{me} Corriveau était auparavant l'attachée de presse de Bernard Landry.

Dominique Vachon, nommée l'an dernier directrice générale de la Financière du Québec, est apolitique. Sa tâche pourrait cependant être modifiée s'il y a chambardement des organismes d'intervention auprès des entreprises, tel que l'ont indiqué les libéraux.

Par ailleurs, à moyen terme, les têtes dirigeantes des quatre sociétés Innovatech pourraient perdre leur emploi, croit-on. En fait, ce n'est pas tant leur allégeance politique

qui pose problème que la mission de leurs organismes. Bien qu'Innovatech ait été créée par les libéraux, il n'est pas certain que le nouveau régime maintiendra de telles structures en place. C'est sans compter que les derniers résultats des Innovatechs ont été bien moindres que ce qui était prévu.

Hubert Manseau est président d'Innovatech Montréal, Francine Laurent, d'Innovatech Québec, Daniel Poisson, d'Innovatech du sud du Québec, et Ghislain Blanchet, d'Innovatech régions ressources.

Association canadienne des paiements Avis de nomination



Guy Legault

Le Conseil d'administration de l'Association canadienne des paiements (ACP) est heureuse d'annoncer la nomination de Guy Legault au poste de président-directeur général.

M. Legault s'amène à l'ACP avec une vaste expérience de gestion au sein d'associations, expérience qu'il a acquise plus récemment comme président-directeur général de l'Association des comptables généraux accrédités du Canada. En outre, il a reçu le Prix Banff Centre/Société canadienne des directeurs d'association pour excellence en direction d'association en 2000.

Un comptable général accrédité (CGA), M. Legault a été nommé «Fellow» de l'Association des comptables généraux accrédités du Canada en 1995 en reconnaissance de sa contribution à la profession. Il est aussi titulaire d'une Maîtrise d'Administration des affaires de l'Université de Sherbrooke et détient la distinction de Cadre d'association émérite (CAE).

L'ACP est une association sans but lucratif créée par une loi fédérale en 1980 qui exploite les systèmes nationaux de compensation et de règlement, favorise l'interaction de ses systèmes avec d'autres systèmes relatifs aux paiements, et favorise le développement de nouvelles technologies et méthodes de paiements. En moyenne, 134 milliards de dollars d'opérations sont compensés et réglés par les systèmes de l'ACP chaque jour ouvrable. Presque toutes les institutions de dépôt bancaires et non bancaires au Canada adhèrent présentement à la qualité de membre de l'Association. Autres organisations admissibles en tant que membre comprennent les sociétés d'assurance-vie, les courtiers en valeurs mobilières et les fonds mutuels en instrument du marché monétaire.

Association canadienne des paiements
Canadian Payments Association

ÉCONO FLASHES

Norampac | Achat d'une usine

NORAMPAC, le plus important producteur de carton-caisses au Canada, acquiert une usine de transformation de Georgia-Pacific dans l'État de New York, dans le cadre d'un échange d'actifs dont les détails n'ont pas été dévoilés. En retour, la coentreprise fondée en 1997, qui appartient à Domtar et Cascades, cède son usine de Dallas, au Texas, à Georgia, d'Atlanta. D'autres considérations qui n'ont pas été précisées font également partie de la transaction. L'usine de Schenectady, près d'Albany, permettra à Norampac d'élargir sa présence sur le marché de l'emballage en carton-nage ondulé, en plus d'assurer un meilleur positionnement géographique de ses usines. D'une capacité de production annuelle de plus de 900 millions de pieds carrés, la nouvelle usine pourra mettre à profit les synergies que lui apporteront ses autres usines situées à Buffalo, New York et Leominster. Norampac possède huit usines de fabrication de cartons-caisses et 25 usines de transformation de cartonnage ondulé aux États-Unis, au Canada, au Mexique et en France. — *Presse Canadienne*

JP Morgan Chase | Enquête relative aux comptes d'Enron

NEW YORK — La banque d'affaires américaine JP Morgan Chase a confirmé hier faire l'objet d'une enquête de la Securities and Exchange Commission (SEC), le gendarme des opérations de Bourse aux États-Unis, sur une éventuelle aide apportée au courtier en énergie Enron pour falsifier ses comptes. « Je peux vous confirmer ça », a déclaré un porte-parole de la banque, interrogé sur le fait de savoir si elle avait reçu une notification officielle de la SEC sur une enquête portant sur les liens avec Enron. JP Morgan Chase a reçu la semaine dernière de la SEC la note préliminaire (*Wells Notice*) l'informant du démarrage d'une enquête et lui donnant 30 jours pour présenter sa défense avant même que les charges ne soient formellement notifiées. L'annonce de cette enquête intervient un mois après la conclusion d'un premier accord entre un courtier et les autorités boursières concernant l'affaire Enron. Merrill Lynch a ainsi accepté de payer une amende de 80 millions US pour mettre fin à l'enquête sur sa présumée complicité dans la faillite. — *Agence France-Presse*

Johnson and Johnson | Hausse du bénéfice

NEW BRUNSWICK, NEW JERSEY — Le groupe américain Johnson and Johnson (pharmacie, produits d'hygiène) a annoncé hier un bénéfice net de 2,1 milliards de dollars américains au premier trimestre de 2003, en hausse de 12,9 % par rapport à la même période de 2002, grâce à la bonne performance de ses médicaments vedettes. Le bénéfice par action (BPA) est ressorti à 69 cents US pour la période sous revue, soit un peu mieux que les 68 cents US attendus par les analystes selon la valeur calculée par l'agence First Call. Le BPA a ainsi progressé de 16,9 % par rapport au premier trimestre de 2002, période au cours de laquelle il s'était établi à 59 cents US, a indiqué Johnson and Johnson dans un communiqué. Le directeur financier de Johnson and Johnson, Bob Darretta, a confirmé, au cours d'une téléconférence avec des analystes, les prévisions du groupe pour l'ensemble de 2003 qui sont une progression de 10 ou 11 % du chiffre d'affaires et un bénéfice par action de 2,62 \$ US. Les analystes prévoient aussi un BPA de 2,62 \$ US, selon First Call. — *Agence France-Presse*

American Airlines | Rejet des concessions

WASHINGTON — Le personnel navigant d'American Airlines a voté contre les concessions salariales négociées par son syndicat et la direction pour tenter d'éviter une faillite de la première compagnie aérienne mondiale. La direction d'American Airlines avait prévenu qu'un rejet par les salariés, y compris par une seule catégorie de personnel, des réductions de salaires totalisant 1,8 milliard de dollars américains par année, forcerait la compagnie à se placer sous la protection de la loi sur les faillites. Trois des quatre principales catégories de personnels d'American Airlines — pilotes, mécaniciens et personnel au sol — ont voté en faveur des concessions salariales négociées entre leur syndicat et la direction de la compagnie aérienne, avait-on appris un peu plus tôt hier de sources syndicales. — *Agence France-Presse*

deragon
Location

AVIS DE NOMINATION

M. Yvan Després

M. Pierre Deragon, président de Deragon Location, est heureux d'annoncer la nomination de M. Yvan Després à titre de vice-président.

Monsieur Després a reçu une formation en marketing de l'Université Concordia et oeuvre dans le domaine de la gestion et location de parcs de véhicules depuis plus de 20 ans. Au cours des 6 dernières années il a occupé le poste de vice-président auprès d'entreprises d'envergure se spécialisant en gestion et location automobile.

Le mandat de Monsieur Després sera de supporter le président à la gestion stratégique de l'entreprise ainsi qu'au développement des affaires.

Deragon Location offre des programmes personnalisés de gestion et de location de parcs automobiles et ce depuis 1961. Sa mission est de comprendre et travailler en collaboration avec la culture propre à chaque entreprise pour offrir un programme de gestion global, innovateur flexible et adapté à leurs parcs automobiles.

3133016

700
Affaires

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

ASSOCIÉ RECHERCHÉ pour cie en conservation d'énergie (aucun investissement requis). Qualité de leader et expérience dans le développement des affaires auprès des entreprises industrielles. Formation et support fournis. Excellente opportunité. 450 448-9278

ATELIER d'usinage Rive-Sud
Cie de déménagement
Mini entrepôt + imm. Rive-sud
Cie de distribution - nourriture animaux, très rentable. Luc Boucher Sutton 450-651-1079

C.A. pour P.M.E. Impôts, tenue de livre, états financiers, consultation, etc.
F. Pecoraro C.A. 514-374-0644

CLUB VIDÉO Franchisé à Laval. Sérieux seulement. 175 000\$ Après 18h 450 478-8149

COMPAGNIE américaine débutant au Québec recherche représentant(e) d'affaires. Aidez-nous à ouvrir le marché tout en lançant votre entreprise. Ligne info 514-350-3522. Pour nous joindre: 450-621-0528.

CONCESSION AUTOMOBILE CHRYSLER
ACTION À VENDRE
819-474-4932

NOUVEAU PROJET
Construction Costa Rica. Rendement 20% annuel. Infos: 514-993-1883

TERRAIN commercial, 31 000 pi car., situé entre école et C.P.E. 8 \$/pi car. 450-433-6530.

USINE de fabrication de meubles opérationnelle, AUBAINE, vente rapide. 514-914-1954

715
SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

700
Affaires

725

TENUE DE LIVRES, IMPÔT

EX-TRAVAILLANT Ministère du Revenu 35 ans d'exp., problèmes d'impôts, particuliers, corporatifs, etc, allons chercher. 514-352-9603

800
Avis

805

AVIS DIVERS, COMMUNIQUÉS

AVIS DE CONVOCATION

La Confédération des Organismes Familiaux du Québec (COFAQ) convoque ses membres à son Assemblée générale annuelle le 25 mai 2003, à 10h30, à l'Hôtel Radisson de Longueuil, au 999 rue de Sérigny. Par la même occasion, nous vous convions à un brunch-conférence qui aura lieu juste avant 9 h. La sociologue, Denise Lemieux, nous parlera du mouvement familial au Québec. Inf. : (514) 521-4777

850

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

AVIS de clôture d'inventaire

Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de **ADRIENNE ALIX**, en son vivant domicilié(e) au 10 700, de la rue Sackville, app. 202 Montréal, Québec, H2B 2X1, survenu le 17 septembre 2002, à Saint-Jean-sur-le-Richelieu, un inventaire des biens de la défunte a été fait par le liquidateur successoral, madame Marie-Reine-Couture, le 24 mars 2003devant **Me Marie-France Carrère, notaire**, conformément à la loi.

Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à l'étude de **Me Marie-France Carrère, notaire** sise au 10 105, de l'avenue Hamel, en la ville de Montréal, Québec, H2C 2X1. Donné ce 15 jour d'avril 2003.
Me Marie-France Carrère, notaire.

800
Avis

850

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que l'organisme **CAS (Centre d'Animation des Stagiaires)**, ayant son siège social au 4950, rue Cornet, Montréal (Québec) H3V 1E1, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

R 850

PRENEZ AVIS que **NATHALIE MERCIER** en sa qualité de mère, dont l'adresse du domicile est le 113 de l'Écho, St-Eustache, Québec, J7P 3W3, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer le nom de **Joseph André Alexandre Nolet** en celui de **JOSEPH ANDRÉ ALEXANDRE MERCIER** Ste Eustache le 15 mars 2003
Nathalie Mercier demandeur.

R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie / personne morale **2964-6874 QUÉBEC INC.** demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

R 850

De Grandpré Chait

PRENEZ AVIS que la compagnie / personne morale **2964-7424 QUÉBEC INC.** demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

R 850

De Grandpré Chait

PRENEZ AVIS que la compagnie / personne morale **2964-6882 QUÉBEC INC.** demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

R 850

De Grandpré Chait

Hydro s'ouvre à l'énergie alternative

La société d'État achètera 100 mégawatts d'électricité générée par la biomasse

HÉLÈNE BARIL

Pour la première fois de son histoire, Hydro-Québec vendra sur son réseau de l'énergie produite à partir de résidus forestiers, domestiques ou agricoles. La division Distribution de la société d'État a lancé hier un appel d'offres pour acheter 100 mégawatts d'électricité produite au Québec à partir d'une de ces sources alternatives d'énergie.

Cette initiative, prise à la demande du gouvernement du Québec, risque toutefois d'être difficile et coûteuse à réaliser, à cause de la rareté de matière première accessible à bas prix.

Les résidus des scieries et autres déchets forestiers sont déjà très en demande au Québec. Les papeteries s'en servent pour générer de la vapeur utile à leurs procédés industriels, tandis que des entreprises spécialisées comme Boralex les utilisent déjà à grande échelle pour produire de l'électricité.

Dans l'appel d'offres publié hier, Hydro-Québec Distribution demande des projets de production d'électricité à partir d'installations nouvelles et alimentées à 75 % au moins à partir de la biomasse. Les 100 mégawatts (1 mégawatt peut alimenter 800 foyers) devront être disponibles le 1^{er} juin 2005 et les contrats s'échelonneront sur 15 à 20 ans. La date limite pour le dépôt des soumissions est le 15 octobre et Hydro s'engage à choisir les projets au meilleur coût.

Hydro s'attend à ce que les projets utilisant la biomasse forestière soient plus nombreux que ceux à base de méthane ou de lisier de porc, selon Marc-Brian Chamber-



Photothèque PC ©

Le projet de centrale à la biomasse de Boralex, près de Senneterre.

land, le porte-parole de la division Distribution.

À part les résidus forestiers dont les entreprises sont obligées de se débarrasser, il y a aussi les bois industriels et les essences de bois inutilisées dans les forêts publiques qui peuvent servir de combustible, mais le coût élevé de récupération de cette biomasse risque de décourager les entreprises.

Boralex, qui exploite deux centrales de production d'électricité à partir de la biomasse forestière et qui a le projet d'en réaliser une troisième, ne sait pas encore si elle va participer à l'appel d'offres, a indiqué hier son président, Jacques Gauthier.

Le méthane récupéré dans les lieux d'enfouissement municipaux et le gaz généré par le lisier de porc pourraient aussi faire l'objet de projets soumis dans le cadre de l'appel d'offres. Il suffit que la technologie de production soit

commerciallement reconnue et que le combustible soit accepté par le ministère de l'Environnement du Québec, a précisé le porte-parole d'Hydro.

Gaz Métropolitain, qui s'intéresse depuis longtemps au méthane produit par la décomposition des déchets domestiques, n'a pas l'intention de répondre à l'appel d'offres d'Hydro-Québec. « Notre intention est de remettre le gaz récupéré dans notre réseau, pas d'en faire de l'électricité pour la vendre à Hydro », a expliqué Vincent Forcier, porte-parole du distributeur gazier.

Comme cela a été le cas à l'occasion du précédent appel d'offres d'Hydro-Québec Distribution, Hydro-Québec Production pourrait proposer un projet dans le cadre de ce nouvel appel de propositions. Hydro-Québec Production n'a pas d'expertise dans l'utilisation de la biomasse, mais elle pourrait théori-

quement s'associer à une entreprise qui a cette expertise afin de pouvoir répondre aux exigences de l'appel d'offres.

Plusieurs fers au feu

Parallèlement à cet appel d'offres pour acheter 100 mégawatts d'énergie produite à partir de la biomasse, Hydro-Québec Distribution lancera le 12 mai un autre appel d'offres, pour acheter cette fois 200 mégawatts d'énergie éolienne. Il s'agira de la première d'une série d'appels d'offres pour acquérir un total de 1000 mégawatts d'énergie éolienne, toujours à la demande du gouvernement du Québec qui veut développer cette industrie dans l'est du Québec.

Hydro-Québec Distribution a plusieurs fers au feu. En plus de ces deux nouveaux appels d'offres, la société poursuit le processus de son tout premier appel au marché, pour l'achat de 1200 mégawatts d'électricité. Des deux soumissions retenues, celle d'Hydro-Québec Production a déjà fait l'objet d'un contrat d'achat dont les termes ne seront pas rendus publics, a fait savoir hier Marc-Brian Chamberland.

L'autre soumissionnaire, TransCanada Énergie, qui veut construire une centrale au gaz naturel de 507 mégawatts à Bécancour, en face de Trois-Rivières, est toujours en négociation avec Hydro-Québec Distribution. Les 1200 mégawatts que fourniront Hydro-Québec Production et TransCanada seront achetés à un coût moyen de 6 cents le kilowattheure, a déjà fait savoir Hydro-Québec, soit plus de deux fois plus que le coût actuel de l'énergie dite patrimoniale, qui est de 2,79 cents le kilowattheure.

Enfin, Hydro-Québec Distribution a mis en branle un autre appel d'offres pour obtenir 400 mégawatts d'électricité modulable (une assurance) pour pouvoir satisfaire une croissance de la demande plus importante que prévu.



Photothèque PC ©

Le président et chef de la direction de BCE, Michael Sabia.

BCE veut conclure un accord d'ici août sur CGI

Reuters

BCE, premier groupe de télécommunications au Canada, souhaite parvenir d'ici le 1^{er} août à un accord sur sa participation de 30 % dans CGI, premier groupe de services informatiques au pays.

Les trois fondateurs de CGI, incluant son président, Serge Godin, ont le droit de vendre leur participation votante à BCE. BCE a aussi le droit de racheter leur participation. Les deux compagnies devaient initialement, selon toute attente, parvenir à un accord avant le 15 avril.

BCE a réitéré hier dans un communiqué son intention de conclure un accord avec CGI afin d'assurer la continuité de l'équipe de gestion de CGI dans l'éventualité d'un changement de direction.

Reprenant ses propos de la mi-décembre, BCE a indiqué que « l'option privilégiée n'est plus de se départir du bloc de contrôle dans CGI » après l'exercice de son droit de prendre la participation de Serge Godin et des deux autres en 2003 et 2004.

Les discussions se déroulent rondement et les parties sont déterminées à parvenir à une entente finale, a dit BCE.

« Nous voulons nous assurer de bien faire ça, alors nous avons prolongé les dates limite au 1^{er} août », a dit à Reuters la porte-parole de CGI, Eileen Murphy.

Pour nourrir les discussions, Michael Sabia, président et chef de la direction de BCE, joindra immédiatement le conseil de CGI, en tant qu'un des trois membres de BCE, en remplacement du directeur financier de BCE, Siim A. Vanaselja.

BCE, société mère de Bell Canada, première société de téléphonie au pays, considère la participation dans CGI comme non essentielle depuis environ deux ans. Mais, en l'absence d'un plan précis, la participation empêche le prix de l'action de CGI de décoller, ont estimé des analystes.

Les deux compagnies entretiennent une relation très étroite qui frise l'alliance stratégique. BCE a déjà offert un contrat de sous-traitance de 10 ans à CGI.

CGI se dit maintenant quatrième fournisseur indépendant de services informatiques en Amérique du Nord.

La SGF devra faire un virage PME

RÉJEAN BOURDEAU et FRANCIS VAILLES

L'ARRIVÉE au pouvoir de l'équipe Charest va changer le visage de plusieurs sociétés d'État, dont celui de la Société générale de financement (SGF), à laquelle les libéraux imposeront un virage PME.

« Le mandat de la SGF va se recentrer autour des petites et moyennes entreprises, notamment celles en région, a souligné une source proche du dossier. Elle fera moins de démarchage pour les grands chantiers. L'avenir n'est plus là. »

Est-ce à dire qu'elle fera moins d'investissements dans les grands projets ? « Je dirais plutôt qu'elle va perdre moins d'argent dans les grands projets », a précisé cette source.

La société d'État, présidée par Claude Blanchet, a perdu 84 millions en 2001. Les résultats de 2002 seront publiés dans deux mois, mais la société a déjà indiqué que la fermeture de l'usine de magnésium Magnola d'Asbestos (une radiation de 180 millions) va entraîner une perte.

La SGF investit avec des partenaires étrangers dans des projets québécois de 10 millions et

plus. Elle dispose de plus de 3 milliards pour participer, d'ici 2006, au développement de différents secteurs, comme les produits forestiers, le tourisme, l'industriel et la santé.

L'engagement de la SGF dans certains projets a souvent été critiqué : faillite du centre de divertissement Métaforia, fermeture de Magnola et l'échec du projet touristique Technodôme.

« Je mets les critiques au défi de regarder la totalité de notre portefeuille et de parler d'investissements controversés », a déjà répondu M. Blanchet.

Les activités de la société sont tournées vers les projets de démarrage et 40 % du portefeuille est composé d'investissements en rase-mottes (*greenfield*), qui prennent trois années avant d'être rentables, avait-il ajouté.

Dans un document de travail du Parti libéral, présenté le mois dernier, on peut lire que « le mandat de la SGF sera orienté vers le soutien de la transformation en région des ressources premières en produits finis, ainsi que vers le soutien aux entrepreneurs locaux qui oeuvrent dans des secteurs prometteurs pour la diversification de l'économie. »

Le portefeuille actuel sera réexaminé.

Plusieurs observateurs pensent que M. Blanchet, le mari de l'ancienne ministre péquiste Pauline Marois, quittera la barre de la SGF même si son contrat de travail est valide jusqu'en 2007 (voir texte en page 1).

Cure d'amaigrissement

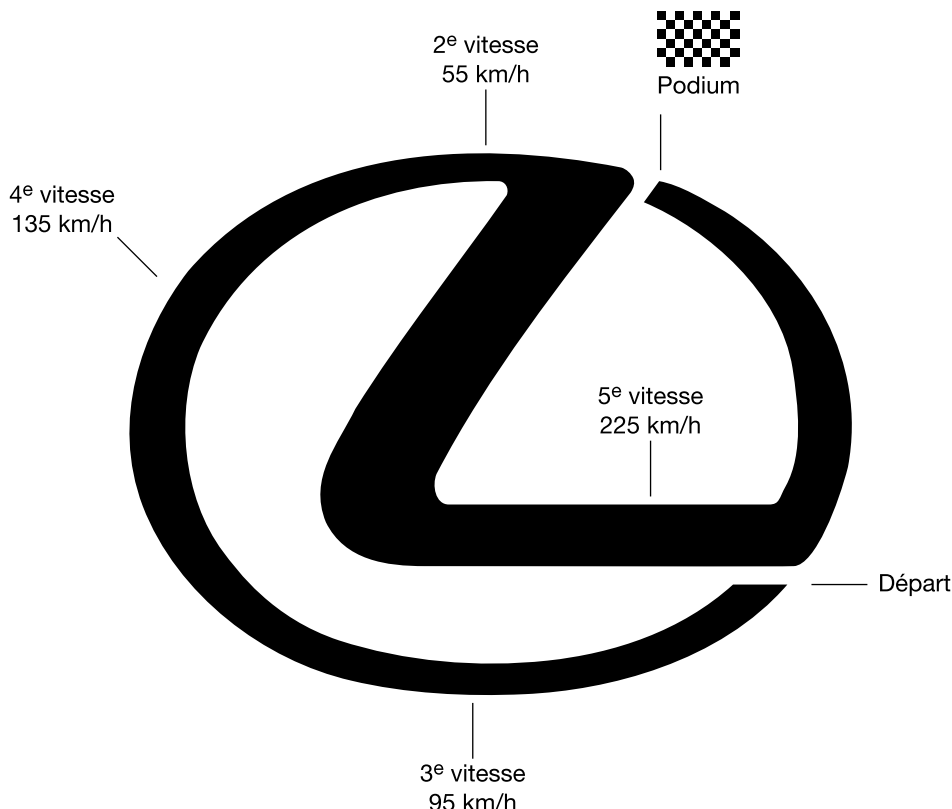
Les mandats des autres grandes sociétés d'État, comme Investissement Québec, seront également révisés.

Cette évaluation « en profondeur » touchera, en fait, toutes les activités de l'État. L'objectif : réduire le nombre des 275 organismes et entreprises publiques en éliminant des structures et des chevauchements.

Le gouvernement demandera notamment aux régions de simplifier les structures d'intervention en matière de développement. Chacune décidera en fonction de ses spécificités.

Pour le moment, on retrouve une foule d'organismes aux sigles variés : CJE (Carrefour Jeunesse-emploi), CRD (Conseil régional de développement), CLD (Centre local de développement), CDEC (Corporation de développement économique et communautaire), etc.

Tout ce travail se fera au cours de la première année du mandat, indique une source.



Lexus IS300 Sport Design
499\$*

48 mois / 2000\$ comptant
4,9% / Transp. et prép. inclus
0\$ dépôt de sécurité

- > 0 - 60 mi/h en 6,8 sec.
- > Boîte manuelle 5 vitesses
- > Aileron arrière
- > Roues en alliage de 17"
- > Différentiel à glissement limité

Courez la chance de gagner un week-end VIP.

13 juin : les pré-qualifications

14 juin : les qualifications

15 juin : la course

Voyez votre concessionnaire Lexus pour tous les détails.

Gabriel Lexus Toyota

3333, Côte de Liesse, St-Laurent
(514) 747-7777
ventes@gabriel.lexus.ca

Prestige Lexus

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

Spinelli Lexus Toyota

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

Vimont Lexus Toyota

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



À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.

* Frais de transport et de préparation inclus. Dépôt de sécurité remboursable: 0\$. Le taux d'intérêt de 4,9% s'applique à des plans de location de 24 à 48 mois de LFS, sur approbation du crédit. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT: IS 300 SD (manuelle, 5 vitesses). Taux d'intérêt: 4,9% - Durée: 48 mois - PDSF: 39 075\$ (incluant une contribution du concessionnaire de 3 000\$) - Acompte ou échange équivalent: 2 000\$ - Mensualité de location: 499\$ - Limite de kilométrage: 24 000 km par an. Frais de 0,15\$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10\$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Taxes, immatriculation et assurances en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 30 avril 2003.

Préparez l'été!



VARIÉTÉ DE PNEUS À PARTIR DE

49⁹⁵\$

**CE PRIX INCLUT: LA POSE, LES VALVES,
L'ÉQUILIBRAGE ET LE SPÉCIALISTE.**

BFGoodrich

MICHELIN

UNIROYAL

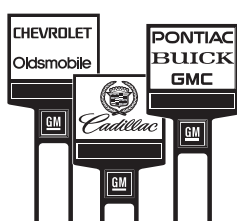
GOODYEAR

BRIDGESTONE

Firestone



**Service
Goodwrench**
Bien fait. À temps.



1 800 463-7483

goodwrench.gmcanada.com

3134215A

Cette offre s'applique à la plupart des voitures et camionnettes GM. Toutes taxes et droits en sus. Prix en vigueur jusqu'au 27 juin 2003. Pour tous les détails voyez votre concessionnaire Goodwrench participant du Québec.

COMMERCE DE DÉTAIL

Les centres commerciaux vont se battre contre les mégacentres

LAURIER CLOUTIER

Les centres commerciaux vont se défendre contre la concurrence plus grande des centres-villes et des magasins de grande surface (big boxes) des mégacentres (power centres).

C'est ce qu'a déclaré à *La Presse Affaires* Jean Laramée, vice-président d'Ivanhoé Cambridge, filiale des centres commerciaux de la Caisse de dépôt et placement du Québec, dans le cadre du congrès du Conseil québécois du commerce de détail (CQCD).

Un conférencier, Marcel Côté, président de Sécour, a affirmé aux congressistes du CQCD que les magasins du centre-ville vont prendre leur revanche sur les centres commerciaux en raison de facteurs comme le vieillissement de la population. Ken Jones, directeur de la chaire sur le commerce de détail de l'Université Ryerson, de Toronto, a de son côté prévu récemment que le nombre de mégacentres va rapidement tripler au Québec et passer sans doute de 33 à 90.

Les centres commerciaux ne sont peut-être plus « tendance », selon certains experts, mais ils vont répliquer. « Les centres commerciaux aussi vont courtoiser davantage et aller chercher la clientèle des plus âgés », a déclaré Jean Laramée.

Ivanhoé Cambridge n'est pas associée aux principaux promoteurs des mégacentres, confirme Jean Laramée. C'est le cas également des autres filiales de caisses de retraite au Canada, comme celle des enseignants de

l'Ontario, Teachers, qui détient le groupe de centres commerciaux nord-américains Cadillac Fairview. Les grands promoteurs de mégacentres, Rio Can et First Professionals, ont déjà commencé à implanter des centres de grandes surfaces au Québec. Ivanhoé Cambridge pourrait cependant « acheter plus tard » certains de ces mégacentres « quand ils se seront établis solidement », a commenté Jean Laramée.

Le vice-président de Sears Canada, Claude Senéchal, va de son côté continuer d'ouvrir des grandes surfaces « Sears Tout pour la maison » dans des mégacentres, après ses investissements à Boisbriand, Lachenaie et Joliette. Sears loue de nombreux locaux dans les centres commerciaux pour ses magasins traditionnels mais « s'en va vers la tendance, celle des mégacentres », dans le cas de ses grandes surfaces.

Ivanhoé Cambridge ne délaisse pas le centre-ville par ailleurs. La filiale de la Caisse a investi 200 millions de dollars l'an dernier, rue Sainte-Catherine, dans le Complexe Les Ailes qui, reconnaît Jean Laramée, va générer des profits plus minces que souhaités à court terme. Une bonne rentabilité sera plus longue à atteindre mais « on va y arriver », assure Jean Laramée. Le président du magasin Les Ailes de la mode, Paul Roberge, se donne trois ans pour rentabiliser son magasin du centre-ville.

Au cours des deux dernières années, Ivanhoé Cambridge a revendu 15 centres commerciaux, dont Place Greenfield Park et Place Jacques-Cartier, à Longueuil, mais cette phase de désinvestissements est terminée. Nous ne sommes plus vendeurs pour le moment, a dit Jean Laramée.

« Le marketing de masse est mort » – Marc Gobé

Le détaillant doit adapter son offre à chacun des groupes de clients

LAURIER CLOUTIER

« LE MARKETING de masse est mort. » Le détaillant doit adapter son offre de produits aux différents groupes de sa clientèle et, en autant que faire se peut, à chacun de ses clients.

C'est le premier des 10 commandements pour transformer les marques de commerce à l'ère de la démocratie du consommateur, a déclaré hier le conférencier Marc Gobé, président et chef de la direction de la firme new-yorkaise Desgrippes Gobé, aux 478 congressistes du Conseil québécois du commerce de détail (CQCD).

Cette grande agence mondiale de création d'images corporatives a travaillé à la fois pour la chaîne de lingerie Victoria's Secret et Viagra, note le président. M. Gobé a aussi créé des images à succès pour Coca-Cola, IBM, Sears et Reebok, en plus d'intervenir auprès de L'Oréal, Procter & Gamble, Lexus et 3M. Il a publié *Emotional Branding* et *Citizen Brand* dont peuvent s'inspirer les géants mais aussi les petits détaillants. Le but du congrès est justement de donner de bonnes idées aux détaillants pour faire face à la concurrence, a déclaré le président-directeur général du CQCD, Gaston Lafleur.

Le client reste plus fidèle à la marque qui le touche et qui a gagné sa confiance. Un exemple : Costco offre un bon rapport qualité/prix, même des bagues de fiançailles de grande valeur à la moitié du prix, selon Marc Gobé. Il faut passer du consommateur à l'humain, dit-il. Le détaillant doit établir une relation émotive avec la génération Y et les femmes notamment.

La génération Y est presque aussi importante que celle des baby-boomers, aux États-Unis en particulier. Ces jeunes nés entre 1977 et 1994 sont souvent des activistes et peuvent tout changer. Ils peuvent même détruire des marques ; Gap et Nike en savent quelque chose, lance Marc Gobé.

Les femmes constituent un autre groupe à courtoiser. La femme est le « directeur des achats » du ménage. Le détaillant doit s'adresser différemment à la mère de famille monoparentale. Les concepteurs de marque de commerce doivent réaliser que la femme adore le service personnalisé, être associée aux leaders, être en contrôle mais aussi être séduite. Virgin Airlines a conçu une publi-

cité montrant un jeune homme tirant les bottes d'une jolie femme. Le plus important toutefois pour la femme, ce sont ses enfants : IKEA et Home Depot ont ainsi des parcs de jeux pour les enfants, afin de faciliter les achats de la cliente.

La femme adore communiquer. **weight-watchers.com** permet aux femmes de parler entre elles de leurs problèmes de poids, même s'il faut payer pour y accéder, dit M. Gobé.

La marque ne doit pas seulement être honnête mais inspirer confiance, poursuit Marc Gobé. La marque doit respecter les valeurs de la société civile et favoriser le progrès social. Le client et l'employé lui seront ainsi plus fidèles.

Le produit doit non seulement répondre à un besoin, mais aussi faire plaisir. Même le magasin à escompte de vêtements et de chaussures ne pourra plus être terne et se contenter d'une présentation « sordide » de ses produits.

De l'éclairage, que diable, et un coup de pinceau ! dit M. Gobé.

Le détaillant doit offrir de la qualité, mais avant tout une solution. Yvory offre peut-être le meilleur savon pour le prix « et il flotte », mais le client acceptera de payer beaucoup plus cher pour une barre à la glycérine et pour le savon qui promettra d'atténuer le stress. Le magasin de vêtements pour femmes de carrière AnnTaylor offre un coin Internet à ses clientes qui veulent communiquer avec leur bureau.

Le détaillant doit passer de la notoriété à l'inspiration. Il ne lui suffit plus d'être connu, il faut être aimé. Tiffany et Birks emballent leurs cadeaux dans une boîte bleu et la femme se sent ainsi plus comblée que par aucun autre présent, explique Marc Gobé. AnnTaylor mise gros sur ses sacs car c'est la meilleure publicité pour le prix.

Après le produit fonction, le détaillant doit passer au produit sensoriel. Victoria's Secret a une publicité affichant une femme nue, à peine drapée par une robe de mariée. Heins vend son Ketchup avec de la moutarde dans un emballage pour le pique-nique, proposant un style de vie.

Le détaillant doit donner du service mais, encore mieux, établir une relation personnelle avec le client et comprendre ses émotions, dit aussi Marc Gobé.



Photo ROBERT NADON, La Presse ©

Marc Gobé, président et chef de la direction de la firme new-yorkaise Desgrippes Gobé.

| AIR CANADA |

Les syndicats se défendront devant le tribunal

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO – Les avocats des principaux syndicats d’Air Canada ont clamé hier leur intention de contester en cour les dispositions obtenues par le transporteur, il y a deux semaines, lorsqu’il s’est mis sous la protection de la loi sur les arrangements avec les créanciers.

Selon les dispositions approu-

vées par le juge James Farley, de la Cour supérieure de l’Ontario, le transporteur pourrait désormais licencier des syndiqués à seulement une semaine d’avis. Il pourrait aussi changer les conditions des caisses de retraite, afin notamment de réduire ses contributions.

En principe, de telles dispositions sont censées fournir à une entreprise en restructuration financière comme Air Canada le plus de flexibilité possible pour en venir à une entente avec ses créanciers. Mais, de l’avis des syndicats, Air Canada tenterait de les utiliser pour liquider des pans entiers des conventions collectives.

Et hier, des négociations entre les deux parties pour en venir à une entente ont échoué.

La contestation des syndicats promet d’animer les débats devant le juge Farley, à compter de mardi prochain.

« Air Canada veut carrément choisir à la pièce les clauses de nos conventions collectives qu’elle entend respecter », a dénoncé l’avocat torontois Murray Gold, qui représente le Syndicat canadien de la fonction publique (SCFP), dont sont membres 8500 agents de bord.

Au syndicat des Travailleurs canadiens de l’automobile (TCA), qui représente quelque 9500 employés

de billetterie et de centres d’appels d’Air Canada, le directeur de la division de l’aviation, Gary Fane, a accusé le transporteur de se moquer des procédures juridiques.

Entre-temps, le transporteur continue de licencier des employés — au moins 200 agents de bord à Vancouver et Edmonton depuis deux jours — et de supprimer des vols au Canada et à l’étranger.

Juste avant de s’inscrire sous la protection de la loi, Air Canada avait annoncé une réduction de 15 % de sa capacité d’ici la fin d’avril. Le transporteur avait aussi annoncé son objectif de réduire ses frais de main-d’œuvre de 650 millions par an et de licencier au moins 10 % de ses 36 000 employés.

De l’avis général dans le milieu financier, les principaux créanciers d’Air Canada pourraient agir de manière à aggraver considérablement ces suppressions.

Par ailleurs, le sort du programme de fidélisation Aéroplan continue de susciter des questions. D’autant que le conglomérat torontois Onex a forcé la renégociation de l’entente d’achat de 35 % d’Aéroplan pour 245 millions, entente conclue peu avant que le transporteur ne demande la protection de la loi.

Hier, le président du conseil d’Onex, Gerry Schwartz, s’est dit toujours intéressé à obtenir part d’Aéroplan, mais à de nouvelles conditions négociées dans le cadre de la restructuration d’Air Canada.

M. Schwartz a refusé de confirmer les rumeurs selon lesquelles il prépare une offre d’achat pour les



Photo Bloomberg ©

Gerald Schwartz a refusé hier de confirmer les rumeurs selon lesquelles il prépare une offre d’achat pour les services au sol d’Air Canada.

services au sol d’Air Canada.

Une telle offre, ajoutée à l’achat du tiers du capital d’Aéroplan, pourrait faire de M. Schwartz et Onex des intervenants déterminants dans le sauvetage financier d’Air Canada.

Intéressant revirement pour celui qui, en 1999, s’était fait montrer la porte par un juge montréalais lors de sa tentative de prise de contrôle d’Air Canada et de fusion forcée avec Canadien International...

Avec CP et Bloomberg.

Aéroplan : des billets primes de plus en plus coûteux

SOPHIE ALLARD

LES PLUS LOYAUX clients d’Air Canada auront une désagréable surprise le 1^{er} juillet prochain. Ils devront dès lors payer des frais d’administration de 25 \$ sur les billets primes obtenus grâce aux milles Aéroplan.

Ces nouveaux frais seront applicables sur toute réservation effectuée à la centrale téléphonique et, jusqu’en janvier 2004 du moins, épargneront les clients qui réservent leurs billets directement sur

Internet. « À ce moment, nous étudierons la possibilité d’imposer des frais, quoique minimes, aux clients internautes, dit Michèle Meier, porte-parole du programme Aéroplan. C’est que depuis les derniers 18 mois, Aéroplan a investi massivement, au-delà de 30 millions, afin d’améliorer les services offerts aux clients. »

À ces nouveaux frais, qui alourdissent le prix des billets payés depuis mai 2001, s’ajouteront dès le 30 avril des coûts supplémentaires induits par la hausse du prix du

carburant, soit de 15 \$ à 25 \$ pour les vols intérieurs. « Nous avons tenté d’éviter cette augmentation du coût des billets, mais le prix du pétrole a monté en flèche, soutient Mme Meier. Ce ne sont pas des frais fixes. Si la situation se rétablit et que le prix du carburant chute, nous réajusterons notre tir. »

C’est donc dire que les clients fidèles paieront cet été, en plus des taxes déjà existantes, des frais de 50 \$ pour un billet « gratuit », soit un total d’une centaine de dollars. « Il n’a jamais été question de billets gratuits », précise Mme Meier.

Atlantic Coast discute toujours de reports avec Bombardier

ARIANE KROL

LE TRANSPORTEUR régional américain Atlantic Coast Airlines (ACA), à qui Bombardier doit livrer 42 jets régionaux d’ici un an, continue à discuter avec l’avionneur pour retarder ces livraisons.

« À cause de l’incertitude avec United, les arrangements financiers ne sont plus disponibles », a indiqué hier à *La Presse Affaires* le porte-parole d’ACA, Rick de Lisi.

United, qui tente actuellement de se restructurer sous la protection de la loi américaine sur les faillites (chapter 11), fournit environ 85 % des revenus d’Atlantic. United paie l’affilié pour qu’il transporte ses passagers dans des avions peints aux couleurs de United Express.

ACA s’est engagé à acheter 42 jets régionaux de Bombardier d’ici mai 2004, dont 20 cette année. Il a annoncé qu’il négociait un report de livraison lundi après la fermeture des marchés, mais cette nouvelle n’a pas réussi à faire fléchir le titre de l’avionneur montréalais hier. L’action de catégorie B de Bombardier a gagné 3 cents (0,88 %) à la Bourse de Toronto.

« C’était déjà escompté dans le prix de l’action puisque Atlantic Coast l’avait annoncé dans son rapport annuel », explique Cameron Doerksen, analyste chez Dlouhy Merchant.

Dans son rapport déposé à la Securities & Exchange Commission le 31 mars dernier, Atlantic avait annoncé s’être entendu avec Bombardier pour retarder de deux semaines la livraison de deux avions attendus en mars.

EDC hésite encore

ACA avait aussi indiqué que le financement de ses quatre prochains avions dépendrait de l’agence fédérale Exportation et développement Canada (EDC) et qu’elle « ne serait peut-être pas capable d’obtenir ce financement par endettement d’EDC, ni d’autres si l’engagement financier d’EDC n’était plus disponible ».

Avant chaque livraison, EDC vérifie si le transporteur se conforme à un certain nombre de conditions préétablies. « Les sociétés de financement ne prêteront probablement pas l’argent avant de voir quelle sera la nouvelle entente avec United », commente l’analyste Robert Fay, de Cannacord Capital. Atlantic n’a pas encore pu négocier son contrat avec United pour l’année 2003. Il transporte ses passagers aux conditions de l’an dernier, ce qui a lui à ses profits du premier trimestre.

Dans son rapport annuel, le transporteur régional note qu’il n’a pas l’argent nécessaire pour payer tous les avions commandés de sa poche et qu’il pourrait devoir « dépendre d’un financement tempo-

raire de l’avionneur ». « Toutes les conversations que nous avons avec nos clients sont confidentielles », dit la porte-parole de Bombardier Aéronautique, Sylvie Gauthier.

Le facteur US Airways

Pour évaluer l’impact de ce possible report de livraison sur Bombardier, il faudra savoir combien d’avions sont visés, dit l’analyste Cameron Doerksen. « Si c’est plus que cinq ou 10, ce sera probablement significatif », dit-il. Robert Fay explique aussi l’absence de réaction négative des marchés par le fait que US Airways pourrait annoncer son importante commande de jets régionaux d’un jour à l’autre. « Ce que j’entends, c’est que la commande sera divisée entre Embraer et Bombardier. Embraer fournira les 70 sièges et Bombardier les 50 sièges », dit-il. Mais pour dire s’il s’agit d’une bonne nouvelle pour Bombardier, il faudra voir l’importance de la commande qu’ils recevront, note l’analyste

SkyWest et Air Wisconsin, les deux autres affiliés de United qui attendent des jets régionaux de Bombardier, ont indiqué à *La Presse Affaires* qu’ils maintiennent l’échéancier de livraison de leurs commandes.

Polaris surveille Bombardier

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO — L’un des principaux concurrents de la division des produits récréatifs de Bombardier, l’américaine Polaris Industries, surveille avec intérêt le processus de mise en vente de cette division.

Discutant avec des analystes après la publication des résultats du premier trimestre de Polaris, son président et chef de la direction, Tom Tiller, s’est toutefois gardé de confirmer si son entreprise, qui est de taille comparable à la division récréative de Bombardier, se préparait à déposer une offre pour ces actifs.

« Je ne peux commenter en raison de notre statut d’entreprise cotée en Bourse. Néanmoins, même si

la famille Bombardier a indiqué son intention de participer au rachat de la division, nous nous attendons à ce qu’il y ait plusieurs offres concurrentes, a indiqué M. Tiller.

« Nous avons été avertis aussi que le processus formel de sollicitation d’offres doit débuter autour du 1^{er} mai. »

Polaris Industries, une entreprise du Minnesota, fabrique et commercialise des motoneiges, des petits véhicules tout-terrains (VTT) et des motomarines. Elle a aussi une division de motocyclettes, Victory.

Polaris a un chiffre d’affaires un peu supérieur à 2 milliards US, ce qui est comparable à celui de la division récréative de Bombardier.

Solde de voitures de démonstration et de fonction



C’est la période de l’année où nous remplaçons nos voitures de fonction et de démonstration par de nouveaux modèles.

Nous avons un très bon choix de voitures, ayant un kilométrage raisonnable ou même très bas, en stock pour livraison immédiate et à rabais exceptionnels.

Passez nous voir pendant que le choix est le plus grand.

Série 3	Choix de 12 de:	33 900 \$ à 48 909 \$
Série 5	Choix de 3 de:	59 495 \$ à 70 995 \$
Série 7	Choix de 3 de:	92 400 \$ à 105 408 \$
Série X	Choix de 2 de:	59 985 \$ à 65 495 \$

BMW Canbec

4090, rue Jean-Talon O. Montréal, Québec
(514) 731-7871

ÉVÈNEMENT
DÉMONSTRATEUR
2002-2003

Visitez notre site
Internet :
bmwcanbec.com



Le plaisir
de conduire

LE MIM 2003 ACHÈTE VOTRE VOTE!

VOTEZ EN LIGNE ET GAGNEZ VOTRE ENTRÉE (une valeur de 75\$)

www.mimontreal.com

50 CONFÉRENCIERS
DE HAUT NIVEAU
VOUS DÉVOIENT L’AVENIR!

Visitez notre site web pour connaître la programmation complète des conférences, ateliers et activités spéciales et pour vous inscrire en ligne.



Votez pour le thème de votre choix :

☐ COMMUNICATIONS

L’innovation technologique : 37^e corde sensible des québécois? Présenté par Jacques Bouchard, publicitaire

☐ TECHNOLOGIES DE L’INFORMATION

Les transactions en ligne sont-elles sécuritaires? Présenté par Jacques Nantel, HEC

☐ TÉLÉCOMS

L’avenir est-il au sans fil? Présenté par Claude Rousseau, Bell Mobilité

Présenté par La Toile des Communicateurs

LE SALON DES TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES
PALAIS DES CONGRÈS, MONTRÉAL

MARDI 15 AVRIL : 10h à 19h
MERCREDI 16 AVRIL : 10h à 17h

DERNIER JOUR

LE MIM 2003

Une exposition d’avant-garde sur les grandes tendances des technologies pour les chefs d’entreprises et les professionnels des TI et des communications

8000 visiteurs professionnels et 250 journalistes

Finances, Économie
et Recherche
Québec



Patrimoine
canadien



Canadian
Heritage

La Presse



2003
mim

L’ÉVÈNEMENT



CORVETTE

ÉDITION 50^e ANNIVERSAIRE

5 EN STOCK
2003



1 EN STOCK
2002

2003



À DEUX PAS DU
STADE OLYMPIQUE

Un seul endroit

À DEUX PAS DU PONT JACQUES-CARTIER

3700, rue Sainte-Catherine Est, Montréal (514) 526-4471

www.hochelaga-maisonnette.com

Photos à titre indicatif seulement

Passez de 0 à 60...

mois, sans payer d'intérêt.*



CLIMATISEZ À VOLONTÉ

0%

À L'ACHAT
JUSQU'À
60 MOIS*

Climatiseur à nos frais ou crédit équivalent*

0\$

À LA LOCATION
GM paie la 1^{re} mensualité**
GM paie le dépôt de sécurité***

0\$

À LA LOCATION
AUCUN
COMPTANT***

SUNFIRE  PONTIAC



264 \$/mois^{†‡}

0\$ comptant

LOCATION	MENSUALITÉ	COMPTANT (ou échange équivalent)	SUNFIRE SLX 4 PORTES AVEC CLIMATISEUR À NOS FRAIS*
48 MOIS	264\$ 198 \$	0 \$ 3 136 \$	

- Transmission automatique à 4 vitesses • Climatiseur • Vitres, portes et miroirs à commandes électriques • Modèle redessiné (intérieur et extérieur) • Plus grande maniabilité • Moteur 2.2 litres ECOTEC de 140 HP à DACT • Banquette arrière rabattable divisée 60/40 • Phares antibrouillard • Moulures latérales de la couleur de la carrosserie • Deux sacs gonflables à l'avant • Télédévrouillage des portes Aileron arrière • Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD et 6 haut-parleurs

Garantie 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur, sans franchise

209 \$/mois^{†‡}

0\$ comptant

LOCATION	MENSUALITÉ	COMPTANT (ou échange équivalent)	SUNFIRE SL 4 PORTES AVEC CRÉDIT CLIMATISEUR*
48 MOIS	209\$ 168 \$	0 \$ 1 949 \$	

- Modèle redessiné (intérieur et extérieur) • Plus grande maniabilité • Moteur 2.2 litres ECOTEC de 140 HP à DACT • Boîte manuelle Getrag 5 vitesses • Banquette arrière rabattable divisée 60/40 • Phares antibrouillard • Moulures latérales de la couleur de la carrosserie • Tachymètre • Roues de 14 po • Deux sacs gonflables à l'avant

Garantie 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur, sans franchise



3125916

Vos concessionnaires  du Québec

L'Association des concessionnaires Pontiac Buick GMC du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant aux modèles neufs 2003 en stock suivants : Sunfire SLX (21B69/1SB, JX0, C60, T43) et Sunfire SL (21B69/77A). Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. Frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers, frais d'administration et droits payables à la livraison. * Offre valide en autant que le consommateur prenne livraison du véhicule au plus tard le 2 juin 2003. S'applique à l'achat ou à la location. Le climatiseur doit avoir été installé en usine sur le véhicule en stock ou un crédit de 989 \$ sera offert. La taxe d'accise applicable au climatiseur est à la charge du consommateur. * Taux de financement à l'achat de 0 % disponible pour des termes allant jusqu'à 60 mois. ** Conditions applicables à la location pour des termes allant jusqu'à 48 mois, premier versement mensuel (taxes incluses) payé par General Motors. *** À la location, aucun versement initial requis et dépôt de sécurité payé par General Motors. Le dépôt ne sera pas remis au consommateur à la fin de la période de location. * Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois avec versement initial ou échange équivalent (voir tableaux). À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12 ¢ du km après 80 000 km. * Ces mensualités à la location tiennent compte des crédits applicables. L'offre de financement à l'achat et celle du climatiseur ne s'appliquent pas aux Vibe, Corvette, Cadillac, Hummer, fourgonnettes passagers et marchandises/coupees, Sierra/Silverado 2500/3500 cabines classiques et allongées (sauf C6P), Sierra/Silverado 2500/3500 à cabine multiplace et châssis-cabine, Sierra/Silverado 3500 HD châssis-cabine (style reporté) et aux camions série W et poids moyens. L'offre de financement à l'achat ne s'applique pas non plus aux Tahoe, Yukon, Yukon Denali, Suburban, Yukon XL et Yukon XL Denali. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location à l'exception des programmes de La Carte GM, des Diplômés et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange de véhicules entre concessionnaires peut être requis.

Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 800 463-7483.

MIM 2003

Face aux géants, l'industrie québécoise du multimédia doit choisir le partenariat

MARIE TISON

Au lieu d'affronter les géants mondiaux, la petite industrie québécoise du jeu interactif doit plutôt chercher à s'en faire des amis.

C'est le conseil qu'a donné Carole Deniger, du Groupe Secor, d'entrée de jeu, hier matin, à l'occasion de la première journée du Marché international du multimédia (MIM) 2003.

M^{me} Deniger a récemment participé à une étude de Secor Conseil sur le positionnement de l'industrie du jeu interactif au Québec.

« C'est dommage qu'au Québec et au Canada, nous n'ayons pas un leader mondial dans le domaine de l'édition et de la distribution de jeux interactifs, comme Bombardier dans le domaine de l'aéronautique », a-t-elle déploré.

Les entreprises québécoises n'ont donc pas le choix et au lieu de se constituer en « petite industrie parallèle avec ses petits jeux », elles doivent établir des partenariats avec les géants mondiaux, notamment les éditeurs américains. « Ce sont eux qui ont des fonds, ce sont eux qui ont des liens avec les distributeurs », a rappelé M^{me} Deniger.

Le président de la firme A2M, Rémi Racine, a indiqué que c'était la voie que son entreprise avait choisie. « Notre plan d'affaires, c'est d'être avec les géants », a-t-il déclaré.

L'entreprise de Montréal conçoit notamment des jeux interactifs pour des grands éditeurs américains à partir de licences, comme Bugs Bunny. « Bâtir avec des licences, ce peut être très rentable, a indiqué M. Racine. On peut faire des suites et ils se vendent très longtemps. »

Il faut évidemment que la licence soit reconnue à l'échelle internationale. « Une licence peu connue ne vaut rien de rien », a dit François Hermann, vice-président-directeur général de Microïds Canada.

Une autre stratégie consiste à contourner les géants et à travailler dans un créneau très précis, comme Hexacto, qui produit des jeux pour les consoles portables.

L'industrie québécoise du jeu interactif a atteint un certain plateau. Il y a eu très peu d'embauches l'année dernière et le nombre d'employés est à peu près stable à 1200.

« Nous ne prévoyons pas d'embauche massive », a indiqué Hervé Pilon, chercheur associé à Technocompétences, le Comité sectoriel de main-d'oeuvre en technologies de l'information et des communications. « Nous sommes dans la consolidation des compétences. »

Justement, l'étude de Secor avait conclu que, pour croître, l'industrie québécoise du jeu interactif devait compter sur une amélioration de la formation de la main-d'oeuvre.



Photo ROBERT NADON, La Presse ©

Carole Deniger, du Groupe Secor.

Elle doit aussi compter sur une amélioration de l'accès au financement.

Il est difficile pour une petite entreprise d'obtenir du financement parce qu'elle a peu d'actifs tangibles à offrir en garantie. « Notre métier, c'est de faire de l'immatériel », a rappelé M. Hermann.

Par ailleurs, la petite industrie québécoise des effets spéciaux et de l'animation a trouvé sa propre formule pour se faire valoir auprès des géants de l'industrie, soit les grands studios de cinéma et les grandes agences de publicité américaines. Ils ont formé un consortium, Québec AnimFX, qui regroupe une quinzaine d'entreprises.

« Notre message : unissez-vous si vous voulez aller à l'international », a lancé le président de Québec AnimFX, Michel Desjardins.

Le consortium a pris forme après la tenue d'une mission commerciale à Los Angeles. Les dirigeants d'entreprises d'animation et d'effets spéciaux qui y ont participé ont réalisé le potentiel d'une approche concertée. Une aide gouvernementale du Québec, du Canada et de la Ville de Montréal a donné le coup de pouce nécessaire.

Les entreprises québécoises spécialisées dans la création de films en format géant (de type Imax) ont également réalisé que l'union faisait la force à l'étranger avec la création du Consortium format géant. « En format géant, si on n'exporte pas, on ne survit pas, a dit le directeur général du consortium, Bernard Houle. On ne peut pas rentabiliser un film qui a coûté 6 millions de dollars alors qu'il n'y a que 26 salles au Canada. »

L'informatique au Québec demeure une affaire de gars

MARIE TISON

L'EMPLOYÉ typique de l'industrie québécoise des services informatiques est jeune, assez scolarisé et non syndiqué. C'est aussi un homme.

« Il y a eu des initiatives importantes pour augmenter la place des femmes dans les sciences, mais c'est un travail de très longue haleine », dit Sylvie Gagnon, directrice générale de Technocompétences, ou Comité sectoriel de main-d'oeuvre en technologies de l'information et des communications, un organisme sans but lucratif financé par le gouvernement québécois.

Technocompétences a profité de la première journée du Marché international du multimédia (MIM) 2003, hier, pour rendre publics les résultats de son enquête sur le profil de la main-d'oeuvre des services informatiques au Québec.

L'enquête montre notamment que la quasi-totalité des 13 594 employés de ce secteur travaillent à temps plein. Aucun n'est syndiqué.

Environ la moitié de ces employés ont entre 25 et 34 ans. Plus de la moitié détiennent un diplôme universitaire, sauf chez les programmeurs et les agents de soutien technique, où la moitié détiennent une attestation ou un diplôme d'études collégiales.

Les trois quarts des employés (76 %) sont des hommes.

Le recrutement de personnel qualifié demeure un des principaux défis de l'industrie

québécoise des services informatiques, un défi qui n'est pas unique à la province. Plus du quart des 353 répondants à l'enquête de Technocompétences indiquent qu'ils ont de la difficulté à recruter des employés, surtout des programmeurs, des ingénieurs informatiques et des analystes d'affaires.

Plus de 20 % parlent même de pénurie.

Le problème ne s'est toutefois pas aggravé au cours des dernières années grâce à l'afflux de personnel qualifié sur le marché en raison des difficultés des autres secteurs de la haute technologie.

« Le secteur des services informatiques a bénéficié de la chute des télécoms », commente Jean-François Dumais, directeur des projets en ressources humaines chez Technocompétences.

Sylvie Gagnon s'attend cependant à ce que le problème devienne plus sérieux avec le vieillissement de la population. Elle ajoute que, contrairement à ce qui se passe au Canada, l'immigration « ne sauvera pas » le Québec.

Non seulement le Québec attire-t-il moins d'immigrants qualifiés, mais ceux qui s'y installent quittent souvent la province après quelques mois pour se rendre ailleurs au Canada.

La solution passerait par la formation et le financement de l'éducation.

« Nous devons doubler les effectifs en informatique au niveau universitaire, à la maîtrise et au doctorat », soutient M^{me} Gagnon.

Microsoft hausse son bénéfice

Agence France-Presse

REDMOND — Microsoft, numéro un mondial des logiciels, a annoncé hier une progression de 2 % de son bénéfice net au troisième trimestre de son exercice fiscal 2002-2003, à 2,79 milliards de dollars américains comparativement à 2,74 milliards US pendant la période correspondante de l'exercice précédent.

Par action, le bénéfice net s'est établi à 26 cents US comparativement à 25 cents US un an plus tôt, selon le communiqué. Les analystes attendaient un bénéfice par action de

24 cents US, selon le consensus calculé par l'agence spécialisée First Call.

Le chiffre d'affaires s'est inscrit en hausse de 8 %, à 7,84 milliards US, comparativement à 7,25 milliards US. Les analystes tablaient sur un chiffre d'affaires de 7,753 milliards US au troisième trimestre.

Microsoft s'attend à enregistrer un bénéfice par action de 23 à 24 cents US au quatrième trimestre qui s'achèvera le 30 juin, et un chiffre d'affaires de 7,8 à 7,9 milliards US, comparativement à des prévisions d'analystes de respectivement 24 cents US et 7,986 milliards US.

Pendant les Folies du printemps

vous pourriez gagner^Δ vos paiements!

les
du folies
printemps

Passez chez votre concessionnaire Chrysler • Jeep_{MD} • Dodge et tentez votre chance.

3,6 ou 12 de vos paiements mensuels

sur votre contrat d'achat ou de location

ou 100\$ d'essence
sous forme de carte prépayée avec tout achat ou location

De plus, vous serez admissible au grand tirage et courrez la chance de

gagner votre véhicule!

Tout le monde y gagne!



DODGE DAKOTA SPORT CLUB CAB

Location de 48 mois.
Comptant initial de 2900\$
ou échange équivalent.
Transport et taxe sur
le climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
279\$	1550\$
313\$	0\$

Choisissez
0,8%* de financement
à l'achat jusqu'à
60 mois.

Ou louez à
249\$[†]
par mois.

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Équipé comme suit: Moteur Magnum® V6 de 3,9 L, 175 ch • Transmission manuelle à 5 vitesses ultra-robuste • Radio AM/FM avec lecteur de CD • Suspension robuste • Banquette arrière rabattable avec rangement sous le siège • Différentiel autobloquant • Climatiseur • Glaces teintées • Système antidémarrage Sentry Key^{MD}



JEEP TJ SPORT

Location de 48 mois.
Comptant initial de 3100\$
ou échange équivalent.
Transport inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
299\$	1750\$
339\$	0\$

Choisissez
0,8%* de financement
à l'achat jusqu'à
60 mois.

Ou louez à
269\$[†]
par mois.

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Équipé comme suit: Moteur 6-1 PowerTech, 4 L • Toit rigide et portes intégrales • Ensemble roues en aluminium et pneus Ecco • Phares antibrouillards • Marchepieds latéraux • Tapis protecteur avant • Transmission manuelle à 5 vitesses ultra-robuste • Radio AM/FM avec lecteur de CD • Système 4RM Command-Trac^{MD} • Glaces teintées • Volant gainé de cuir • Ensemble commodités

daimlerchrysler.ca



Garantie de 7 ans ou 115 000 km
sur le moteur et la transmission, et
assistance routière 24 h sur 24.**

SEULEMENT CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP_{MD} • DODGE

*, † Ces offres d'une durée limitée sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre, à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques, et s'appliquent à la livraison au détail de la plupart des modèles 2003 neufs en stock. Pour usage personnel seulement. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Transport inclus à la location. Taxe sur le climatiseur incluse à la location (sauf pour le Jeep TJ). Immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, taxes et frais d'administration des concessionnaires en sus. Photos à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. * 0,8 % de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur le Dodge Dakota 2003 et le Jeep TJ 2003 en stock. † Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour le Dodge Dakota Sport 4 x 2 Club Cab 2003 avec l'ensemble 23B + DSA et le Jeep TJ Sport 2003 avec l'ensemble 25S + ACN + CLC + LNJ. Premier versement exigé à la livraison. Le dépôt de sécurité est de 0 \$ pour un temps limité seulement et peut changer sans préavis. Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15 ¢ le kilomètre. Δ 100 prix de 3 mensualités, 35 prix de 6 mensualités, 20 prix de 12 mensualités, valeur approximative de 466,09 \$ par mensualité (maximum de 500 \$). Un Grand Prix : votre contrat, valeur approximative de 28 270,02 \$ (maximum de 50 000 \$). Règlement sur www.daimlerchrysler.ca et chez les concessionnaires Chrysler, Jeep, Dodge participants. Aucun achat requis. ** Selon la première éventualité. Des conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire pour les détails et les conditions. ‡ Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1 000 \$ à l'achat d'un véhicule. Cette offre exclut la Dodge Viper. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

DIPLOMÉS
Rabais
jusqu'à 1000\$[‡]



Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep_{MD} • Dodge du Québec

MICHEL GIRARD > FINANCES PERSONNELLES

mgirard@lapresse.ca

Remontrances sur la transparence de Tellier

Ma chronique de mercredi dernier, « La transparence selon Paul Tellier », a soulevé deux types de réaction. D'une part, des petits actionnaires m'ont félicité pour avoir dénoncé le manque de transparence de M. Tellier dans l'obtention du fabuleux contrat de 7,9 milliards concernant la modernisation du métro de Londres. D'autre part, des personnes travaillant dans l'industrie du courtage ont pris la défense de M. Tellier en disant que je l'accusais injustement. Leurs propos ressemblaient à l'habitude aux sévères remontrances que la porte-parole de Bombardier, Dominique Dionne, m'a faites au sujet de cette chronique.

Je vous rappelle les grandes lignes de cette chronique. Je me demandais pourquoi M. Tellier avait omis, à l'occasion de l'annonce de son plan de restructuration financière le jeudi 3 avril, de parler du contrat de 7,9 milliards que sa division Transport était sur le point de décrocher.

Si M. Tellier avait mentionné (le 3 avril) que l'obtention du plantureux contrat n'était qu'une question de jours, il y a fort à parier qu'un grand nombre d'actionnaires n'auraient pas liquidé leurs actions à la suite du dévoilement du plan de restructuration, lequel prévoyait la vente de la division des produits récréatifs et le lancement d'une nouvelle émission d'actions pouvant atteindre 1 milliard de dollars. Le contrat de Londres représentait de toute évidence une bonne affaire pour Bombardier et ses actionnaires. Les détails du contrat (signé le 4 avril) ont été dévoilés le lundi suivant (7 avril), soit quelques jours après l'annonce du plan de restructuration.

Pour montrer que son patron est transparent, M^{me} Dominique Dionne m'a indiqué que les renseignements concernant

l'obtention du contrat d'infrastructures du métro de Londres se trouvaient dans les documents rendus publics le jeudi 3 avril, soit le prospectus de la nouvelle émission

d'actions et des documents annexés.

Les informations se trouvaient dans le rapport intitulé *Discussion et analyse de la direction 2002-2003*.

« Dans ce document, explique M^{me} Dionne, on indique clairement à la page 18 : « Au cours de l'exercice 2003, le consortium Metronet, auquel Bombardier Transport participe à hauteur de 20 %, a remporté le contrat de la restauration, la modernisation et la maintenance de deux des projets liés à l'infrastructure du métro de Londres... »

Selon elle, il est donc « faux » de dire que l'information sur le contrat du métro de Londres n'a pas été rendue publique le 3 avril. D'autant, dit-elle, que ce contrat est de notoriété publique. À preuve, précise-t-elle, Bombardier avait diffusé un communiqué à ce sujet en mai 2002.

« Donc on croit bien avoir suivi toutes les règles (de la Commission des valeurs mobilières) à la lettre. »

M^{me} Dionne me reproche d'être le seul journaliste à avoir parlé de manque de transparence de la part de M. Tellier dans l'obtention du contrat du métro de Londres.

« Tous les autres journalistes et analystes semblaient être bien au fait. Évidemment, c'est une information qui avait fait (antérieurement) l'objet de nombreux articles. Tout le monde attendait la clôture de ce contrat », dit-elle.

Mise au point

À l'occasion de l'annonce de son plan de



restructuration, le jeudi 3 avril dernier, Paul Tellier ne dit pas un seul mot sur le contrat de Londres. Qui plus est, dans le long communiqué de neuf pages publié cette

journée-là, Bombardier ne fait aucunement mention du contrat devant être dévoilé le lundi suivant (et dont la conférence de presse avait été convoquée le 1^{er} avril).

Par ailleurs, il est vrai que Bombardier a déposé le 3 avril à la Commission des valeurs mobilières (CVMQ) le prospectus de la nouvelle émission d'actions de 1 milliard de dollars, avec les documents intégrés par renvoi, dont *Discussion et analyse de la direction portant sur l'exercice terminé le 31 janvier 2003*.

La porte-parole de la CVMQ, Barbara Timmins, m'a confirmé que ce prospectus (et ses documents intégrés par renvoi) avait été reçu à la CVMQ le 3 avril, et visé la même journée. Elle m'a aussi certifié que le prospectus avait été transféré pour consultation sur le site des valeurs mobilières SEDAR. Toutefois, ajoute-t-elle, seuls les abonnés au site (maisons de courtage, bureaux d'avocats, institutions financières, etc.) pouvaient, le 3 avril, avoir accès audit prospectus et à ses documents.

Le public, précise-t-elle, ne pouvait accéder à ces documents que le lendemain, soit le vendredi 4 avril. En passant, ce vendredi-là, j'ai tenté d'accéder à ces documents de Bombardier sur le site SEDAR. Mais j'en ai été incapable.

« Il devait y avoir un bogue », explique M^{me} Timmins.

Sachez que dans le document *Discussion et analyse de la direction...*, joint au prospectus de Bombardier, on disait en outre à propos du contrat de Londres : « La clôture financière

devrait se réaliser en avril 2003, condition requise pour l'attribution du contrat. Bombardier Transport obtiendra alors des contrats fermes pour la fourniture de voitures de métro, de systèmes de contrôle ferroviaire, et de services de maintenance et de gestion. La valeur des contrats attribués à Bombardier Transport est évaluée à 8,6 milliards (3,4 milliards d'euros) sur 15 ans, la livraison de nouveaux produits débutant au cours de l'année civile 2008. La participation de Bombardier Transport dans les contrats du métro de Londres n'est pas comprise dans le carnet de commandes. »

Les informations pertinentes au sujet du fabuleux contrat du métro de Londres étaient donc accessibles le jeudi 3 avril, mais seulement aux gens de l'industrie du courtage et aux investisseurs institutionnels !

Quand la porte-parole de Bombardier affirme que je suis le seul journaliste à ne pas être au courant de la teneur du contrat de Londres, j'ai deux questions à lui poser :

> 1- Pourquoi avoir pris la peine de convoquer la presse internationale pour dévoiler ledit contrat le lundi 7 avril si tout le monde savait déjà que Bombardier avait obtenu le contrat ?

> 2- Pourquoi tous les grands médias du pays (quotidiens, télé, radio) ont-ils fait leurs manchettes avec ce contrat s'ils en connaissaient la teneur ?

Entre le communiqué du 8 mai 2002 où Bombardier annonçait la possibilité de mettre la patte sur le contrat de Londres et... la note de la direction intégrée au prospectus du 3 avril, puis la conférence de presse du 7 avril où Bombardier annonçait enfin la signature du contrat, une commande de 7,9 milliards est entrée concrètement dans le carnet de la compagnie.

Voilà la différence !

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

Veillez, s'il vous plaît, prendre note que l'assemblée générale annuelle d'Air Canada convoquée pour le 13 mai 2003 a été remise à une date à être déterminée.

Par ordre du Conseil d'administration

Paul Létourneau, c.r.
Vice-président et Secrétaire général
Montréal (Québec)
le 16 avril 2003



AIR CANADA

3135049A

*Ayez l'air plus
jeune en
15 minutes...
pour toute la vie*

Artecoll est une intervention sûre et permanente, pour corriger les rides, augmenter les lèvres, combler les sillons nasolabiaux, la dépression des commissures, les cicatrices d'acné et autres imperfections cutanées. Artecoll s'est avéré efficace chez plus de 150 000 patients, ce traitement n'est pas à répéter comme c'est le cas avec d'autres types d'interventions.

Pour de plus amples renseignements au sujet d'Artecoll contactez le
1 877 278-3265
(à Montréal le (514) 334-3830).

*L'art de paraître
et de vous sentir mieux.*

31381252



ARTECOLL®

Pendant les Folies du printemps

**vous pourriez
gagner^Δ
vos paiements!**

Passez chez votre concessionnaire Chrysler • Jeep_{MD} • Dodge et tentez votre chance.

3,6 ou 12 de vos paiements mensuels
sur votre contrat d'achat ou de location

ou 100\$ d'essence
sous forme de carte prépayée avec tout achat ou location

De plus, vous serez admissible au grand tirage et courrez la chance de
gagner votre véhicule!
Tout le monde y gagne!

Dodge  **Caravan**



«La fourgonnette la plus éconergétique 2003»

ENERGUIDE

Basé sur les cotes du guide de consommation de carburant 2003 publié par Ressources naturelles Canada.

Dodge Grand Caravan

La plus haute cote de sécurité décernée par le NHTSA lors de tests de collision latérale**

Choisissez **0,8%** de financement à l'achat jusqu'à 60 mois. Ou louez à **269\$[†]** par mois.

Location de 48 mois. Comptant initial de 4275\$ ou échange équivalent. Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*

Mensualité	Comptant initial
319\$	1925\$
360\$	0\$

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

ENSEMBLE SXT SANS FRAIS

• Pare-chocs de couleur assortie • Emblème SXT • Enjoliveurs uniques • Volant gainé de cuir

Équipée comme suit: Sacs gonflables avant à déploiement progressif • Climatiseur • Glaces à écran solaire • Dispositif de prévention du vol Sentry Key™ • Radio AM/FM avec lecteur de CD

Choisissez **0,8%** de financement à l'achat jusqu'à 60 mois.

Ou louez à **339\$[†]** par mois.

Location de 48 mois. Comptant initial de 4100\$ ou échange équivalent. Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

Option de location de 48 mois offerte*

Mensualité	Comptant initial
428\$	0\$

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

SYSTÈME DVD SANS FRAIS

Équipée comme suit: Sacs gonflables avant à déploiement progressif • Dispositif de prévention du vol Sentry Key™ • Système DVD pour passagers arrière • Miroirs de courtoisie • 4 sièges baquets • Radio AM/FM avec lecteur de CD • Climatiseur • Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique • Freins antiblocage • Régulateur de vitesse

dodge.ca

SEULEMENT CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP_{MD} • DODGE



Garantie de 7 ans ou 115 000 km sur le moteur et la transmission, et assistance routière 24 h sur 24**

* 0,8 % de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur toutes les Dodge Caravan 2003 et les Dodge Grand Caravan 2003 en stock. † Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour la Dodge Caravan SXT 2003 Édition spéciale avec l'ensemble 280 + RBK + AGR et pour la Grand Caravan Sport 2003 Édition DVD avec l'ensemble 28H + XRV + RBU + GNC + CYS. Le dépôt de sécurité est de 0 \$ pour un temps limité seulement et peut changer sans préavis. Premier versement exigé à la livraison. Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15 ¢ le kilomètre. ** † Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Transport et taxe sur le climatiseur (inclus à la location), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. Offres d'une durée limitée et exclusives, qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques, et s'appliquent à la livraison au détail de la plupart des modèles 2003 neufs en stock. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Photos à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Δ 100 prix de 3 mensualités, 35 prix de 6 mensualités, 20 prix de 12 mensualités, valeur approximative de 466,09 \$ par mensualité (maximum de 500 \$). Un Grand Prix - votre contrat, valeur approximative de 28 270,02 \$ (maximum de 50 000 \$). Règlement sur www.daimlerchrysler.ca et chez les concessionnaires Chrysler, Jeep, Dodge participants. ** Tests effectués par l'organisme américain National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) pour l'année 2003 sur la Dodge Grand Caravan 2003. ** Selon la première éventualité. Des conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire pour les détails et les conditions. ‡ Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1000 \$ à l'achat d'un véhicule. Cette offre exclut la Dodge Viper. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada, une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep_{MD} • Dodge du Québec



Rabais jusqu'à 1000\$*



CINQ ÉTOILES

3133319A

3133322

STRATÉGIE MARKETING

Le café en restauration rapide: la bataille est chaude

McDo enrichit son café, Tim « déroule le rebord », Dunkin' offre un « 5 à 7 »



FRANÇOIS PERREAULT
collaboration spéciale

Il y a beaucoup d'effervescence autour du café dans la restauration rapide. Dernière offensive en lice: McDonald's vient de lancer à l'échelle nationale son nouveau mélange à café, en misant sur une approche plus raffinée. Selon des franchisés et des clients de McDonald's, l'ancien produit ne convenait plus; entre autres, il n'était pas assez riche.

« Les consommateurs ont vu apparaître des commerces spécialisés ayant contribué à raffiner leurs goûts en matière de café, dit Barbara Ann Thompson, directrice senior du marketing de McDonald's pour l'est du pays. Il fallait donc nous mettre à jour, d'autant plus que des clients du matin nous avaient délaissés et que d'autres continuaient de déjeuner chez nous, mais optaient pour le café d'un concurrent. »

Le choix du client

L'entreprise a donc consacré un an de recherche et développement avant de proposer un café arabica fraîchement infusé et pouvant être offert avec de la crème 18 %. Le nouveau mélange a été choisi par les clients dans le cadre d'essais à l'aveugle. Pour le faire connaître, McDonald's a mené une campagne publicitaire d'un mois (télé, radio, imprimés, etc.) en plus d'organiser une distribution gratuite, le 2 avril, au cours de laquelle 40 000 verres ont été donnés à l'heure du déjeuner, seulement au Québec. On a aussi offert autant de coupons donnant droit à un café gratuit.

Le café représente environ 5 % des ventes de McDonald's, qui cherche évidemment à ravir des parts de marché. Barbara Ann Thompson identifie la clientèle de Tim Hortons comme étant d'abord visée avec le nouveau mélange.



À gauche: Le matin du 2 avril, McDonald's a distribué gratuitement 40 000 verres de son nouveau café au Québec. À droite: Avec son programme de fidélisation « Café 5 à 7 », Dunkin' Donuts souhaite que les consommateurs viennent découvrir ses succursales réaménagées.

« Cette chaîne réussit bien avec ses déjeuners, et sa clientèle ressemble à celle qui compose notre marché cible pour le café, dit la porte-parole. Nous ne cherchons pas à attirer les amateurs de lattés et de cappuccinos. »

Même si les exécutions publicitaires mettent en scène des scénarios se déroulant au déjeuner et que plus des deux tiers de ses cafés sont vendus à cette période, la chaîne profite de son nouveau produit pour rappeler que son café est servi toute la journée. Ainsi, le volet affichage (avec la signature « Nouveau. Riche. ») présente des tasses de porcelaine qui évoquent la pause-café. « L'occasion était belle pour faire connaître notre offre de collation café-muffins », souligne Barbara Ann Thompson.

Chez la concurrence

Du côté de Tim Hortons, où le café représente de 30 à 40 % des ventes au Québec (et 50 % au Canada), on ne prévoit aucune stratégie pour contrer l'offensive concurrente.

« Dans nos recherches, les consommateurs indiquent que ce qu'ils apprécient de notre café est son goût constant, indique Chantal Cossette, directrice du marketing. D'ailleurs, depuis des années, la valeur de marque que nous mettons de l'avant pour ce produit est sa fraîcheur. En outre, nous accapurons 70 % des ventes de café dans le créneau de la restauration rapide au pays. Par conséquent, nous ne changerons pas une recette que nous croyons gagnante. Et puis,

McDonald's concentre ses ventes de café le matin, alors que les nôtres sont aussi fortes en après-midi et en soirée. »

Il faut dire que le lancement du nouveau café de McDonald's se produit au moment où Tim Hortons mène sa promotion « Déroule le rebord ». Au cours de cette opération nationale, les acheteurs doivent dérouler le rebord de leur verre de café en carton afin de découvrir s'ils remportent une voiture, un vélo, un muffin, etc. « Les six semaines de l'opération font bondir considérablement les ventes, explique Chantal Cossette, sans dévoiler de chiffres. Comme elle est déployée depuis plus d'une décennie, les gens l'attendent. »

Chez Dunkin' Donuts, on fidélise les buveurs de café avec le pro-

gramme « 5 à 7 » lancé en février et qui se poursuit jusqu'à la fin d'avril. À l'achat de cinq gobelets de tout format, les consommateurs obtiennent deux cafés de 10 onces. Au moyen d'une campagne dont la signature est « Meilleur 5 à 7 en ville », on a fait connaître le programme par deux messages télé, des annonces dans des quotidiens et magazines, un encart de journaux tiré à 1 million d'exemplaires, ainsi que la commandite de la série télévisée *Caméra Café*.

Repositionnement de l'entreprise

Ce programme s'inscrit dans le repositionnement de l'entreprise amorcé il y a plus d'un an. « Nous venons de terminer le réaménagement d'une quarantaine de succursales au Québec, explique Roxanne Bensason, directrice du marketing. L'offre 5 à 7 constitue un prétexte pour inviter les gens à venir les découvrir. D'ailleurs, le café est désormais ce qui nous définit et se situe au cœur de notre stratégie. On peut en consommer plusieurs fois par jour et plusieurs fois par semaine, ce qui n'est pas le cas des hamburgers ou des beignes. Par conséquent, il est nettement plus important dans notre mix-produits qu'il y a cinq ans. »

Le café occupe une telle place dans son branding que l'entreprise ajoutait une tasse à son logo, l'an dernier. Et depuis la fin de 2001, elle vend du café à la livre préemballé.

Dunkin' Donuts, dont les 5000 succursales au monde vendent 2 millions de tasses par jour, propose le même café partout depuis ses débuts, il y a 52 ans. Cette constance rassure Roxanne Bensason face à l'initiative de McDonald's.

« Leur décision m'apparaît bonne pour eux, dit-elle, car ils augmenteront ainsi la fréquence de visites de leurs clients. Toutefois, nous avons l'avantage de profiter d'une reconnaissance de plusieurs décennies, qui fidélise notre clientèle. De toute façon, si un acteur de notre secteur mène une action autour du café, tous en bénéficient, car le Québec est un bon marché de buveurs. »

VENEZ À UN ÉVÉNEMENT IBM POUR DES ENTREPRISES EN PLEINE CROISSANCE À MONTRÉAL

Le 30 avril 2003
Montréal, Québec

Un forum présenté à Montréal, réservé aux entreprises en pleine croissance. Faites l'expérience du pouvoir de l'information à la demande durant le Forum sur la gestion de l'information IBM, présenté par IBM et nos partenaires commerciaux locaux. Vous découvrirez comment trouver les éléments importants cachés à l'intérieur des volumes d'information de votre entreprise et vous pourrez ainsi devenir plus flexible, plus centré et plus efficace. Nombre de places limité. Inscrivez-vous maintenant pour ne pas manquer ce forum exclusif.

Inscrivez-vous aujourd'hui ou obtenez plus d'information en visitant ibm.com/db2/infomanagement ou en appelant au 1 800 426-7777 et en mentionnant le code 103BB002.

Veuillez noter que ce forum se déroulera en anglais.

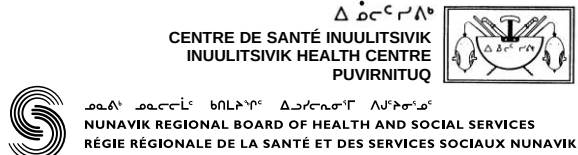
IBM et le logo affaires électroniques sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2003. © IBM Canada Ltée, 2003. Tous droits réservés.



CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

La Presse



NUNAVIK

Le Module administratif du Nord québécois, dont les bureaux sont situés à Montréal, gère une partie des services administratifs de la Régie régionale du Nunavik (Côte de la Baie d'Ungava) et du Centre de santé Inuulitsivik de Puvirnituq (Côte de la Baie d'Hudson).

Pour compléter notre équipe de Montréal, nous sommes actuellement à la recherche d'une personne qui occupera le poste suivant :

TECHNICIEN(NE) EN ADMINISTRATION – FINANCES

TEMPS PARTAGÉ ENTRE MONTRÉAL ET PUVIRNITUQ (DEUX MOIS)
(POSTE TEMPORAIRE À TEMPS COMPLET D'UNE ANNÉE AVEC POSSIBILITÉ DE PROLONGATION)

FONCTIONS

Vous effectuerez des travaux liés à la gestion financière, à l'organisation du travail et à la planification de travaux complexes à caractère administratif en faisant la collecte et l'analyse des données.

EXIGENCES

Vous possédez un diplôme d'études collégiales en techniques administratives, une solide expérience dans une fonction similaire dans le réseau de la santé et des services sociaux et une bonne connaissance des logiciels Word et Excel et êtes bilingue (français-anglais). La connaissance du système informatique Logibec (CHUM) et Gestion Binaire constitue un atout.

CONDITIONS SALARIALES

Selon les normes actuellement en vigueur dans le réseau de la santé et des services sociaux avec primes nordiques ajoutées au salaire lorsque assigné à Puvirnituq.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae au plus tard le 30 avril 2003 au :

Service des ressources humaines
 Module administratif du Nord québécois
 7750, rue Bombardier
 Anjou (Québec) H1J 2G3
 Télécopieur : (514) 486-5527
 Courriel : lise.labrosse@ssss.gouv.qc.ca

SEULES LES PERSONNES RETENUES POUR UNE ENTREVUE SERONT CONTACTÉES.



Hôpital Maisonneuve-Rosemont
 Centre affilié à l'Université de Montréal

L'Hôpital Maisonneuve-Rosemont (HMR) est un centre majeur de référence affilié à l'Université de Montréal qui offre un continuum de soins allant de la médecine familiale à des soins spécialisés et ultraspecialisés. Établissement d'avant-garde, il centre son approche sur ses clientèles, fonctionne par programmes depuis 3 ans et encourage la pratique professionnelle en équipe interdisciplinaire. L'HMR mise sur l'amélioration continue de la qualité et des soins à la fine pointe du savoir. C'est aussi un milieu de travail stimulant et dynamique, soucieux de la qualité de vie et du développement professionnel de ses employés. L'HMR s'associe à une Fondation dynamique qui est en campagne de souscription de 15 M \$ sur 3 ans. Un Centre de services ambulatoires majeur est en chantier et sera ouvert en 2004. Principalement associé à l'est de Montréal, l'HMR dessert un territoire incluant 9 CLSC et une population de près de 500 000 habitants.

Veillez noter que nous ne communiquerons qu'avec les personnes sélectionnées pour une entrevue. Nous respectons le principe de l'équité en matière d'emploi.

CHEF CLINICO-ADMINISTRATIF Programme-clientèle de chirurgie

Relevant du directeur général adjoint, vous serez conjointement responsable, avec le chef du programme médical, des orientations, de la gestion des ressources ainsi que des activités et opérations médicales, cliniques et administratives du programme. Ces responsabilités seront assumées dans une perspective d'amélioration continue de la qualité, en concordance avec la mission du programme et avec celle dédiée à l'ensemble des programmes-clientèles. Pour mener à bien vos tâches, vous pourrez compter sur la collaboration d'un adjoint, de 6 chefs de service et d'environ 500 employés et disposerez d'un budget d'environ 26 M \$.

Parmi les principaux défis à venir dans le cadre de ce poste, il vous faudra augmenter l'accès aux services chirurgicaux pour répondre aux besoins dans les délais recommandés, revoir la capacité des blocs opératoires pour optimiser la réalisation des interventions nécessitant l'infrastructure d'un bloc opératoire et développer des projets favorisant les soins ambulatoires hospitaliers, dans la perspective de l'arrivée du Centre ambulatoire en juin 2004. Vous devrez aussi planifier et actualiser le réaménagement du Service central de stérilisation et du bloc opératoire, co-diriger la démarche de planification stratégique 2003-2006 au sein du programme et assurer un leadership en regard des orientations qui en découleront, orienter et soutenir activement les projets de réorganisation du travail clinique à l'intérieur du programme et consolider l'interdisciplinarité au sein des différents services du programme.

Vous possédez un diplôme de 1^{er} cycle dans une discipline liée à une profession clinique du réseau de la santé et au moins 7 ans d'expérience à un poste cadre dans des fonctions de gestion ou de coordination de soins ou services cliniques. Vous détenez également un diplôme de 2^e cycle en gestion ou lié à une profession clinique. En outre, 4 ans d'expérience pertinente à la fonction pourront compenser l'absence d'un diplôme de 2^e cycle. Ces années d'expérience s'ajouteront alors aux années d'expérience mentionnées précédemment. Vous connaissez la gestion par programmes, croyez à l'importance de la cogestion et avez une très bonne connaissance du réseau et de ses enjeux régionaux. Vos expériences démontrent que vous privilégiez la gestion participative et détenez une excellente capacité d'influence et de bonnes habiletés politiques. On vous reconnaît comme une personne posée, capable d'une approche positive et novatrice dans la résolution des problèmes. Vous témoignez enfin d'un leadership mobilisateur et de fortes habiletés en matière de communication et de relations interpersonnelles.

Pour ce poste, l'HMR offre une rémunération de classe 18 (66 514 \$ à 86 468 \$). Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, en spécifiant le titre du poste convoité, avant **17 h le 3 mai 2003**.

Hôpital Maisonneuve-Rosemont, Concours - Poste de Chef clinico-administratif, Programme-clientèle de chirurgie, Direction des ressources humaines, 5415, boulevard de l'Assomption, Montréal (Québec) H1T 2M4. Télécopieur : (514) 252-3833. Courriel : 06_hmr_cvdhr@ssss.gouv.qc.ca

Pour vous, pour la vie

Visez plus haut.

Vos objectifs
 x nos ressources
 = un brillant avenir

Edward Jones investit jusqu'à 150000\$ pour former et perfectionner chaque nouveau représentant en placements. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous nous sommes classés 4^e parmi les meilleurs employeurs au Canada d'après le magazine *Report on Business* édition 2003. Réalisez votre plein potentiel chez Edward Jones.

Nous sommes à la recherche de personnes bilingues (anglais, français) et douées pour la vente qui veulent faire carrière comme représentant en placements à Montréal et dans les environs. Ne laissez pas cette occasion vous filer entre les doigts.

Le 23 avril à 19:00 heures
Novotel Montréal
1180, rue de la Montagne
Montréal, QC
Hôte: Marc Dion
RSVP: 514-631-3233

Edward Jones
 Au service des investisseurs

Membre du FCPE

3134733A

DIRECTEUR D'USINE

Recyclex inc., une compagnie de gestion de déchets dangereux en pleine expansion, désire combler le poste de directeur d'usine.

Ce poste névralgique au sein de la compagnie requiert une formation en chimie, ingénierie ou l'équivalent, une habileté à gérer nos nouvelles installations et à procéder à des analyses.

La connaissance du SIMDUT, TDGA et de la réglementation environnementale est également requise. Il s'agit d'un poste d'avenir et la rémunération le reflète.

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae par télécopieur au (514) 355-4148, à l'attention de Keith Coffin.

3134687

Société financière recherche pour son bureau de Montréal un :

CAMBISTE EXPÉRIMENTÉ

bénéficiant au minimum de 5 ans d'expérience professionnelle et pouvant justifier de résultats concluants sur le marché des changes.

Cette personne devra avoir la capacité d'analyser et de prendre des positions sur les marchés des changes afin de remplir des objectifs de profits individuels. Elle sera apte à travailler de manière autonome et de jouer un rôle de conseiller en matière de politique de changes. Elle partagera ses connaissances et expériences techniques, théoriques et pratiques au sein d'une petite équipe.

Une bonne connaissance des plate-formes électroniques de trading sera un avantage.

Si vous pensez correspondre au profil recherché, n'hésitez pas à nous faire parvenir votre dossier de candidature complet par courrier ou par courriel à l'adresse suivante :

Anthony J. Porraccio
Vice-président
Acion Finance Inc.
1303, avenue Greene, bureau 400
Montréal (Québec) H3Z 2A7
Courriel : ajp@acionfinance.ca

3134655

INGÉNIEUR ET TECHNICIENS RECHERCHÉS

Groupe RSW inc. est à la recherche d'un ingénieur mécanique spécialisé en CVAC et de techniciens DAO en génie civil, mécanique et électrique. Consultez la rubrique «Carrière» de notre site Internet (www.rswinc.com) pour connaître tous les détails sur les emplois offerts.

Tél.: (514) 878-2621
Fax.: (514) 397-0085



3133873

Varennes Développement
 est à la recherche d'un

DIRECTEUR

(poste contractuel pour une durée d'une année)

La fonction

Relevant du conseil d'administration, le directeur élabore et réalise la stratégie de développement économique de Varennes. Dans ses fonctions, il collabore étroitement avec le Centre local de développement (CLD) de Lajemmerais et la Ville de Varennes. Prospecteur, il assiste les industriels et les promoteurs dans la concrétisation de leurs plans d'affaires et préconise une concertation entre les divers agents économiques du milieu. Il contribue à l'élaboration et l'implantation d'outils de développement concrets et astucieux. Communicateur hors pair, il diffuse de la façon la plus appropriée tous les attraits du territoire de Varennes.

Les exigences

Le candidat recherché est titulaire d'un diplôme universitaire en aménagement du territoire ou dans toute autre discipline connexe au développement. Une formation complémentaire en économie ou en administration constitue un atout.

Bilingue, il possède une expérience probante à titre de prospecteur et négociateur. Ses qualités en planification et en gestion sont reconnues. Il est visionnaire, disponible et excellent communicateur, en plus de posséder la capacité de développer et de soutenir un réseau étendu de partenaires économiques.

Ce poste intéresse les candidats dont la rémunération se situe entre 57 000 \$ et 62 000 \$ par année.

3134656

SERVICES DE TOXICOMANIE DE L'EST DE L'ONTARIO

est à la recherche de

Thérapeute en toxicomanie

Ce clinicien est responsable pour livrer une gamme de services spécialisés à des groupes toxicomanes et aux individus ayant des problèmes concomitants en consultation externe et résidentielle. Les interventions et le plan de traitement suivent une approche de thérapie comportementale cognitive.

Le candidat sélectionné aura sa MA ou MSc concentration en psychologie avec une forte orientation scientifique et une connaissance approfondie de la psychopathologie dans les domaines cliniques. On considère la connaissance «des meilleures pratiques» et le bilinguisme très importants. Salaire et bénéfices compétitifs.

Expédiez votre demande avec votre C.V. et vos relevés universitaires, **avant le 25 avril 2003**, au :

Directeur général
205, rue Second Est
Cornwall, Ontario K6H 1Y6
ou par télécopieur (613) 936-9712

3135034

Les Auberges du cœur du Québec



Organismes communautaires d'hébergement pour jeunes en difficulté et sans abri
 Info : 514.523.8559

8

LES JEUNES QUI Y ENTRENT, S'EN SORTENT !

T O R O N T O F R E N C H S C H O O L

Professeurs

Joignez-vous à une faculté internationale



Toronto French School est l'une des plus grandes écoles indépendantes au Canada. Cet établissement non confessionnel mixte offre à sa clientèle un enseignement classique de qualité supérieure fondé sur un vaste programme d'études à saveur internationale, le tout dans un environnement formellement bilingue. Nous avons une population de plus de 1 250 élèves répartis entre la prématernelle et les plus hauts échelons du programme secondaire ontarien. Les programmes sont inspectés par le ministère de l'Éducation de l'Ontario, agréés par le ministère de l'Éducation nationale de la France (jusqu'à la 10^e année) et par l'Organisation du Baccalauréat international.

Niveaux primaire et intermédiaire

Temps complet; toutes les matières enseignées en français.

Science - Niveau intermédiaire

Temps complet; langue d'enseignement en français.

Les candidats doivent être des enseignants certifiés (détenir un B.Ed.) et ayant préalablement déjà de l'expérience d'enseignement à ces niveaux. Nous invitons les enseignants animés d'un intérêt manifeste envers les activités parascolaires et le développement de l'enfant à explorer ces perspectives de carrière offertes dans un environnement dynamique et bilingue. Veuillez acheminer d'ici **le 25 avril 2003** votre curriculum vitae et des copies de vos diplômes à l'adresse indiquée ou par télécopieur au 416-488-2937. Nous communiquerons uniquement avec les candidats retenus pour une entrevue.

3133870A



Commission scolaire de Montréal

La plus importante commission scolaire du Québec est à la recherche de

Postes d'enseignants en formation générale adultes

POSTES TEMPORAIRES À COMBLER IMMÉDIATEMENT EN FRANÇAIS LANGUE SECONDE

La Commission scolaire de Montréal souhaite combler immédiatement plusieurs postes (à temps plein ou à temps partiel, de jour ou de soir) en français langue seconde.

POSTES À COMBLER À LA SESSION D'ÉTÉ (JUILLET ET AOÛT 2003)

La Commission scolaire de Montréal désire recruter des candidats afin de combler des postes (à temps plein ou à temps partiel, de jour ou de soir) dans ses centres de formation générale adultes. Les spécialités les plus recherchées sont :

- Français langue seconde et francisation alpha
- Anglais langue seconde
- Éducation de base (alphabétisation)
- Mathématiques et sciences physiques (chimie, biologie et physique)
- Service d'intégration socioprofessionnelle (SIS)

PROFIL RECHERCHÉ:

Les candidats recherchés doivent posséder :

- un permis ou un brevet d'enseignement dans la matière à enseigner OU
- un permis ou un brevet d'enseignement dans une autre matière plus un certificat dans la matière à enseigner OU
- un permis ou un brevet d'enseignement dans une autre matière et une expérience d'enseignement récente dans la matière à enseigner OU
- 90 crédits pour les étudiants du baccalauréat en enseignement du français langue seconde ET
- une preuve de réussite de l'examen de français écrit administré par le Céfranc (Centre d'évaluation du rendement en français écrit des commissions scolaires de l'île de Montréal, tél. : 356-6789) ou par le SEL de la Télé-université (843-2015, poste 2700).

TRAITEMENT : Selon la convention collective en vigueur.

Les candidats intéressés doivent faire parvenir un dossier complet : curriculum vitae, photocopies des diplômes et relevés de notes, photocopie du certificat de naissance et/ou une preuve d'autorisation de travailler au Canada. Veuillez envoyer le tout au plus tard **le 2 mai 2003**, a/s M^{me} Hélène Saint-Pierre, responsable du recrutement des enseignants à la formation générale adultes, CSDM, SRH, 3737, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H1X 3B3. Télécopieur : (514) 596-7545

Veillez noter que seules les personnes correspondant au profil recherché obtiendront une réponse. La CSDM souscrit au principe d'égalité des chances dans l'emploi. Elle applique un programme d'accès à l'égalité pour les femmes et les communautés culturelles.

3133537A

Hausse du bénéfice de Metro...

Presse Canadienne

LA CHAÎNE de magasins d'alimentation Metro a enregistré une hausse de 18,4 % de son bénéfice net au deuxième trimestre de l'exercice en cours.

La société a réalisé un bénéfice net de 37,3 millions, soit 38 cents par action, au cours de la période de trois mois terminée le 15 mars, comparativement à un résultat net de 31,5 millions (32 cents par action) à la même période de l'exercice précédent.

Toujours au cours du trimestre clos le 15 mars, le chiffre d'affaires de Metro s'est élevé à 1,21 milliard, en hausse de 8,8 % par rapport à celui de 1,12 milliard déclaré un an plus tôt.

... et de Jean Coutu

Presse Canadienne

LE GROUPE Jean Coutu (PJC) inc. a clôturé le troisième trimestre de l'exercice financier 2002-2003 par une hausse de son bénéfice net et de ses revenus, a-t-on fait savoir hier à Longueuil..

Au cours de la période de trois mois terminée le 28 février, le groupe a en effet réalisé un bénéfice net de 42,4 millions de dollars, soit 19 cents par action, ce qui représente une hausse de 12,7 % par rapport au résultat net de 37,6 millions (16 cents par action) enregistré au cours de la même période un an plus tôt.

Les revenus de la chaîne de pharmacies se sont élevés à 974,9 millions au cours du trimestre clos le 28 février, comparativement à 921,5 millions à la période équivalente de l'exercice précédent, soit une augmentation de 5,8 %.

Les sites contaminés refont surface (deuxième partie)

M^e ODETTE NADON
DRIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

La semaine dernière, nous avons présenté certains aspects de la Loi 72 entrée en vigueur le 1^{er} mars 2003. Cette semaine, nous verrons les nouvelles obligations qui s'appliquent aux entreprises appartenant à l'une des catégories d'activités industrielles ou commerciales désignées dans l'annexe III du Règlement. La liste comprend 106 catégories, ce qui constitue un assujettissement important.

Le Règlement prévoit que toute demande pour obtenir l'autorisation d'implanter une entreprise visée par l'Annexe IV doit, si une installation de captage d'eau de surface ou d'eau souterraine destinée à la consommation humaine se trouve à moins d'un kilomètre à l'aval hydraulique du terrain, être accompagnée d'un programme de contrôle des eaux souterraines destiné à assurer le respect du Règlement. Ce programme prévoit l'installation de puits d'observation et le contrôle de la qualité de l'eau souterraine par des analyses à effectuer trois fois par année. Les entreprises déjà en exploitation et qui font partie de l'Annexe IV ont six mois pour se conformer à ces exigences. Une démonstration par un ingénieur ou un géologue, selon les conditions prévues au Règlement, peut être faite au MENV pour être exempté de l'obligation de contrôle des eaux souterraines.

Une autre disposition de la Loi 72 impose

aux entreprises visées à l'Annexe III du Règlement de fournir, dans les six mois de la cessation définitive de leurs activités, les documents suivants : 1) une étude de caractérisation (à communiquer au ministre et au propriétaire du terrain) ; 2) s'il y a contamination au-delà des normes réglementaires, il devra y avoir transmission d'un plan de réhabilitation pour approbation par le ministre ; 3) accompagné d'un calendrier d'exécution ; 4) et, le cas échéant, d'un plan de démantèlement des installations. Un délai supplémentaire n'excédant pas 18 mois peut être accordé dans l'éventualité d'une reprise d'activité.

Le but de cet exercice est de contraindre l'exploitant à procéder à un nettoyage en règle lors de la fermeture d'un site industriel ou commercial visé. Adieu les vestiges...

Lorsqu'un projet prévoit un changement d'usage d'un terrain où se sont exercées des activités prévues à l'Annexe III du Règlement, un processus d'approbation doit être mis en branle. Par exemple, si une ancienne usine doit être convertie en condominiums résidentiels par un promoteur immobilier, les étapes suivantes s'appliquent : 1) préparation et transmission au MENV d'une étude de caractérisation ; 2) si le terrain est contaminé, il devra y avoir préparation d'un plan de réhabilitation contenant une description des mesures prises pour rendre le terrain compatible avec l'usage projeté, accompagné d'un calendrier d'exécution. Ce n'est qu'après approbation du plan que le projet pourra aller de l'avant.

Autre nouveauté : s'il y a contamination aux limites d'un terrain ou risque sérieux de

migration de contaminants vers un fonds voisin et que ces contaminants proviennent d'une activité industrielle ou commerciale désignée dans l'Annexe III du Règlement, le propriétaire, le locataire ou le gardien du site doit en aviser le propriétaire du fonds voisin concerné et le MENV lorsque la situation est susceptible de compromettre un usage de l'eau.

En vertu de la Loi 72, le MENV doit dresser et tenir à jour une liste des experts habilités à fournir les attestations qu'exigent les différentes dispositions de la loi. Les conditions à satisfaire pour être inscrit sur la liste ont été publiées dans la Partie I de la Gazette officielle du Québec du 25 janvier 2003. Cette liste est publique et accessible pour consultation. On devrait la retrouver sur le site Internet du ministère de l'Environnement du Québec très bientôt.

Comme nous pouvons le constater, les changements sont importants et comportent de nombreuses ramifications dans différents domaines. Les clauses contractuelles lors de la vente, de la location ou du financement de sites industriels ou commerciaux devront être beaucoup plus sophistiquées. Les modes de gestion de sites contaminés sont à revoir également puisque désormais, l'obligation d'être diligent est codifiée.

M^e Odette Nadon fait partie du cabinet d'avocats et d'agents de marques de commerce Desjardins Ducharme Stein Monast.

Site Web
www.ddsm.ca

Location au taux de 4,9 % offerte sur toutes les JAGUAR X-TYPE 2003 neuves en stock, avec un bail d'une durée maximale de 48 mois de Crédit Jaguar à un locataire au détail admissible. P. ex., louez une X-TYPE 2.5 2003 neuve avec boîte manuelle pour 499 \$ par mois en se basant sur un taux de location annuel de 4,9 % et un bail de 39 mois de Crédit Jaguar. Obligation locale totale de 25,484 \$ \$. Coût d'achat facultatif de 20,095 \$. Coût total au comptant de la X-TYPE 2.5 sans location-bail de 41 195 \$. Frais totaux de location de 4 394 \$. Première mensualité exigée. Dépôt de sécurité de 7600 \$. Versement initial 6,023 \$. Certaines conditions et une limite de 52 000 km s'appliquent sur une période de 39 mois. Des frais de 15 cents du km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Cette offre ne comprend pas les frais de transport (670 \$), les frais d'immatriculation, RDPRM, l'assurance, les frais administratifs ni toutes les taxes applicables. Offre d'une durée limitée, qui peut être annulée à tout moment sans préavis. Pour plus de détails, s'adresser à Decarie Motors/Jaguar Laval/John Scotti Jaguar.

La Jaguar X-TYPE.

Transmission intégrale permanente de série.



www.X-TYPE.ca

Équipement de série à l'avant-garde.

- Moteur V6 2,5 litres développant 194 chevaux
- Traction intégrale Traction 4
- Système de freinage antiblocage
- Répartition électronique de la force de freinage
- Système à sacs gonflables pouvant détecter les occupants
- Sacs gonflables latéraux pour le conducteur et le passager avant
- Rideaux gonflables latéraux à l'avant et à l'arrière
- Système de sécurité avec télécommande et vérification sonore
- Belle finition intérieure en érable moucheté
- Luxueuse finition intérieure en cuir
- Entretien gratuit à intervalles réguliers

X-TYPE 2.5 2003

499 \$*

per mois

paiement initial de 6 023 \$



Prix du meilleur achat 2003 (voiture de luxe)
Carguide / The Globe & Mail

MONTREAL

DECARIE MOTORS
8255 Bougainville, Montréal (514) 334-9910
(at the corner of Decarie and de la Savane)
www.decarie.com

ST-LEONARD

JOHN SCOTTI JAGUAR
4305 Metropolitain Est, St. Leonard, Québec
Tel. (514) 725-2221 Fax. (514) 725-3662
www.johnscott.com

LAVAL

JAGUAR LAVAL
1430 Boulevard St-Martin Ouest Laval, Québec
Tel. (450) 786 8855 Fax. (450) 786 8555
www.jaguarlaval.com

L'art de la performance | **JAGUAR**

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS

Appels d'offres

Ville de Montréal

DIRECTION DES IMMEUBLES

Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, au Service du greffe de la Ville de Montréal à l'attention de la greffière, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R-106, Montréal H2Y 1C6, pour :

Soumission : 5101
CONTRAT : 10406 - MANDAT : 08054-2-000 MAISON DU CITOYEN (7501, FRANÇOIS-PERREAU) RÉFECTION DE L'ENVELOPPE ET MISE AUX NORMES (Arr.: St-Michel/Villeray/Parc-Extension)

Date d'ouverture : 8 mai 2003

Documents : Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du **16 avril 2003** aux bureaux de la Firme : Cardin et Ramirez Architectes, 5310, boul. St-Laurent, Montréal (Québec) H2T 1S1. (Heures d'ouverture : 9 h à 17 h) contre un paiement de 120 \$ non remboursable.

Dépôt de garantie : Cautionnement ou chèque visé de 75 000 \$

Renseignements : Pierre Cardin, architecte

Vente du cahier des charges : Téléphone : (514) 272-6798 Télécopieur : (514) 272-6821

Soumission : 5095
CONTRAT : 10407 - MANDAT : 07814-2-001 BIBLIOTHÈQUE HOCHÉLAGA/AGRANDISSEMENT ET AMÉNAGE-

MENT INTÉRIEUR (Arr.: Mercier/Hochélag-Maisonnette). Une visite des lieux est prévue jeudi le 24 avril 2003 à 9 h.

Date d'ouverture : 5 mai 2003

Documents : Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du **16 avril 2003** aux bureaux de la Firme : Box Architectures, 6525, boul. St-Laurent, bureau 200, Montréal (Québec) H2S 3L5. (Heures d'ouverture : 9 h à 17 h) contre un paiement de 65 \$ non remboursable.

Dépôt de garantie : Cautionnement ou chèque visé de 40 000 \$

Renseignements : Isabelle Champagne, architecte

Vente du cahier des charges : Téléphone : (514) 843-5657 Télécopieur : (514) 843-5728

Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de : **Box Architectures**.

Toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement à la salle du conseil de l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception. La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.

Montréal, le **16 avril 2003**
La greffière de la Ville
M^e Jacqueline Leduc



APPELS DE SOUMISSIONS

Les entrepreneurs et les fournisseurs peuvent obtenir de l'information sur les appels de soumissions ouverts et le résultat d'ouverture des plis d'Hydro-Québec en visitant le site Internet de l'entreprise :

www.hydroquebec.com/soumissionnez ou en composant un des numéros de téléphone suivants :

Montréal et environs : (514) 745-5720
Extérieur : 1 800 363-0910



CASILOC INC.

APPEL DE PROPOSITIONS N° 03-511

APPAREIL DE TRI DE BILLETS DE BANQUE

CLÔTURE : 30 AVRIL 2003
11 H, HEURE LOCALE

Casiloc inc., filiale de Loto-Québec, désire recevoir des propositions relativement à l'acquisition d'un appareil de tri de billets de banque ainsi qu'à des services de support, d'entretien et de réparation de cet appareil, tel que requis pour le Casino du Lac-Leamy.

Les fournisseurs peuvent obtenir l'information sur l'appel de propositions en visitant le site Internet de l'entreprise :

www.loto-quebec.com

ou en se présentant à :

Direction de l'approvisionnement
de Loto-Québec
500, rue Sherbrooke Ouest, 18e étage
Montréal (Québec) H3A 3G6

Du lundi au vendredi entre 9 h et 12 h et entre 13 h 30 et 16 h

Émis le 16 avril 2003

FUTURE SHOP

AVIS À NOTRE CLIENTÈLE

Dans notre cahier publicitaire du **11 au 17 avril 2003**,

- **Page 7**, l'amplificateur pour l'auto MTX RT202 (Code WEB 10027235) possède une puissance de 2 x 50 watts, contrairement à ce qui est indiqué
- **Page 12**, le graveur de CD 48x 24x 48 Rewriter de LG (Code WEB 10023452) à 49,99 \$ (Économisez 80 \$) après rabais est en quantité limitée. Aucun bon rabais différé ne sera disponible.

Veuillez nous excuser de tout inconvénient que cela aurait pu causer à notre clientèle.

Département de publicité.



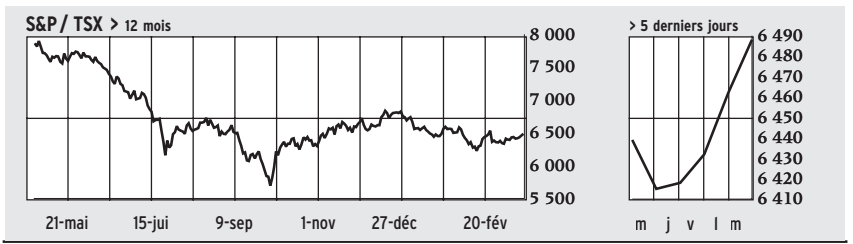
ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE LA fibrose kystique

Combattez la fibrose kystique

1-800-363-7711

INVESTIR

BOURSE DE TORONTO



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
6 455,97	6 494,52	6 447,95	6 488,18	0,40%	-16,40%

ACTIONS NÉGOCIÉES	1 277	GAINS	579	PERTES	456	INCHANGÉES	242
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	7 899,62	5 678,28		171	163		

SOUS-INDICES			SOUS-INDICES		
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
Services financiers	110,71	0,46	Prod. consom. discrét.	69,10	0,42
Matériaux de base	109,32	0,76	Services de télécom.	50,96	0,27
Énergie	121,01	-0,67	Prod. consom. de base	143,44	1,28
Produits industriels	57,99	0,36	Service publics	124,99	-0,44
Tech. de l'information	16,33	0,06	Soins de santé	58,84	0,29

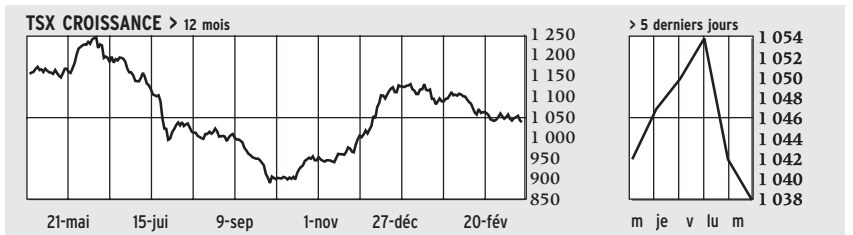
AUTRES INDICES CANADIENS			AUTRES INDICES CANADIENS		
	FERMETURE	VAR. (%)		FERMETURE	VAR. (%)
S&P/TSX 60	369,99	1,32	S&P/TSX Moyen. Cap.	404,97	2,12
S&P/TSX Petites cap.	421,93	2,26	DJ Can. Titans (40)	968,20	3,55

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS	10598048	3,27	0,02	PETRO-CANADA	2320603	46,84	-0,87
BOMBARDIER/B	7284679	3,44	0,03	DUPONT CANADA/A	2223143	21,57	0,02
CELESTICA INC	4290629	14,10	-0,55	BANK OF MONTREAL	2174967	40,82	-0,13
PEYTO EXPLORATION	2548993	13,30	-0,46	BANQUE ROYALE	1400799	58,70	-0,30
ABITIBI-CONSOL.	2502335	9,99	-0,10	PLACER DOME INC	1392097	14,29	0,34

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
ACIER LEROUX /B	1308790	6,25	56,25	LEGG MASON CANADA	10000	77,70	3,70
CALL-NET ENTERP.	86395	2,55	26,87	ACIER LEROUX /B	1308790	6,25	2,25
ACIER LEROUX /A	15050	6,28	25,60	ALIMENTATION COUC	1500	16,00	1,69
CALL-NET ENTERP/B	101272	2,60	20,93	CANADIEN NAT.	378865	66,96	1,51
ASBESTOS CORP LTD	1000	3,45	13,12	BIOVAIL CORP.	479609	62,00	1,50

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
HOLLINGER INC	28237	3,25	-7,14	MAVERICK TUBE CDA	2500	24,82	-1,43
SCEPTRE INV /3	6652	4,55	-6,19	WESCAST INDUS/A	19432	35,10	-1,33
STUART ENERGY SYS	10131	3,05	-6,15	GENERAL MOTORS CO	3800	50,99	-1,16
SLOCAN FOREST PRO	34965	7,40	-5,73	ALLBANC SPLIT/A	1100	45,16	-1,09
MAVERICK TUBE (CA	2500	24,82	-5,45	PETRO-CANADA	2320603	46,84	-0,87

BOURSE DE CROISSANCE TSX

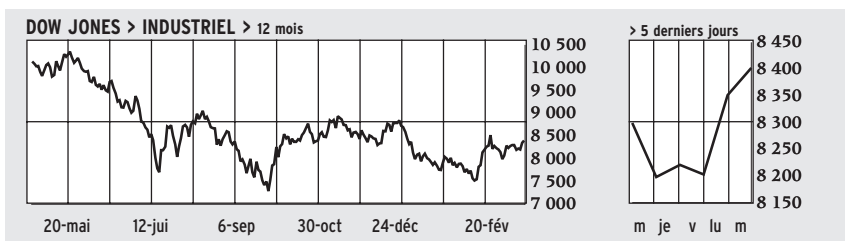


HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 039,19	1 045,08	1 036,45	1 037,90	-0,43%	-10,26%

ACTIONS NÉGOCIÉES	859	GAINS	256	PERTES	322	INCHANGÉES	281
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	1 256,23	887,29		30	31		

LES 10 PLUS ACTIFS				LES 10 PLUS ACTIFS			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
PHOTOCHANNEL NET.	2307562	0,11	0,00	EURO-NET INVEST.	402600	0,03	0,00
CANADIAN ROYALTIE	495150	1,95	-0,09	DELORO MINERALS L	331320	0,10	0,01
SPIDER RESOURCES	492200	0,13	0,00	ONTZINC CORP	323000	0,17	-0,01
POINTS INTERNATIO	465925	0,80	0,02	ECSTALL MINING	300000	0,14	0,04
VERSATILE MOBILE	460500	0,09	0,01	NFX GOLD INC	308000	0,06	0,00

NEW YORK



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
8 347,66	8 402,43	8 307,54	8 402,36	0,61%	-16,76%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 462	GAINS	2 143	PERTES	1 116	INCHANGÉES	203
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	10 353,43	7 197,49		1 418	1 105		

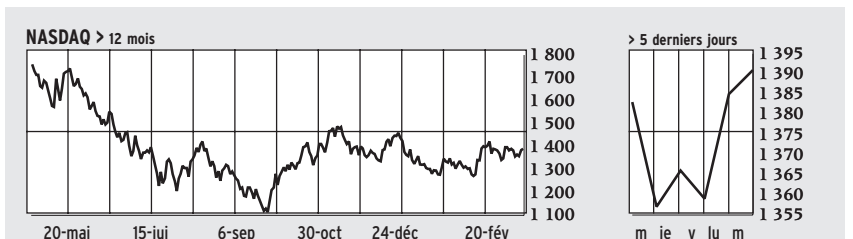
AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES			AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES		
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
S&P 500 composé	890,81	5,58	Dow Jones serv. publics	216,82	2,93
S&P 100 composé	452,08	2,47	AMEX composé	839,84	1,76
Dow Jones transport	2 316,62	84,91	Russell 2000	379,60	1,99

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
HCA INC	38602300	28,90	-7,17	AOL TIME WARNER	12368200	12,44	-0,07
PFIZER INC	20310300	32,21	0,09	ALTRIA GROUP INC	12010800	32,45	0,97
CITIGROUP INC	17403700	39,25	0,82	HEWLETT-PACKARD	11886500	15,57	-0,33
GENERAL ELECTRIC	15492800	28,30	0,54	JOHNSON & JOHNSON	10736100	55,98	-1,80
AMR CORP.	15187200	3,99	0,91	MBNA CORP	10423500	17,62	1,60

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
AMR CORP/DEL	350700	7.20	37.14	WASHINGTON P/B	9300	732.85	11.30
AMR CORP	15187200	3.99	29.55	WHITE MOUNTAINS	5900	351.00	6.25
EK CHOR CHINA MOT	269000	3.05	15.97	TIMBERLAND/A	1628000	48.00	4.71
ADECCO SA-ADR	27800	8.72	15.04	POLARIS INDUSTRIE	1174200	55.00	4.65
ALLIANZ AG-ADR	1032400	7.09	14.73	MGIC INVESTMENT	2532100	43.90	3.17

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
HCA INC	38602300	28,90	-19,88	BERKSHIRE HATH./B	8430	2361,0	-13,00
CATALINA MARKETIN	3390200	15,51	-17,01	HCA INC	38602300	28,90	-7,17
TRIAD HOSPITALS I	3357200	21,67	-13,46	AVERY DENNISON CO	2170700	55,94	-4,19
USG CORP	206900	5,16	-11,03	TRIAD HOSPITALS I	3357200	21,67	-3,37
TRANSPRO INC	58400	3,70	-9,31	CATALINA MARKETIN	3390200	15,51	-3,18

NASDAQ



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 381,67	1 394,03	1 376,03	1 391,01	0,44%	-20,69%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 282	GAINS	1 713	PERTES	1 331	INCHANGÉES	238
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	1 832,01	1 108,49		1 285	1 159		

SOUS-INDICES			SOUS-INDICES		
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
Assurances	2 336,40	9,09	Industrielles	1 067,65	5,85
Banques	2 249,26	13,93	Télécom.	121,08	0,92
Finances	100,50	-4,00	Transports	1 372,23	45,16

LES 10 PLUS ACTIFS				LES 10 PLUS ACTIFS			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
INTEL CORP	38721000	17,13	-0,03	APPLIED MATERIALS	16404400	13,41	-0,07
MICROSOFT CORP	37683200	24,61	-0,14	NEXTEL COM./A	15659300	11,94	-0,52
CISCO SYSTEMS INC	29033700	13,34	-0,13	JUNIPER NETWORKS	14332200	9,98	0,58
SUN MICROSYS	22546900	3,35	0,06	CHARTER COMMUNI/A	12686900	1,25	0,12
ORACLE CORP	20868000	11,54	-0,12	NOVELLUS SYSTEMS	11037400	26,28	-1,07

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
BIODELIVERY SCIEN	5400	0,63	57,50	HUNT (JB) TRANSP.	2135500	32,66	3,60
COMPUTER	3607100	4,47	57,39	ROADWAY CORP	581700	39,83	3,35
RELIWIRELESS COR	41800	0,40	53,85	BARRA INC	224400	34,05	2,78
MUWAY MEDICAL INC	6450600	0,14	40,00	AMERICAN RIVER HO	4800	24,65	2,68
NORWAY HANDLEY INC	1000	2,15	37,82	WEYCO GROUP INC	1900	52,20	2,48

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
INTRUSION INC	88500	0.14	-41.67	LIFEPOINT HOSPITA	1679500	21.30	-2.55
SOS STAFFING SERV	1000	0.31	-27.91	DREYER'S GRAND IC	294900	60.47	-2.08
DT INDUSTRIES INC	36400	1.01	-26.81	AMERICAN	1644400	16.53	-1.80
CATUTY INC	2000	1.60	-25.93	RENAISSANCE LEARN	380700	16.20	-1.64
AVI BIOPHARMA INC	12500	0.13	-23.53	BANK OF MARIN/CA	2200	30.00	-1.50

NASDAQ CANADA						
OUVERTURE		HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
236,55		239,40	236,30	238,20	0,72%	-23,07%
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT	

52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	326,25	172,89		29	26		

Source: Bloomberg

Le CN s'attend à un premier semestre difficile

RICHARD DUPAUL

Le Canadien National s'attend à un premier semestre difficile en 2003, dans la foulée des récoltes de céréales désastreuses au Canada l'an dernier. Mais le transporteur ferroviaire continue de prévoir une reprise de ses marchés durant la seconde moitié de l'année... en autant que Dame Nature coopère.

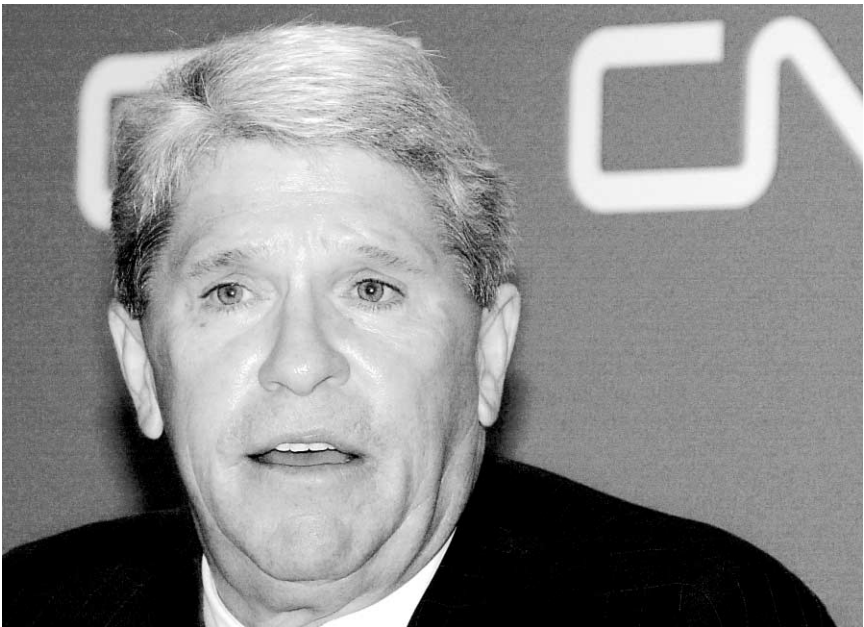


Photo PIERRE McCANN, La Presse ©

Le président et chef de la direction du CN, E. Hunter Harrison.

Le nouveau président et chef de la direction du CN, E. Hunter Harrison, qui a pris la place en janvier de Paul Tellier, maintenant à la tête de Bombardier, a en effet lié hier les résultats futurs de son entreprise à la production de céréales.

Au cours d'un point de presse en marge de l'assemblée annuelle, le PDG d'origine américaine a prédit des revenus « plutôt stables » durant les deux premiers trimestres, avant que le CN ne retrouve une croissance de « 3, 4 ou 5 % » pour le reste de l'année, dit-il.

Le CN, qui a réduit ses effectifs de 5 % l'an dernier en raison surtout d'une baisse de 35 % de ses expéditions de céréales, a subi un manque à gagner de 225 millions de dollars en 2002 en raison des mauvaises récoltes dans l'Ouest.

Pour le moment, les indicateurs météorologiques pointent vers des moissons plus abondantes cette année. M. Harrison soutient que le niveau d'humidité dans le sol est « positif », et on s'attend à des pluies abondantes en avril et mai. De sorte que la récolte 2003 s'annonce meilleure... même si le CN n'a aucun contrôle sur la météo, dit-il.

Pour ce qui est des autres sec-

teurs du CN, « les choses vont relativement bien », dit le responsable. Le transporteur ressent peu les effets du ralentissement économique aux États-Unis, « sauf dans le secteur de l'automobile ». Avec la guerre en Irak qui tire à sa fin et le regain attendu de la confiance des consommateurs américains, les affaires s'annoncent meilleures au second semestre, a-t-il laissé entendre.

En 2002, le CN a vu ses bénéfices reculer de 23 %, à 800 millions, en grande partie à cause des mauvaises récoltes de céréales, mais aussi d'une charge de 252 millions pour couvrir les coûts de litige reliés à l'amiante aux États-Unis et aux frais de suppression de 1146 postes permanents. Le chiffre d'affaires a grimpé de 8 %, à 6,1 milliards.

En outre, les expéditions du CN n'ont pas été affectées jusqu'ici par les mesures de sécurité accrues aux

frontières américaines. Il espère tout de même que les tensions entre Ottawa et Washington au sujet de la guerre en Irak vont se dissiper.

Natif du Tennessee, M. Harrison ne juge pas approprié pour lui de commenter cette crise, mais il souligne que les échanges Canada-États-Unis sont « importants pour les deux pays ».

Par ailleurs, M. Harrison ne cache pas son intérêt pour de nouvelles acquisitions. La compagnie a récemment fait une offre pour un petit réseau ferroviaire dans le nord de l'Ontario, et le PDG se dit intéressé au transporteur BC Rail si le gouvernement de la Colombie-Britannique lance un appel d'offres. « Nous sommes un bon chemin de fer et, si celui-ci est à vendre, nous allons regarder cela », a-t-il dit.

Hier, le titre de la société a gagné 1,51 \$ (2,3 %), à 66,96 \$, à la Bourse de Toronto.

Toronto profite de la confiance en l'économie

Reuters

TORONTO — La Bourse de Toronto a terminé en hausse pour la quatrième séance consécutive, hier, tandis que la confiance des investisseurs dans l'économie nationale éclipsait l'annonce de quelques résultats trimestriels décevants.

L'indice composite S&P/TSX a gagné 25,75 points, soit 0,4 %, à 6488,18.

Wall Street a également enregistré un léger gain, l'indice Dow Jones des 30 industrielles prenant 50 points (0,6 %), à 8401, tandis que l'indice S&P 500 montait de 5,59 points (0,63 %), à 891. Sur le NASDAQ, l'indice composite a pour sa part progressé de six points (0,5 %), à 1391.

L'indice principal du parquet torontois a progressé à petites doses au cours des dernières semaines mais s'est maintenu assez haut, le relâchement des hostilités en Irak ayant permis aux investisseurs de se concentrer à nouveau sur les

fondements économiques et sur l'annonce de résultats d'entreprises.

« L'économie fonctionne toujours bien. La croissance n'est pas aussi rapide qu'espéré mais, dans les circonstances, l'économie est plutôt en bonne santé », a indiqué Adrian Mastracci, conseiller en investissements et président de KCM Wealth Management Inc.

Avant l'ouverture des marchés, hier, la Banque du Canada a relevé ses taux pour une cinquième fois en un an, portant son taux de financement à un jour de 3 % à 3,25 %, dans le but de contrer l'inflation qui se situe bien au-delà de sa cible.

Malgré cette hausse qui augmente les coûts liés aux emprunts d'argent, les analystes estiment que cela démontre la confiance de la banque centrale en ce qui concerne la progression de l'économie.

Dans l'ensemble, huit des 10 sous-groupes du TSX ont terminé la séance en hausse à l'issue d'une

première vague de résultats trimestriels.

Le secteur des technos a pris 0,37 %, tandis que Leitch Technology Corp. avançait de 41 cents, à 5,50 \$, et que ATI Technologies Inc. de 17 cents, à 8,36 \$.

Réjoui par le premier bénéfice depuis presque deux ans d'International Business Machines, mais soucieux après la mise en garde de General Motors qui n'est pas sûr d'atteindre ses objectifs cette année, la Bourse de New York a fini modérément en hausse hier.

La guerre en Irak est maintenant de l'histoire ancienne pour les investisseurs, et le marché est revenu à ses préoccupations habituelles, l'évolution de l'économie et des résultats des entreprises, dont la publication des comptes trimestriels bat son plein.

IBM, qui fait partie du Dow Jones comme General Motors, a fini en hausse de 3,4 % à 82,79 \$ US. En revanche, le premier constructeur automobile mondial a reculé de 2,63 %, à 35,15 \$ US.

RÉSULTATS FINANCIERS

		REVENUS (000 \$)			BÉNÉFICE NET (000 \$)			BÉN. / ACTION	
		Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.
Bestar Inc. (BES / TSX)	31 déc. - 12 mois	50 388	59 156	-15	(3 344)	663	—	(0.30)	0.06
Ménages/Consomm./Cosmét., Québec									
Camco Inc. (COC / TSX)	31 déc. - 1Q	125 156	136 685	-8	(966)	156	—	(0.05)	0.01
Ménages/Consomm./Cosmét., Ontario									
Celestica Inc. (CLS / TSX)	31 mars - 1Q	2 151 500	1 587 400	36	39 700	3 400 1068	0.15	0.02	
Télécomm., Ontario									
Centurion Energy Int'l Inc. (CUX / TSX)	31 déc. - 12 mois	34 300	14 700	133	6 500	3 300	97	0.10	0.05
Pétrole/Énergie, Alberta									
DiamondWorks Ltd. (DMW / TSX)	30 nov. - 4Q	52 900	0		8 100	(3 500)	—	0.15	(0.11)
Mines/Métaux, C.-B.	12 mois	85 700	0		10 200	(6 500)	—	0.18	(0.17)
Garneau Inc. (GAR / TSX)	31 déc. - 12 mois	17 187	29 320	-41	(2 753)	1 971	—	(0.24)	0.18
Pétrole/Énergie, Alberta									
Jean Coutu Group (PJC) Inc. (PJC.A / TSX)	28 fév. - 3Q	974 967	921 586	6	42 400	37 628	13	0.19	0.16
Détail, Québec									
Laidlaw Inc. (LDM / TSX)	28 fév. - 2Q	1 120 700	1 105 600	1	16 200	7 300	122	0.05	0.02
Transport/Carionnage, Ontario	6 mois	2 282 900	2 267 400	1	(2 148 200)	40 300	—	(6.59)	0.12
Magellan Aerospace Corp. (MAL / TSX)	31 déc. - 4Q	115 222	156 802	-27	(19 321)	9 001	—	(0.29)	0.14
Aéropatiale/Défense, Ontario	12 mois	460 141	614 461	-25	(8 186)	39 018	—	(0.12)	0.59
Metro Inc. (MRU.A / TSX)	15 mars - 2Q	1 219 200	1 121 000	9	37 300	31 500	18	0.38	0.32
Détail, Québec	6 mois	2 528 100	2 347 700	8	72 600	61 900	17	0.73	0.62
Torontom Industries Ltd. (TIH / TSX)	31 mars - 1Q	260 600	192 937	35	4 787	2 256	112	0.15	0.07
Construction/Bâtiment, Ontario									
West Fraser Timber Co. Ltd. (WFT / TSX)	31 mars - 1Q	385 400	379 400	2	10 900	26 600	-59	0.29	0.72
Papier/Prod. forest./Conten., C.-B.									
WinPak Ltd. (WPK / TSX)	31 mars - 1Q	126 221	109 752	15	8 066	9 079	-11	1.24	1.40
Machinerie/Fabrication, Manitoba									
Zi Corp. (ZIC / TSX)	31 déc. - 12 mois	13 204	5 379	145	(40 387)	(18 682)	—	(1.07)	(0.50)
Ord./Électron./Logiciels, Alberta									
Source: CNW Telbec									

.05 -GBC Fonds
 .02 MM 2.07 2.09 — Suite à la
 .02 GGOF Inc - Cls page D 17
 .06 M moné Can

FONDS

LES PÉPES ANNONCES DÈS 8 HEURES!

COMMENT NOUS JOINDRE

Heures d'ouverture: lundi au vendredi, de 8 h à 17 h 30

Par téléphone:

(514) 987-8363

Par télécopieur:

(514) 848-6287

Adresse postale:

Les petites annonces
7, rue Saint-Jacques
Montréal, Québec H2Y 1K9

petitesannonces@lapresse.ca

Sans frais:

1-866-987-8363

Au comptoir:

Lundi au vendredi,
de 8 h 30 à 17 h 30

Heures de tombée:

Les petites annonces régulières
Mardi au samedi: 17 h 30 la veille de la parution
Dimanche et lundi: 17 h 30 le vendredi précédent

Annonces encadrées

48 h avant la parution

Communiquiez 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 annonces sont prêtes 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.

La Presse du Marché... les sucres

(2,98 \$ par ligne, par colonne)

Format minimum : 5 lignes par 2 colonnes

Publiée chaque dimanche

Un répertoire de bonnes adresses en agrotourisme

Faites connaître aux milliers de lecteurs vos produits.



• RÉSIDENTIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Visites libres	100
Île de Montréal	101
Centre-ville	102
Vieux-Montréal	103
Maisons de prestige	104
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, échange	114
Condominiums, copropriétés	115
Bureaux à louer	116
Maisons de campagne, domaines	117
Chalets	118
Maisons mobiles	119
Propriétés à échanger	120
Propriétés demandées	121
Fermes, terres	122
Terrains résidentiels	123
Prêts hyp. / résidentiel	124
Divers	125

• LOCATION •

Île de Montréal	131
Centre-ville	132
Vieux-Montréal	133
Logements à échanger	134
Chauffage, climatisation	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	142
Condominiums, copropriétés à louer	143
Maisons de campagne	144
Chalets à louer	145
Chambres, pensions	146

Propriétés à louer	149
Résidences pour aînés	150
Garages	151
On demande à louer	152
On demande à partager	153
Sous-location	154
Appartements meublés	155

• INDUSTRIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Propriétés à revenus	160
Propriétés comm. / industrielles	161
Fermes, terres	162
Commerces	163
Copropriétés, espaces comm. / industriels	164
Esthétique, coiffure	165
Terrains comm. / industriels	166
• LOCATION •	
Espaces comm. / industriels	167
Commerces à louer	168
Entrepôts à louer	169
Bureaux à louer	170
Magasins à louer	171
Divers	172

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

MARCHANDISES ET SERVICES

La place du marché	201
Audiovisuel, photographie	202
Instruments de musique	203
Meubles, électroménagers	204
Équipements, articles maison	205
Chauffage, climatisation	206
Vêtements, fourrure	207
Collections	208
Antiquités	209
œuvres d'art, bijoux	210
Livres	211
Informatique	212
Animaux	213
Perdu	214
Trouvé	215
Piscines	216
Bois de foyer	217
Bureau, téléphonie	218

Imprimerie	229
Machinerie, outils	230
Équipements commerciaux	231
Construction	232
renovation, décoration	233
Marchandises diverses	234
On demande à acheter	235
Encans	236
Vente de garage, de charité	237
Marché aux puces	238
Entretien	239
Paysagistes, déneigement	240
Transport, déménagement	241
Gardiennes, gardiennage	242
aide familiale	243
Professionnels	244
Esthétique, coiffure	245
Traitement de textes	246
redaction et traduction	247
Préparation de C.V.	248
Services divers	249
Soins thérapeutiques, massothérapie, produits naturels	250

• COURS •

Cours	350
Souhaits, événements	401
Avies de recherche	402
Compagnes, compagnons	403
Agences de rencontres	404
Clubs de rencontres	405
Lignes de rencontres	406
Astrologie, occultisme	407
Billets de sport / spectacles	408
Activités sociales	409
Escortes, rencontres, etc.	410
Studios de massage	411
Divers	412

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	301
Postes cadres	302
et professionnels	303
Santé, services communautaires	304
Éducation, enseignement	305
Gardiennes	306
Bureaux	307
Informatique	308
Assurance	309
Secteur automobile	310
Vente, commerce	311
Immobilier	312
Transport, camionnage	313
Hôtellerie	314
restauration, alimentation	315
Impression, infographie	316
Technique, métiers	317
sous-traitance	318
Coiffure, esthétique	319
Industrie du vêtement	320

700

OFFRES D'EMPLOI

nel-Groulx, super-
5½, dans victorien-
ur 2 étages, calme,
5 \$, 514-939-0747.

ubien, 4½ rénové,
ne seule, entrée la-

514 948-3909.

OUTREMONT
Outremont/Ber-
1245 \$ chauffe-
bois franc, 514

OUTREMONT

D20 Immobilier

131 ÎLE DE MONTRÉAL

SHERBROOKE EST 3522, su-
perbe 5 1/2 chauf., eau chaude,
2 ch., libre, 860\$. 514-704-4735

SNOWMIND, imm. de prestige,
chauffé, équipé, 3% - 675 \$,
41-8008, 5% environ 1100 pi
car. 950\$. et 5% penthouse
1400 pi car., 3 s/bain, 1500 \$,
514-781-681 / 262-6886

ST-DENIS / Launier, libres, tout
neuf, Lot 700 pi., équipés,
514-274-9555

ST-LAURENT, 1 1/2, 3, 4%, ré-
novés, imm. bét., quartier de
piscine, 514-728-4301, 514-
376-0279, 514-376-0381

ST-LAURENT, hant duplex,
6 1/2, chauffé, 850 \$/mois, près
Côte-Vertu. 514-336-3601

ST-LEONARD, 2 1/2, banch, très
propre, poêle, frigo, chauffé,
éclairé, 380 \$, 514-324-4657

ST-LEONARD, 3%, 7100 et
7150 V.I.U., chauffage inclus,
piscine, 514-728-4301, 514-
376-0279, 514-376-0381

ST-LAURENT, 3% propre,
s/sol, chauffé, références. Mai,
4705. 514-324-3699

ST-LEONARD, grand 4 1/2, luxe,
r.-de-ch., chauffé électr., propre,
moderne, 725 \$, 514-235-8843

ST-LEONARD, Lacordaire, 4 1/2,
bét., suite condo, lavoir, asc.,
julliet, 725\$, 514-694-7633

ST-MICHEL, 5 1/2, 2e, non
chauffé, 2 ch., bois refait, salon
double, 2 balcons, très éclairé,
stat. ext. tranquille, 800 \$/mois,
514-470-9995

ST-MICHEL, beau grand 5 1/2
ch., 2 s/bains, ens., bois franc,
cuisine et s/bain neuves. Prés
services, imm. et secteur tran-
quilles, parc parc. Réf. 695 \$,
Libre maintenant. 514-695-3503

132 À LOUER CENTRE-VILLE

île des Soeurs
Choix d'unités
disponibles pour
le 1er juillet

Studios 1, 2 ou 3 chambres
Appartements 2 ou 3 chambres
Maisons en rangée

Bureau de location
450, chemin du Golf
Ouvert 7 jours sur 7

3128660
www.strucuresmetropolitaines.com

L'ultime solution
Portier 24h,
électricité,
chauffage et
climatisation
inclus.

Au cœur
de l'action!

350 Prince Arthur O
(514) 845-4173

www.lacite.ca

APPT. LUXUEUX
STYLE CONDO
1250 à 2560 pi car.
avec ac central
514-256-5000

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

APPT. LUXUEUX
STYLE CONDO
1250 à 2560 pi car.
avec ac central
514-256-5000

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

Le Parc
Au cœur du
centre-ville
avec tous les
services
Luxe et ambiance
3450, rue Drummond
845-9709
www.appartementleparc.com
Lun, au Ven. 9 h à 17 h,
Sam. et Dim. 9 h à 16 h,
R 132

131 ÎLE DE MONTRÉAL

V.M.R., grands 3 1/2, 4%, 5%
réno., chauffés, eau chaude,
prés services, 514-739-3505.

V.M.R., grands 4 1/2, 5% réno-
vés, chauffés, eau chaude, près
services, 514-762-9914

VERDUN, métro Lasalle, grand
5 1/2 rénové, r.-de-ch., stat. 750 \$
non chauffé, juin, 514-762-9914

VERDUN, vue bord eau, 3 1/2
750\$/juillet, 4 1/2 830\$/mai, 825\$/
juil., ascenseur, rénovés, chauffé,
équipés, 514-766-2548

VILLE EMARD, 3%, métro
Monk, nouvelle, 725 \$, 514-
761-7627, 514-768-5104

VILLERAY, 4 1/2, dans 6-plex,
525 \$ non chauffé, 2 ch. fer-
mées, 1er juillet, 450-430-4913

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

VILLERAY, métro Jarry, r.-de-
ch., 500\$, 3200 pi car. 12 pces,
5 ch. 2 s/bain, 800\$/juillet, 800\$/
mai, 514-995-3242

137 À LOUER BANLIEUE OUEST

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

DORVAL, Lakeshore, grands
grands, 3 1/2, vue du lac, asc.,
équipés, réno., mai, juillet,
800\$/7205, 514-631-2013

Offres d'emploi



Chef de file dans la vente de meubles haut de gamme, poursuit son programme d'expansion et désire s'adjoindre du personnel d'expérience pour les secteurs de Laval, Centre-ville et Anjou.

Ce que nous recherchons:

2 GÉRANT(E)S QUI:

- ont de l'expérience dans le commerce de détail
- ont des compétences administratives
- sont stimulé(e)s par les défis
- sont des «leaders» naturels
- sont dynamiques, autonomes, courtois(es)
- sont bons communicateur(trice)s
- sont bilingues

NOUS OFFRONS

- postes à temps plein
- gamme d'avantages sociaux
- postes à temps partiel
- salaire concurrentiel
- environnement de travail exceptionnel

Si vous êtes intéressé(e), faites parvenir votre C.V. à:

MOBILIA

a/s de Roger Lebreux

2525, boul. des Sources, Pointe-Claire (Québec) H9R 5Z9

Télécopieur: (404) 447-7879

Tu passes des heures au téléphone chaque jour?

Ça te dirait d'être payé(e) pour?

Agents de télécommercialisation recherchés

Exigences : bilinguisme \ dynamisme \ disponibilité min. 20 h par semaine

Avantages : salaire compétitif \ ambiance agréable \ horaire flexible.

Télécontact • Une filiale de Cogem

1155, René-Lévesque Ouest, Bureau 2430, Montréal, H3B 3X7

ademers@telecontact.com

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS

ARCHITECTURE

Yelle Mailé Architectes Associés désire mettre à jour sa banque de CV afin de combler les postes suivants:

- Architectes intermédiaires ou seniors
- Technicien(ne)s intermédiaires ou seniors

Faire parvenir votre CV par télécopieur au: (514) 849-2446

courriel: yellemail@videotron.ca

306 SANTÉ, SERVICES COMMUNAUTAIRES

JEAN COUTU

Rive-sud de Montréal est à la recherche de PHARMACIEN(NE)S

Dynamiques et motivés(les). Temps plein et partiel. Milieu favorable à l'épanouissement professionnel. Excellent support technique. Pratique stimulante orientée vers les soins pharmaceutiques et le service à la clientèle. Bienvenue aux étudiant(e)s de 4e année

Communiquer avec: M. André St-Onge 514-726-2395

HYGIÉNISTE DENTAIRE

Ce centre dentaire avant-gardiste, à l'ambiance dynamique et prônant l'esprit d'équipe, situé à Laval recherche un(e) hygiéniste dentaire qui a idéalement de l'expérience en lithotritie parodontale. Bon programme d'avantages sociaux incluant assurance-groupe. Cela vous ressemble-t-il? Faxer CV en toute confiance au: M. Joël Beaulieu: 450-629-6225

PHARMACIEN(NE)

temps plein. Près du métro L'Assomption. 514-254-2870

HYGIÉNISTE DENTAIRE

bilingue, 3-4 jours, pas de soir ni fin de sem. Clinique à Westmount. Transmettre C.V. au: fax 514-924-2440; ou tél. 514-934-0077

HYGIÉNISTE DENTAIRE

dynamique pour compléter son équipe dentaire à la finite pointe. 35h/sem. Basses Laurendes. Faxer CV: 450-436-9550

INFIRMIÈRE

bilingue pour camp d'enfants dans Laurentides. Excellents salaires, avantages. Tél. 514-485-1135

INFIRMIÈRE

auxiliaire d'exp., à temps plein et partiel, pour résidence pour personnes âgées autonomes à Boucherville. Envoyer CV à: 811 Samuel de Champlain à Boucherville, J4B 7V8

PHARMACIEN(NE)

temps plein/partiel, Ste-Thérèse. Exc. salaire + conditions. M. Simard 514-728-3674

PHYSIOTHÉRAPEUTES

Urgent besoin physiothérapeutes, temps plein/partiel pour Mirabel. Conditions avantageuses. Équipe jeune et dynamique. Contacter Simon Alamy par fax: 450-434-0337

RECEPTIONNISTE DENTAIRE

Pour bureau de spécialiste à Westmount. Bilingue avec expérience. Tel. 514-924-2440 ou tél. 514-924-2440

SECRÉTAIRE DENTAIRE

avec exp., ou ayant suivi un cours, poste temps plein, rotation jour/soir. Pour entrevue, Mme Labrie 514-727-9624

307 ÉDUCATION

ÉCOLE privée est à la recherche de professeur(e)s titulaires, primaire, à temps plein, secondeur(e) de français au secondaire. Permis ou brevet exigés. Faire parvenir CV au 514-722-0939 ou téléphoner au 514-722-0925

COMMISS COMPTABLE

• Connaissances requises: Excel, Windows, Comba (un atout), Rémunération selon exp. • Travail d'équipe • Min. 5 ans d'expérience • 2 postes disponibles

AUTO PRIX GROSSISTE

Envoyez CV au: 514-935-7488 A/S, M. Martin

COMMISS DE BUREAU

pour commerce situé à Longueuil. 450-674-0923, fax: 450-674-2820

COMPAGNIE

d'importations recherche secrétaire comptable, 5 ans d'expérience, bilingue, Simply Acc., Word, Excel, 25h/sem., possibilité de plus. Salaire à discuter. Faire parvenir CV a/s: Audette Beauséjour, par télécopieur: 514-277-7171 ou courriel: papsacc@videotron.ca

FONDATION DE L'HÔPITAL SAINT-JUSTINE

3175, Côte-Sainte-Catherine Montréal (Québec) H3T 1C5 Tél.: 345-4710 JUSTINE1

307 ENSEIGNEMENT

ENSEIGNANT(E) Remplacement d'un an Temps plein

Enseignement du Français, langue seconde au niveau secondaire (Sec. II et IV) pour l'année scolaire 2003-2004 à l'école secondaire Kahanawake Survival School (école communautaire sur la Rive-Sud, à 15 min. de route du centre-ville de Montréal)

Qualités requises: • Bac en éducation ou l'équivalent avec permis d'enseignement. • Connaissance de la culture Mohawk ou expérience en milieu autochtone souhaitable. • Formation académique et expérience exigées en enseignement du français langue seconde. • Compétence en informatique souhaitable. • Connaissance de la culture Mohawk ou expérience en milieu autochtone souhaitable.

Date limite: 28 avril 2003. Faire parvenir votre C.V. et références à: KAHNAWAKE EDUCATION CENTER PERSONNEL DEPT. P.O. Box 1010 KAHNAWAKE, QC J0L 1B0

Fax: (450) 682-8042

PROFESSEUR(E)S DE FRANÇAIS

Langue seconde pour adultes. Expérience requise. Voiture un atout. À Laval. Envoyez votre C.V.: M. Chadi 450-437-5555

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

CPE LA VERMORELLE

recherche éducatrice(leur) dynamique, 32 h / sem., au poste permanent. Formation exigée. Envoyez CV avant le 23 avril au: 514-761-6813

310 BUREAUX

SECRÉTAIRE JURIDIQUE

Nous sommes à la recherche d'un secrétaire juridique junior, pour le secteur litige, parfaitement bilingue avec une excellente connaissance de Word.

Envoyez votre C.V. à: Spiegel Sohmer Service des ressources humaines 5 Place Ville-Marie, Bureau 1203 Montréal (Québec) H3B 2G2 Fax: 514-875-8237 hr@spiegelsohmer.com

VILLE ST-LAURENT GESTION D'IMMEUBLE

COMMISS COMPTABLE ADJOINT(E)-ADMINISTRATIVE

Cycle Comptable complet Gestion des baux (Hopem, Sigec), Soutien administratif Connaissance régie du logement (atout) DEC en comptabilité ou exp. équivalente. Expérience (5 à 7 ans).

CV par télécopieur, 450-923-2371 suzanne@lsr.ca

316 ASSURANCE

ADJOINT(E) recherché(e). Bureau d'assurance-vente situé à Laval recherche adjoint(e) administratif(ve) avec 5 ans d'expérience. Salaire avantageux. Envoyez CV par télécopieur 450-622-6680

Souscripteur, lignes personnelles, 3 ans d'expérience; Rive-Sud, Hébert, Groulx Inc. tél. 450-679-3551 fax 450-679-1040 francis.hebert@hebertgroulx.com

319 VENTE, COMMERCE

CAISSIER(ÈRE)-COMMISS, temps plein et temps partiel, expérience en pharmacie spécialisée, Bilingue. Appelez au 514-942-1038

CYCLES GÉRAIS RIoux, recherche vendeur(esse) et mécanicienne de vélo avec exp. CV au 514-278-2152, ou tél. Gérais au 514-278-1818

DISTRIBUTEUR de cartes décoratives recherche un(e) représentant(e) avec expérience dans le domaine. Faxez CV au 514-338-3934

ÉCLAIRAGE - Vente aux magasins, bureaux, industries, restaurants, Plumes, Fondée en 1945, 1-800-263-4733 ou au 909, LCD #1, Hamilton ON L9N 3P6.

FABRICANT DE PRODUITS DE CHARCUTERIE recherche représentant(e) des ventes bilingue, avec expérience dans le domaine RH. CV au 514-932-5396

HALL CHEM est à la recherche d'une personne organisée, capable de gérer son temps efficacement, très motivée avec l'intention de jouer un rôle important dans l'augmentation, le maintien et le développement de nos ventes sur le territoire. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

Un(e) candidat(e) qualifié(e) de 3-5 ans d'expérience dans la vente, capable de faire des présentations efficaces, compétent(e) dans la fermeture des ventes, avec des aptitudes de communication orale et écrite. L'élève aura à faire preuve d'un suivi efficace auprès de chaque client. Le poste est basé à Montréal. La personne aura à voyager au Québec.

AUCUN PAIEMENT
AVANT **6** MOIS
sur toutes les
Mazda neuves^{††}

PLUS **0** %
de financement
à l'achat[†]

LE
GRAND ÉVÉNEMENT
DU PRINTEMPS



mazda

vroom-vroom

★★★★★
Indice de sécurité
le plus élevé
lors d'impact^{*}



« Le meilleur achat de sa catégorie »
Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval

Mazda MPV DX 2003

OU Louez à partir de

291\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS^{*}
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 995[§]

PLUS

0\$ dépôt de sécurité

Ou louez à

361\$

PAR MOIS,
POUR 48 MOIS^{*}

ET

0\$ COMPTANT

• Moteur V6 de 3 L et 200 ch • Boîte automatique 5 vitesses • Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD, commandes audio montées sur le volant • Climatiseur • Deux coussins de sécurité avant (coussins latéraux livrables en option) • Sièges baquets de 2^e rangée Side-by-Slide^{MC} • Banquette de 3^e rangée Tumble-Under^{MC} rabattable sous le plancher et orientable vers l'arrière • Portes coulissantes latérales avec glaces abaissantes



ENERGUIDE^Ω

PREMIÈRE PLACE

« Match du mois » opposant cinq utilitaires sport.^{**}
Eric LeFrançois, La Presse

Mazda Tribute DX 2003

OU Louez à partir de

285\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS^{*}
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 995[§]

• Moteur 4 cyl. de 2 L avec boîte manuelle 5 vitesses • Traction avant • Climatiseur • Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD • Conception OptiSpace • Deux coussins de sécurité avant et avant latéraux • Trois prises d'alimentation • Hayon à double accès • Volant inclinable • Roues de 16 po en alliage • Porte-bagages de toit • Régulateur de vitesse

Moteur V6 disponible

ENERGUIDE^Ω



Camionnette importée la plus
vendue au pays depuis 16 ans.^{***}

Mazda B3000 Dual Sport, cab. allongée 2003

OU Louez à partir de

275\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS^{*}
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
PLUS

0\$ comptant

0\$ dépôt de sécurité

• Moteur V6 de 3 L et 150 ch • Boîte manuelle surmultipliée 5 vitesses • Roues stylisées en acier argent de 15 po • Freins antiblocage aux 4 roues • Système d'immobilisation Securilock • Climatiseur • Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD • Barre stabilisatrice avant • Glace arrière coulissante • Prise d'alimentation 12 V • Banquette à dossier 60/40 avec accoudoir/rangement • Mini-console au plancher avec porte-gobelets

**PRÊT
À ROULER**

NOTRE ENGAGEMENT VOUS CERTIFIE QUE VOTRE NOUVELLE MAZDA EST INSPECTÉE, REÇOIT DES PROTÈGE-TAPIS ET UN PLEIN D'ESSENCE À LA LIVRAISON.
GARANTIE LEADERSHIP MAZDA Renseignez-vous sur notre remarquable garantie complète.
ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.



mazda

www.mazda.ca

Les concessionnaires Mazda du Québec

LOCATION
Personnalisée
MAZDA

PROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLÔMÉS

INFORMEZ-VOUS AU SUJET DU PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS.

* Indice de sécurité le plus élevé accordé par la NHTSA des É.-U., à la fois pour le conducteur et les passagers, lors de tests d'impacts frontal, latéral et arrière. ** La Presse, octobre 2002. *** Rapports de l'AIARC 1987-2002. § Prix EnerGuide 2003 accordés aux véhicules les plus économiques en carburant. Données fournies par le ministère des Ressources naturelles du Canada 2003. Basées sur la camionnette Mazda B2300 SX avec boîte manuelle 5 vitesses et la Mazda Tribute DX 2003 avec boîte manuelle 5 vitesses.

† Financement à l'achat aux particuliers de 0% pour 24 mois sur les Mazda neuves 2003 (excluant les Protégé MazdaSpeed 2003 et les Mazda6 2004) consenti par l'entremise de la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. Autres taux et termes de financement disponibles. †† L'offre aux particuliers de « aucun paiement avant 6 mois » s'applique au financement à l'achat de toutes les Mazda neuves et débute à la date de livraison du véhicule à l'acheteur. Le nombre de mensualités choisi par le client n'est pas réduit mais reporté de 6 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 150 jours. Après cette période, le montant du capital ainsi que les intérêts devront être payés en fonction du terme prévu au contrat. * Taux de location personnalisée Mazda: offres portant uniquement sur la location au détail des Mazda MPV DX 2003 (modèle UAD273RA00), des Mazda Tribute DX 2003 (modèle WSD553AH00) et des Mazda B3000 2003 (modèle XC853AC00) neufs. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 350\$ (Tribute) exigés. Aucun dépôt de sécurité sur toutes les MPV et les camionnettes de série B. Aucun comptant initial sur la camionnette B3000 et sur la MPV DX pour l'offre à 361\$ par mois. Offres soumises à l'approbation de Crédit Mazda Canada inc. Limite de 80 000 km. Frais de 8¢ le km additionnel. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) en sus.

Les modèles illustrés peuvent différer et sont utilisés à titre indicatif seulement. Certains équipements illustrés peuvent être offerts en option ou de série sur d'autres modèles. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 13 mars 2003.