

ÉCONOMIE



Chaque canadien
vaut **105 700 \$**

Page 7

Hydro dégage
un **milliard** de profit

Page 3



CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 28 MARS 2001

La Presse

PETITES ANNONCES > BOURSES

LES MARCHÉS

CDNX

▲

Composé2988,7118,12

Variation du jour0,61%An -31,72%

TORONTO

▲

TSE 3007751,3064,70

Variation du jour0,84%An -21,88%

NEW YORK

▲

Dow Jones9947,54260,01

Variation du jour2,68%An -9,04%

S&P 500

1182,1729,48

Variation du jour2,56%An -21,59%

NASDAQ

1972,2453,75

Variation du jour2,80%An -59,20%

DOLLAR CAN

63,78 CUS-0,45

Variation du jour-0,70%An -7,27%

DOLLAR CAN

71,37 CEURO-0,32

Variation du jour-0,45%An 0,52%

OR

261,00 \$US-0,90

Variation du jour-0,34%An -6,62%

PÉTROLE

24,60 \$US0,58

Variation du jour2,41%An -1,09%

Les minières veulent migrer au plus vite sur la Bourse CDNX

RÉJEAN BOURDEAU

IMPATIENTE, l'Association des prospecteurs du Québec, porte-parole des sociétés minières inscrites à la mini-Bourse d'actions de Montréal, veut régler le transfert des titres vers la Bourse de l'Ouest (CDNX) au plus vite.

Dans une lettre de deux pages adressée à la ministre des Finances, Pauline Marois, le 22 mars, et transmise aux médias hier, la présidente de l'Association, Anne Sliutzky, demande à Québec d'autoriser la CDNX à ouvrir un bureau à Montréal « dès maintenant » comme il l'a fait avec la Bourse de Toronto.

« Étant donné l'évidence du transfert des sociétés vers la CDNX, il n'y a aucune raison valable qui justifie la situation d'attente dans lequel se retrouvent les sociétés à petite capitalisation inscrites à Montréal, peut-on lire. Cette situation dure depuis trop longtemps et porte un préjudice grave au développement des sociétés. »

Ce dossier traîne depuis l'entente de restructuration des Bourses canadiennes, en novembre 1999. Le miniparquet montréalais a été mis sur pied à la demande de Bernard Landry, ministre des Finances de l'époque, pour conserver au Québec le marché des petites capitalisations.

Depuis, la Bourse de Montréal et la CDNX se sont entendues sur le transfert des titres vers l'Ouest, l'automne dernier, comme l'a révélé *La Presse*.

Les titres des 70 entreprises québécoises inscrites à Montréal, pour une capitalisation totale de moins de 370 millions de dollars, sont échangés sur la plate-forme électronique de la CDNX. Toutefois, leur présence à la Bourse d'actions montréalaise entraîne des coûts excédentaires aux entreprises, dont des coûts de maintien annuel deux fois plus élevés.

Produits forestiers Alliance discute avec des acheteurs

RICHARD DUPAUL

Après des semaines de spéculations dans les milieux financiers, Produits forestiers Alliance a finalement confirmé hier qu'elle était en pourparlers avec au moins un acheteur qui pourrait pendre le contrôle de la société montréalaise – dont la valeur marchande est évaluée à quelque 700 millions de dollars.

Dans un communiqué laconique publié en matinée, Alliance a pris soin cependant de se garder des portes ouvertes. « (La société) discute actuellement d'une transaction possible impliquant un changement de contrôle », écrit-on, signifiant que la vente de 100 % de l'entreprise n'est pas la seule option envisagée. Alliance souligne qu'aucune entente n'a été conclue à ce jour, et la direction a refusé de faire d'autres commentaires.

L'action d'Alliance, qui avait bondi de 1,70 \$ (ou près de 9 %) lundi au plus fort des spéculations entourant l'avenir de la société, a de nouveau gagné 86 cents hier pour atteindre 21,56 \$ à la Bourse de Toronto. Depuis le 1^{er} mars, le titre a grimpé d'environ 30 %.

Au prix actuel, la valeur marchande d'Al-

liance atteint les 650 millions, mais un acheteur pourrait verser 690 à 700 millions pour la compagnie, avance Frédéric Côté, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins, en se basant sur un prix de vente de 23 \$ l'action.

La machine à rumeurs est repartie de plus belle quant à l'identité d'un acquéreur. Les noms de l'américaine Bowater, qui a mis la main sur la montréalaise Avenor il y a deux ans et demi, ainsi que des sociétés québécoises Tembec et Kruger sont mentionnés rue Saint-Jacques et à Bay Street. Il en va de même de la norvégienne Norske Skog, qui faisait une offre de 360 millions lundi pour le producteur de papier journal Pacifica Papers, de Vancouver, ce qui lui permettrait de se hisser au troisième rang de son secteur en Amérique du Nord.

Reid Carter, de la Financière Banque Nationale, croit aussi à la possibilité qu'un particulier ou un groupe achète seulement un bloc de contrôle d'Alliance, soit de 30 % ou de 40 % des actions, sans que la compagnie ne soit complètement vendue.

Alliance est l'un des dix plus gros producteurs de papier journal et de papier de spécialité en Amérique du Nord, avec des ventes de plus de 783 000 tonnes métriques en 2000. L'entreprise, qui tire près de 62 % de ses revenus (1,08 milliard en 2000) des ventes de papiers, produit également de la pâte, du bois d'oeuvre et des produits connexes, à partir de ses installations au Canada et aux États-Unis.

Au Québec, Alliance a des usines notamment

à Dolbeau, à Donnacona, ainsi que des scieries à Saint-Félicien et à Mistassini.

Richard Kelertas, de UBS Warburg, rejette pour le moment le nom de la montréalaise Abitibi-Consolidated, le numéro un mondial du papier journal, parmi les acquéreurs potentiels pour au moins deux raisons. En mettant la main sur Alliance, Abitibi-Consolidated se retrouverait avec une trop grande part du marché dans l'Est du pays. Abitibi-Consolidated, qui contrôle le tiers du marché nord-américain, a d'ailleurs été forcée de mettre en vente son usine de Port-Alfred après sa fusion avec Donohue pour se plier aux exigences du Bureau de la concurrence.

De plus, soulignent les analystes, Abitibi-Consolidated doit encore digérer l'acquisition de Donohue, une transaction évaluée à 7,1 milliards.

La consolidation dans l'industrie forestière a pris de l'ampleur dans les dernières années avec l'arrivée de nouveaux producteurs, ce qui a entraîné une surcapacité de production et une baisse des profits des entreprises. En se regroupant, les producteurs cherchent ainsi à mieux contrôler la quantité de produits offerts, donc les prix de vente, disent les experts.

Dans ce contexte, les plus petits acteurs sont presque obligés de se joindre à de plus grands groupes pour assurer leur survie, croit M. Kelertas. « Les producteurs régionaux, comme Alliance, ne pourront échapper à la consolidation », dit-il.

TVA veut diffuser plus de publicité aux heures de grande écoute

ARIANE KROL

LE RÉSEAU TVA demande au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) de calculer différemment les minutes de publicité qu'elle diffuse.

TVA a le droit de mettre en ondes un maximum de 12 minutes de publicité par heure. Le diffuseur voudrait que le CRTC lui permette de respecter cette obligation en fonction d'une moyenne hebdomadaire plutôt que d'une moyenne horaire. TVA aimerait pouvoir diffuser jusqu'à 14 minutes de publicité par heure durant ses émissions les plus regardées, et réduire sa moyenne horaire dans d'autres créneaux moins populaires.

Le réseau pourrait ainsi augmenter ses revenus publicitaires en vendant plus de temps d'antenne durant les émissions où il coûte le plus cher.

TVA affirme qu'elle pourrait ainsi aller chercher jusqu'à 5 millions de dollars de revenus supplémentaires par année.

« Notre objectif est d'aller chercher une source de revenus additionnels parce que quand on regarde la pression qui va être exercée sur nous, les télédiffuseurs généralistes, dans les prochaines années, c'est évident qu'on voit les parts de marché glisser au profit de la télévision spécialisée », dit le directeur général de TVA, Raynald Brière.

Il affirme que cette érosion des cotes d'écoute entraînera un manque à gagner pour TVA. « Si la tendance de la perte d'écoute de la télévision généraliste, qui est à peu près de 1 % par année, se maintient, ça va nous affecter, nous, comme diffuseur généraliste, pour

environ 70 millions sur sept ans. »

Mais, comme le reconnaît Raynald Brière, Recherche Média Nielsen n'arrive pas aux mêmes conclusions.

Selon la firme de mesure d'auditoire, le niveau d'écoute des réseaux conventionnels francophones a diminué de 0,6 % l'automne dernier par rapport à la même période l'année précédente. « La baisse est probablement réelle, mais est-ce que c'est une tendance ? Il faut que ça soit soutenable sur trois, quatre ou cinq ans », note la vice-présidente de Nielsen, Judith Dubé.

L'automne précédent, le niveau d'écoute avait diminué de 3,6 %, mais deux ans plus tôt, il avait augmenté de 11 %.

La baisse de 0,6 % observée à l'automne 2000 a-t-elle un impact sur les revenus publicitaires ?

« Ça dépend de l'heure à laquelle se produisent les baisses : est-ce à 10 h le matin ou en pleine heure de grande écoute ? » note Judith Dubé.

TVA a formulé cette demande au CRTC dans le cadre des audiences pour le renouvellement de sa licence. La présidente des audiences, Andrée Wylie, a demandé à TVA si cette mesure risquait de nuire aux stations concurrentes, particulièrement en région.

« Ça n'ajoute pas d'inventaire », a répondu Raynald Brière en faisant allusion au fait que TVA ne demande pas plus de minutes de publicité au total.

Michel Carter, vice-président-directeur général de Cogeco Radio-Télévision, qui exploite six stations en région, n'est pas d'accord.



Photo ALAIN ROBERGE, La Presse®

TVA aimerait pouvoir diffuser jusqu'à 14 minutes de publicité par heure durant ses émissions les plus regardées (comme *Fortier*, avec Gilbert Sicotte et Sophie Lorrain sur la photo), et réduire sa moyenne horaire dans d'autres créneaux moins populaires.

Voir MINIÈRES en D2

Voir TVA en D2

Le Sommet
VIVRE des Neiges

Seulement **49** résidences à partir de

97 000 \$

Visitez-nous aujourd'hui même
pour vivre la vie au Sommet !



Tél.: 1-888-465-3701
www.VivreTremblant.com





Photo AFP

C'est un régal...

Tony le tigre célèbre l'acquisition de Keebler Foods Company par la société Kellogg's. Il est accompagné du président du New York Stock Exchange, Richard Grasso (immédiatement à sa gauche), du président et chef de la direction de Kellogg's, Carlos Gutierrez (deuxième à partir de la droite), et du chef de la direction de Keebler, Sam Reed, à l'ouverture des transactions hier. Kellogg's, la plus grand producteur de céréales au monde, a récemment avalé Keebler, le deuxième plus grand producteur de craquelins et de biscuits aux États-Unis.

ÉCONO FLASHES

Banque Laurentienne | Remise en argent de 5 %

LA BANQUE Laurentienne accorde une remise en argent de 5 % sur le montant de tout nouveau prêt hypothécaire d'un terme de cinq ans ou plus. D'une durée limitée, cette offre de remise s'applique uniquement à une hypothèque résidentielle de premier rang pour une propriété de un à cinq logements ou le transfert d'une hypothèque existante, que le propriétaire soit occupant ou non. La remise en espèces peut aider le client à atteindre ses objectifs financiers, comme investir dans son régime enregistré d'épargne-retraite à titre de contribution non utilisée et ainsi bénéficier d'un remboursement d'impôt, payer des dépenses de rénovations de la propriété ou, bien sûr, le client peut l'utiliser comme il l'entend. Le client recevra la remise en argent lorsque le prêt hypothécaire sera versé en entier. La date limite de débours est le 31 juillet 2001.

Astral Media | Émission d'actions

ASTRAL MEDIA vient de clôturer un appel public à l'épargne consistant en l'émission de 2,13 millions d'actions de catégorie A sans droit de vote à un prix de 47 \$ l'action pour un produit total de 100,1 millions de dollars. Le produit net de l'offre sera affecté par Astral Media aux fins générales de l'entreprise, y compris l'acquisition des 50 % des actions de *The Family Channel* et d'autres acquisitions. Astral Media exploite des services de télévision spécialisée, payante et à la carte de langues française et anglaise au Canada.

American Airlines | Lien entre Newark et Québec

AMERICAN Eagle, affiliée régionale d'American Airlines, lancera prochainement un service de transport par jet régional reliant l'aéroport international de Newark, dans l'État du New Jersey, et l'aéroport de Québec. Le transporteur aérien proposera un vol aller-retour le samedi et ce, du 5 mai jusqu'en octobre. American Eagle assurera le nouveau vol reliant Newark et Québec grâce à son jet régional de 37 places Embraer-135.

Gentec | Investissement de 3,3 millions

ON A PROCÉDÉ hier à Québec à l'inauguration de Gentec Electro-Optique. Ce projet a nécessité un investissement totalisant 3,3 millions de dollars, dont 1,54 million proviennent d'Innovatech-Québec, d'Investissement Québec et du Fonds de diversification de l'économie de la Capitale. De plus, le Fonds de solidarité FTQ et le Fonds régional de solidarité Québec ont versé 1,3 million. Ces contributions ont appuyé la création d'une entreprise spécialisée dans la fabrication d'instruments de mesure de puissance et d'énergie de faisceaux lasers. L'entité autonome Gentec Electro-Optique est issue de Gentec et a été créée en novembre dernier.

BioChem Pharma | Début de l'étude du Troxatyl

LE M.D. ANDERSON Cancer Center de Houston amorçait hier une étude préliminaire de phase III portant sur le Troxatyl (troxacitabine) administré en combinaison avec d'autres agents chimiothérapeutiques pour le traitement de première intention des patients atteints de leucémie myéloblastique aiguë qui ont un mauvais pronostic et qui n'ont pas encore été traités. Le Troxatyl, un composé mis au point par BioChem Pharma à Laval, est actuellement en essai clinique pour le traitement de diverses formes de cancer. Cette étude est conçue pour inclure jusqu'à 100 patients. Advenant des résultats initiaux prometteurs, l'étude sera élargie pour inclure un plus grand nombre de patients afin de confirmer toutes découvertes intéressantes.

Nexia | Obtention d'une licence internationale

NEXIA Biotechnologies, société montréalaise, a obtenu une licence internationale non exclusive du portefeuille de brevets relatifs à la technique du transfert de noyau déposé par la société Geron. Cette technique servira à la production de protéines de soie recombinées. Nexia l'utilisera afin de donner une nouvelle impulsion de ses protéines de soie d'araignée Bio-Steel. Geron recevra de l'argent et des actions ordinaires de Nexia, ainsi que des redevances sur les ventes de produits de Nexia conçus à l'aide de sa technique brevetée. La technique du transfert de noyau augmente le taux de réussite de la production d'animaux transgéniques fondateurs.

Visite 3D et Canoë | Entente exclusive

LE RÉSEAU Canoë, filiale de Quebecor, et Visite 3D viennent de conclure un partenariat stratégique. Ainsi, Visite 3D devient le fournisseur exclusif de visites virtuelles de propriétés sur le réseau Internet Canoë. Le contrat, d'une durée de trois ans, assurera une promotion considérable, en ligne ainsi que dans tous les journaux de Quebecor Média, du service de photographie digitale de Visite 3D et du portail immobilier Visit3D.com. Les photos panoramiques, intérieures et extérieures, des propriétés mises en vente par les agents immobiliers de Visit3D.com sont déjà en ligne sur le réseau Internet Canoë, au Québec.

Transcontinental | Nouvelle vocation pour Publisac.ca

AU COURS des prochains mois, Publisac.ca, le site de prémagasinage de Transcontinental, se donnera une nouvelle vocation et maintiendra entre-temps sa présence en ligne. Publisac.ca sera transféré à Médias Transcontinental, la filiale d'édition et de distribution de la société, et intégré au Publi-Sac physique dont il complètera l'offre de services. Ce changement de vocation entraîne l'abolition des 15 postes au sein de Publisac.ca d'ici le 20 avril.

Intertape Polymer | Forte croissance en 2000

INTERTAPE Polymer Group, une entreprise montréalaise qui se spécialise dans l'emballage, a engrangé un bénéfice net de 33,4 millions de dollars américains au cours de l'exercice 2000, en forte hausse par rapport aux 8,1 millions US enregistrés en 1999. Le chiffre d'affaires de l'exercice a atteint 654 millions US comparativement aux 570 millions US de 1999, une hausse de 14,7 %.

Pierre Bellemare

MINIÈRES

Suite de la page D1

Québec table depuis des mois sur un accord éventuel entre la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) et les autorités réglementaires de l'Ouest canadien au sujet de l'ouverture d'un bureau bilingue avec pouvoirs décisionnels à Montréal. « Il semble qu'un consensus sur le mode de fonctionnement ait été atteint » entre la CVMQ et la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique, comprenant l'ouverture du bureau montréalais, souligne Mme Slivitzky.

Du côté de la CVMQ, on reste prudent. « Nous sommes conscients des préoccupations de l'Association des prospecteurs du Québec, dit la porte-parole Josée Perreault. Nous essayons de trouver les meilleures fa-

çons de les prendre en compte. » L'achat possible de la CDN par la Bourse de Toronto, confirmé la semaine dernière par les deux institutions, peut-elle retarder le transfert des titres montréalais vers l'Ouest ? « Étant donné que nous n'avons aucun détail sur cette transaction, nous n'avons pas l'intention de commenter », répond Mme Perreault.

Il est possible que le transfert des titres québécois vers la CDN soit annoncé à l'occasion du budget québécois demain, au même moment où le gouvernement présentera une série de mesures fiscales liées à NASDAQ Canada, à la Bourse des produits dérivés de Montréal et aux Centres financiers internationaux.

TVA

Suite de la page D1

« L'inventaire ne se calcule pas en minutes, mais en points d'écoute bruts », dit-il. Un point d'écoute brut (PEB) équivaut à 1 % de la population dans un marché publicitaire donné. Une minute de temps d'antenne le soir aux heures de grande écoute contient donc plus de points d'écoute bruts qu'une minute en après-midi.

« Il y a donc effectivement une augmentation sensible de l'inventaire qui résultera d'un tel changement. Nécessairement, les publicitaires vont prendre l'argent qu'ils mettaient en région auparavant et le mettre dans le réseau », prévoit Michel Carter.

« Les concurrents ne devraient pas se sentir lésés. On ne demande pas une exclusivité, on demande que cette règle là s'étende à tous les diffuseurs privés qui ne reçoivent pas de subventions ou de revenus du câble », a dit Raynald Brière.

Mais une telle mesure ne profiterait pas à tous, croit M. Carter. « Pour TVA, que l'argent passe du régional au réseau, c'est comme sortir de l'argent de sa poche gauche pour le mettre dans sa poche droite. Pour nous qui n'avons pas de réseau, on sort de l'argent de la poche gauche et on la donne à TVA. »

Les Chaînes de Télé Astral (Canal D, Canal Vie) et Musique Plus ont écrit au CRTC pour lui demander de tenir une consultation publique sur les impacts de la flexibilité publicitaire que demande TVA.

cyberpresse.ca CRTC et TVA
Pour en savoir plus sur ce sujet, consultez notre dossier spécial à l'adresse :
www.cyberpresse.ca/concentration

700 AFFAIRES

710 OCCASIONS D'AFFAIRES
RECHERCHE entrepreneur indépendant SÉRIEUX, motivé à percevoir des revenus au-dessus de la moyenne. Via un programme d'éducation, à l'échelle internationale. Investissement minime, avec un retour très rapide. (Pas du MLM). 514-940-6109, 888-232-8429

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

712 ASSOCIÉS DEMANDES

TITRES de noblesse. Chevalerie du Graal, code d'honneur. \$\$\$ 514 338-1402

714 FRANCHISES

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

715 SERVICES FINANCIERS

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

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

718 ARGENT À PRÊTER OU DEMANDE

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

AI BESOIN 50 000 \$ ET 140 000 \$, 1ère et 2e hypothèques, taux 8%, 514-388-2737.

MASTER-PRÊTS 1ière, 2e hypothèque, bung., cott., triplex, acceptation immédiate, comm., de 6 à 250 appartements. De 50 000 \$ à 25 millions, à 6,25% (1 an), 6,50% (3 ans), 7,00% (5 ans). 514-330-6993

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

800 AVIS

805 AVIS DIVERS

TIRAGE DU 15 MARS 2001
Gagnante du concours
SOUPER ROMANTIQUE POUR DEUX
organisé par le projet domiciliaire
Le St-Malo au bord de l'eau
Mme Chantal Legras
2356 Beauregard, Laval

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que Le 9042-6917 QUÉBEC INC. demandera à L'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
À Montréal le 19 mars 2001.
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie 9073-9715 QUÉBEC INC. demandera à L'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
À Montréal le 22 mars 2001.
R 850

PRENEZ AVIS que P.G. PELLETIER EXPRESS INC., demandera à L'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Lac Delage, le 9 mars 2001.
Pierre Pelletier, président.
R 850

28
essais de collision

6
coussins gonflables, dont un monté dans chacune des 4 portières

4
roues à entraînement avec Système de contrôle de traction électronique (4-ETS+) et Programme de stabilité électronique (ESP)

8
montants de toit renforcés à triple épaisseur

2
niveaux de structure avant, pour une compatibilité accrue en cas de collision avec un plus petit véhicule

2
traverses pleine largeur contribuant à ce que le choc soit absorbé par l'ensemble de la carrosserie

800 000
kilomètres d'essais routiers

14
VUS ont subi le test de collision de l'Insurance Institute for Highway Safety et la Classe M a été nommée « Meilleur choix »

4
ceintures à rétracteur de tension d'urgence et à limiteur de force

1
innovation unique:
le Freinage d'urgence assisté (BAS)

2
ans/40 000 km de couverture contre l'usure normale (en plus de nos garanties exhaustives)

24.7.365
Assistance routière en tout temps

La sécurité. Chiffres à l'appui.

► LA CLASSE M À PARTIR DE 48 600\$* Les annonces automobiles affichent souvent une longue liste de caractéristiques de série. Mais rares sont celles à en avoir une comparable à celle-ci. Ce qui explique pourquoi la Classe M est devenue le VUS de luxe préféré au Canada. Et qui dit luxueux ne dit pas forcément coûteux: la ML320 2001 a été nommée « Meilleure valeur hors tout de l'année dans la catégorie des utilitaires sport de taille intermédiaire »†. Laissez-vous donc convaincre par un autre chiffre: celui de notre location-bail de durée limitée. Pour l'adresse du concessionnaire le plus proche, faites le 1 800 387-0100 ou visitez www.mercedes-benz.ca.

Seulement 529 \$ par mois.

Mercedes-Benz
L'avenir de l'automobile

Entrez dans l'univers Mercedes-Benz avec les articles griffés du catalogue La Collection en visitant www.mercedes-benz.ca

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 24 mois à faible kilométrage pour une ML320 Éléance 2001 avec votre intimité en option, avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 5,5 % et coût d'acquisition de 55 210 \$, transport non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte de 9 000 \$ (ou reprise équivalente), la première mensualité de 529 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 24 versements égaux de 529 \$, plus taxes, représentant un total de 12 696 \$ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparation sont à la charge du client. (Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.) Si le client décide de ne pas acheter le véhicule au fin de bail, il s'engage à rendre l'odt véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 35 000 kilomètres, au coût de 20 c le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'usure. (Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les cotés entraînés au-delà de la normale.) Le client a l'option d'acheter le véhicule au fin de bail pour la somme de 38 094 \$, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les accessoires en option sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire. *P.D.S.F. de la ML320 Classique 2001. †De plus de 27 500 \$ (U.S.), selon IntelliChoice® Complete Car Cost Guide. © Mercedes-Benz Canada Inc., 2001, Toronto, Ont. Une Compagnie DaimlerChrysler

Hydro enregistre un bénéfice net de plus de 1 milliard

MARIE TISON
Presse Canadienne

Pour la première fois de son histoire, Hydro-Québec a franchi le cap du milliard de dollars de profits.

La société québécoise a enregistré un bénéfice net de 1,08 milliard de dollars en 2000, soit une hausse de 19 % par rapport aux 906 millions encaissés l'année précédente.

Dans son plan stratégique, Hydro-Québec avait prévu un bénéfice net de 950 millions pour 2000.

« Nous sommes fiers », a déclaré hier le vice-président aux finances de l'entreprise, M. Daniel Leclair, au cours d'une conférence de presse.

Cette performance permet à la société d'État de verser un dividende de 539 millions au gouvernement du Québec, soit la moitié du bénéfice net. L'année dernière, Hydro-Québec avait versé un dividende de 453 millions.

Les résultats de 2000 ont également permis à la société québécoise d'affecter près de 975 millions au remboursement de la dette à long terme. En 1999, Hydro-Québec avait affecté 700 millions à la dette à long terme.

Le rendement sur l'avoir propre a atteint 7,7 % en 2000, par rapport à 6,7 % en 1999. C'est cependant encore trop bas pour M. Leclair.

« C'est une augmentation très appréciable par rapport à 1999, mais pour une entreprise de servi-

RÉSULTATS FINANCIERS DE 2000

(en millions \$)	2000	1999
Produits	11 429	9608
Charges	6964	5344
Bénéfice d'exploitation	4465	4264
Frais financiers	3369	3345
Part des actionnaires sans contrôle	18	13
Bénéfice net	1078	906

VENTES D'ÉLECTRICITÉ

(en millions \$)	2000	1999
Au Québec	7794	7448
Hors Québec	2380	1051

Source: Hydro-Québec

ces publiques, ce n'est pas un rendement raisonnable », a-t-il soutenu.

Hydro-Québec vise un rendement sur l'avoir propre de 9,8 % en 2004.

Revenus

Les revenus de la société d'État ont augmenté de 19 % en 2000, passant de 9,6 milliards à 11,4 milliards de dollars.

Les ventes d'électricité dans la province ont augmenté de 4,6 %, à 7,8 milliards. M. Leclair a rappelé que l'économie québécoise avait connu une croissance soutenue en 2000. Il a également fait valoir que l'année 2000 avait été légèrement plus froide que l'année précédente.

La croissance des ventes d'électricité à l'étranger a été plus im-

pressionnante : ces ventes ont plus que doublé et se sont élevées à près de 2,4 milliards.

Ces revenus proviennent en majeure partie de la vente à court terme sur les marchés américains. Hydro-Québec est de plus en plus active sur ces marchés : grâce à sa capacité d'entreposage, elle peut acheter de l'électricité en période hors pointe, comme en plein milieu de la nuit, pour la revendre à un prix beaucoup plus élevé en période de pointe.

Les activités d'Hydro-Québec sur les marchés américains sont plutôt rentables : alors que le tarif moyen imposé aux grandes industries au Québec est de 3,71 cents le kilowatt-heure, le prix moyen obtenu sur le marché américain à court terme est de 6,37 cents le kilowatt-heure.

« Ces activités aux États-Unis ont amélioré le bas de page d'Hydro-Québec », a déclaré M. Leclair.

Le vice-président aux finances a également fait valoir que la fiabilité du réseau s'était améliorée au cours de l'année 2000 : le nombre moyen d'heures d'interruption par client est passé de 2,81 à 2,33.

Pour 2001, Hydro-Québec prévoit un bénéfice net de 1,02 milliard. En raison du ralentissement économique, la société s'attend à ce que la demande d'électricité au Québec croisse à un rythme plus modéré que celui des deux dernières années.

M. Leclair a cependant déclaré que, jusqu'ici, la société d'État n'avait constaté aucun impact de ce ralentissement sur ses ventes.



Photo AP ©

Un prompt rétablissement ?

Ces deux jeunes filles examinaient des cartes de souhaits, hier, dans un pré-sentoir d'un magasin American Greetings de Cleveland. Affectée par la concurrence d'Internet et des fabricants de cartes bon marché, la société, dont le siège social est à Cleveland, a annoncé qu'elle fermerait des usines.

Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie AVIS DE L'ASSEMBLÉE ANNUELLE

Nous vous informons par la présente que l'assemblée annuelle des titulaires de contrats et de l'unique actionnaire de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, se tiendra au Roy Thomson Hall, 60, rue Simcoe, Toronto (Ontario), le mercredi 25 avril 2001 à 11 h.

Les titulaires de contrats qui souhaitent recevoir un avis de l'assemblée accompagné de renseignements sur les questions qui seront présentées à l'assemblée peuvent écrire au secrétaire de la Compagnie à l'adresse indiquée ci-dessous.

Toronto, le 28 mars 2001.

James E. Henkel
Vice-président et secrétaire de la Compagnie
Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie
150, rue King ouest
Toronto (Ontario) M5H 1J9

Financière
Sun Life

EN BREF

Financement de 2 millions

HYDROGENICS, concepteur et fabricant torontois de piles à combustible à membrane échangeuse de protons, a obtenu un financement de 2 millions de dollars du gouvernement du Canada aux fins de développement d'un système fixe de piles à combustible capable

de générer de la puissance pour les immeubles à logements et les petits immeubles commerciaux. Ce financement de Ressources naturelles Canada et du Fonds d'action pour le changement climatique aidera Hydrogenics à poursuivre la mise au point de son groupe électrogène de 50 kW à piles à combustible alimenté au gaz naturel.

Avis de convocation à l'assemblée annuelle des actionnaires de la Société Financière Manuvie et à l'assemblée annuelle des titulaires de contrats et des actionnaires de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DONNÉ que l'assemblée annuelle des actionnaires de la Société Financière Manuvie (la « société ») et l'assemblée annuelle des titulaires de contrats et des actionnaires de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers (« Manufacturers ») (ensemble l'« assemblée ») auront lieu à 10 h (heure de Toronto) le mardi 1^{er} mai 2001 au North Building, Metro Toronto Convention Centre, John W.H. Bassett Theatre, 255 Front Street West, Toronto (Ontario) Canada. Les points suivants seront à l'ordre du jour :

- (1) recevoir les états financiers consolidés de la société et de Manufacturers pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000 ainsi que les rapports des vérificateurs et de l'actuaire y afférents;
- (2) élire les administrateurs de la société et de Manufacturers;
- (3) désigner les vérificateurs de la société et de Manufacturers pour 2001;
- (4) traiter toute autre question qui peut être dûment soumise à l'assemblée.

Les actionnaires et les titulaires de contrats qui ne peuvent assister à l'assemblée en personne, peuvent voter par procuration. Pour être valide, la Société de fiducie Computershare du Canada doit recevoir les procurations à son bureau de Toronto au plus tard à 17 h (heure de Toronto) le 27 avril 2001, ou en cas d'ajournement de l'assemblée, au plus tard à 17 h (heure de Toronto) le deuxième jour ouvrable précédant la date de la reprise de l'assemblée. Les titulaires de contrats de Manufacturers qui souhaitent recevoir un avis de convocation renfermant plus de précisions sur les points à l'ordre du jour de l'assemblée peuvent s'adresser au secrétaire à l'adresse suivante : Financière Manuvie, 200 Bloor Street East, NT-11, Toronto (Ontario), Canada M4W 1E5.

Toronto, le 28 mars 2001

PAR ORDRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION
Le vice-président principal et secrétaire,
Joseph Pietroski

Financière Manuvie

2942970

Q²M
DEVELOPPEMENT

de la Montagne

Pour un style de vie exclusif

Le 2015, oasis de paix et de sécurité au coeur du centre-ville de Montréal.

1 ou 2 chambres, plafond 10 1/2 pi de hauteur, gym, sauna, service de sécurité 24 heures sur 24, penthouse disponible.

À partir de **1650 \$/mois**
Pour information : (514) **487-8819**

Occupation printemps 2001

2943427

ARGENT DISPONIBLE

Rapide Finance Cie Ltée

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

342-4488

2938281

NOTRE ÉLITE PROFESSIONNELLE DE L'AN 2000

Royal LePage commercial inc. est fier de présenter ses cinq meilleurs représentants commerciaux au Québec pour l'an 2000.

L'attention toute particulière qu'ils portent à leurs clients, jumelée à une force corporative exceptionnelle, leur a permis de devenir des chefs de file au sein de l'industrie immobilière commerciale.



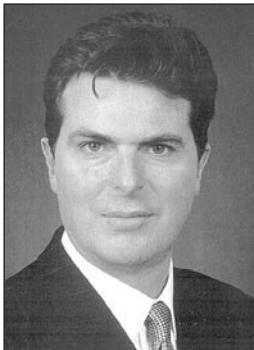
Lloyd Cooper
Premier
Troisième au Canada
Location commerciale



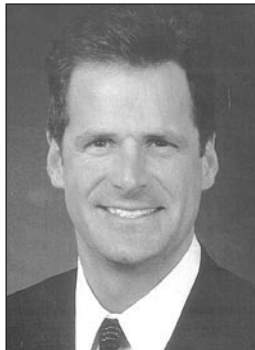
Robert Poirier
Deuxième
Division des services financiers



Anthony Kay
Troisième
Location commerciale



Jean-Sébastien Vincent
Quatrième
Location commerciale



Guy Massé
Cinquième
Location commerciale

Royal LePage commercial inc. est une firme nationale multiservices qui continue d'attirer et de garder ses professionnels qualifiés et chevronnés. Forts d'une culture orientée vers l'excellence, nos professionnels possèdent tous les outils nécessaires pour obtenir des résultats exceptionnels.



LE CLIENT D'ABORD
FORCE CORPORATIVE
RÉSULTATS EXCEPTIONNELS
royallepage.com



ROYAL LEPAGE
COMMERCIAL INC.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

2944719

Business à la carte
Les déjeuners-causeries
2000 - 2001

Mardi 3 avril
Une première à Montréal !

Michael S. Dell
Président-directeur général
Dell Computer Corporation

(Le Reine Elizabeth)

Renseignements et réservation :
Téléphone : (514) 871-4000
Télécopieur : (514) 871-5971
Site transactionnel sécurisé :
www.ccmm.qc.ca/activites

Billet :
49 \$ - membre
75 \$ - non-membre
445 \$ - série de 10 billets
(membres seulement)
TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus

Design graphique : 2944596

Assemblée houleuse chez Diagnocure

Bras de fer sur la composition du conseil d'administration

DENIS ARCAND

Diagnocure, de Québec, doit signer d'ici peu avec la multinationale Alcan un contrat de fourniture de tests diagnostiques contre le cancer de la vessie. Ce serait son deuxième contrat industriel avec une aluminerie, puisqu'elle fournit déjà à Alcoa son test Immunocyt.

« Nous sommes en train de finaliser l'affaire » avec Alcan, a indiqué hier le PDG de Diagnocure, Pierre Désy. Il s'adressait à ses actionnaires durant une assemblée annuelle qui a donné lieu à un bras de fer de près d'une heure entre des actionnaires et la direction quant à la composition du conseil d'administration.

Diagnocure exploite le créneau des tests diagnostiques de cancer en urologie. Elle a commencé à commercialiser l'an dernier Immunocyt, un test de dépistage du cancer de la vessie, un marché potentiel mondial annuel de 250 millions \$ US. Elle espère lancer un test de dépistage du cancer de la prostate (un marché 1 milliard \$ US par année) d'ici le troisième trimestre de 2003.

« Juste avec le cancer de la vessie, une pénétration du marché de 10 % par année nous donnerait des revenus de 40 millions en 2006 », dit M. Désy.

Les alumineries font un dépistage systématique de leurs employés exposés à certains produits qu'on soupçonne d'augmenter les risques de cancer de la vessie. Ces contrats sont une carte de visite très convaincante, mais percer la

prudence des urologues envers les nouveaux tests est plus ardu que prévu, a dit M. Désy.

Quoi qu'il en soit, c'est une bonne chose pour Diagnocure que l'argent commence à rentrer, car la firme n'en a pas des masses à la banque : 3,8 millions, et elle dépense 240 000 \$ par mois. Elle a donc un an et trois mois devant elle.

La direction a préparé le terrain à un financement en faisant voter hier l'émission de 9,4 millions d'actions. Ce que plusieurs actionnaires hier ont accepté en faisant la grimace : 9 millions d'actions dilueraient les actionnaires actuels de 25 %.

La fronde des actionnaires a été orchestrée par un des deux cofondateurs, Serge Pitre, qui a quitté ses fonctions de PDG de Diagnocure au printemps dernier mais qui a toujours 11 % des actions de la compagnie.

M. Pitre a d'abord critiqué la direction d'avoir raté l'occasion de refinancer Diagnocure alors que l'action valait 3,50 \$, en septembre dernier (elle avait brièvement percé le plafond des 7 \$ au printemps 2000). L'action s'est dégonflée à 1,30 \$ lundi dernier (elle a repris cinquante cents hier) et la direction a dû annuler récemment un financement public de 25 millions.

« Nous ne voulons pas aller jusqu'à 9 millions de nouvelles actions, a dit M. Désy. Nous pensons que l'action va reprendre de la vigueur et nous attendrons un moment propice. »

Mais la vraie bataille entre M. Pitre et la direction actuelle a eu lieu quand il a proposé l'ajout de deux membres au conseil d'administration (ils sont actuellement six) : la relationniste Nathalie Bourque, de National, et l'ancienne vice-présidente de la Bourse de Montréal, Élane Phénix.

La proposition était d'autant plus étonnante que le cabinet National vient d'être remplacé par une autre firme « qui nous coûte moins de la moitié du prix et qui nous sert très bien », a dit M. Désy.

Mme Bourque siège aux conseils de la filiale Services financiers de la Caisse de dépôt et placement et d'Horizon Sciences et technologie.

M. Désy en est resté baba : « Le conseil n'a pas d'objection à s'ajouter deux membres, mais ça ne se fait pas à la vapeur en soumettant deux noms en assemblée annuelle », a-t-il dit, précisant qu'il ne portait aucun jugement sur les personnes proposées par M. Pitre. « Mais on a déjà examiné plusieurs candidatures, et ce n'est pas évident de sélectionner les personnes qui apportent les ressources dont la compagnie a besoin. »

L'assemblée, déjà un peu cacophonique, a pris une tournure franchement surréaliste lorsqu'un monsieur s'identifiant comme René Delbuguet s'est levé pour parler de son livre, *Ma prostate chérie*, qui relate son expérience comme patient. M. Delbuguet a dit à l'assemblée un peu secouée que sensibiliser les urologues n'est pas la solution pour vendre Immunocyt, et qu'il fallait plutôt faire la de la publicité directe aux consommateurs. (C'est interdit au Canada et partout dans le monde, mais c'est permis aux États-Unis.)

Le débat a continué un bon moment, jusqu'à ce qu'un actionnaire fasse remarquer que les procurations valaient quelque chose comme 90 % du vote et que la motion n'avait aucune chance de passer.

« C'est toujours les six mêmes gars qui siègent aux trois comités du conseil, a dit M. Pitre en entrevue. Ça prend du monde de l'extérieur pour oxygéner un peu les idées. »

Ericsson supprimera 2100 emplois

Associated Press

STOCKHOLM — À la veille de l'assemblée générale annuelle de ses actionnaires, le géant suédois des télécommunications Ericsson a annoncé hier qu'il allait geler toute embauche et supprimer 2100 emplois, dans le cadre d'un plan de restructuration visant à réduire ses coûts d'au moins 20 milliards de couronnes par an (environ 3,07 milliards de dollars canadiens). Environ 1500 postes seront supprimés à l'usine de Kumla (100 km au sud-ouest de Stockholm) et 600 autres à Linköping (110 km au sud de la capitale). Cette dernière usine fabrique les téléphones portables et la production sera déplacée à Singapour.

Dans le cadre d'un plan annoncé en janvier, la production des portables cessera également d'ici septembre dans les usines britanniques de Carlton et Scunthorpe. Ces deux unités emploient 1200 personnes. Il y a deux semaines, la société avait prédit une perte avoisinant les 5 milliards de couronnes au premier trimestre 2001. Ericsson emploie plus de 100 000 personnes dans 140 pays.

L'AVION VOUS COUPE LES AILES ?

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

Les meilleurs tarifs sont terre-à-terre

128\$*

ALLER-RETOUR MONTRÉAL-TORONTO

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

www.viarail.ca

LES GENS QUI VOUS TRANSPORTENT

Communiquez avec votre agent de voyages ou VIA Rail Canada au 1 888 VIA-RAIL (1 888 842-7245) ou 1 800 268-9503 (malentendants)

VIA Rail Canada

® Marque de commerce utilisée et propriété de VIA Rail Canada inc.

Brésil Los Angeles Boston Dallas Mexique New York ARGENTINE Atlanta CHILI

**L'AMÉRIQUE...
JE VEUX L'AVOIR ET JE L'AURAI.**



LE
RENDEZ-VOUS
DES AMÉRIQUES
2001

Des agents du Service des Délégués commerciaux en poste aux États-Unis et en Amérique latine viennent rencontrer les exportateurs.

Soyez-y.



Le lundi 2 avril 2001 – Hôtel Auberge Universel Montréal
7h 30 → Petit-déjeuner et conférence 9h → Présentation des délégués et de leur marché 12h → Déjeuner-conférence avec
L'HONORABLE PIERRE S. PETTIGREW, Ministre du Commerce international
14h → Rendez-vous et conférences sur le commerce international 17h → Cocktail
Inscriptions : 514 354 5378, poste 222
cceim.qc.ca

Une initiative de la



Communauté par

BANQUE NATIONALE

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Industrie Canada
Développement économique Canada
Société pour l'expansion des exportations - SEE

Banque Scotia

HAÏEL-BROUIN-CALLANT-BURPUS

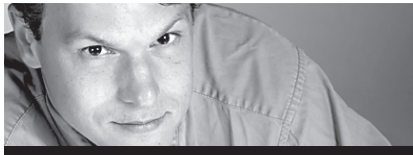
COMPTES AGENTS



Desjardins

COMMUNICATIONS MOBILES

Attention aux frais cellulaires surprises en voyage



ERIC BERNATCHEZ

collaboration spéciale

cellphones.guide@about.com

En utilisant son téléphone cellulaire l'automne dernier lors d'un voyage en Floride, M. Alain Dion ne s'attendait pas à recevoir une facture aussi salée... Son forfait mensuel n'était que de 25 \$ par mois, mais son compte, cette fois, a été de 158,81 \$. Ses quelques utilisations aux États-Unis avaient coûté une fortune !

Et il n'est pas seul dans ce cas. Je connais deux autres personnes à qui c'est arrivé, dont une qui a reçu un compte surprise de plus de 200 \$. C'est qu'une fois que vous êtes là-bas, les appels sont le plus souvent facturés en supplément de votre forfait et à prix d'or.

Par exemple, sur un plan de base de Bell Mobilité, vous pouvez payer aussi peu que 12 cents la minute ici, mais vous pourriez payer autant que 1,20 \$ US la minute pour un simple appel fait à partir de la région du lac Champlain, à une heure de Montréal, en zone de service analogique. Si, en plus, votre appel est à destination de Montréal, des frais d'interurbain de 60 cents s'ajoutent, pour un total de 1,80 \$ US la minute, ou environ 2,82 \$ CAN. Imaginez une demi-heure !

Heureusement, cela ne vaut que pour les territoires en mode analogique (essentiellement les régions rurales — la plupart des téléphones affichent un « A » pour vous le signaler). Si vous êtes dans une zone à service numérique, par exemple une ville comme Albany, les frais sont coupés de moitié et on parle alors d'environ 1,41 \$ US la minute.

Dans le cas de Bell Mobilité, les frais d'interurbain sont aussi moindres si vous recevez un appel en provenance du Canada. Vous pouvez donc demander à vos correspondants de vous rappeler sur votre cellulaire comme si vous étiez à Montréal. Cela ne leur coûtera pas de frais d'interurbain et vous payerez votre appel un peu moins cher.

Chez Rogers AT&T, l'itinérance en mode analogique est légèrement meilleur marché : 99 cents américains la minute, plus 75 cents canadiens d'interurbains, si applicable. Dans l'exemple ci-haut, un appel à Montréal reviendrait donc à 2,30 \$ CAN la minute en mode analogique et à 1,25 \$ CAN en mode numérique.

Chez Telus, le service d'itinérance automatique n'est disponible que dans les zones numériques, à 95 cents canadiens la minute, plus 50 cents d'interurbain, donc 1,45 \$ CAN pour un appel à Montréal. Dans les zones analogiques,

le service est disponible, mais il faut fournir aux téléphonistes son numéro de carte de crédit et les frais, qui vous seront annoncés d'avance, peuvent aller de 1 à 5 \$ US la minute !

En fait, c'est Fido qui est le plus concurrentiel, et de loin ! En effet, la compagnie vient de commencer à offrir automatiquement à ses abonnés un tarif de 20 cents américains la minute, incluant les interurbains. Que vous appelez d'un bout à l'autre des États-Unis où encore de New York à Montréal, c'est 20 cents US, c'est tout ! En plus, au lieu d'être facturé en extra, le temps d'antenne est déduit de votre forfait mensuel. Ça peut faire une sacrée différence. Avec un tel système, M. Dion, dont le cas est décrit plus haut, aurait peut-être pu s'en tirer à 25 \$, le prix de son forfait mensuel. Par contre, le service analogique n'est pas disponible pour les usagers de Fido aux États-Unis, mais 4200 villes américaines sont couvertes par le numérique.

Et le reste...

Dans tous les cas, vous pouvez vérifier les messages de votre boîte vocale, mais le téléphone doit alors composer un numéro au Québec, ce qui implique là aussi des frais d'itinérance et d'interurbain. Certains autres services numériques ne fonc-

tionnent pas toujours. Chez Bell Mobilité, l'accessibilité de la messagerie texte et la navigation sans fil dépendent de la compagnie qui occupe la zone où vous vous trouvez. Chez Telus et Rogers AT&T, le WAP ne fonctionne pas aux USA mais la messagerie texte, si. Quant à Fido, les services i.Fido et la messagerie texte fonctionnent aux États-Unis dans la grande majorité des cas.

Enfin, l'itinérance aux États-Unis n'est pas disponible pour les usagers du service prépayé, sauf chez Telus, et il faut alors utiliser sa carte de crédit. C'est aussi en partie possible chez Bell Mobilité, à condition que le client s'inscrive temporairement à un service facturé mensuellement pour revenir ensuite au prépayé.

Vous pouvez éviter les frais élevés de l'itinérance aux États-Unis en vous abonnant à un forfait à tarif unique pour l'Amérique du Nord. Si votre opérateur de réseau vous permet de changer temporairement de plan, cela peut-être une solution pour un voyage de deux semaines aux USA, quitte à revenir à l'ancien plan à votre retour.

Autrement, soyez toujours sur vos gardes quand votre téléphone sonne américain !

Vous pouvez éviter les frais élevés de l'itinérance aux États-Unis en vous abonnant à un forfait à tarif unique pour l'Amérique du Nord.

TARIFS COMPARÉS

Sauf avis contraire, les prix sont en dollars canadiens

	Une minute en territoire numérique	Une minute en territoire analogique	Interurbains des É.-U. vers le Canada	Interurbains du Canada vers les É.-U.
Bell Mobilité	0,60\$ US	1,20\$ US	0,30\$ US (0,60\$ US en analogique)	0,25\$ (0,35\$ en analogique) — aussi tarif réduit pour les abonnés de l'interurbain Bell
Fido	0,20\$ US	service non disponible	inclus dans le tarif	inclus dans le tarif
Rogers AT&T	0,50\$ US	0,99\$ US	0,75\$	0,25\$
Telus (Clearnet)	0,95\$ US	variable, carte de crédit requise	0,50\$	0,50\$



Financière Sun Life du Canada inc. AVIS DE L'ASSEMBLÉE ANNUELLE ET EXTRAORDINAIRE

Nous vous informons par la présente que l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires de la Financière Sun Life du Canada inc. se tiendra au Roy Thomson Hall, 60, rue Simcoe, Toronto (Ontario), le mercredi 25 avril 2001 à 11 h.

Toronto, le 28 mars 2001.

James E. Henkel
Vice-président et secrétaire
de la Compagnie

Financière
Sun Life

1,4% TAUX À LA LOCATION



SUR TOUTES LES VOLVO S80 2001 EN STOCK
Dépôt de sécurité variant de 9 500 \$ à 10 500 \$
et qui sera remboursé en fin de bail.

UPTOWN VOLVO

4900, rue Paré 737-6666
www.uptownvolvo.com

Taux de 1,4 % à la location offert grâce au programme de Location 36 mois de Les Services Financiers Volvo. Un dépôt de sécurité variant de 9 500 \$ à 10 500 \$ est exigé et sera remboursé en fin de bail. Pour plus de précisions, voyez un de nos représentants.

VOLVO
Pour la vie

DU CARACTÈRE!



LECTURES



UN PRIX QUI FERA BATTRE VOTRE CŒUR À

100
km/h

La A4 1.8 T • Moteur turbocompressé de 1,8 litre et 170 ch • Technologie des 5 soupapes conçue pour la piste • Traction avant FrontTrak^{MC} ou légendaire traction intégrale quattro^{MD} • Transmission automatique à 5 vitesses avec système Tiptronic^{MD} en option • Suspension avant à quatre bras • Sentez-vous votre cœur s'emballer ?



Park Avenue Audi

8805, boulevard Taschereau, Brossard, tél. : 656-4811

L'Avantage Audi^{MS} : Services d'entretien périodique sans frais maintenant offerts pendant 4 ans ou 80 000 kilomètres.

Taux de location-bail
4,9%

Location de 474,36 \$ par mois pendant 36 mois; taxes, immatriculation, enregistrement et inspection de prélivraison en sus. Acompte de 4 000 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 525 \$ et première mensualité de 474,36 \$ requis. Montant dû au début du bail : 5 604,36 \$. Bail fermé de 36 mois offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Livraison au plus tard le 30 avril 2001. Taux calculé en fonction du PDSF de la Audi A4 quattro 1.8 T berline 2001 de 37 290 \$ avec transmission manuelle à 5 vitesses et des frais de livraison de 605 \$. Total des mensualités : 17 076,96 \$. Contribution du concessionnaire requises pouvant modifier la transaction finale négociée. Assurances et certaines responsabilités financières éventuelles en fin de bail assumées par le locataire. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Taux de location-bail calculé en fonction d'un taux d'intérêt annuel de 4,9 % pour 36 mois. Prix réels fixés par le concessionnaire. Demandez les détails au concessionnaire. « Audi », « quattro », « A4 » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « FrontTrak » est une marque de commerce de AUDI AG. « Tiptronic » est une marque déposée de Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG. « Avantage Audi » est une marque de service de Audi of America, Inc. © Audi Canada 2001. Pour en savoir plus sur Audi, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez notre site Web, à l'adresse www.audi.com

Pourquoi les gestionnaires canadiens préfèrent-ils le Queen's Executive

MBA

à tout autre ?

La réponse est simple.

Offert en anglais ici même à Montréal, le programme de maîtrise en administration pour gens d'affaires Queen's Executive MBA de la Queen's School of Business s'avère le seul au Canada permettant d'établir des contacts avec des collègues d'un océan à l'autre.

Nos centres de formation reliés entre eux par un système de téléconférence multipoint sont situés dans différentes villes du pays. En faisant partie de l'une de nos équipes d'apprentissage, vous évoluez dans un environnement stimulant qui

privilégie à la fois une relation étroite avec l'enseignant et une interaction dynamique entre participants.

En seulement deux ans, vous pouvez ainsi obtenir votre maîtrise en administration des affaires tout en poursuivant vos activités professionnelles.

Pour nous joindre sans frais, composez le 1 888 EXEC MBA (1 888 393.2622).

Pour assister à l'une de nos séances d'information, il est préférable d'effectuer une réservation.

Montréal

Le mardi 3 avril
de 12 h 15 à 13 h 15 (un goûter sera servi)
de 18 h à 19 h
Hôtel Quality Suites Pointe-Claire
6300, route Transcanadienne

Le mercredi 4 avril
de 12 h 15 à 13 h 15 (un goûter sera servi)
de 18 h à 19 h
Hôtel Delta Montréal
450, rue Sherbrooke Ouest

**Prochaines
SÉANCES D'INFORMATION**

**Pour en savoir plus,
faites le 1 888 EXEC MBA**



La Bourse de Toronto veut sa filiale pour PME



MARTIN VALLIÈRES
VU DE TORONTO

C'est aujourd'hui que le conseil d'administration de la jeune Bourse de l'Ouest (CDNX) pour les petites entreprises, dirigée de Calgary, examine l'offre d'achat de la Bourse de Toronto (TSE).

Le but déclaré de cette offre : faire de la CDNX une filiale du TSE qui serait dédiée aux PME, mais profiterait d'économies d'échelle en gestion et technologies transactionnelles.

Au moins deux membres du milieu boursier montréalais seront des discussions à Calgary comme membres du conseil de la CDNX : Alain Auclair, du bureau montréalais de UBS Warburg, et Richard Groome, de Groome Capital.

l'offre du TSE serait d'au moins 300 000 \$ pour chacun des 67 sièges de membres de la CDNX. L'offre vaudrait un peu plus de 20 millions de dollars, un cinquième environ des réserves de liquidités à la Bourse de Toronto.

Fait à souligner : 90 % des sièges de la CDNX appartiennent à des firmes de courtage qui sont aussi membres de la Bourse de Toronto. La transaction apparaît pour le moins décidée d'avance !

Aussi, selon le patron d'une firme indépendante de Bay Street et membre du TSE, « l'achat de la CDNX sera un moyen indirect pour les membres du TSE de se payer un dividende tout en augmentant l'actif de la Bourse avec une filiale spécialisée pour les PME qui partagera les frais de gestion ».

La Bourse de Toronto prépare sa propre première émission d'actions après sa récente transformation en entreprise à but lucratif, et elle a peu d'avantage à ce que son bilan affiche un gros surplus de liquidités.

Les investisseurs préfèrent les actions d'entreprises qui ont des plans pour faire rouler et fructifier leur capital et leurs liqui-

dités, plutôt que de l'accumuler en dormance.

On attribue aussi à la Bourse de Toronto l'objectif de contrôler la CDNX comme une « Bourse-école » afin de faire migrer ses inscriptions les plus performantes vers le marché principal.

Mais cet objectif demeure imprécis aux yeux de certains.

« La Bourse de Toronto n'a pas une réputation très accueillante dans le milieu des entreprises émergentes et du capital-risque au Canada, et je crois même que son biais en faveur des grandes entreprises a nuit à l'entrepreneuriat en Ontario comparativement à l'Ouest et au Québec », selon Tom Caldwell, président du conseil de Valeurs mobilières Caldwell, à Toronto.

« Il faut espérer que le rôle spécifique et nécessaire de la CDNX comme nouvelle Bourse des PME au Canada ne soit pas infecté par l'attitude traditionnelle du TSE envers les petites capitalisations. »

Certains ont attribué au projet d'achat de la CDNX par la Bourse de Toronto un but préventif contre l'essor de NASDAQ Canada, à partir de Montréal.

Mais le démarrage lent de NASDAQ Ca-

nada, compliqué par le krach de ce marché depuis un an et des embûches réglementaires, en fait un concurrent encore incertain à l'éventuel tandem TSE-CDNX.

« NASDAQ Canada pourra émerger du Québec vers tout le Canada si elle accepte de fonctionner selon la même réglementation que les autres Bourses canadiennes, au lieu de s'en tenir à une loi spéciale du Québec », a résumé Joseph Oliver, président de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.

D'un point de vue torontois, on estime que la législation particulière consentie par Québec à NASDAQ Canada va à l'encontre des efforts d'harmonisation entre les commissions provinciales de valeurs mobilières, dont la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ).

C'est d'ailleurs un facteur omis par le président de NASDAQ, John Wall, lorsqu'il a prétendu récemment que la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMQ) lui « bloquait » l'accès à cette province.

John Wall a aussi omis de mentionner son opposition à la réciprocité que réclament la CVMQ et la Bourse de Toronto aux autorités boursières des États-Unis avant d'ouvrir le marché ontarien aux Bourses américaines.

Richelieu devrait profiter... du ralentissement économique

LAURIER CLOUTIER

LE RALENTISSEMENT économique ne devrait pas nuire à Quincaillerie Richelieu. Elle devrait au contraire en profiter, car le potentiel de la rénovation et des acquisitions s'accroît. Son action fait d'ailleurs partie de l'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto depuis vendredi.

Leader au Canada, Richelieu reste un petit acteur aux États-Unis, où ses ventes ont toutefois doublé l'an dernier et sont en hausse de 45 % jusqu'ici cette année. Des acquisitions pourraient y être conclues, mais il y a encore du potentiel au Canada, a déclaré le président, Richard Lord, après l'assemblée des actionnaires.

La plupart de ses 20 000 clients ont toujours un carnet de commandes bien rempli. Au Canada, on ouvrira 25 grandes surfaces de rénovation cette année, a souligné hier Richard Lord.

Cédan, la filiale de fabrication, exporte 43 % de sa production, surtout aux États-Unis, et vient de conclure une entente avec Menard, le troisième détaillant derrière Home Depot et Lowe's Cos. « Sa croissance est assurée en 2001. »

Le distributeur de quincaillerie spécialisée auprès des fabricants de meubles et d'armoires (83 % des ventes) de même que des magasins de rénovation « étudie plusieurs dossiers d'acquisitions à fort potentiel de croissance ».

Difficile à croire tout ça ? Quincaillerie Richelieu a démontré, jusqu'ici du moins, sa capacité d'accroître ses bénéfices, malgré la conjoncture. Le rendement de l'avoir des actionnaires a atteint 19,8 % l'an dernier. La compagnie de Saint-Laurent n'a que 4,7 millions de dollars de dette malgré trois acquisitions en un an : European Hardware, Boiserie Lussier et Attaches Reliable. Par la distri-



Photo ROBERT SKINNER, La Presse

La rénovation d'une cuisine peut rapporter de 500 \$ à 20 000 \$ à Richelieu, comparativement à moins de 500 \$ pour sa construction.

bution exclusive de la gamme Mohawk, Richelieu s'ouvre le marché des détaillants de meubles.

La construction résidentielle et commerciale ralentit durant une récession, mais la rénovation augmente et c'est elle qui compte le plus pour Richelieu. La rénovation d'une cuisine peut rapporter de 500 \$ à 20 000 \$ à Richelieu, comparativement à moins de 500 \$ pour sa construction. La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) prévoit que 325 000 maisons subiront des rénovations cette année, à Montréal seulement. Les cuisines rénovées, au prix de 6000 \$ en moyenne, rapporteront 200 millions. Richelieu mise aussi sur la salle de bains, l'autre pilier de la rénovation.

Leader de la distribution et de l'importation de quincaillerie au Canada, Richelieu a haussé l'an dernier son chiffre d'affaires de 19,2 %, à 196,8 millions. La compagnie tire 40 millions de revenus de l'Ouest canadien, 5 millions des États-Unis.

Richelieu a des concurrents, américains et européens, mais dessert plus de 20 000 clients, à la fois dans le résidentiel, le commercial, l'industriel et le commerce de détail (17 % des ventes). On rénove de plus en plus régulièrement dans tous ces secteurs. Les centres commerciaux, notamment, sont construits comme des décors de Hollywood. Ils peuvent s'adapter à chaque saison en procédant à quelques rénovations et, ainsi, rapporter plus à Richelieu.

Par ailleurs, son nouveau site Web offre 15 000 produits. « Le plus important catalogue de quincaillerie spécialisée » ne se connaît pas de concurrence. Sa fonction transactionnelle est à l'essai.

Enfin, les profits ont augmenté l'an dernier de 30,7 %, à 12,4 millions. Au premier trimestre, ils ont connu une hausse de 18 %, à 2,2 millions, par rapport à des revenus de 46,9 millions, en hausse de 17 %. « Peu importe l'état de l'économie, Richelieu devrait avoir une excellente année », croit Richard Lord.

Telus vend de l'immobilier et achète des entreprises de télécommunications

Presse Canadienne

TORONTO — La compagnie de téléphonie et d'Internet Telus vend des éléments d'actif immobiliers pour acheter des entreprises de télécommunications qui l'aideront à accroître sa présence dans le centre du pays, où elle doit faire face à la concurrence du géant BCE et de sa filiale Bell Canada.

Telus a fait part, hier, de la vente de son immeuble de bureaux de 27 étages à Calgary pour la somme de 120 millions de dollars, à un acheteur dont l'identité sera révélée plus tard. Au cours des six derniers mois, la société a vendu son siège social de Burnaby, en Colombie-Britannique, ses deux immeubles de bureaux d'Edmonton et un immeuble de trois étages à Calgary, pour la somme totale de 205 millions.

En incluant la vente la plus récente, Telus a récolté 325 millions pour ces éléments d'actif immobiliers.

« La vente de nos immeubles de bureaux génère du capital supplémentaire à investir dans notre stratégie de croissance dans les secteurs de la transmission de données, Internet et mode sans-fil, a déclaré le président de Telus, Darren Entwistle. Notre activité est axée vers les solutions de communications, et non la gestion d'immeubles. »

Telus n'a pas perdu de temps à dépenser une partie du magot amassé, en annonçant hier l'acquisition de Williams Communications Canada, une filiale d'une société de l'Oklahoma qui se

spécialise dans la vente, l'installation et le service d'équipements de télécommunications. Cette entreprise compte 14 centres au Canada qui génèrent des revenus annuels de 130 millions, dont les trois quarts dans le centre du pays.

Telus acquiert aussi Columbus Group, une entreprise de services Internet qui possède des bureaux à Toronto et Vancouver.

Depuis qu'il a pris la direction de Telus, l'été dernier, M. Entwistle a entrepris de transformer cette entreprise de l'Ouest canadien en une véritable compagnie nationale de télécommunications. Entre autres mesures, il a réalisé l'acquisition de la compagnie de téléphonie mobile Clearnet en août dernier, au coût de 6,6 milliards de dollars, ainsi que de QuébecTel, une entreprise de Rimouski dans laquelle Telus détient depuis le mois de juin une participation de 70 %.

Telus investira 200 millions dans QuébecTel, sur une période de trois ans, pour l'expansion de son réseau de fibre optique sur le marché québécois.

Telus a d'ailleurs annoncé, hier, que son réseau pancanadien de fibre optique pouvait maintenant être utilisé par ses abonnés. Ce réseau relie par câbles optiques les villes de Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Toronto, Montréal et Québec.

Il rejoint aussi les villes américaines de Seattle, Chicago, Detroit, Buffalo et Albany, dans l'État de New York.

L'action de Telus a clôturé en baisse de 60 cents à la Bourse de Toronto, à 33,20 \$.

La société a déjà vendu son siège social de Burnaby, en Colombie-Britannique, ses deux immeubles de bureaux d'Edmonton et un immeuble de trois étages à Calgary, pour la somme totale de 205 millions de dollars.

Virtual Prototypes devient eNGENUITY Technologies

eNGENUITY Technologies

L'année 2000 aura été pour Virtual Prototypes une période de métamorphose complète. Les récentes acquisitions d'entreprises et de technologies porteuses ont ouvert la voie à de nouveaux produits et de nouveaux marchés, particulièrement dans les secteurs des télécommunications, de l'instrumentation médicale, de l'automobile et du transport. Une nouvelle société est née de cette transformation d'affaires : **eNGENUITY Technologies**. Référence directe à 'l'ingéniosité', à 'l'ingénierie' et au 'Web', ce nom reflète exactement notre nouvelle offre commerciale : de **l'ingénierie intelligente sur Internet**.

Visitez notre site Web : www.engenuitytech.com

Disney supprimera 4000 emplois

Reuters

BURBANK, Californie — The Walt Disney Co. va supprimer 4000 emplois, soit environ 3 % d'un effectif de 120 000 personnes dans le monde, à cause du ralentissement de l'activité aux États-Unis.

L'opération entraînera l'inscription d'une charge exceptionnelle inférieure à 250 millions de dollars américains sur les comptes du troisième et du quatrième trimestre, a précisé la firme hier soir.

« À un moment où l'économie ralentit, nous avons jugé utile de réduire prudemment notre effectif », a précisé son porte-parole, John Dreyer.

La mesure devrait générer entre 350 et 400 millions US d'économies annuellement.

Les suppressions d'emplois se feront d'abord par départs volontaires, sinon elles seront contraignantes.

John Dreyer a ajouté que sauf situation exceptionnelle, Disney maintiendrait ses objectifs financiers pour son exercice comptable 2002 au 30 septembre.

La compagnie prévoit une croissance à long terme de 13 % à 15 % du bénéfice brut d'exploitation (avant intérêts, impôts, amortissement et désendettement) ainsi qu'une marge brute d'autofinancement de 2 milliards de dollars US.

La part du pays de chaque Canadien vaudrait 105 700 \$

Presse Canadienne

OTTAWA – Si l'on pouvait répartir entre tous les Canadiens la valeur nette du pays pour l'an 2000, chacun obtiendrait 105 700 \$.

Statistique Canada a fait savoir hier que la valeur nette nationale en 2000 a atteint 3300 milliards, soit 105 700 \$ par habitant.

Ce chiffre représente une augmentation de 5,9 % par rapport à 1999. Bien qu'inférieur aux 6,7 % enregistrés entre 1998 et 1999, il s'agit quand même d'un des taux de croissance les plus élevés en 11 ans, selon l'agence.

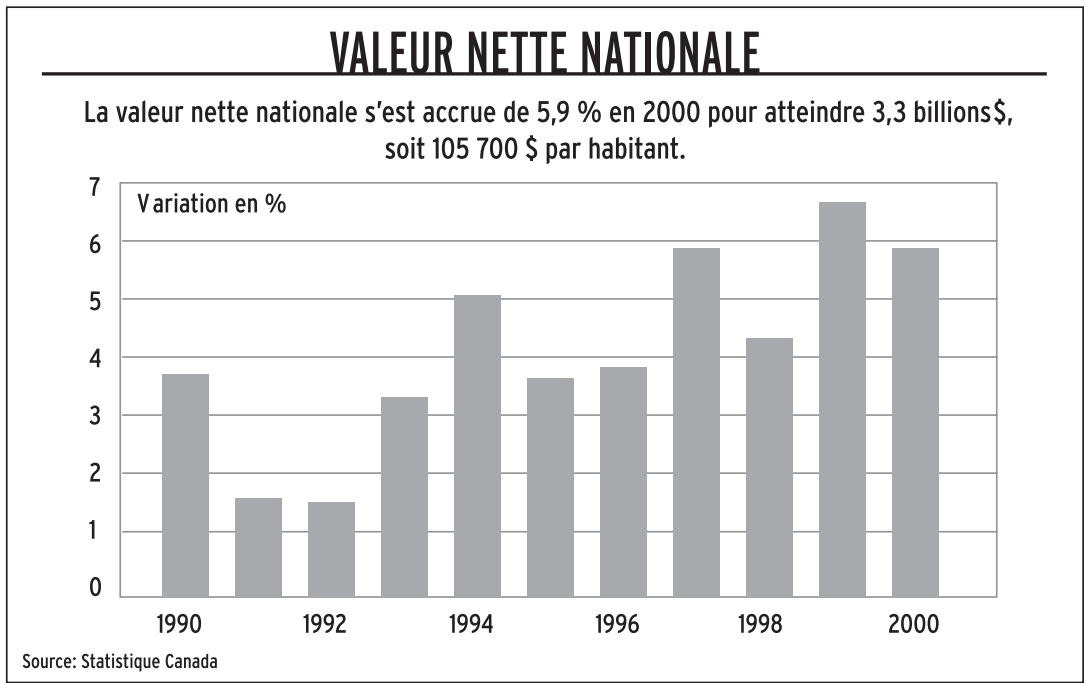
La valeur nette nationale est la somme de la valeur nette des secteurs des particuliers, des sociétés et des administrations publiques, explique Statistique Canada dans son communiqué.

Le patrimoine national a augmenté au même rythme qu'en 1999, c'est-à-dire à 4,6 %, pour atteindre le niveau record de 3500 milliards. La dette étrangère nette, ou ce que le Canada doit à l'extérieur de ses frontières, était de 243,7 milliards.

Même si la dette a continué de croître de 1,9 % en 2000, elle l'a fait à un rythme moins grand qu'en 1999, alors que son taux de croissance atteignait 3,4 %.

« La dette nette de l'administration publique fédérale a chuté fortement, diminuant pour une quatrième année consécutive, de pair avec les surplus enregistrés depuis 1997, rapporte Statistique Canada. La dette sur les marchés du crédit a baissé de 20 milliards, ou de 3,7 %, en 2000. »

La valeur nette des ménages a connu des progrès malgré le fait qu'il y a eu une légère



baisse du taux d'épargne, rapporte-t-on également.

« L'endettement net envers les non-résidents a fortement chuté de 10 % en 2000 et a continué sa tendance à la baisse en proportion de la richesse nationale. »

Statistique Canada a ajouté que les éléments d'actif internationaux du Canada totalisaient 779 milliards en 2000, mais que son passif international a atteint 1023 milliards.

« D'importantes prises de contrôle ont porté à 27 % la part de l'Union européenne du total des investissements directs au Canada, par rapport à 20 % en 1999. Les investissements directs provenant de cette partie du monde s'élevaient à 78 milliards à la fin 2000, soit le double de ce qu'ils étaient il y a cinq ans », rapporte l'agence.

Par contre, les États-Unis qui, à 186 milliards, occupent encore le premier rang de l'investissement direct au Canada, ont vu leur part du total des investissements directs reculer à 64 %, par rapport à 69 % en 1999.

Alors que les étrangers ont investi au Canada en 2000, les Canadiens ont tenté de faire de l'argent à l'extérieur du pays.

« La croissance des placements de portefeuille canadien à l'étranger des résidents canadiens, surtout par l'entremise des caisses de retraite et des fonds communs de placement, s'est établie à plus de 18 %, en moyenne, durant chacune des cinq dernières années. Le total a atteint 212 milliards en 2000, soit 27 % des éléments d'actif internationaux du Canada, par rapport à 15 % en 1990.

Palm anticipe une perte et réduit ses effectifs

Agence France-Presse

SANTA CLARA, Californie — Le leader mondial des ordinateurs de poche, l'américain Palm, anticipe une perte au quatrième trimestre de son exercice 2000-2001, et va supprimer en conséquence 250 emplois, soit environ 15 % de ses effectifs.

Au troisième trimestre, clos le 2 mars, la jeune compagnie californienne a certes réalisé un bénéfice net pro forma, hors éléments exceptionnels, de 2 cents par action, supérieur aux attentes des analystes (1 cent), selon un communiqué diffusé hier.

Le chiffre d'affaires a augmenté parallèlement de 73 %, à 471 millions de dollars américains, par rapport à 272,3 millions \$ US au troisième trimestre de l'exercice 1999/2000.

Les ventes d'assistants personnels (PDA) Palm ont augmenté de 112 %, à 2,1 millions d'unités, de décembre à février, portant le total des PDA vendus par Palm à 13 millions d'unités dans le monde, précise encore le communiqué.

Au quatrième trimestre, Palm table toutefois désormais sur un chiffre d'affaires de 300 à 315 millions \$ US seulement, par rapport à 350 millions \$ US durant la même période de l'exercice précédent.

Cette révision à la baisse résulte des incertitudes économiques actuelles et de « la plus importante » transition en cours dans les gammes de produits de Palm, avec notamment une nouvelle série m500 à écran en couleur, a indiqué la compagnie.

Palm représente encore 70 % environ du marché des PDA. Il est de plus en plus menacé toutefois par son concurrent Visor, qui utilise le même système d'exploitation, et par les PDA de Hewlett-Packard et Compaq, qui reposent sur le système de Microsoft, Windows CE.

Les banques ne l'ont pas.
Mais nos clients l'ont.

Parce que
nous l'avons!*

*L'indépendance d'esprit de Canaccord Capital, le plus important courtier en valeurs mobilières indépendant au Canada.

Placement privé 82,500,000 \$ MDS (MDS Proteomics "A Division of MDS") 3,300,000 Bons de souscription spéciaux CANACCORD Chef de file Mars 2000	Placement privé 60,000,000 \$ futureway communications inc. 14,177,728 Bons de souscription spéciaux CANACCORD Preneur principal Septembre 2000	Placement privé 82,500,000 \$ US Global Light Telecommunications Inc. 3,000,000 Actions ordinaires CANACCORD Preneur principal Mars 2000	Marge sur capitalisation 40,000,000 \$ itemus Actions ordinaires CANACCORD Preneur principal Octobre 2000	Placement privé 36,449,400 \$ HURRICANE HYDROCARBONS LTD. 9,346,000 Bons de souscription spéciaux CANACCORD Chef de file Mars 2000	Preneurferme 30,000,000 \$ COREL 7,300,000 Actions ordinaires CANACCORD Preneur principal Juin 2000
Preneurferme 25,000,000 \$ CENTR/NITY Formerly MCI 2,500,000 Bons de souscription spéciaux CANACCORD Chef de file Février 2000	Placement privé 14,100,000 \$ NCOLYTICS PICTECH INC. 3,000,000 Bons de souscription spéciaux CANACCORD Preneur principal Mars 2000	Placement privé 14,810,000 \$ FIRST QUANTUM MINERALS LTD. 4,993,625 Actions ordinaires CANACCORD Preneur principal Décembre 2000	Placement privé 14,462,600 \$ Isotechnika inc. Mai 2000 4,670,000 Bons de souscription spéciaux CANACCORD Chef de file Mai 2000	Placement privé 12,500,000 \$ infowave 2,272,272 Unités CANACCORD Chef de file Février 2001	

Que ce soit pour notre point de vue innovateur ou pour notre vision à long terme, nos clients en financement de sociétés peuvent toujours s'attendre à une indépendance d'esprit de la part de Canaccord Capital. Ils savent également que nos équipes spécialisées en financement possèdent les ressources et les solutions financières pour faire cheminer leur entreprise à travers toutes les étapes de la croissance et du développement de leurs affaires.

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

Laissez notre indépendance d'esprit travailler pour vous.



Le plus important courtier en valeurs mobilières indépendant au Canada.

L'indépendance d'esprit
Nous l'avons. Nous l'utilisons.
Communiquez avec nous au 514-844-5443

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

Myriade s'associe à un nouveau fonds d'e-technologie

RÉJEAN BOURDEAU

La société en commandite Myriade, lancée en juillet pour consolider l'industrie de gestion de portefeuille au Canada, prend une participation majoritaire dans Sirius Capital, un nouveau gestionnaire de fonds étrangers concentré en e-technologie.

« Sirius est un gestionnaire de portefeuille de croissance spécialisé dans les chefs de file du commerce électronique, des logiciels, des

équipements, des télécoms et de l'Internet », explique son président, Richard Beaumier.

La firme, constituée en mai 1999, offre ses services aux investisseurs institutionnels, comme les caisses de retraite, les fonds communs de placement et les institutions financières. Elle possède un mandat de gestion de 15 millions de dollars américains provenant de CDP Gestion mondiale, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Le fonds Sirius, doté d'un fonds de roulement de 1 million, s'intéresse particulièrement à l'analyse et à la gestion des titres échangés sur les marchés boursiers américains, comme la Bourse de New York et le

NASDAQ. Elle sera aussi active sur les marchés internationaux, remarque M. Beaumier. Étant donné son activité sur les titres étrangers, Sirius Capital vise à devenir un centre financier international (CFI).

« Nous allons nous doter d'un gestionnaire de fonds étrangers d'envergure qui possède tous les outils pour se hisser rapidement parmi les acteurs dominants de son secteur au Canada », souligne Serge Rémillard, le président de Myriade et président du conseil de Sirius.

La stratégie d'investissement de Sirius, basée sur un horizon de cinq à sept ans, repose sur une sélection ascendante des titres (*bottom up*).

M. Beaumier dit ne pas s'inquiéter de la période de déprime que connaît le secteur des technologies : « Il fait toujours plus noir juste avant l'aube, et le potentiel du marché est immense », constate-t-il.

M. Beaumier connaît les environnements financier, juridique et fiscal américains. Il possède les titres de CA (comptable agréé), de CPA (*certified public accountant*) et de CMA (*certified management accountant*).

Il coordonne également le programme de CFA (*chartered financial analysts*), offert à Bromont en collaboration avec l'Association des analystes financiers de Montréal.

La Presse

CARRIÈRES

P R O F E S S I O N S

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

GÉRANT(E) DE PROJETS CLINIQUES

Compagnie pharmaceutique innovatrice, multinationale, siège social canadien région de Montréal, nous sommes à la recherche d'un(e) Gérant(e) de projets cliniques, bilingue, possédant au minimum deux ans d'expérience dans le poste ou une expérience équivalente.

La préférence sera donnée à un(e) candidat(e) ayant une expérience probante soit dans une entreprise pharmaceutique ou une compagnie de recherche contractuelle. Diplôme universitaire en sciences requis ou l'équivalent. Connaissances informatiques (WORD et EXCEL). Le poste comprend des déplacements en Amérique.

Les candidat(e)s intéressé(e)s doivent faire parvenir leur C.V., avant le 2 avril 2001, à:

Réf.: 952
C.P. 6041, Succ. Centre-ville
Montréal (Québec)
H3C 3E3

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

2943894

Défense des droits des travailleur(euse)s

Le Comité paritaire de l'entretien d'édifices publics, un organisme qui voit au respect des conditions de travail des travailleur(euse)s en entretien ménager, est à la recherche d'un(e) inspecteur(trice)

Nature du poste :

- ☐ Application du décret et de la Loi sur les décrets;
- ☐ Information des employeur(e)s et des employé(e)s;
- ☐ Inspection des registres de paie et des livres comptables;
- ☐ Traitement des plaintes;
- ☐ Préparation des réclamations et des poursuites.

Exigences :

- ☐ Expérience dans l'application d'une loi, d'un décret ou d'une convention collective dans un syndicat ou une organisation gouvernementale, sociale ou communautaire;
- ☐ Français, anglais parlés et écrits. Espagnol un atout;
- ☐ Posséder une voiture.

Les conditions sont selon la convention collective.

Faire parvenir votre C.V. à Christiane Bigras, par fax au (514) 383-5349 ou par courriel à cbigras@cpep.qc.ca avant le 13 avril 2001.

29454747

sychowski
communications inc.

2944657A

REPRÉSENTANT(E) MOTIVÉ(E) PAR LA VENTE

Sychowski Communications est à la recherche d'une personne jeune, énergique, parfaitement bilingue, motivée par la vente et capable de générer de nouvelles occasions d'affaires dans le domaine de la publicité. Dois avoir de l'entregent et de la débrouillardise, ainsi que deux à trois ans d'expérience en marketing. La connaissance de l'industrie des arts graphiques serait définitivement un atout.

GRAPHISTE

La créativité et un sens développé de l'organisation sont indispensables! Penchant pour mener divers projets de front et un minimum de trois ans d'expérience sur Mac. Excellente connaissance de Quark et d'Illustrator. Bonne connaissance pratique de Photoshop. Capable de traiter avec les fournisseurs et avec les clients. Bilingue.

Les personnes qualifiées peuvent faire parvenir leur CV par la poste ou par télécopieur à:

Sychowski communications 1751 rue Richardson, bureau 3505, Montréal, Québec H3K 1G6.
Téléc.: 514.931.7267

2943835



Canadian Pharmacists Association Association des pharmaciens du Canada

L'Association des pharmaciens du Canada (APhC) représente les intérêts des pharmaciens professionnels depuis près d'un siècle. Elle assure le leadership de la profession en défendant les droits des pharmaciens et en leur offrant un soutien professionnel et une grande variété de produits d'information.

DIRECTEUR(TRICE) DE LA RECHERCHE

Si vos travaux de recherche portent sur l'utilisation des médicaments ou sur le rôle des praticiens du domaine des soins de santé, ce poste-clé vous offre une occasion importante. Vos fonctions consisteront à effectuer et à faciliter la recherche en vue de développer la pratique de la pharmacie et des politiques connexes en matière de santé.

Le candidat idéal est un chercheur en services de santé détenant un doctorat dans une discipline pertinente. Une expérience dans les domaines de la recherche en évaluation, de la pharmacoeconomie, de la pharmacopidémologie ou dans les politiques relatives à la santé serait un atout. La personne retenue possèdera également un excellent dossier en ce qui a trait à l'obtention de fonds pour la recherche et à la publication de rapports d'études.

Nous offrons un salaire concurrentiel et des avantages sociaux attrayants. Si ce poste vous intéresse, veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae au plus tard le 24 avril 2001 à:

Mme Janet Cooper
Directrice principale, Affaires professionnelles
Association des pharmaciens du Canada
1785, prom. Alta Vista, Ottawa (Ont.) K1G 3Y6
Téléc.: 613-523-0445
Courriel: jcooper@cdnpharm.ca
www.cdnpharm.ca

Nous remercions tous les candidats, mais nous n'entrerons en contact qu'avec ceux qui seront conviés à une entrevue.

2945734

AlumiCa

OFFRE D'EMPLOI

ALUMICA Inc., le plus grand producteur d'aluminates de calcium au Canada, se spécialise particulièrement dans les produits servant à l'affinage de l'acier et à la désulfurisation du fer auprès de grandes entreprises sur le territoire nord-américain, recherche un(e) :

DIRECTEUR(TRICE) DE COMPTES MAJEURS

En tant que Directeur(trice) de comptes majeurs, vous aurez à communiquer de l'information technique sur nos produits à des spécialistes de la fabrication de l'acier et du fer, à transiger avec les acheteurs de grandes entreprises, à développer les affaires et à gérer de nouveaux comptes majeurs. Vous viserez les objectifs de vente en développant des stratégies fondées sur la performance supérieure de nos produits et de notre service à la clientèle.

Exigences

- Baccalauréat en sciences pures ou appliquées avec spécialisation en métallurgie, en chimie ou en physique;
- Expérience pertinente dans les secteurs d'activité reliés aux fonctions du poste et à notre clientèle;
- Dynamisme et capacité de négocier avec les clients et les fournisseurs en anglais et en français;
- Être prêt à se déplacer partout en Amérique du Nord.

Traitement

Selon l'expérience et la formation technique, salaire de base + boni + allocation auto.

Si cette offre vous intéresse, veuillez faire parvenir votre C.V. au 2189, Caouette S., Theftord Mines (Québec) G6G 8A4.

2945666

DIRECTEUR(TRICE) RESSOURCES HUMAINES

Entreprise manufacturière située à Montréal-Nord recherche un généraliste. Relevant de la vice-présidence, le titulaire est responsable de tous les volets ressources humaines.

Exigences:

- Formation universitaire en gestion ressources humaines ou relations industrielles ou l'équivalent.
- Cinq années d'expérience pertinente dans le milieu manufacturier de préférence.
- Bilinguisme (à l'oral et à l'écrit).
- Connaissance de MS Office.
- Esprit d'équipe, organisation et leadership.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae au service des ressources humaines par télécopieur: 514-326-6140 ou courriel rh@vestshell.com.

2944263

Faites un don à :



LA FONDATION DE L'HÔPITAL DE LA FONDATION POUR ENFANTS

(514) 934-4846
www.fondationpourenfants.com



00157

2943885

DIRECTEUR GÉNÉRAL

La Municipalité de St-Colomban désire combler son poste de Directeur Général

Sous l'autorité du Conseil de la Municipalité, le directeur général sera responsable de la gestion de la Municipalité. Ainsi, le titulaire devra planifier, organiser, diriger et contrôler les activités de chaque service en collaboration avec les gestionnaires en place. À ce titre, il sera responsable de la saine gestion des finances et du maintien de relations de travail harmonieuses. Il conseillera et appuiera le Conseil de la Municipalité dans la réalisation des projets. La qualité des services aux citoyens devra être au centre de ses priorités.

Exigences :

- Formation universitaire de premier cycle en relation avec les responsabilités à assumer. Une expérience très pertinente jumelée à un diplôme d'études collégiales pourrait répondre à cette exigence;
- Expérience en gestion des finances et des ressources humaines;
- Un minimum de 5 années d'expérience dans un environnement municipal préférablement;
- Leadership, autonomie, sens de l'organisation, capacité d'adaptation et entregent;
- Le bilinguisme est un atout.

Toutes les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae avant le mardi 3 avril, par :

Télécopieur : (450) 433-3182
Courriel : dranem51@videotron.ca
à l'attention de Marcel Ménard.

Nous remercions toutes les candidatures de leur intérêt. Toutefois, nous communiquerons seulement avec les personnes retenues.

2944668



Poste de consultant national

Spécialiste de la rémunération du Conseil de la solde de la GRC

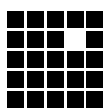
Le Conseil de la solde de la Gendarmerie royale du Canada (GRC), créé en 1996 par suite d'une consultation avec le Commissaire de la Gendarmerie et le Solliciteur général, constitue une solution de rechange non antagoniste à la négociation collective. Chargé de fournir des recommandations officielles au Commissaire sur le résultat de ses recherches en matière de meilleures pratiques sur le marché du travail et au sein des services de police référentiels canadiens, le Conseil est l'auteur des rapports annuels présentés au Commissaire à partir desquels s'est élaboré le régime de rémunération approuvé par le Conseil du Trésor au nom des 20 000 membres réguliers et civils de la Gendarmerie.

À titre de spécialiste de la rémunération du Conseil de la solde de la GRC, vous constituerez un conseiller stratégique auprès du Conseil et des représentants des membres en matière de salaires, d'avantages et de pension. Fort de votre esprit d'analyse et de vos aptitudes conceptuelles, vous êtes à même de cerner la pertinence de l'information et de formuler des solutions novatrices aux problèmes de rémunération. Vos compétences manifestes en relations interpersonnelles et votre sens de l'organisation sont des éléments essentiels à la coordination des sources de données externes afin de fournir des renseignements exhaustifs pour une prise de décision éclairée. Reconnu pour vos aptitudes exceptionnelles à la négociation et à la communication, vous produirez des rapports écrits et verbaux au Conseil pour ses délibérations sur les questions et priorités; vous vous ferez le porte-parole des besoins des membres et un intervenant actif lors des audiences, des réunions, des comités et des conférences relevant du Conseil de la solde.

Le candidat retenu pour ce poste de consultant contractuel doit détenir un baccalauréat ou un diplôme d'études supérieures en relations du travail ou dans un domaine connexe. Vous possédez une expérience du domaine de la rémunération de haute direction dans les secteurs public et privé ou encore celle de conseiller aux niveaux supérieurs du gouvernement. Vous saurez manifester la sagesse, le professionnalisme, l'acuité politique et la collaboration nécessaires pour favoriser l'établissement d'un consensus concernant des perspectives et des priorités divergentes. Votre aptitude à travailler dans les deux langues officielles sera considérée comme un atout.

Si vous avez le sens des défis et recherchez un poste dans un environnement hautement influent au sein d'une équipe dynamique jouissant d'un rayonnement national, veuillez communiquer avec Donna Drummond ou Carrie Reinsborough de la société Ray & Berndtson/Robertson Surrette Executive Search au 613-749-9909, ou transmettre votre C.V. à ottawa@raybern.ca.

Pour poser votre candidature à ce poste, vous devez répondre par écrit à la Demande de propositions n° 7026639 de la GRC avant le 18 avril 2001. Pour obtenir plus de renseignements sur cette modalité, veuillez composer le 1 800 964-6379 ou consulter le site www.merx.cebra.com.



RAY & BERNDTSON

VANCOUVER ■ TORONTO ■ OTTAWA ■ MONTREAL ■ HALIFAX

Dimension locale, perspective nationale, portée mondiale :
Un leadership d'entreprise exceptionnel grâce à nos 47 bureaux répartis à l'échelle internationale.

2942794A

2945707

Dylex vendu à une entreprise américaine pour 70 millions

Presse Canadienne

TORONTO — Dylex, un détaillant de vêtements qui possédait jadis 725 magasins au Canada et aux États-Unis, a été vendu à une entreprise américaine à capital fermé pour 70 millions de dollars.

Dylex, basé à Toronto, a annoncé hier la conclusion d'une entente pour la vente de ce qui reste de la compagnie à Hardof Wolf Group, pour 1,30 \$ par action au comptant.

Lorsqu'elle sera complétée plus tard au printemps, cette vente mettra fin à plus de 72 ans d'affaires pour Dylex et ses prédécesseurs au Canada.

Dylex, qui a entrepris ses activités à Toronto sous la bannière Tip Top Tailors en 1928, a déjà possédé plus de 700 magasins sous les bannières Thriftys, Tip Top, Fairweather, Braemar et Bi-Way, étant ainsi le plus important détaillant canadien de vêtements spécialisés.

Cependant, la récession du milieu des années quatre-vingt-dix, qui a affecté grandement le commerce de détail, a poussé Dylex à faire une restructuration alors qu'elle était sous la protection de la Loi sur la faillite.

En 1999, alors que la compagnie essayait toujours des pertes, Dylex annonçait qu'elle vendrait ses éléments d'actif séparément. L'an dernier, elle a conclu plusieurs ententes pour la vente d'éléments d'actif immobiliers et de ses filiales Tip Top, Thriftys et Braemar. Ces ententes ont rapporté plus de 160 millions.

Il ne restait plus alors que les 284 magasins d'escompte de la filiale BiWay et Fairweather, un détaillant de vêtements pour femmes.

Toutefois, cette situation a nui à Dylex, parce que les profits réalisés par Fairweather étaient annulés par les pertes enregistrées du côté de BiWay.

Virtual Prototypes se transforme

SILVIA GALIPEAU

Virtual Prototypes n'est plus. Place maintenant à Engenuity Technologies. La société montréalaise s'est métamorphosée à un point tel, en 2000, qu'elle a jugé bon de changer de nom.

L'entreprise, qui se spécialise depuis 15 ans dans la mise au point d'outils pour les logiciels utilisés dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense (notamment pour BAE Systems, Boeing Corporation et la NASA), s'est ouverte depuis peu aux secteurs de l'automobile, des transports et des télécommunications. Que fait-elle ? En bref, les tableaux de bords électroniques, voitures et téléphones intelligents de ce monde requièrent tous divers outils technologiques qu'elle confectionne.

Sa première acquisition de l'année a été la prise de participation de 23 % dans Esterel Technologies, une société française spécialisée dans la mise au point d'applications sans interface personne-machine (pour les coussins gonflables intelligents, par exemple).

En septembre, Virtual Prototypes

a acquis 65 % de la compagnie américaine Xtend, société qui fournit divers produits servant à échanger des données d'ingénierie par Internet.

À la fin de l'année, enfin, une troisième acquisition lui a permis de mettre la main sur Loox Software, société française spécialisée dans les outils logiciels de développement d'applications de visualisation de données graphiques, en langage Java.

« Nos récents investissements et acquisitions nous permettent d'offrir davantage d'outils qui s'adressent à plus de clients dans plus de marchés », a souligné hier Philippe Collard, ex-PDG de Virtual Prototypes et désormais PDG d'Engenuity Technologies. Le nouveau nom fait à la fois référence à l'ingéniosité, à l'ingénierie et au Web. C'est exactement ce que nous offrons maintenant : des outils de développement qui permettent l'ingénierie intelligente par Internet. »

D'autres acquisitions sont aussi envisagées pour 2001, « selon les opportunités d'achat », a précisé M. Collard.

Le coût total de toutes ses acquisitions a frisé les 6 millions, une dépense qui s'est reflétée dans les états financiers de la société en

2000. Ainsi, la perte nette, après amortissement, s'est chiffrée à 668 000 \$ (217 000 \$ avant amortissement), par rapport à un bénéfice net de 1,4 million l'année précédente. Le chiffre d'affaires s'est quant à lui établi à 18,4 millions, en hausse de près de 2 millions. Le quatrième trimestre a aussi été le plus vigoureux, avec un chiffre d'affaires record de 6,3 millions, en hausse de 2 millions.

« Je suis convaincu que notre transformation va se traduire par une croissance au cours de 2001 », a poursuivi Philippe Collard.

Il entrevoit une croissance du chiffre d'affaires de 30 à 40 % dans les années à venir. Il espère aussi atteindre un équilibre d'ici deux ans entre sa clientèle aéronautique, qui représente aujourd'hui 85 % de ses revenus totaux, et celle liée aux secteurs de l'automobile, des transports et des télécommunications.

Selon un analyste qui a requis l'anonymat, 2001 sera l'année de vérité pour Engenuity Technologies. « C'est là que l'on verra si sa stratégie d'acquisitions a été bonne ou non. » Confiant, il prévoit que l'action devrait gagner en valeur, pour s'échanger à un prix cible de 3,50 \$. Hier, le titre s'échangeait à 2,50 \$, en baisse de 35 cents à la Bourse de Toronto.

Pas de consensus sur le bois d'oeuvre avec les Américains

Reuters

OTTAWA — Le ministre canadien du Commerce international a déclaré hier que le commerce du bois d'oeuvre avec les États-Unis sera soumis aux règles du libre-échange dès ce week-end.

Le ministre a indiqué du même souffle que le Canada n'a pas réussi à dégager de consensus parmi ses producteurs en vue d'un accord intérimaire pouvant empêcher des représailles américaines.

Le ministre Pierre Pettigrew a dit qu'Ottawa laisserait expirer le 31 mars l'entente sur les exportations de bois d'oeuvre canadien à destination des États-Unis, et qu'il ferait ensuite valoir ses droits en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

L'accord bilatéral en question, d'une durée

de cinq ans, fixe des quotas aux exportations canadiennes de bois d'oeuvre vers les États-Unis, et impose des pénalités aux livraisons excédentaires. Le Canada peut ainsi exporter jusqu'à 14,7 milliards de pieds-planches de bois d'oeuvre aux États-Unis, après quoi il doit imposer des droits de douane.

« Nous assisterons à la situation suivante : l'accord prendra fin ce week-end, et l'ALENA couvre le bois d'oeuvre. Nous avons des droits et obligations en vertu de l'ALENA. Notre droit est celui d'appliquer le libre-échange au bois d'oeuvre aussi », a-t-il dit à des journalistes au Parlement à Ottawa.

M. Pettigrew a dit qu'il n'y avait « aucun consensus » au Canada pour une taxe à l'exportation ou une entente provisoire afin d'éviter toute forme de représailles commerciale américaine contre le bois d'oeuvre canadien.

Le bénéfice net de Cogeco chute de 67%

Presse Canadienne

LE BÉNÉFICE NET du groupe Cogeco a chuté de 67 % au deuxième trimestre, passant de 1,5 million l'année dernière à 500 000 \$, en raison des piètres résultats de la division de câblodistribution.

Le bénéfice par action durant le trimestre qui a pris fin le 28 février s'est établi à 3 cents, par rapport à 9 cents un an plus tôt. Ces résultats ne tiennent pas compte des éléments exceptionnels, en l'occurrence un gain sur dilution de 11,7 millions au cours du deuxième trimestre de 2001 résultant de l'émission de 1,5 million d'actions de la filiale Cogeco Câble.

Le bénéfice d'exploitation avant amortissement s'est établi à 40,7 millions, en hausse de 13 % par rapport au deuxième trimestre de l'année dernière. La marge bénéficiaire a toutefois été réduite, passant de 36,3 % l'année dernière à 34,6 % cette année.

Les produits d'exploitation ont augmenté de 18 %, pour atteindre 117,7 millions. Cette hausse des revenus est attribuable à la fois aux secteurs des médias et de la câblodistribution.

Lundi, Cogeco Câble avait fait part d'une perte nette de 300 000 \$ au deuxième trimestre, en comparaison d'un bénéfice net de 2,9 millions un an plus tôt.

L'action de Cogeco a clôturé en baisse de 44 cents, à 24,16 \$, à la Bourse de Toronto.

Le meilleur remède pour les "bleus de l'hiver"



2000 Z3 2.3 (300 km) Rouge clair, int. noir, phares anti-brouillard, a/c, Harmon Kardon 42 500 \$	2000 323 (4 000 km) Argent/int. beige, ensemble premium, syst. alarme, boîte automatique, phares au xenon, Harmon Kardon 43 245 \$	2001 X5 V8 4 X 4 (2 500 km) Argent/cuir noir, marche-pied en aluminium, chaîne stéréo Hi-Fi avec DSP, vitres teintées 73 290 \$
2000 323i (1 000 km) Noir cosmos/beige, ensemble sport III, roues de 17 po, Harmon Kardon 41 700 \$	2001 330i (8 800 km) Noir jet/beige, détecteur de pluie, porte ski, appliqué en bois, boîte automatique 47 525 \$	2001 525ia (4 000 km) Argent/cuir noir, appliqué en bois, sac à ski, détecteur de pluie 59 250 \$
2001 320i (4 000 km) Rouge clair/charcoal, DSP III, ensemble sport 38 725 \$	 Le plaisir de conduire™	

BMW Canbec
 4090, rue Jean-Talon Ouest (514) 731-7871
 Visitez notre site web : www.bmwcanbec.com

La Presse CARRIÈRES PROFESSIONS

Faculté de droit Section de droit civil

**PROFESSEURE, PROFESSEUR EN DROIT
(1 POSTE)**

Domaine :	Droit commercial (Droit des compagnies, fiscalité des entreprises, commerce électronique)
Statut :	Poste de professeur menant à la permanence
Rang :	Chargé de cours ou professeur adjoint
Fonctions :	Enseignement et recherche; encadrement des étudiants
Exigences :	Maîtrise en droit, de préférence doctorat
Conditions :	Suivant les dispositions de la convention collective et sujet à l'approbation du Bureau des Gouverneurs de l'Université d'Ottawa, sous réserve des disponibilités de fonds

Entrée en fonction : 1^{er} juillet 2001 ou 1^{er} août 2001

Suivant les politiques gouvernementales, cette offre s'adresse exclusivement aux citoyens canadiens et aux résidents permanents. L'Université d'Ottawa a une politique d'équité en matière d'emploi. Les femmes sont fortement encouragées à poser leur candidature.

FAIRE PARVENIR CURRICULUM VITAE ET RELEVÉS DE NOTES,
avant le vendredi 11 mai 2001 à :
 Louis Perret, doyen, Section de droit civil, Université d'Ottawa
 Pavillon Fauteux, pièce 205, 57, rue Louis-Pasteur, CP 450, Succ. A
 Ottawa, Ontario K1N 6N5
 Tél.: (613) 562-5902
 Fax: (613) 562-5121
 Courriel: Imperret@uottawa.ca



Université d'
University of
Ottawa

www.uottawa.ca


Audi
 La belle affaire



A4 1.8T 2001 quattro®
 Boîte automatique
 Toit ouvrant

499\$ /mois*

Voyez les spécialistes
Popular
 MONTREAL
 5441, rue St-Hubert, Montréal Tél.: (514) 274-5471

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

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

28 mars 2001

Page D10 manquante

L'euro a de nouveau des problèmes

FREDÉRIC WAGNIÈRE

La Banque centrale européenne est en train de semer l'incertitude dans les marchés, alors que les pays industrialisés attendent d'elle une certaine discipline et l'impression qu'elle sait où elle va.

C'est sans doute en partie à cause de la Federal Reserve américaine, qui donne l'impression de ne pas savoir avec certitude ce qu'elle doit faire. Mais, au moins, M. Greenspan et ses collègues évitent de se contredire ouvertement et ce n'est qu'avec beaucoup de recul que le public prend connaissance de profondes divergences qui ont pu exister.

La BCE aura l'occasion d'ajuster son tir quand son conseil des gouverneurs se réunira demain afin de modifier sa politique monétaire.

À la suite des baisses des taux de la Fed au début de l'année, Willem Duisenberg, le président de la BCE, a expliqué que de bonnes perspectives de croissance en Europe et une certaine inquiétude au sujet de l'inflation l'incitaient à maintenir le statu quo. Étant donné que relativement peu d'emplois en Europe dépendent des exportations vers l'Europe et que, de toute façon, il n'était pas question d'une profonde récession aux États-Unis, ce calcul semblait se défendre.

Mais c'était sous-estimer à quel point les événements économiques dans un continent peuvent influencer les conditions économiques ailleurs, sans passer par les liens con-



Photothèque AFP ©
Le président de la BCE, Willem Duisenberg.

crets du commerce ou des mouvements de capitaux. Il est maintenant clair que la baisse de la confiance des consommateurs américains a une influence directe sur la confiance des Européens, comme le montre la baisse de l'indice allemand à un niveau qui n'avait pas été atteint depuis la crise asiatique. À cela s'ajoute une baisse plus grave que prévu de la production industrielle en janvier. Il a donc fallu réviser les prévisions de croissance pour 2001à la baisse. Et même si ces prévisions sont plus encourageantes que celles pour l'économie américaine, le cours de l'euro a atteint son point le plus bas en trois mois, car la BCE ne semble pas réagir avec autant d'à propos que la Fed.

Le brouhaha qui a suivi n'a pas aidé l'euro. Alors que M. Duisen-

berg n'a pas changé d'avis, l'économiste en chef de la banque, Otmar Issing a déclaré que les prévisions ont changé et que l'inflation ne joue plus un rôle central dans la formulation de la politique économique. Puis, le gouverneur de la Banque de France, Jean-Claude Trichet, qui succédera à M. Duisenberg à la tête de la BCE, a dit que les craintes de l'inflation s'étaient estompées. Mais le président de la Bundesbank, Ernst Welteke, a conseillé à la BCE de ne pas prendre de décision hâtive. Enfin, Klaus Liebscher, président de la Banque nationale autrichienne, a indiqué sa préférence pour une politique modérée. Il est grand temps que le conseil des gouverneurs y mette un peu d'ordre.

Il n'y a aucun doute que la BCE a encore un long apprentissage à faire. Des gens comme M. Duisenberg et M. Issing n'ont peut-être pas compris à quel point cette nouvelle institution est différente des banques centrales nationales. Dans le cadre de l'Union européenne, il est vraisemblablement plus difficile d'avoir une idée claire de la perception qu'a le public de la réalité économique, qui est souvent plus importante pour la politique monétaire que la réalité économique elle-même.

Aux États-Unis, par exemple, les pouvoirs publics ne cherchent ni à minimiser ni à diminuer artificiellement le ralentissement économique. Tout le monde accepte que les consommateurs, les entreprises, les gouvernements et les marchés doivent s'adapter aux nouvelles circonstances. Ce réalisme tend à soutenir le dollar par rapport à l'euro, qui subit les contrecoups de l'optimisme exagéré de M. Duisenberg il y a trois mois.



Photo AP ©

Toujours plus haut

Un laveur de carreaux travaillait hier au centre-ville de Kuala Lumpur, en Malaisie, où le gouvernement du premier ministre Mahathir Mohamad a annoncé une série de mesures destinées à stimuler l'économie du pays et compenser l'effet du ralentissement aux États-Unis. Le lancement de projets d'infrastructures sera accéléré, de l'argent supplémentaire sera injecté dans les industries exportatrices et la consommation sera encouragée par des mesures spéciales.

La Banque du Canada voit la fin du ralentissement

Reuters

OTTAWA - Le sous-gouverneur de la Banque du Canada, Paul Jenkins, s'est montré optimiste hier quant à un rebond rapide de l'économie nord-américaine, actuellement en perte de vitesse.

« Il y a des raisons de croire que la fin du ralentissement est proche », a dit M. Jenkins, selon le texte d'un discours prononcé devant la Chambre de commerce de Moose Jaw, en Saskatchewan.

« Les éléments fondamentaux de

l'économie canadienne sont très sains, probablement à leur meilleur depuis 30 ans. Ceci est peut-être le principal message que je veux vous livrer aujourd'hui », a-t-il ajouté.

Les propos de l'institution feront l'objet d'une attention particulière à l'approche de sa prochaine réunion, prévue le 17 avril prochain, lorsque qu'elle devra décider d'abaisser ou non son taux directeur.

Les analystes veulent notamment savoir si la Banque du Canada se sent obligée de réduire son taux directeur de 50 points de base,

comme l'a fait la semaine dernière la Réserve fédérale américaine afin de stimuler l'économie.

M. Jenkins a ajouté que la faiblesse américaine avait débordé dans les industries canadiennes de l'automobile, des biens électroniques et des produits de télécommunications.

« Mais pour garder les choses en perspective, un certain nombre de secteurs importants à l'économie nationale, ainsi qu'à vos économies provinciales, démontrent toujours une vigueur considérable », a dit M. Jenkins.

Il a indiqué que l'activité dans la construction et dans la plupart des secteurs des services demeurerait élevée, et que les investissements dans le secteur de l'énergie allaient bon train « alors qu'on s'attend à ce que les prix de l'énergie demeurent à des niveaux relativement élevés ».

Le sous-gouverneur a ensuite soutenu que les prix du bétail étaient en pleine ascension puisque plusieurs prévoient combler l'arrêt des exportations de produits européens — certaines ayant été frappées d'un interdit en raison des craintes

de maladies — avec des produits nord-américains.

M. Jenkins a dit que bien que certains indicateurs économiques se soient révélés inférieurs aux prévisions, d'autres ont surpassé les attentes.

« Aux États-Unis, le nombre d'indicateurs positifs, bien que non décisifs, nourrit l'espoir d'une fin pas trop lointaine de l'actuel refroidissement. »

Parmi les clés de ce redressement économique figureront la confiance des entreprises et des consommateurs, a-t-il ajouté.



LE LEXUS RX 300 2001

En prime : l'admiration et l'envie de tous.

Vous savez déjà que le RX 300 est doté de caractéristiques spéciales comme un dispositif de contrôle du dérapage du véhicule, quatre roues motrices, un régulateur de traction et des freins ABS. Mais sachez qu'en optant pour l'achat ou la location-bail d'un RX300 Édition limitée, vous en aurez encore plus pour votre argent, 2 250 \$ de plus, en fait ! Les deux versions comprennent : intérieur cuir, sièges avant chauffants, panneau de toit transparent et rétroviseurs à atténuation électrochromique. L'Édition Luxe a des garnitures en ronce de noyer, alors que l'Édition Sport, elle, est rebaussée de garnitures en aluminium brossé (et d'un aileron arrière). Inutile de dire qu'au volant, vous ferez l'objet de l'admiration et de l'envie de tous. Pour l'adresse d'un concessionnaire Lexus ou pour des renseignements : 1 800 26-LEXUS www.lexus.ca

LE RX 300 ÉDITION LUXE	
575 \$* PAR MOIS	Au prix de 51 250 \$

LE RX 300 ÉDITION SPORT	
585 \$† PAR MOIS	Au prix de 51 850 \$

À la conquête de la perfection.



*Le taux d'intérêt de 6,9 % s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Crédit Canada sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2001 neufs. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT : RX 300 (Groupe B). Taux d'intérêt de 6,9 % - Durée : 36 mois - PDSF : 51 250 \$ - Acompte ou échange équivalent : 9 500 \$ - Mensualité de location : 575 \$ - Dépôt de garantie : 500 \$ - 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). Frais de transport et de préparation, assurance et toutes taxes applicables en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 2 avril 2001. Le modèle peut être montré avec un équipement en option. †Le taux d'intérêt de 6,9 % s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Crédit Canada sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2001 neufs. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT : RX 300 (Groupe C). Taux d'intérêt de 6,9 % - Durée : 36 mois - PDSF : 51 850 \$ - Acompte ou échange équivalent : 9 500 \$ - Mensualité de location : 585 \$ - Dépôt de garantie : 500 \$ - 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). Frais de transport et de préparation, assurance et toutes taxes applicables en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 2 avril 2001. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

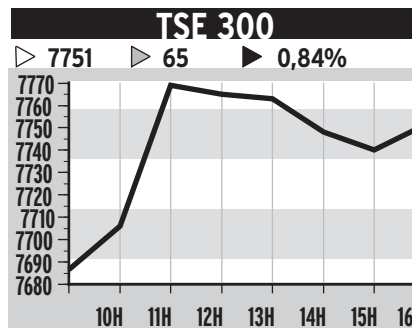
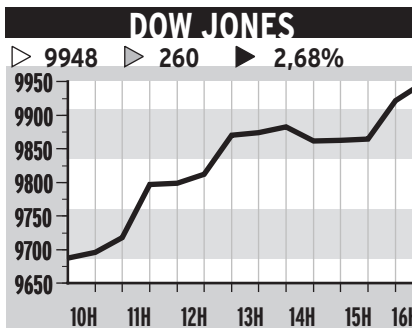
Québec 

La Presse

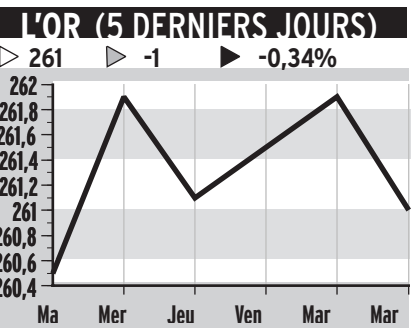
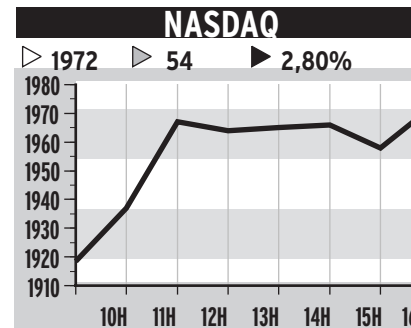
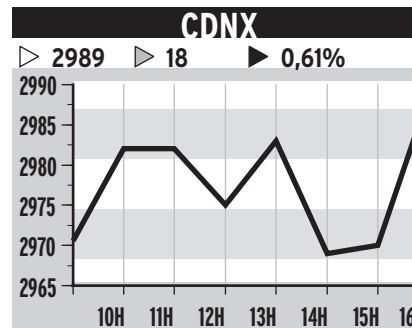
28 mars 2001

Page D12 manquante

► Fermeture ► Variation quotidienne ► Variation quotidienne en %



LES MARCHÉS D'HEURE EN HEURE



LA BOURSE EN BREF

CDNX				
VOLUME				
Mardi	37 506 707			
Lundi	34 954 201			

INDICES CDNX				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
Marché(CDNX)	2992,1	2966,7	2988,7	+18,1

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions trans.	7 112	6 308		
Gains	251	190		
Pertes	238	235		
Inchangées	568	596		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Environmental Mgmt	2 384 300	1,25	+1,05	
First Labrador Aq	952 000	0,10	-0,08	
Immune Network Ltd	653 700	0,13	-0,03	
William Multi-Tech.	545 533	0,04	+0,01	
Unique Broadband	545 533	0,04	+0,01	

NEW YORK				
VOLUME				
Mardi	1# 314 450 000			
Lundi	1 110 612 800			

	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	10012,9	9594,2	9947,5	+260,0
20 Transports	2829,0	2761,9	2802,4	+74,6
15 Serv. pub.	378,1	362,7	375,0	+7,4
Composés	3090,3	2970,2	3070,2	+79,4

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions	3 281	3 278		
Gains	1 941	2 006		
Pertes	1 115	1 073		
Inchangées	225	199		
Hauts 00	108	71		
Bas 00	28	24		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Alza	46 893 600	39,00	+0,25	
Gen Electric	36 386 900	41,91	+1,68	
Johnson & Johnson	32 617 30	83,25	-2,13	
Citigroup	20 723 800	46,45	+2,25	
AOL Time Warner	17 553 900	43,00	+2,11	
Lucent Tech.	17 108 200	11,70	-0,29	
Nokia Corp.	16 943 300	27,34	+0,26	

INDICES STANDARD & POOR'S				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
400 Industrielles	1368,3	1332,3	1366,7	+32,83
20 Transports	702,3	675,28	699,10	+23,82
Serv. pub.	317,1	312,2	316,8	+4,58
40 Finances	147,16	141,06	147,12	+4,58
500 Composés	1183,3	1150,9	1182,1	+29,4
100 Composés	606,35	587,69	605,58	+17,13

TORONTO				
VOLUME				
Mardi	145 171 000			
Lundi	108 823 000			

INDICES DE TORONTO				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
TSE 35	519,4	509,8	517,69	+6,43
TSE 100	476,6	466,1	472,51	+4,12
TSE300	7777,8	7751,3	7751,3	+64,7

	Haut	Bas	Clôt	Var.
S&P 60			450,07	+2,04
Aurifères			4160,90	+60,35
Les financiers			10177,2	+39,60
Mines et Métaux			4018,84	+81,78
Pétrole			8605,54	+62,87
Industrielles			5141,76	+32,70

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions trans.	1 277	1 263		
Gains	580	558		
Pertes	487	462		
Inchangées	210	243		
Hauts 01	23	18		
Bas 01	22	18		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Nortel Networks	8 250 531	26,30	+0,12	
Denison Mines Ltd	4 743 273	0,12	-0,005	
Sun Life Financial	3 236 123	27,70	+0,05	
Maxx Pete Ltd	2 965 093	6,45	+1,20	
BCE Inc.	2 753 892	36,59	+0,84	
Banque Toronto-Dom.	2 650 440	41,03	+0,47	
Enca Energy Inc.	2 597 995	11,80	+0,03	
360Networks	2 095 332	6,55	+1,00	
Noeske Skog Cda	2 090 219	17,80	-0,20	
Inco Ltdl	1 707 571	50,0	+1,35	

NASDAQ				
VOLUME				
Mardi	1 863 539 700			
Lundi	1 669 467 100			

	Haut	Bas	Clôt	Var.
Composite	1979,7	1907,1	1972,2	+53,7
Industrielles	1298,8	1264,5	1291,6	+13,1
Banques	1869,8	1813,1	1863,8	+37,2
Assurances	2018,0	1991,1	2009,4	-3,43
Finances	2268,9	2193,7	2268,9	+55,6
Transports	1092,	1081,8	1092,1	+9,43
Telecom.	360,1	342,4	358,5	+14,7

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions trans.	4 856	4 859		
Gains	2 201	2 000		
Pertes	1 563	1 628		
Inchangées	1 092	1 231		
Hauts 01	62	44		
Bas 01	132	90		

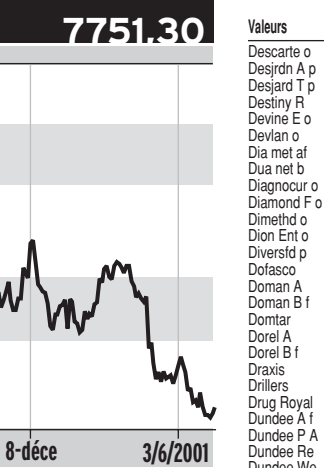
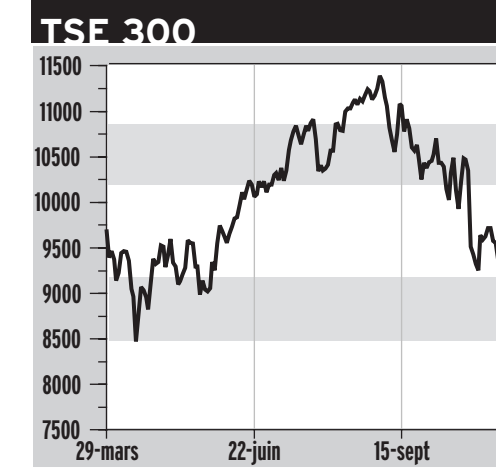
VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Cisco Syst.	100 996 400	18,12	+0,25	
Intel Corp.	69 672 000	29,37	+1,06	
Sun Microsystems	47 474 500	17,41	+0,17	
Microsoft Corp.	44 976 500	58,25	+2,18	
Dell Computer	43 118 700	27,00	+1,31	
Oracle Corp.	41 183 200	16,65	+0,96	

GOVERNEMENT DU CANADA

Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.
Canada	7,00	1 Sept. 01	100,95	4,68	-0,05
Canada	9,50	1 Oct. 01	102,47	4,52	-0,06
Canada	9,75	1 Déc. 01	103,29	4,54	-0,06
Canada	5,50	1 Sept. 02	101,18	4,63	-0,19
Canada	6,00	1 Déc. 02	102,11	4,67	-0,22
Canada	5,25	1 Sept. 03	100,97	4,81	-0,30
Canada	7,50	1 Déc. 03	106,57	4,84	-0,36
Canada	6,50	1 Juin 04	104,50	4,94	-0,38
Canada	5,00	1 Sept. 04	100,03	4,98	-0,40
Canada	9,00	1 Déc. 04	113,14	5,03	-0,46
Canada	6,00	1 Sept. 05	103,58	5,08	-0,54
Canada	8,75	1 Déc. 05	114,86	5,12	-0,60
Canada	7,00	1 Déc. 06	108,72	5,20	-0,67
Canada	7,25	1 Juin 07	110,43	5,24	-0,71
Canada	6,00	1 Juin 08	103,86	5,34	-0,77
Canada	5,50	1 Juin 09	100,63	5,40	-0,87
Canada	9,50	1 Juin 10	129,07	5,43	-1,06
Canada	6,00	1 Mars 11	126,52	5,49	-1,26
Canada	6,00	1 Juin 11	104,24	5,45	-0,95
Canada	10,25	15 Mars 14	142,07	5,63	-1,28
Canada	9,75	1 Juin 21	146,05	5,82	-1,40
Canada	8,00	1 Juin 23	127,04	5,81	-1,30
Canada	6,25	1 Juin 27	128,60	5,89	-1,35
Canada	5,75	1 Juin 29	129,65	5,78	-1,05
CMHC	5,10	2 Juin 03	100,55	4,82	-0,26
Real Ret.	4,25	1 Juin 21	111,68	3,45	-0,18
Real Ret.	4,25	1 Déc. 26	113,44	3,45	-0,22

PROVINCIAL					
Alberta	7,75	5 Ma 03	105,82	4,79	-0,27
Alberta	7,45	1 Déc. 05	109,34	5,21	-0,57
B C M Fin	5,50	24 Mars 08	98,64	5,73	-0,69
Brit Col	8,00	23 Août 05	110,56	5,27	-0,53
Brit Col	6,00	9 Juin 08	101,99	5,65	-0,73
Brit Col	6,00	25 Août 07	121,58	5,69	-1,26
Brit Col	5,70	18 Juin 29	92,44	6,27	-1,09
Hydro Qué.	10,88	25 Jul. 01	102,00	4,51	-0,13
Hydro Qué.	7,00	1 Juin 04	105,38	5,13	-0,38
Hydro Qué.	8,50	15 Août 05	112,01	5,38	-0,56
Hydro Qué.	11,00	15 Août 07	148,40	6,55	-1,25
Manitoba	5,75	2 Juin 08	100,44	5,67	-0,60
Manitoba	7,75	22 Déc. 25	116,84	6,38	-1,23
N Brunswick	8,38	26 Août 02	104,98	4,67	-0,19
N Brunswick	5,70	2 Juin 08	99,73	5,74	-0,74
N Brunswick	6,00	27 Déc. 17	97,60	6,23	-1,12
Nwfindland	6,15	17 Avril 28	95,03	6,54	-1,07
Nva Scotia	6,60	1 Juin 27	100,56	6,55	-1,10
Ontario	7,50	19 Jan. 06	109,12	5,32	-0,58
Ontario	6,13	12 Sept. 07	103,37	5,49	-0,70
Ontario	6,25	25 Août 29	99,99	5,89	-1,00
Ontario	6,50	8 Mars 29	103,30	6,24	-1,19
Hydro Ont.	5,38	2 Juin 03	101,04	4,86	-0,26
Hydro Ont.	7,75	3 Nov. 05	109,93	5,28	-0,54
Hydro Ont.	5,60	2 Juin 08	99,71	5,64	-0,74
Hydro Ont.	6,30	31 Mars 07	111,39	5,89	-1,00
Hydro Ont.	8,50	26 Mai 25	126,87	6,31	-1,31
Hydro Ont.	8,25	22 Juin 26	124,21	6,31	-1,31
P E I	6,00	3 Oct. 07	101,10	5,66	-0,70
Québec	8,50	27 Oct. 15	121,10	6,26	-1,19
Québec	10,25	15 Oct. 07	102,55	6,47	-1,29
Québec	5,25	1 Avril 02	100,65	4,58	-0,15
Québec	6,50	1 Oct. 07	106,52	5,65	-0,70
Québec	6,00	1 Oct. 29	93,80	6,49	-1,12
Sask.	7,50	19 Déc. 05	108,95	5,93	-0,55
Sask.	6,50	19 Déc. 05	108,95	5,93	-0,55
Sask.	8,75	21 Juin 08	98,81	5,70	-0,74
Sask.	5,50	30 Mai 25	109,13	5,73	-0,74
Tac-Met	7,75	1 Déc. 05	109,70	5,37	-0,57

LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 28 MARS 2001



COMMENT LIRE LES COTES FINANCIÈRES

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

Div Dividende par action sur une base annuelle. Cours de l'action divisé par le bénéfice annuel par action.
Ventes En centaines sauf si la mention «z» (unités) apparaît. Les titres non indiqués sont calculés à la clôture officielle.
Haut Sommet atteint par le titre au cours de la période.
Bas Plancher touché par le titre au cours de la période.
Ferm. Cours à l'arrêt des transactions.
Ch Variation par rapport au cours de fermeture de la séance précédente (lot régulier).

EXPLICATION DES CODES Bourse de Toronto et Montréal

p ou e Titre assujéti à une réglementation spéciale.
f Lot brisé.
z Action ordinaire sans droit de vote ou à droit de vote subalterne.
W ou **w** Bon de souscription (Warrant).
U Unités de capital-actions.
pr Action privilégiée.
ro Offre de droits.

Bourse CDNx

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

Bourse de New York

e Dividende en dollars canadiens.
g Dividende extraordinaire.
h Dividende en action.
i Dividende spécial faisant suite à une liquidation.
a Dividende annuel plus un dividende extraordinaire.
i Paiement suspendu du dividende.
s Après fractionnement d'actions.
x Nouveau bas de l'année.
pt Action privilégiée.
Wt Bon de souscription.
v Suspension des transactions.
vi Situation de faillite.

Fonds communs de placement

Le prix indiqué correspond à la valeur nette d'une action ou d'une unité lors de la dernière évaluation comptable du fonds.
Ces données sont pour information seulement et sont sujettes à confirmation auprès de l'émetteur.

g Avec frais deachat.
o Avec frais deachat ou deachat.
y Évaluation différée.
n Non disponible.
x En dollars américains.
u Ex-dividende. Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période d'ex-dividende.
m Achats minimum de 150 000.
— Institut des fonds d'investissement du Canada.
vanpa Signifie que le fond exige des frais à l'achat. Valeur liquidative nette par action.

A - B

Acad sys		81	370	325	350	0.25	1475	305	305
ADT		32	320	311	320	1200	960	300	300
ADF Gr		12	625	825	825	1200	705	705	705
ADM Inc A		33	0.90	0.83	0.90	0.02	215	0.56	0.56
ADM Inc B		3	3.00	3.00	3.00	3.00	135	135	135
Agf B	0.50	1701	2530	2475	2550	50	2860	1512	1512
Agf C	1.70	730	4075	3045	3045	0.50	3550	2150	2150
Alco Div p	1.20	2535	2635	2535	2635	0.15	2780	1650	1650
Alf		56	110	110	110	0.04	197	0.85	0.85
Alf Tech		30	455	455	455	0.02	675	226	226
Alm Int'l		247	016	014	014	0.01	008	0.08	0.08
Alm Res I		187	25	25	25	0.01	008	0.08	0.08
Alm Res II		28	455	455	455	0.01	890	400	400
Alm Res III		418	276	260	275	0.36	177	177	177
Alm T		363	4610	4530	4610	0.80	9170	4200	4200
Alm Tech		6022	655	639	655	0.08	1875	500	500
Alm Tech		249	2040	2040	2040	0.50	3475	2450	2450
Alm Tech		44	1050	1026	1026	0.04	2695	560	560
Alm Tech		1	825	825	825	0.05	1050	680	680
Alm Tech	0.50	9	0.80	0.76	0.80	0.01	345	0.66	0.66
Alm Tech		1229	800	840	900	0.05	1965	700	700
Alm Tech		45	093	093	093	0.02	230	0.90	0.90
Alm Tech	0.03	275	1050	1051	1031	0.01	008	0.08	0.08
Alm Tech	0.17	548	1745	1745	1745	0.02	2710	1100	1100
Alm Tech		12	013	013	013	0.01	075	0.04	0.04
Agro Pac A		12	013	013	013	0.01	075	0.04	0.04
Alm/Chol		20	387	375	387	0.05	2495	297	297
Alm/Chol		8209	790	771	771	0.01	2510	765	765
Alm/Chol		683	365	365	365	0.01	4050	1850	1850
Alm/Chol		477	014	014	014	0.04	360	100	100
Alm/Chol	0.36	731	1145	1120	1125	0.01	825	825	825
Alm/Chol		40	6165	6868	670	0.80	7430	2400	2400
Alm/Chol		212	56	278	265	0.78	2735	2410	2410
Alm/Chol		018	1026	572	555	0.70	1105	1105	1105
Alm/Chol		19	2535	2535	2535	0.05	2625	2425	2425
Alm/Chol		3	3185	265	2185	0.10	2250	1850	1850
Alm/Chol		1229	800	840	900	0.05	1965	700	700
Alm/Chol		45	093	093	093	0.02	230	0.90	0.90
Alm/Chol		275	1050	1051	1031	0.01	008	0.08	0.08
Alm/Chol	0.17	548	1745	1745	1745	0.02	2710	1100	1100
Alm/Chol		12	013	013	013	0.01	075	0.04	0.04
Alm/Chol		20	387	375	387	0.05	2495	297	297
Alm/Chol		8209	790	771	771	0.01	2510	765	765
Alm/Chol		683	365	365	365	0.01	4050	1850	1850
Alm/Chol		477	014	014	014	0.04	360	100	100
Alm/Chol	0.36	731	1145	1120	1125	0.01	825	825	825
Alm/Chol		40	6165	6868	670	0.80	7430	2400	2400
Alm/Chol		212	56	278	265	0.78	2735	2410	2410
Alm/Chol		018	1026	572	555	0.70	1105	1105	1105
Alm/Chol		19	2535	2535	2535	0.05	2625	2425	2425
Alm/Chol		3	3185	265	2185	0.10	2250	1850	1850
Alm/Chol		1229	800	840	900	0.05	1965	700	700
Alm/Chol		45	093	093	093	0.02	230	0.90	0.90
Alm/Chol		275	1050	1051	1031	0.01	008	0.08	0.08
Alm/Chol	0.17	548	1745	1745	1745	0.02	2710	1100	1100
Alm/Chol		12	013	013	013	0.01	075	0.04	0.04
Alm/Chol		20	387	375	387	0.05	2495	297	297
Alm/Chol		8209	790	771	771	0.01	2510	765	765
Alm/Chol		683	365	365	365	0.01	4050	1850	1850
Alm/Chol		477	014	014	014	0.04	360	100	100
Alm/Chol	0.36	731	1145	1120	1125	0.01	825	825	825
Alm/Chol		40	6165	6868	670	0.80	7430	2400	2400
Alm/Chol		212	56	278	265	0.78	2735	2410	2410
Alm/Chol		018	1026	572	555	0.70	1105	1105	1105
Alm/Chol		19	2535	2535	2535	0.05	2625	2425	2425
Alm/Chol		3	3185	265	2185	0.10	2250	1850	1850
Alm/Chol		1229	800	840	900	0.05	1965	700	700
Alm/Chol		45	093	093	093	0.02	230	0.90	0.90
Alm/Chol		275	1050	1051	1031	0.01	008	0.08	0.08
Alm/Chol	0.17	548	1745	1745	1745	0.02	2710	1100	1100
Alm/Chol		12	013	013	013	0.01	075	0.04	0.04
Alm/Chol		20	387	375	387	0.05	2495	297	297
Alm/Chol		8209	790	771	771	0.01	2510	765	765
Alm/Chol		683	365	365	365	0.01	4050	1850	1850
Alm/Chol		477	014	014	014	0.04	360	100	100
Alm/Chol	0.36	731	1145	1120	1125	0.01	825	825	825
Alm/Chol		40	6165	6868	670	0.80	7430	2400	2400
Alm/Chol		212	56	278	265	0.78	2735	2410	2410
Alm/Chol		018	1026	572	555	0.70	1105	1105	1105
Alm/Chol		19	2535	2535	2535	0.05	2625	2425	2425
Alm/Chol		3	3185	265	2185	0.10	2250	1850	1850
Alm/Chol		1229	800	840	900	0.05	1965	700	700
Alm/Chol		45	093	093	093	0.02	230	0.90	0.90
Alm/Chol		275	1050	1051	1031	0.01	008	0.08	0.08
Alm/Chol	0.17	548	1745	1745	1745	0.02	2710	1100	1100
Alm/Chol		12	013	013	013	0.01	075	0.04	0.04
Alm/Chol		20	387	375	387	0.05	2495	297	297
Alm/Chol		8209	790	771	771	0.01	2510	765	765
Alm/Chol		683	365	365	365	0.01	4050	1850	1850
Alm/Chol		477	014	014	014	0.04	360	100	100
Alm/Chol	0.36	731	1145	1120	1125	0.01	825	825	825
Alm/Chol		40	6165	6868	670	0.80	7430	2400	2400
Alm/Chol		212	56	278	265	0.78	2735	2410	2410
Alm/Chol		018	1026	572	555	0.70	1105	1105	1105
Alm/Chol		19	2535	2535	2535	0.05	2625	2425	2425
Alm/Chol		3	3185	265	2185	0.10	2250	1850	1850
Alm/Chol		1229	800	840	900	0.05	1965	700	700
Alm/Chol		45	093	093	093	0.02	230	0.90	0.90
Alm/Chol		275	1050	1051	1031	0.01	008	0.08	0.08
Alm/Chol	0.17	548	1745	1745	1745	0.02	2710	1100	1100
Alm/Chol		12	013	013	013	0.01	075	0.04	0.04
Alm/Chol		20	387	375	387	0.05	2495	297	297
Alm/Chol		8209	790	771	771	0.01	2510	765	765
Alm/Chol		683	365	365	365	0.01	4050	1850	1850
Alm/Chol		477	014	014	014	0.04	360	100	100
Alm/Chol	0.36	731	1145	1120	1125	0.01	825	825	825
Alm/Chol		40	6165	6868	670	0.80	7430	2400	2400
Alm/Chol		212	56	278	265	0.78	2735	2410	2410
Alm/Chol		018	1026	572	555	0.70	1105	1105	1105
Alm/Chol		19	2535	2535	2535	0.05	2625	2425	2425
Alm/Chol		3	3185	265	2185	0.10	2250	1850	1850
Alm/Chol		1229	800	840	900	0.05	1965	700	700
Alm/Chol		45	093	093	093	0.02	230	0.90	0.90
Alm/Chol		275	1050	1051	1031	0.01	008	0.08	0.08
Alm/Chol	0.17	548	1745	1745	1745	0.02	2710	1100	1100
Alm/Chol		12	013	013	013	0.01	075	0.04	0.04
Alm/Chol		20	387	375	387	0.05	2495	297	297
Alm/Chol		8209	790	771	771	0.01	2510	765	765
Alm/Chol		683	365	365	365	0.01	4050	1850	1850
Alm/Chol		477	014	014	014	0.04	360	100	100
Alm/Chol	0.36	731	1145	1120	1125	0.01	825	825	825
Alm/Chol		40	6165	6868	670	0.80	7430	2400	2400
Alm/Chol		212	56	278	265	0.78	2735	2410	2410
Alm/Chol		018	1026	572	555	0.70	1105	1105	1105
Alm/Chol		19	2535	2535	2535	0.05	2625	2425	2425
Alm/Chol		3	3185	265	2185	0.10	2250	1850	1850
Alm/Chol		1229	800	840	900	0.05	1965	700	700
Alm/Chol		45	093	093	093	0.02	230	0.90	0.90
Alm/Chol		275	1050	1051	1031	0.01	008	0.08	0.08
Alm/Chol	0.17	548	1745	1745	1745	0.02	2710	1100	1100
Alm/Chol		12	013	013	013	0.01	075	0.04	0.04
Alm/Chol		20	387	375	387	0.05	2495	297	297
Alm/Chol		8209	790	771	771	0.01	2510	765	765
Alm/Chol		683	365	365	365	0.01	4050	1850	1850
Alm/Chol		477	014	014	014	0.04	360	100	100
Alm/Chol	0.36	731	1145	1120	1125	0.01	825	825	825
Alm/Chol		40	6165	6868	670	0.80	7430	2400	2400
Alm/Chol		212	56	278	265	0.78	2735	2410	2410
Alm/Chol		018	1026	572	555	0.70	1105	1105	1105
Alm/Chol		19	2535	2535	2535	0.05	2625	2425	2425
Alm/Chol		3	3185	265	2185	0.10	2250	1850	1850
Alm/Chol		1229	800	840	900	0.05	1965	700	700
Alm/Chol		45	093	093	093	0.02	230	0.90	0.90
Alm/Chol		275	1050	1051	1031	0.01	008	0.08	0.08

[illegible]

VANPA	Chg
10.93	.18
7.21	.27
4.47	.05
10.46	.11
6.03	.05
7.74	.29
10.00	.28
3.03	.04
6.44	.04
5.85	.02
7.04	-.09
25.42	-.05
45.16	.16
6.61	.13
Union-Vie	
00	5.33
00	9.40
00	10.78
00	10.74
00	10.74
00	10.75
Bury Can	
20.58	—
20.26	—
Eurich Vie	
Scu	10.52
Scu	11.53
Scu	11.83
Scu	11.39
Rev	11.64
Mid	7.56
00	9.05
3000	11.24
00	8.98
00	10.86
00	10.61
00	10.83
00	8.70
00	12.23
00	12.17
TONAMES	
Scu	Eff.
INS CO	
00	1.86
00	1.86
Fonds Dist	
00	1.83
00	1.83
Equitable	
00	3.38
00	3.38
Distndt GW	
00	3.39
00	4.39
00	4.39
Maritime-B	
00	18.51
Fonds Sec	
00	4.17
Land Life	
00	4.03
Insomo	
00	4.56
00	5.15
0001	—

Bas. Ferm.	ch. Net
1.40	1.50
0.07	0.07
0.03	0.04
0.16	0.16
0.16	0.16
0.14	0.14
0.18	0.18
0.08	0.12
5.65	5.65
0.21	0.25
1.25	1.25
0.04	0.04
0.06	0.08
0.40	0.40
0.58	0.58
0.15	0.16
0.19	0.20
1.65	1.85
0.07	0.09
0.02	0.02
0.07	0.07
0.19	0.20
0.09	0.09
0.27	0.30
9.00	10.00
5.50	89.00
0.01	0.00
0.00	10.00
0.00	10.00
2.25	92.00
0.00	10.00
0.72	108.0

AL

10 ANS									
1000	CB	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net	52 sem. Haut	52 sem. Bas		
0	94.51	0.00	0.00	0.00	94.73	0.00	839		
8	94.40	0.00	0.00	0.00	94.63	0.00	278		
9	94.38	0.00	0.00	0.00	94.56	0.00	165		
7	94.32	0.00	0.00	0.00	94.49	0.00	145		
3	94.24	0.00	0.00	0.00	94.42	0.00	100		
0	0.00	0.00	0.00	0.00	94.35	0.00	0		
Vrs journée précédente:							33912		
Vrs journée précédente:							187369		
10 ANS									
INTRAT à terme sur obligations du Canada									
00 000; points de 100 p. cent									
t	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	Int. en cours			
0	103.30	104.67	103.35	103.39	-1.20	67568			
0	0.00	0.00	0.00	103.09	0.00	0			
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0			
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0			
Vrs journée précédente:							12116		
Vrs journée précédente:							67568		
5 ANS									
INTRAT à terme sur obligations du Canada									
00 000; points de 100 p. cent									
t	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	Int. en cours			
0	0.00	0.00	0.00	98.46	0.00	0			
0	0.00	0.00	0.00	98.46	0.00	0			
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0			
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0			
Vrs journée précédente:							0		
Vrs journée précédente:							0		
IONS sur contrats à terme sur									
tations Bancaires Canadiennes									
de 3 mois									
00 000; points de 100 p. cent									
t	Achats	Ventes							
Sept. 1	Déc. 1	Mars 2	Sept. 1	Déc. 1	Mars 2				
2.57	s	s	0.00	0.00	s	s			
2.32	2.18	s	0.00	0.00	0.00	s			
2.07	1.94	s	0.01	0.00	0.01	s			
1.82	1.69	s	0.00	0.00	0.01	s			
1.57	1.45	1.33	0.01	0.00	0.02	0.06			
1.33	1.22	1.11	0.00	0.01	0.04	0.09			
1.08	0.98	0.91	0.00	0.01	0.06	0.14			
0.85	0.78	0.71	0.01	0.03	0.10	0.19			
0.63	0.58	0.54	0.02	0.06	0.15	0.27			
0.44	0.41	0.39	0.06	0.12	0.23	0.37			
0.27	0.27	0.27	0.15	0.20	0.34	0.50			
0.15	0.17	0.17	0.30	0.33	0.49	0.65			
0.07	0.09	0.10	0.51	0.50	0.66	0.83			
0.03	0.04	0.05	0.75	0.71	0.86	1.03			
0.01	0.02	0.02	1.00	0.94	1.09	1.25			
0.00	0.01	0.01	1.25	1.18	1.33	1.49			
0.00	0.00	0.00	1.50	1.43	1.57	1.73			
Vrs options d'achat:							132		
Vrs options de ventes:							452		
Vrs options d'achat:							15405		
Vrs options de ventes:							14253		
Nortel									
(compensation via CDC)									
rat = 100 actions du sous-jacent									
nt min. de 0.01 \$ = 1.00 \$ par contrat									
rique	Jour	Bas	Régl.	Var.	Int. en cours				
0	26.30	0.00	0.00	26.45	0.00	2140			
0	0.00	0.00	0.00	27.17	0.00	0			
0	0.00	0.00	0.00	27.95	0.00	0			
0	0.00	0.00	0.00	28.80	0.00	0			
Vrs journée précédente:							0		
Vrs journée précédente:							2140		

LES MÉTAUX

LONDRES PRIX EN
PAR TONNE MÉTRIQUE

FERMETURE

CUIVRE (catégorie-A-)

1703-1704
1726-1727
1753-1758
\$67 936 (\$72 726)

ÉTAIN

5015-5025
5085-5090
5185-5195
\$3 694 (\$5 052)

PLOMB

484-485
498-499
513-518
\$13 736 (\$8 631)

INC (qualité supérieure)

988-989
1005-1006
1043-1048
\$19 336 (\$19 324)

ALUMINIUM

1485.5-1486.5
1505.5-1506.0
1506-1513
\$59 783 (\$56 909)

NICKEL (dollars)

6090-6100
5975-5980
5805-5855
\$10 090 (\$12 413)

LES DEVISES

Les taux des devises étrangères pour mardi, tels
ar la maison Nesbitt Burns. Les taux sont en
ennie et les sont nominaux car ils fluctuent du-
e et varient d'une banque à l'autre. x-Taux

rand \$ 0.2044
mark \$ 0.7365
e rial \$ 0.4324
dollar \$ 0.8059
schilling \$ 0.1046
dollar \$ 1.5789
dinar \$ 4.2627
dollar \$ 0.8154
franc \$ 0.03551
dollar \$ 1.5789
real \$ 0.7580
lev \$ 0.7365
dollar \$ 0.6080
peso \$ 0.00272
renminbi \$ 0.1951
livre \$ 2.4851
peso \$ 0.000699
won \$ 0.001227
colon \$ 0.004982
couronne \$ 0.1938
dollar \$ 0.4152
dirham \$ 0.4375
peseta \$ 0.00872
dollar \$ 1.5679
euro \$ 1.4011
dollar \$ 0.7149
mark \$ 0.2431
franc \$ 0.2205
drachme \$ 0.004937
dollar \$ 0.008928
dollar \$ 0.2063
forint \$ 0.00540
roupie \$ 0.0354
roupie \$ 0.000162
livre \$ 1.8324
shekel \$ 0.3851
lire \$ 0.000748
dollar \$ 0.0372
yen \$ 0.012830
shilling \$ 0.0206
dinar \$ 5.2941
livre \$ 0.001062
ringgit \$ 0.4337
peso \$ 0.1749
couronne \$ 0.1784
dollar \$ 0.6717
roupie \$ 0.0276
florin \$ 0.6547
peso \$ 0.0327
zloty \$ 0.3910
escudo \$ 0.007273
ine peso \$ 0.1027
leu \$ 0.000059
livre \$ 2.2476
rouble \$ 0.0358
dollar \$ 0.8921
couronne \$ 0.0331
tolar \$ 0.006663
roupie \$ 0.01870
couronne \$ 0.1586
franc \$ 0.9369
dollar \$ 0.0492
shilling \$ 0.001891
baht \$ 0.0362
dollar \$ 0.2621
livre \$ 0.00000164
hryvna \$ 0.2966
bolivar \$ 0.00228.
en devises canadiennes.

LES PETITES ANNONCES

DÈS 8 HEURES!

COMMENT NOUS JOINDRE

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

Par téléphone:

(514) 285-7111

Par télécopieur:

(514) 848-6287

Adresse postale:

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

courrielpa@lapresse.ca

Sans frais:

1-800 361-5013

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 la veille de la parution
Dimanche et lundi: 17 h le vendredi précédent

Annances encadrées

48 h avant la parution

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

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

Avis

Nos annonceurs sont priés de vérifier la teneur de leurs annonces lors de leur première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit en aviser aussitôt La Presse qui convient de publier dans la prochaine édition du journal, une version corrigée de celle-ci. Toute erreur ou plainte visant la teneur d'une annonce doit être signalée le jour de sa parution avant 17 h, pour fins de correction lors de la prochaine édition du journal. De même, en cas d'annulation d'une annonce, l'avis à cette fin doit être donné avant 17 h, du lundi au vendredi, le jour qui précède sa parution. Les annonces sont sujettes à l'approbation de leur contenu de même qu'à l'approbation du crédit de l'expéditeur.

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

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



AUTOBAINES

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

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

La Presse



IMMOBILIER

• RÉSIDENTIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Visites libres 100

Île de Montréal 101

Centre-ville 102

Vieux-Montréal 103

Laval, Rive-Nord 105

Rive-Sud 106

Banlieue ouest 107

Banlieue est 108

Laurentides, Lanaudière 109

Estrie, Cantons de l'Est 110

Extérieur de Montréal 111

Bord de l'eau 112

États-Unis, hors frontières 113

Temps partagé 114

Condominiums, copropriétés 115

Maisons de campagne, domaines 116

Chalets 117

Maisons mobiles 118

Propriétés à échanger 119

Propriétés demandées 120

Ferme, terres 121

Terrains résidentiels 122

Prêts hyp. / résidentiel 123

Reprises de finance 124

Divers 129

• LOCATION •

Île de Montréal 131

Centre-ville 132

Vieux-Montréal 133

Laval, Rive-Nord 135

Rive-Sud 136

Banlieue ouest 137

Banlieue est 138

Laurentides, Lanaudière 139

Estrie, Cantons de l'Est 140

Extérieur de Montréal 141

États-Unis, hors frontières 143

Condominiums, copropriétés à louer 145

Maisons de campagne 146

Chalets à louer 147

Chambres, pensions 148

Propriétés à louer 149

Maisons de repos, centres d'accueil 150

Garages 152

On demande à louer 153

On demande à partager 154

Sous-location 155

Appartements meublés 156

INVESTISSEMENT COMMERCIAL

• INDUSTRIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Propriétés à revenus 160

Propriétés comm. / industrielles 162

Ferme, terres 168

Commerces 170

Copropriétés, espaces comm. / industriels 172

Terrains comm. / industriels 173

• LOCATION •

Espaces comm. / industriels 180

Commerces à louer 182

Entrepôts à louer 184

Bureaux à louer 186

Magasins à louer 188

Divers 192

• SERVICES •

Entretien, rénovation 250

Entrepreneurs 252

Peinture, décoration 255

Paysagistes, déneigement 256

Transport, déménagement 257

Gardiennes, gardiennage 259

Professionnels 260

Esthétique, coiffure 262

Rédaction, traduction 263

Traitement de textes, travail de bureau 264

Préparation de C.V. 265

Services divers 268

Soins thérapeutiques et massothérapie 270

Consultations, soins professionnels 271

• COURS •

Billets de sport / spectacles 410

Activités sociales 420

Escortes, rencontres, etc. 440

Cinéma/vidéo pour adultes 443

Studios de massage 445

Divers 450

Souhaits 460

• MARCHANDISES •

Équipements téléphoniques 202

Audiovisuel, photographie 203

Instruments de musique 205

Appareils électroménagers 206

Mobilier, articles maison 207

Équipement, climatisation 209

Vêtements, fourrure 210

Collections 211

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

Livres 214

Le coin de l'ordinateur 217

Services pour animaux 219

Animaux 220

Perdu 221

Trouvé 222

Piscines 224

Bois de foyer 225

Santé, produits naturels 227

Équipements de bureau 228

Imprimerie 229

Machinerie, outils 231

Équipements commerciaux 232

Matériaux de construction 233

Marchandises diverses 235

On demande à acheter 236

Encans 237

Vente de garage 238

Vente de charité 239

Marché aux puces 240

• SERVICES •

Entretien, rénovation 250

Entrepreneurs 252

Peinture, décoration 255

Paysagistes, déneigement 256

Transport, déménagement 257

Gardiennes, gardiennage 259

Professionnels 260

Esthétique, coiffure 262

Rédaction, traduction 263

Traitement de textes, travail de bureau 264

Préparation de C.V. 265

Services divers 268

Soins thérapeutiques et massothérapie 270

Consultations, soins professionnels 271

• COURS •

Billets de sport / spectacles 410

Activités sociales 420

Escortes, rencontres, etc. 440

Cinéma/vidéo pour adultes 443

Studios de massage 445

Divers 450

Souhaits 460

• MARCHANDISES •

Équipements téléphoniques 202

Audiovisuel, photographie 203

Instruments de musique 205

Appareils électroménagers 206

Mobilier, articles maison 207

Équipement, climatisation 209

Vêtements, fourrure 210

Collections 211

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

Livres 214

Le coin de l'ordinateur 217

Services pour animaux 219

Animaux 220

Perdu 221

Trouvé 222

Piscines 224

Bois de foyer 225

Santé, produits naturels 227

Équipements de bureau 228

Imprimerie 229

Machinerie, outils 231

Équipements commerciaux 232

Matériaux de construction 233

Marchandises diverses 235

On demande à acheter 236

Emplois hors Québec 341

Emplois divers à temps partiel 342

Emplois demandés 343

Méthodes de recherche d'emploi 348

Bénévoles 349

• ÉQUIPEMENTS RÉCRÉATIFS •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Motocyclettes 655

Bateaux, moteurs, yachts, voiliers 658

Planches à voiles 659

Motoneiges, véhicules tout terrain 661

Remorques 665

Véhicules récréatifs 667

Divers 670

Entreposage de véhicules 675

• AFFAIRES •

Propositions d'affaires (encadrées seulement) 700

Site Internet 704

Financement 705

Occasions d'affaires 710

Associés demandés 712

Franchises 714

Services financiers 715

Services spécialisés 717

Argent à prêter ou demandé 718

Tenue de livres, impôt 725

Immobilier 735

Divers 750

• LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS •

• LOISIRS •

Articles / équipements de sport 605

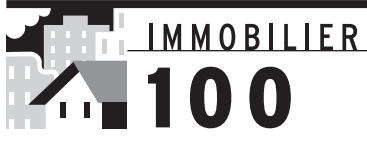
• DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS •

Remerciements 810

Condolences 850

Prières 850

Décès 850



IMMOBILIER

100 VISITES LIBRES

N.D.G., cottage tout rénové Dim.: 14h-16h, 4085 Marlowe adj., à Westmount, ensolée 4 chambres, s / sol fin, garage double. R. Ménard, Gr. Sutton Accès Inc., (514) 593-5803

PLATEAU, finition supérieure, grande terrasse, stat., occupation immédiate. Visite ce dimanche de 13 h à 16h au 2219 Mt-Royal est, ou 521-9244

101 ÎLE DE MONTRÉAL

A.R.D.P. cott. très grandes pièces. Idéal pour premier achat. A vendre! Urgent! HELENE RAIL 514-952-7798 Century 21 Max Immo ctr

CENTRE EST

MERCIER duplex élect. brïque. Rev. 200405

GRAND duplex + bachelier, 3 garages + 4 stat. Poss. occ. TRIPLEX brïque 3 x 5 1/2, élect. locataire. Rev. 21 4805

Poss. occupation

RUE GASCON duplex face parc. Occ. rapide

DE LA SALLE duplex élect. 255, réno. Poss. occ. double. CUVILLIER 2 x 4 1/2, élect. pro. 87 000\$. Tot. 1999

CUVILLIER 2 x 4 1/2, élect. 98 000\$. 2 x 5 1/2 brïque 119 000\$. S. Libre jul.

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 15 000\$

LETOURNEUX 2 x 4 1/2, élect. brïque, 1000 pi car. par plancher, 116 000\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect. s / sol 6 et plus. Rev. 23 700\$

ADAM 3plex, 3 x 4 1/2, élect.

IMMOBILIER

131 ÎLE DE MONTRÉAL

OUTREMONT, beau 3^e rénove, secteur rue Bernard, 3 électros, chauffé, près métro, libre juil. 525. 514-989-2233

OUTREMONT, haut duplex rénové, idéal personne seule, électros, tapis, chauffage, UdeM, idéal studio, centre d'achat, ref. 13505. 514-342-2402 message

OUTREMONT, Laurier ouest 1044, 36, 4^e, spacieux, 2 ch. fermes, Rén. très éclairé, planchers bois franc, Salle la vague, Poêle, frigo/lav/ass. 1.955. Libre. 514-844-7275.

OUTREMONT, Laurier/De la Rivière, grand 6^e, bois franc, entrée/lav/ass. 2 s/bains, 2e étage. 18005. 514-495-5369.

OUTREMONT, rue Outremont coin Bernard/Joliette 2^e à partir de 485 \$, chaudière, ascenseur. 514-272-6013.

OUTREMONT 5-25 Vincent d'Indy

1 1/2, 3 1/2

Chauffé, eau chaude, poêle-frigo, ascenseur. Stat. 152. 757-8055, 731-9268 735-5331

OUTREMONT 5^e, Querbes/Bernard, ensollei, 4 électros, 7255, m-avril 514-495-4705

OUTREMONT 7^e, 4 ch, r. de ch, chauffé, éclairé, 15005, 1er avril, 514-524-1277

OUTREMONT adj. rue Deacon, juillet, 4^e 6955+3, chauffé, p. bois franc, 15005, 1er avril, 514-733-5020

OUTREMONT adj. près Laurier, beau 4^e rénove, 2 ch. foyer, terrasse-tout, appareils, 15005, 514-271-0265

P.A.T. grand 4^e repeint, planchers refait. 514-645-8991 n

PARC Lafontaine, 1 1/2 (ville), 2^e (lors), poêle/frigo, chauffage, eau chaude, bois franc, ensollei, métro Sherbrooke, 400 \$, 480 \$, 514-255-2218.

PLATEAU, 1 1/2, 3405 2^e, 4255 (lors), av. 514-844-2123

PLATEAU, 2^e, 475 \$, 3^e, 600 \$, chauffés, éclairés, libres, 450-672-3149.

PLATEAU, 3^e chauffé, poêle, frig, 5505, juil. 514-525-2641.

PLATEAU, 5^e chauffé, cachet, boiseries, vitraux, parc, cuisine, s/bains rénovés, 8505, 514-524-9059.

PLATEAU, 8^e, bas, tout inclus, 18005/mois, 514-522-1610.

PLATEAU, charmant 3^e, près métro, commodités, grandes pces, belles couleurs, très propre, coin St-Denis et St-Joseph, pour le 1er avril, 514-294-6611

PLATEAU, grand 5^e neut, 7005, Stat. 514-281-0301

PLATEAU, métro-Royal, 4^e-2^e, chauffés, avril/juillet, 514-844-7126.

PLATEAU, Parc Lafontaine, superbes 1^e, 3^e, 4^e, balcon, vit. tous les services, piscine int., sauna, poss. garage int. imm. tranquille, Conciergerie et gardien de nuit.

1025 Sherbrooke est, métro Sherbrooke, 514-523-1521.

PLATEAU, Parthenais, 6^e, 2 ch, bureau, murs briques, 9505, 514-011 fermée + salon double, 7355, 514-528-5227

PLATEAU, rue Parthenais, petit 3^e, 3895, 450-499-0227.

PLATEAU, St-Denis / Cherrier, 4^e, 2 ch, bureau, murs briques, 514-998-0934, 450-587-5666

PREMIER METRO St-Michel 3^e, 435 \$, 6^e, 795 \$, réno, éclairés, calme, pl. bois, 514-729-3507

PTE ST-CHARLES

4 1/2 - 456 \$

GARAGE 46\$

Chauffage inclus

Jour: 514-364-5872

Soir: 514-938-3683

R.D.P., 4^e, bien calé, entrées lav/ass, 514-382-0850

R.D.P., près Mt-Nord, 4^e, insomnisée, très propre, stat.-déménagement, 514-955-3808

R.D.P., très grand 4^e, très propre, 514-722-2222, 648-8966

ROSEMONT, 1^e, 2^e, 3^e, 4^e, 5^e, 6^e, 7^e, 8^e, 9^e, 10^e, 11^e, 12^e, 13^e, 14^e, 15^e, 16^e, 17^e, 18^e, 19^e, 20^e, 21^e, 22^e, 23^e, 24^e, 25^e, 26^e, 27^e, 28^e, 29^e, 30^e, 31^e, 32^e, 33^e, 34^e, 35^e, 36^e, 37^e, 38^e, 39^e, 40^e, 41^e, 42^e, 43^e, 44^e, 45^e, 46^e, 47^e, 48^e, 49^e, 50^e, 51^e, 52^e, 53^e, 54^e, 55^e, 56^e, 57^e, 58^e, 59^e, 60^e, 61^e, 62^e, 63^e, 64^e, 65^e, 66^e, 67^e, 68^e, 69^e, 70^e, 71^e, 72^e, 73^e, 74^e, 75^e, 76^e, 77^e, 78^e, 79^e, 80^e, 81^e, 82^e, 83^e, 84^e, 85^e, 86^e, 87^e, 88^e, 89^e, 90^e, 91^e, 92^e, 93^e, 94^e, 95^e, 96^e, 97^e, 98^e, 99^e, 100^e, 101^e, 102^e, 103^e, 104^e, 105^e, 106^e, 107^e, 108^e, 109^e, 110^e, 111^e, 112^e, 113^e, 114^e, 115^e, 116^e, 117^e, 118^e, 119^e, 120^e, 121^e, 122^e, 123^e, 124^e, 125^e, 126^e, 127^e, 128^e, 129^e, 130^e, 131^e, 132^e, 133^e, 134^e, 135^e, 136^e, 137^e, 138^e, 139^e, 140^e, 141^e, 142^e, 143^e, 144^e, 145^e, 146^e, 147^e, 148^e, 149^e, 150^e, 151^e, 152^e, 153^e, 154^e, 155^e, 156^e, 157^e, 158^e, 159^e, 160^e, 161^e, 162^e, 163^e, 164^e, 165^e, 166^e, 167^e, 168^e, 169^e, 170^e, 171^e, 172^e, 173^e, 174^e, 175^e, 176^e, 177^e, 178^e, 179^e, 180^e, 181^e, 182^e, 183^e, 184^e, 185^e, 186^e, 187^e, 188^e, 189^e, 190^e, 191^e, 192^e, 193^e, 194^e, 195^e, 196^e, 197^e, 198^e, 199^e, 200^e, 201^e, 202^e, 203^e, 204^e, 205^e, 206^e, 207^e, 208^e, 209^e, 210^e, 211^e, 212^e, 213^e, 214^e, 215^e, 216^e, 217^e, 218^e, 219^e, 220^e, 221^e, 222^e, 223^e, 224^e, 225^e, 226^e, 227^e, 228^e, 229^e, 230^e, 231^e, 232^e, 233^e, 234^e, 235^e, 236^e, 237^e, 238^e, 239^e, 240^e, 241^e, 242^e, 243^e, 244^e, 245^e, 246^e, 247^e, 248^e, 249^e, 250^e, 251^e, 252^e, 253^e, 254^e, 255^e, 256^e, 257^e, 258^e, 259^e, 260^e, 261^e, 262^e, 263^e, 264^e, 265^e, 266^e, 267^e, 268^e, 269^e, 270^e, 271^e, 272^e, 273^e, 274^e, 275^e, 276^e, 277^e, 278^e, 279^e, 280^e, 281^e, 282^e, 283^e, 284^e, 285^e, 286^e, 287^e, 288^e, 289^e, 290^e, 291^e, 292^e, 293^e, 294^e, 295^e, 296^e, 297^e, 298^e, 299^e, 300^e, 301^e, 302^e, 303^e, 304^e, 305^e, 306^e, 307^e, 308^e, 309^e, 310^e, 311^e, 312^e, 313^e, 314^e, 315^e, 316^e, 317^e, 318^e, 319^e, 320^e, 321^e, 322^e, 323^e, 324^e, 325^e, 326^e, 327^e, 328^e, 329^e, 330^e, 331^e, 332^e, 333^e, 334^e, 335^e, 336^e, 337^e, 338^e, 339^e, 340^e, 341^e, 342^e, 343^e, 344^e, 345^e, 346^e, 347^e, 348^e, 349^e, 350^e, 351^e, 352^e, 353^e, 354^e, 355^e, 356^e, 357^e, 358^e, 359^e, 360^e, 361^e, 362^e, 363^e, 364^e, 365^e, 366^e, 367^e, 368^e, 369^e, 370^e, 371^e, 372^e, 373^e, 374^e, 375^e, 376^e, 377^e, 378^e, 379^e, 380^e, 381^e, 382^e, 383^e, 384^e, 385^e, 386^e, 387^e, 388^e, 389^e, 390^e, 391^e, 392^e, 393^e, 394^e, 395^e, 396^e, 397^e, 398^e, 399^e, 400^e, 401^e, 402^e, 403^e, 404^e, 405^e, 406^e, 407^e, 408^e, 409^e, 410^e, 411^e, 412^e, 413^e, 414^e, 415^e, 416^e, 417^e, 418^e, 419^e, 420^e, 421^e, 422^e, 423^e, 424^e, 425^e, 426^e, 427^e, 428^e, 429^e, 430^e, 431^e, 432^e, 433^e, 434^e, 435^e, 436^e, 437^e, 438^e, 439^e, 440^e, 441^e, 442^e, 443^e, 444^e, 445^e, 446^e, 447^e, 448^e, 449^e, 450^e, 451^e, 452^e, 453^e, 454^e, 455^e, 456^e, 457^e, 458^e, 459^e, 460^e, 461^e, 462^e, 463^e, 464^e, 465^e, 466^e, 467^e, 468^e, 469^e, 470^e, 471^e, 472^e, 473^e, 474^e, 475^e, 476^e, 477^e, 478^e, 479^e, 480^e, 481^e, 482^e, 483^e, 484^e, 485^e, 486^e, 487^e, 488^e, 489^e, 490^e, 491^e, 492^e, 493^e, 494^e, 495^e, 496^e, 497^e, 498^e, 499^e, 500^e, 501^e, 502^e, 503^e, 504^e, 505^e, 506^e, 507^e, 508^e, 509^e, 510^e, 511^e, 512^e, 513^e, 514^e, 515^e, 516^e, 517^e, 518^e, 519^e, 520^e, 521^e, 522^e, 523^e, 524^e, 525^e, 526^e, 527^e, 528^e, 529^e, 530^e, 531^e, 532^e, 533^e, 534^e, 535^e, 536^e, 537^e, 538^e, 539^e, 540^e, 541^e, 542^e, 543^e, 544^e, 545^e, 546^e, 547^e, 548^e, 549^e, 550^e, 551^e, 552^e, 553^e, 554^e, 555^e, 556^e, 557^e, 558^e, 559^e, 560^e, 561^e, 562^e, 563^e, 564^e, 565^e, 566^e, 567^e, 568^e, 569^e, 570^e, 571^e, 572^e, 573^e, 574^e, 575^e, 576^e, 577^e, 578^e, 579^e, 580^e, 581^e, 582^e, 583^e, 584^e, 585^e, 586^e, 587^e, 588^e, 589^e, 590^e, 591^e, 592^e, 593^e, 594^e, 595^e, 596^e, 597^e, 598^e, 599^e, 600^e, 601^e, 602^e, 603^e, 604^e, 605^e, 606^e, 607^e, 608^e, 609^e, 610^e, 611^e, 612^e, 613^e, 614^e, 615^e, 616^e, 617^e, 618^e, 619^e, 620^e, 621^e, 622^e, 623^e, 624^e, 625^e, 626^e, 627^e, 628^e, 629^e, 630^e, 631^e, 632^e, 633^e, 634^e, 635^e, 636^e, 637^e, 638^e, 639^e, 640^e, 641^e, 642^e, 643^e, 644^e, 645^e, 646^e, 647^e, 648^e, 649^e, 650^e, 651^e, 652^e, 653^e, 654^e, 655^e, 656^e, 657^e, 658^e, 659^e, 660^e, 661^e, 662^e, 663^e, 664^e, 665^e, 666^e, 667^e, 668^e, 669^e, 670^e, 671^e, 672^e, 673^e, 674^e, 675^e, 676^e, 677^e, 678^e, 679^e, 680^e, 681^e, 682^e, 683^e, 684^e, 685^e, 686^e, 687^e, 688^e, 689^e, 690^e, 691^e, 692^e, 693^e, 694^e, 695^e, 696^e, 697^e, 698^e, 699^e, 700^e, 701^e, 702^e, 703^e, 704^e, 705^e, 706^e, 707^e, 708^e, 709^e, 710^e, 711^e, 712^e, 713^e, 714^e, 715^e, 716^e, 717^e, 718^e, 719^e, 720^e, 721^e, 722^e, 723^e, 724^e, 725^e, 726^e, 727^e, 728^e, 729^e, 730^e, 731^e, 732^e, 733^e, 734^e, 735^e, 736^e, 737^e, 738^e, 739^e, 740^e, 741^e, 742^e, 743^e, 744^e, 745^e, 746^e, 747^e, 748^e, 749^e, 750^e, 751^e, 752^e, 753^e, 754^e, 755^e, 756^e, 757^e, 758^e, 759^e, 760^e, 761^e, 762^e, 763^e, 764^e, 765^e, 766^e, 767^e, 768^e, 769^e, 770^e, 771^e, 772^e, 773^e, 774^e, 775^e, 776^e, 777^e, 778^e, 779^e, 780^e, 781^e, 782^e, 783^e, 784^e, 785^e, 786^e, 787^e, 788^e, 789^e, 790^e, 791^e, 792^e, 793^e, 794^e, 795^e, 796^e, 797^e, 798^e, 799^e, 800^e, 801^e, 802^e, 803^e, 804^e, 805^e, 806^e, 807^e, 808^e, 809^e, 810^e, 811^e, 812^e, 813^e, 814^e, 815^e, 816^e, 817^e, 818^e, 819^e, 820^e, 821^e, 822^e, 823^e, 824^e, 825^e, 826^e, 827^e, 828^e, 829^e, 830^e, 831^e, 832^e, 833^e, 834^e, 835^e, 836^e, 837^e, 838^e, 839^e, 840^e, 841^e, 842^e, 843^e, 844^e, 845^e, 846^e, 847^e, 848^e, 849^e, 850^e, 851^e, 852^e, 853^e, 854^e, 855^e, 856^e, 857^e, 858^e, 859^e, 860^e, 861^e, 862^e, 863^e, 864^e, 865^e, 866^e, 867^e, 868^e, 869^e, 870^e, 871^e, 872^e, 873^e, 874^e, 875^e, 876^e, 877^e, 878^e, 879^e, 880^e, 881^e, 882^e, 883^e, 884^e, 885^e, 886^e, 887^e, 888^e, 889^e, 890^e, 891^e, 892^e, 893^e, 894^e, 895^e, 896^e, 897^e, 898^e, 899^e, 900^e, 901^e, 902^e, 903^e, 904^e, 905^e, 906^e, 907^e, 908^e, 909^e, 910^e, 911^e, 912^e, 913^e, 914^e, 915^e, 916^e, 917^e, 918^e, 919^e, 920^e, 921^e, 922^e, 923^e, 924^e, 925^e, 926^e, 927^e, 928^e, 929^e, 930^e, 931^e, 932^e, 933^e, 934^e, 935^e, 936^e, 937^e, 938^e, 939^e, 940^e, 941^e, 942^e, 943^e, 944^e, 945^e, 946^e, 947^e, 948^e, 949^e, 950^e, 951^e, 952^e, 953^e, 954^e, 955^e, 956^e, 957^e, 958^e, 959^e, 960^e, 961^e, 962^e, 963^e, 964^e, 965^e, 966^e, 967^e, 968^e, 969^e, 970^e, 971^e, 972^e, 973^e, 974^e, 975^e, 976^e, 977^e, 978^e, 979^e, 980^e, 981^e, 982^e, 983^e, 984^e, 985^e, 986^e, 987^e, 988^e, 989^e, 990^e, 991^e, 992^e, 993^e, 994^e, 995^e, 996^e, 997^e, 998^e, 999^e, 1000^e.

133 VIEUX-MONTRÉAL

CONDO 2 étages, cachet, foyer, lave-vaisselle, brique, 8505/mois, libre, 450-652-3465.

PENTHOUSE, 4^e moderne, 5^e s/bains, 2 ch, 2 s/bains, 2 s/bains, grande terrasse et vue sur le fleuve, mezzanine, puits de lumière, 975 pi, 1er juil. 1425 \$ (514) 522-4545.

ROSEMONT, 2^e, 3^e, ch. fermé, bois franc, 4405, tout inc., juillet, 514-382-0856

ROSEMONT, 3^e, 3^e étage, sa, 2 ch,

OFFRES D'EMPLOI

310 BUREAU

310 BUREAU

BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA

Un emploi qui correspond à votre identité, ça vous dit?

Randstad, le troisième service de placement en importance au monde, recrute présentement pour la Banque Laurentienne. Nous recherchons 50 commis administratifs au prêt. Cette opportunité est une bonne porte d'entrée dans le monde bancaire. Ces postes sont situés au centre-ville, ils sont temporaires avec possibilité de permanence. L'horaire de travail est de 8 h 30 à 16 h 30 du lundi au vendredi; le salaire est de 11,32 \$/h. Vous êtes bilingue, vous avez des connaissances informatiques, vous aimez le travail d'équipe?

Nous voulons vous rencontrer!

FACTURATION COMMISS JUNIOR bilingue, avec ou sans expérience; travail de soir de 14h30 à 23 h; 40 h/semaine; permanence. Situé à St-Laurent, 3 mois temporaire pour approbation. Formation sur place. C.V. par télécop. : 514-735-1758 (maintenant fonctionnelle)

FIRME de sondages cherche un(e) SUPERVISEUR(E) bilingue avec exp. pour recruter le téléphonique. Sem. de soir et fin de sem. de jour. Envoyez C.V. à elaine@csdclata.com ou par fax 514-932-3830

MAGNÉTOPHONISTE pour bureau de professionnels à Montréal. Doit connaître à fond les orthographe française et anglaise. Doit être capable de travailler pour plusieurs personnes. Faxer C.V. à: Manon Brosseau 514-845-7874

MAISON de production télé recherche un(e) secrétaire/réceptionniste bilingue, avec expérience. Envoyez C.V. à: Courriel: info@shanda.ca

MAISON de production télé recherche secrétaire/réceptionniste bilingue, avec expérience. Envoyez C.V. à: Fax: 514-843-8706 Courriel: info@shanda.ca

MAISON de PRODUCTION de films publicitaires recherche réceptionniste bilingue dynamique, temps plein, de 11 h à 18h. Faxer C.V. au 514-282-8784.

PME à Ville St-Laurent recherche un(e) secrétaire bilingue, avec exp. pour Access, Fortune 1000. Expérience service à la clientèle téléphonique requise. Envoyez C.V. par fax 514-731-1267.

RECEPTIONNISTE poste pour 1 an, 8h35/rep. et plus. 375-3931, 514-736-9561.

RECEPTIONNISTE, poste junior, expérience immobilière, Vieux-Montréal. C.V. à: expert@redex.ca

RECEPTIONNISTE Recherche personne parfaitement bilingue, oral et écrit, non fumeuse, avec entente et très agréable. En plus de répondre au téléphone, vous aurez à accomplir quelques tâches de comptabilité primaire. Répondre votre CV à: Bussrel, 200 Deslauriers (St-Laurent) fax 514-336-5555

REPRÉSENTANT(E) INTERNE Un fabricant d'équipement industriel est à la recherche d'un(e) représentant(e) interne bilingue pour le bureau de Montréal. La compagnie offre un salaire, une base commissionnelle et des avantages sociaux. S.V.P. envoyer votre C.V. à: TYTON, 5555, 1100 St-Amand, St-Laurent, QC H4S 1J2. Att: Matteo Zonta. Fax 514-331-5563 mzonata@targroup.com

SEARS nettoyage de tapis et meubles rembourrés recherche Agent(e) de Télémarketing Salaire horaire plus bonus. Temps plein, travail dynamique. Appelez dès aujourd'hui: Sylvie: 514-335-3515

SECRÉTAIRE-RECEPTIONNISTE Bureau de comptables à Laval recherche secrétaire-réceptionniste à temps plein avec expérience. Bonne connaissance de Word et Excel. Expérience dans la tenue de comptes et un atout. Faxer C.V. à: Allard, Labelle c.a. 450-622-5452

SECRÉTAIRE/COMPTABLE Recherche temps plein. Connaissances comptabilité générale sur informatique, comptes payer, comptes à recevoir, état financiers, maîtrise de Word, Excel, Outlook. Envoyez C.V. par fax au 514-278-7021

SECRÉTAIRE/RECEPTIONNISTE pour avocats à Trois-Rivières et excellent français écrit. C.V. au 450-973-9781

SECRÉTAIRE ADMINISTRATIVE parfaitement bilingue, connaissance MS Office, St-Léonard. 514-593-4303

SECRÉTAIRE ASSISTANTE, 3/5sem, 155h à 514-529-5828

SECRÉTAIRE COMPTABLE Demandez avec exp. Bilinguisme requis, et excellent français parlé et écrit. Faxer C.V. au (514) 861-8246.

SECRÉTAIRE DE NOTAIRE, à Laval, Word, Excel, 1989 René-Lacoste, Laval H6A 1G1 ou par fax: 450-669-3663

SECRÉTAIRE JURIDIQUE senior, expérience en juridique requise. Temps plein. Me Courtemanche, tél.: 514-385-5979, fax: 514-382-0901.

SECRÉTAIRE JURIDIQUE 2 à 4 ans d'expérience, Word, Myriam 514-844-6216

SECRÉTAIRE JURIDIQUE 2 à 3 ans d'expérience, habileté sur WordPerfect et Internet, pour remplacement d'un interne. Faire parvenir C.V. à: Paquette Hanan Avocats 8702 Centrale, bur. 106 LaSalle, QC H8P 1N6

SECRÉTAIRE juridique à Longueuil, avec expérience en droit civil et matrimonial. Salaire concurrentiel, 450-646-1017.

SECRÉTAIRE réceptionniste comptable, connaissance Word et Excel et un atout, anglais parlé, 1 à 4 h d'exp. min. 95, et + de 100 \$/semaine. Faxer C.V. à: 514-843-4767

SECRÉTAIRE recherchée par bureau de professions, possédant Word 97. Excellente grammaire française et anglaise. Transmettre C.V. et organisme(s). Faxer C.V. à Marine St-Pierre 514-845-7874

TÉLÉPHONISTE-REPARTEUR (B) pour centrale d'alarme Parfaitement bilingue

Bonne connaissance des ordinateurs. Expérience du service à la clientèle par téléphone. Poste de nuit à 7 h du soir, de 23 h à 7 h du matin. Doit être expérimenté. Envoyez C.V. à: 514-843-4767

TENUE DE LIVRES avec expérience en construction 30 000 \$ à 50 000 \$/an. C.V. par fax au 514-487-4655 a/c Parolia. Agence s'abstenir

INFORMATIQUE RECHERCHE Oracle, SAP info@cyjob.com

ASSURANCE COURTIER D'ASSURANCES situé Jean-Talon est près Pie IX, recherche: souscripteur(trice), agent et habitation, bilingue, avec expérience. Transmettre C.V. à: Pierre Young, par fax 514-374-5998 ou courriel: colletteyoung@videotron.ca. Tél.: (514) 374-7580.

CLUBS, HÔTEL, RESTAURANTS **BARMAN(AID)**, 849-2828, placement. EcoleDesMaitres.com

BIÈRES & COMPAGNIE Personne de cuisine dynamique, candidat(e). 514-844-0394 Claude

CHEF cuisinier(ère) ou cuisinier(ère) avec expérience cuisine italienne, pour formation de jour. Idéal pour étudiant(e). Tél.: (514) 382-5233

CHEF CUISINIER(ÈRE) avec exp., créatif(ve), Vieux Mtl, salaire intéressant. Veuillez exp. par entremise 514-866-0440.

CHEF DE CUISINE Vous êtes un(e) expert(e) en cuisine d'établissement? Vous accepteriez un contrat de 23 h ou 26 h? Vous aimez travailler pour notre magnifique site dans la région de Montmagny? Révélez-nous vos talents et vos compétences (nord de Mont-Tremblant). Nous cherchons un(e) chef de cuisine travailleur(s) et vil d'esprit qui dirigera efficacement le service alimentaire pour 300 convives affamés. Sens de l'humour. Recevoir et traiter des clients. Envoyez C.V. par courriel à camp@avess.com

CUISINIER(ÈRE), de soir, temps plein, salaire intéressant. Envoyez C.V. à 514-866-0788

310 BUREAU

310 BUREAU

310 BUREAU

randstad

1800, McGill College Bureau 2420

Tél.: (514) 350-0033

Téléc.: (514) 350-0034

cv2@randstad.ca

randstad

En route ensemble vers une carrière brillante!

randstad

316 ASSURANCE

317 SECTEUR AUTOMOBILE

319 VENTE, COMMERCE

319 VENTE, COMMERCE

NOUVEAU CONCEPT DE VENTE AUCUNE SOLICITATION CLIENTS PRÉ-VENTUS SEULEMENT TAUX DE RÉUSSITE DE 85 % POSSIBILITÉS SALARIALES ILLIMITÉES

CONTACTEZ GABRIEL au : 514-940-5000 #222 R318

BOUTIQUE MODE FEMININE Autrement, vendeuse(s) d'exp. à temps partiel. Se présenter en personne avec C.V. jeun-ou, sans ent. 9 h 30 et midi. Fax: 514-953-1075.

CHEF DE FILE en matière de régime d'épargne-études (REEE) recherche REPRÉSENTANT(E) pour le secteur Montréal métropolitain et Rivière-Sud, commissions, auto requise. C. Blais au 450-921-2946

CONSEILLER(ÈRE) en vente de fournitures médicales et préparation des commandes de réapprovisionnement. Avoir sens de l'organisation, excellente habileté en communication, connaissance de l'environnement bilingue, salaire à partir de 11 \$/h, programme d'assurance groupe dans un environnement prof. C.V. par fax 514-274-5593

DIRECTEUR(TRICE) DES VENTES Expérience publicitaire nationale pour magazine régional. Tél.: 450-564-9757

GRANDE compagnie distributrice de passe-temps/jouets est à la recherche d'un(e) représentant(e) des ventes pour la province de Québec. Doit être bilingue et posséder une auto. Faxer C.V. au (905) 738-6329

MAISON SÉRIEUSE bijouterie, personne sérieuse, expérience en bijouterie, produit haut de gamme, salaire selon exp. En personne seulement, Métro Crémazie 8910 Lajeunesse

PUBLICITÉ Nouvelle cte sur Internet recherche vendeur(euse) bilingue pour ventes par téléphone. 10-12 h. 514-486-1572

REPRÉSENTANT(E)S, professionnel(le)s avec exp. auprès des consommateurs, Rev. potentiel 50 000 \$ +. Veuillez faxer C.V. (514) 270-5328

REPRÉSENTANT(E) Domaine équipement de laboratoire et instrumentation, 2 ans d'exp. dans les ventes, formation technique, bilingue et motivé(e). Faxer C.V. à: 514-684-6580

SERVICE À LA CLIENTÈLE (ventes/service au client) Nous recherchons de jeunes personnes bilingues. Bonnes perspectives de carrière, poste permanent, avantages sociaux, bonnes conditions. DEC exige, aucune expérience nécessaire.

VENDEUR(EUSE) avec expérience et références en lingerie; temps plein ou partiel. Contact: Guila, au 514-262-2839

VENDEUR(EUSE) Projet prestigieux de condos / lots, d'une usine centenaire, secteur Canal Lachine. Doit être bilingue et posséder exp. Favor. état financiers, maîtrise de Word, Excel, Outlook. Envoyez C.V. par fax au 514-278-7021

VENDEUR(EUSE) Temps plein et partie, pour galerie d'arts, connaissance du matériel d'artiste et de l'encadrement requis. Fax: 514-748-5240 promoval@sympatico.ca

VENDEUR(EUSE) Temps plein et partie, pour galerie d'arts, connaissance du matériel d'artiste et de l'encadrement requis. Fax: 514-748-5240

VENDEUR(EUSE) Avec exp. (en alimentation en auto). Bilinguisme requis. Faxer C.V. au: (514) 861-8246

VENDEUR(EUSE) pour boutique de décoration, temps partiel, avec expérience obligatoirement dans la vente de rideaux. Tél.: 514-355-3454.

VENTE INTERNE MONTRÉAL 31 000 \$

Compagnie alimentaire très reconnue recherche une personne parfaitement bilingue, pour leur client de l'Ontario. En fonction d'un horaire pré-établi, vous devrez augmenter les ventes des clients déjà existants. Recevoir et traiter les plaintes ainsi que faire le suivi des commandes. Pour ce poste, vous devrez posséder un minimum d'un DEC en scolarité et un an d'expérience pertinente en vente et client.

CATHERINE TESSIER ctesier@quantum.ca Tél.: 450-973-3332 Téléc.: 450-973-1148

TRANSPORT / CAMIONNAGE

CHAUFFEUR DÉMÉNAGEUR demandé(e), classe 3, d'exp. temps partiel, 514-387-6354.

CLUBS, HÔTEL, RESTAURANTS **BARMAN(AID)**, 849-2828, placement. EcoleDesMaitres.com

BIÈRES & COMPAGNIE Personne de cuisine dynamique, candidat(e). 514-844-0394 Claude

CHEF cuisinier(ère) ou cuisinier(ère) avec expérience cuisine italienne, pour formation de jour. Idéal pour étudiant(e). Tél.: (514) 382-5233

CHEF CUISINIER(ÈRE) avec exp., créatif(ve), Vieux Mtl, salaire intéressant. Veuillez exp. par entremise 514-866-0440.

CHEF DE CUISINE Vous êtes un(e) expert(e) en cuisine d'établissement? Vous accepteriez un contrat de 23 h ou 26 h? Vous aimez travailler pour notre magnifique site dans la région de Montmagny? Révélez-nous vos talents et vos compétences (nord de Mont-Tremblant). Nous cherchons un(e) chef de cuisine travailleur(s) et vil d'esprit qui dirigera efficacement le service alimentaire pour 300 convives affamés. Sens de l'humour. Recevoir et traiter des clients. Envoyez C.V. par courriel à camp@avess.com

CUISINIER(ÈRE), de soir, temps plein, salaire intéressant. Envoyez C.V. à 514-866-0788

CLUBS, HÔTEL, RESTAURANTS **BARMAN(AID)**, 849-2828, placement. EcoleDesMaitres.com

BIÈRES & COMPAGNIE Personne de cuisine dynamique, candidat(e). 514-844-0394 Claude

CHEF cuisinier(ère) ou cuisinier(ère) avec expérience cuisine italienne, pour formation de jour. Idéal pour étudiant(e). Tél.: (514) 382-5233

CHEF CUISINIER(ÈRE) avec exp., créatif(ve), Vieux Mtl, salaire intéressant. Veuillez exp. par entremise 514-866-0440.

CHEF DE CUISINE Vous êtes un(e) expert(e) en cuisine d'établissement? Vous accepteriez un contrat de 23 h ou 26 h? Vous aimez travailler pour notre magnifique site dans la région de Montmagny? Révélez-nous vos talents et vos compétences (nord de Mont-Tremblant). Nous cherchons un(e) chef de cuisine travailleur(s) et vil d'esprit qui dirigera efficacement le service alimentaire pour 300 convives affamés. Sens de l'humour. Recevoir et traiter des clients. Envoyez C.V. par courriel à camp@avess.com

CUISINIER(ÈRE), de soir, temps plein, salaire intéressant. Envoyez C.V. à 514-866-0788

CLUBS, HÔTEL, RESTAURANTS **BARMAN(AID)**, 849-2828, placement. EcoleDesMaitres.com

BIÈRES & COMPAGNIE Personne de cuisine dynamique, candidat(e). 514-844-0394 Claude

CHEF cuisinier(ère) ou cuisinier(ère) avec expérience cuisine italienne, pour formation de jour. Idéal pour étudiant(e). Tél.: (514) 382-5233

CHEF CUISINIER(ÈRE) avec exp., créatif(ve), Vieux Mtl, salaire intéressant. Veuillez exp. par entremise 514-866-0440.

CHEF DE CUISINE Vous êtes un(e) expert(e) en cuisine d'établissement? Vous accepteriez un contrat de 23 h ou 26 h? Vous aimez travailler pour notre magnifique site dans la région de Montmagny? Révélez-nous vos talents et vos compétences (nord de Mont-Tremblant). Nous cherchons un(e) chef de cuisine travailleur(s) et vil d'esprit qui dirigera efficacement le service alimentaire pour 300 convives affamés. Sens de l'humour. Recevoir et traiter des clients. Envoyez C.V. par courriel à camp@avess.com

CUISINIER(ÈRE), de soir, temps plein, salaire intéressant. Envoyez C.V. à 514-866-0788

340 EMPLOIS DIVERS

340 EMPLOIS DIVERS

340 EMPLOIS DIVERS

MDS Pharma Services

MDS Services Pharma, anciennement Phoenix International, une entreprise contractuelle de recherche effectue diverses études portant sur des médicaments nouveaux et déjà commercialisés. Ces études ont lieu à notre centre de recherches cliniques situé à Ville St-Laurent. Nous offrons l'étude suivante débutant au mois d'AVRIL.

INDEMNITÉ COMPENSATOIRE: 500 \$

Si vous désirez plus de renseignements, communiquez avec nous dès aujourd'hui.

1-800-593-7230

514-333-0010

DU LUNDI AU VENDREDI

8 h à 19 h

SAMEDI 10 h à 17 h

MDS Pharma Services

IMMÉDIATEMENT Ouverture de 2 nouvelles centrales en communication.

CONSEILLER(ÈRE) en télécommunication pour cellulaire, service local, interurbain et Internet, poss. de revenu - 5008 à 12008/mois. Formation assurée.

Montreal et Rivé-nord:

514-593-5543

Rive-sud: 450-651-4242

LANGVINE ET FOREST, spécialiste en bois franc et exotique, recherche commis vendeurs avec exp. en quincaillerie et matériaux, poste permanent - 40 heures. Pour rendez-vous: 514-222-9230

SAUVETEURS DEMANDÉ(E)S Mont-Tremblant - Village Pinoteau + carte de compétence "Sauveur National Plage". Rémunération compétitive. Téléphonez au (819) 425-5022 ou sans frais 1-800-667-2200 demandeur Marie-Josée

SERVICE À LA CLIENTÈLE Personne avec expérience, dynamique, bilingue, connaissant informatique pour prise de commandes et suivi des dossiers clients. Faites parvenir votre C.V. à 514-748-5644

SAUNA 5018, Rencontre Hommes seulement 24/24. Foyer, fournil, Vitrines, 5018 St-Laurent 514-277-3555.

SIRÈNES, jeunes demoiselles se déplacent. 514-271-4885

SOPHIE, audicienne grasselette gros buste reçoit. 514-723-1372

P. P. ESCORTS Pour hôtesses seulement. Pour gens distingués, VIP 5008/70. Top-moèle 4008/87. Excluse 3008/87. 24h/717 514-233-6146

SAUNA 5018, Rencontre Hommes seulement 24/24. Foyer, fournil, Vitrines, 5018 St-Laurent 514-277-3555.

SIRÈNES, jeunes demoiselles se déplacent. 514-271-4885

SOPHIE, audicienne grasselette gros buste reçoit. 514-723-1372

P. P. ESCORTS Pour hôtesses seulement. Pour gens distingués, VIP 5008/70. Top-moèle 4008/87. Excluse 3008/87. 24h/717 514-233-6146

SAUNA 5018, Rencontre Hommes seulement 24/24. Foyer, fournil, Vitrines, 5018 St-Laurent 514-277-3555.

SIRÈNES, jeunes demoiselles se déplacent. 514-271-4885

SOPHIE, audicienne grasselette gros buste reçoit. 514-723-1372

P. P. ESCORTS Pour hôtesses seulement. Pour gens distingués, VIP 5008/70. Top-moèle 4008/87. Excluse 3008/87. 24h/717 514-233-6146

SAUNA 5018, Rencontre Hommes seulement 24/24. Foyer, fournil, Vitrines, 5018 St-Laurent 514-277-3555.

SIRÈNES, jeunes demoiselles se déplacent. 514-271-4885

SOPHIE, audicienne grasselette gros buste reçoit. 514-723-1372

P. P. ESCORTS Pour hôtesses seulement. Pour gens distingués, VIP 5008/70. Top-moèle 4008/87. Excluse 3008/87. 24h/717 514-233-6146

SAUNA 5018, Rencontre Hommes seulement 24/24. Foyer, fournil, Vitrines, 5018 St-Laurent 514-277-3555.

SIRÈNES, jeunes demoiselles se déplacent. 514-271-4885

SOPHIE, audicienne grasselette gros buste reçoit. 514-723-1372

P. P. ESCORTS Pour hôtesses seulement. Pour gens distingués, VIP 5008/70. Top-moèle 4008/87. Excluse 3008/87. 24h/717 514-233-6146

SAUNA 5018, Rencontre Hommes seulement 24/24. Foyer, fournil, Vitrines, 5018 St-Laurent 514-277-3555.

SIRÈNES, jeunes demoiselles se déplacent. 514-271-4885

SOPHIE, audicienne grasselette gros buste reçoit. 514-723-1372

P. P. ESCORTS Pour hôtesses seulement. Pour gens distingués, VIP 5008/70. Top-moèle 4008/87. Excluse 3008/87. 24h/717 514-233-6146

SAUNA 5018, Rencontre Hommes seulement 24/24. Foyer, fournil, Vitrines, 5018 St-Laurent 514-277-3555.

SIRÈNES, jeunes demoiselles se déplacent. 514-271-4885

SOPHIE, audicienne grasselette gros buste reçoit. 514-723-1372

P. P. ESCORTS Pour hôtesses seulement. Pour gens distingués, VIP 5008/70. Top-moèle 4008/87. Excluse 3008/87. 24h/717 514-233-6146

SAUNA 5018, Rencontre Hommes seulement 24/24. Foyer, fournil, Vitrines, 5018 St-Laurent 514-277-3555.

SIRÈNES, jeunes demoiselles se déplacent. 514-271-4885

SOPHIE, audicienne grasselette gros buste reçoit. 514-723-1372

P. P. ESCORTS Pour hôtesses seulement. Pour gens distingués, VIP 5008/70. Top-moèle 4008/87. Excluse

PUBLICITÉ-MARKETING

La pub, c'est pour vendre, pas pour créer



MARIE-CLAUDE LORTIE

marie-claude.lortie@lapresse.ca

Que ce soit par la bouche de Frédéric Beigbeder ou celle d'un autre créatif exaspéré s'exprimant dans un débat quelconque, le concept revient souvent. La publicité, dit-on, est généralement médiocre, parce que les annonceurs ne sont pas assez audacieux, pas assez modernes, se mêlent trop de création, etc.

Si on ne l'a pas entendu mille fois, on ne l'a pas entendu du tout.

Peut-être êtes-vous complètement fatigué d'entendre cette rengaine ?

Eh bien, l'homme qu'il vous faut arrive à Montréal demain.

Il s'appelle Sergio Zyman et il s'en vient dire aux créatifs de pub de se rhabiller.

Il s'en vient dire, au cours d'une conférence à 17 h au Sheraton demain soir (organisée par le Publicité Club), que la publicité, ce n'est pas fait pour gagner des Coqs ou des Lions d'or, que c'est fait pour vendre plus de choses, à plus de gens pour faire plus de profits.

On voit déjà les cols roulés noir des agences se liguier avec les anti-ZLEA (Zone de libre-échange des Amériques)...

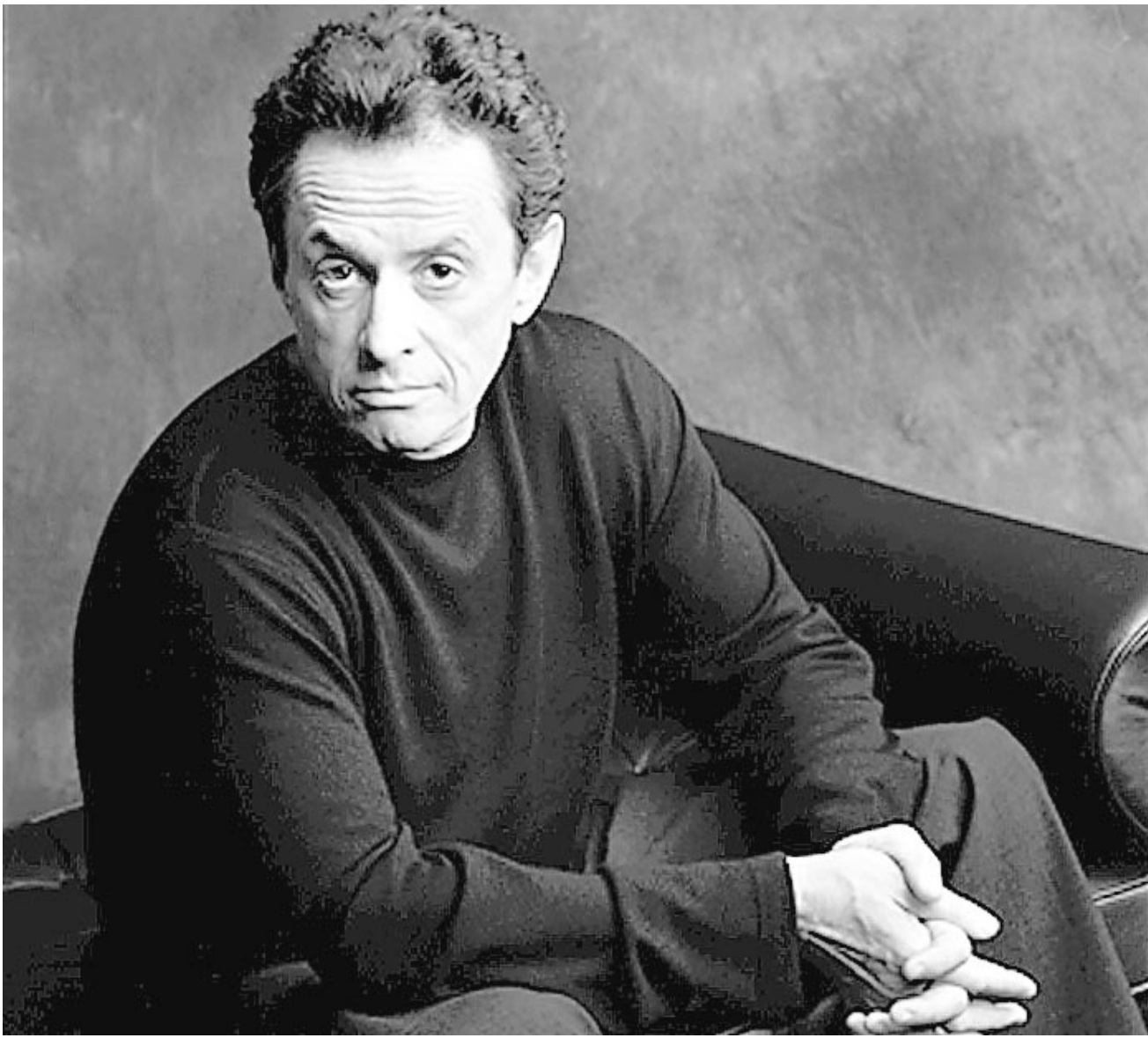
M. Zyman est un ancien vice-président marketing de Coke. C'est lui qui a proposé de mettre sur le marché un Coke « nouveau » et qui a dû remettre le Coke Classique sur les tablettes 77 jours plus tard. Zyman, c'est aussi celui qui avait retiré des ondes une campagne de publicité qui était très appréciée à l'époque, parce que, disait-il, elle ne faisait rien pour augmenter les ventes de son produit.

Mais Zyman, c'est aussi celui qui a ainsi relancé Coke, une marque qui perdait des parts de marché depuis 20 ans. C'est la partie de l'histoire qui est moins connue, mais dans toute la période post-retour du Coke Classique, dit M. Zyman, les volumes de vente du produit ont grimpé en flèche. La marque venait finalement de se « reconnecter » avec le consommateur.

M. Zyman est maintenant consultant. Il a sa propre boîte, qui roule à fond la caisse en vendant des conseils de marketing aux grandes entreprises. Chez certains clients capables d'avalier ses costauds factures, on le surnomme Le King, parce que, quand il arrive dans une réunion, ça roule et ce ne sont pas les conseils qui manquent. Tassez-vous les mononcles..

Les friands d'anecdotes qui pensent aller à la conférence demain pour l'entendre dire si le retour du Coke Classique était prévu seront déçus. M. Zyman refuse d'en parler, je lui ai demandé.

Ce que M. Zyman dira et il l'a déjà dit souvent et il le répètera parce que c'est son motto, c'est que



Sergio Zyman, c'est celui qui a proposé de mettre sur le marché un Coke « nouveau » et qui a dû remettre le Coke Classique sur les tablettes 77 jours plus tard.

le marketing, ce n'est pas l'art de faire de la bonne pub. C'est de la science et ça se calcule en chiffres. Le marketing, dira-t-il, ce sont surtout des mesures qui touchent la distribution autant que l'emballage en passant par la disposition des points de vente, la qualité du rapport annuel et même les relations de presse.

Aussi, dira-t-il, ce sont des mesures qui se décident en se basant sur de la recherche qualitative et quantitative précise. Surtout des sondages.

Oubliez les groupes de discussion (*focus groups*), il trouve ça ridicule. « C'est uniquement une occasion de servir le lunch », lance-t-il sans hésiter. Tout de suite on comprend que ce n'est pas la première fois qu'il dit cela.

Les sondages, selon lui, sont cruciaux. Ils disent où s'en aller avec précision.

M. Zyman en a fait faire, par exemple, pour mesurer comment les annonces du Super Bowl ont influencé le désir d'achat des consommateurs.

Il a donc suivi un groupe de consommateurs avant et après le match et leur a demandé avant et après s'ils avaient envie d'acheter tel ou tel produit.

L'annonce qui a le mieux marché parce qu'elle a fait grimper en flèche

le désir d'achat à son endroit est une pub pour la boîte de consultants Accenture, autrefois connue sous le nom d'Andersen Consulting.

La pub n'a rien à voir avec les annonces qui ont le plus plu aux téléspectateurs. C'est une annonce un peu bizarre où on parle de bactéries qui forment des circuits intégrés. Eh bien, apparemment, les gens étaient plus prêts à dire qu'ils achèteraient les services d'Accenture avant qu'après. O.K. Mais au fait, direz-vous, qui exactement achète des produits d'Accenture ? En tout cas. Selon M. Zyman, c'est ce qui doit nous préoccuper. L'annonce donne-t-elle envie aux gens d'acheter nos produits et les fait-elle acheter nos produits ? Et apparemment, c'est cette pub qui faisait le mieux le boulot.

Cela ne veut pas dire que la publicité doit nécessairement éviter de gagner des concours. Au contraire. Tant mieux si elle remporte aussi les honneurs créatifs, dit M. Zyman. Mais ce n'est pas son but premier et ça ne doit pas préoccuper les publicitaires qui la créent.

En gros, dit M. Zyman, il faut plutôt être prêt à répondre avec un produit, un magasin, un prix, une solution, quand le client se présente, toujours avec la même chose en tête : « Je vais acheter moins

cher, à moins que vous ne me présentiez une meilleure option. »

Pour répondre à ça, il faut commencer sa recherche tôt et y mettre beaucoup de ressources. Il faut chercher à tout savoir du client potentiel.

Les meilleurs pour faire cela, dit M. Zyman, ce sont les politiciens. Eux, dit-il, savent à quel point les sondages sont importants et s'ils en font beaucoup, c'est justement parce qu'ils veulent tout savoir de leurs clients, comme les entreprises devraient le vouloir.

« C'est parce qu'ils savent qu'ils n'ont qu'une seule chance. L'élection arrive et c'est tout, ça y est, c'est fini », explique M. Zyman. Pour le producteur de yaourt, c'est différent. Chaque semaine, le client va faire son marché. On peut se réessayer.

M. Zyman a d'ailleurs aidé un autre ancien de Coca-Cola, Vicente Fox, durant sa campagne victorieuse à la présidence mexicaine.

Alors, vous êtes comme un James Carville du marketing, lui ai-je lancé. (Carville est un stratège électoral professionnel et indépendant qui a conseillé notamment Bill Clinton en 1992 et Ehud Barak en Israël.)

« Carville ? a-t-il répondu. Oui. Mais je suis pas mal plus beau. »



Promo et vélos

MANUFACTURIERS et marchands de vélos québécois unissent leurs forces pour promouvoir La Route verte, à l'invitation de Vélo Québec. Le slogan « Allez-y, c'est vert ! » et l'adresse Internet (www.routeverte.com) seront véhiculés sur toutes sortes de vélos et autres produits cyclistes dans 200 boutiques spécialisées au Québec. L'industrie québécoise du vélo devient un messenger pour inviter les Québécois et les touristes à prendre leurs vacances à vélo sur la Route verte. Par ailleurs, plus de 200 détaillants de vélos au Québec seront étiquetés « Marchand sympathique » et distribueront de l'information sur la Route verte. Les ventes de vélos et d'accessoires, toutes catégories confondues, s'élèvent à 193 millions de dollars au Québec, soit le double des ventes d'équipement de hockey et 35 % de plus que les ventes d'équipement de golf. Procycle, Raleigh et Victoria Precision, tous au Québec, réalisent à eux seuls 85 % de la production canadienne de bicyclettes. On ajoute Louis Garneau Sports et une dizaine d'entreprises de plus petites taille et la production de vélos occupe plus de 1500 personnes. La Route verte compte maintenant 2400 kilomètres.

Gagnants des prix Jacques-Bouchard

BOS, La Souris masquée et Rebelles.com, de Montréal, ont toutes reçu un prix Jacques-Bouchard cette année dans le cadre d'un concours annuel marqué cette fois par l'absence de prix remis dans la catégorie radio. La qualité n'était juste pas au rendez-vous, ont trouvé les membres du jury, qui devaient identifier les pubs québécoises ayant le mieux su utiliser la langue française. Dans la catégorie « imprimé », c'est l'agence La Souris masquée qui a gagné avec « Toute la poésie française en quelques verres » pour la Société des alcools du Québec. Bos a gagné à la fois dans la catégorie Slogan, avec « Regardez Historia pour connaître toute l'histoire » et dans la catégorie Télévision, avec « Conseiller capillaire », une publicité pour Loto-Québec. Dans la catégorie Internet, c'est l'agence Rebelles.com qui a remporté le prix, avec « Mise à jour », une publicité pour l'Alliance canadienne. Nicole Dubé, de la Fédération des producteurs de lait du Québec, présidait le jury.



Lexique du marketing interactif

LE BUREAU de la publicité sur Internet au Québec (BPIQ), l'organisme qui a comme mission d'assurer la promotion de la publicité sur Internet au Québec, a lancé la semaine dernière un nouveau *Lexique du marketing interactif*. Ce lexique est un outil destiné aux publicitaires, aux producteurs multimédias, aux représentants des ventes de publicité sur Internet et aux annonceurs, afin qu'ils puissent tous utiliser le même vocabulaire (en français) quand vient le temps de parler de pub et d'Internet. Il est disponible sur le site du BPIQ, au bpiq.net/pdf/Lexiquev2.2.pdf. Ce Lexique est diffusé en collaboration avec des partenaires du BPIQ : l'Alliance numériQC, l'Office de la langue française, les Prix Jacques-Bouchard, et le Conseil des directeurs médias du Québec.

Encore plus de McDo

À L'HEURE où même Coca-Cola commence à se préoccuper du rôle joué par les aliments sucrés et gras dans l'épidémie d'obésité qui déferle sur les États-Unis, McDonald's décide de lancer sur le marché, aux États-Unis, une nouvelle version plus généreuse de ses repas pour enfants. Le magazine *Advertising Age* nous apprend en effet cette semaine que pour répliquer à Burger King, qui a déjà ce genre de produit sur le marché, McDo lance le « Mighty Kids Happy Meal », qui comprendra la même frite et la même boisson fraîche et le même jouet que dans le repas pour enfant vendu actuellement. Sauf que la portion de hamburger ou de poulet ou de hamburger au fromage, etc., sera nettement plus grosse.

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

Un brin d'audace entre les rayons

SOPHIE LACHAPELLE
collaboration spéciale

UN PETIT BONHOMME d'allumettes apparaît sur un fond bleu. Il chante : « J'en ai assez de me balader à l'est au sud au nord. » Il est rejoint par d'autres, qui chantent avec lui : « J'veux tout trouver au même endroit... Est-ce que c'est trop demander ? » La caméra s'éloigne pour laisser découvrir que les personnages rassemblés prennent la forme du logo... de Sears.

Voilà qui contraste avec les messages traditionnels des magasins de grande surface, qui nous ont habitués à des images insipides et de doucereuses scènes familiales. Pire, ces messages, souvent traduits de l'anglais, respectent plus ou moins les références des consommateurs québécois. En plus, ils annoncent toujours un tas de choses : choix varié, qualité des produits, bas prix, service, etc. Tout pour passer inaperçu, quoi.

Sans être le coup du siècle, cette nouvelle campagne de Sears parvient à se démarquer. Elle comporte plusieurs messages, tous des dessins animés, qui s'appuient sur une même idée : Sears est là pour vous simplifier la vie.

Ce n'est un secret pour personne, les magasins de grande surface ciblent surtout les familles. Et qui cible les familles veut parler aux mères, lesquelles, encore aujourd'hui, font une bonne partie des achats familiaux. Et quelle est leur obsession dans la vie ? Le temps. Selon un sondage de CROP, c'est de loin la principale préoccupation des mères qui travaillent (ce qui est le cas de la plupart d'entre elles). Ainsi, tous les produits, services ou commerces qui leur simplifient la vie obtiennent leurs faveurs. Reste à savoir si Sears ne s'en tiendra qu'à cela... ce qui est rarement le cas.



Photo AMMIRATI PURIS

L'allure générale de la nouvelle campagne de Sears se détache totalement de l'environnement télévisuel habituel.

Point de vue exécution, l'allure générale se détache totalement de l'environnement télévisuel habituel, ce qui fait qu'on prête attention aux publicités dès les premières images. En plus, le type de dessin renforce l'idée de simplicité. Quoi de plus épuré qu'un bonhomme allumettes ?

La campagne a été conçue par l'agence torontoise Ammirati Puris, ce qui démontre encore une fois le dynamisme dont font preuve nos amis du « Rest of Canada », dont les créations depuis quelques années sont souvent originales et amusantes, sinon carrément impertinentes. Une approche dont pourraient s'inspirer bien des publicitaires d'ici.

Sophie Lachapelle est journaliste au magazine Info Presse Communications.

Info Presse / La Presse, Télécopieur : (514) 842-2422

Internet
sophie.lachapelle@infopresse.com

INFO PRESSE
COMMUNICATIONS

Garou dans les ligues majeures

Au début de l'hiver, nous avions mesuré l'Indice D (notoriété X appréciation) de Garou, qui a remporté, il y a deux semaines, le concours du plus bel homme du Québec. Avec un Indice D de 6,4, Garou se situe bien au-dessus de la moyenne observée auprès des artistes oeuvrant dans la musique (5,5). Cette performance s'explique par la forte notoriété du chanteur et par sa cote d'amour élevée.

Au total, 90 % des répondants affirment connaître Garou, et ce tant chez les hommes que les femmes. Sa notoriété est l'une des meilleures enregistrées jusqu'à maintenant. Il demeure derrière Rock Voisine (premier à 99 %), mais se situe tout de même dans le Top 10 des personnalités masculines de l'an 2000 sur ce point. Notons que la notoriété moyenne des artistes de la musique s'élève à 83 %. Par ailleurs, Garou recueille une cote d'amour qui est elle aussi supérieure à la moyenne de la catégorie (7,1 / 10 contre 6,6). Les femmes lui accordent la meilleure note (7,8 / 10), alors que les hommes demeurent plus réservés à ce sujet (6,4 / 10).

Indice D de Garou	Total	Hommes	Femmes
Notoriété	90%	88%	92%
Appréciation (note / 10)	7,1	6,4	7,8
Indice D	6,4	5,6	7,2
Indice D moyen des artistes oeuvrant dans la musique	5,5	5,2	5,8

Note: Dans notre Indice D de la semaine dernière, nous indiquions que Charles Sirois était président de Téléglobe. Il s'avère que Charles Sirois est présentement président du conseil et chef de direction de Téléystème ltée.

Descarie & complices
Recherche et conseil en gestion de marque