



Un cinquième golf à Tremblant

Page 5

Un guichet unique pour Air Canada

Page 16

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 11 OCTOBRE 2000

La Presse

BOURSE > PETITES ANNONCES

Plus riche, l'industrie pétrolière suscite la convoitise

RICHARD DUPAUL

La prospérité, c'est bien connu, suscite une certaine convoitise. Les producteurs de pétrole en savent quelque chose par les temps qui courent. Redevenue la machine à fric des belles années, l'industrie pétrolière est en effet balayée par une vague d'acquisitions et de fusions presque sans précédent.

Une multitude de producteurs d'or noir au Canada ont été rachetés depuis un an, même si cela ne fait pas beaucoup de bruit au Québec. Et, selon les experts, divers facteurs laissent croire que le mouvement de concentration va se poursuivre, voire s'accélérer au cours des prochains mois.

La semaine dernière, on a eu droit à une autre transaction majeure, soit l'achat de Crestar Energy (un rejeton de la défunte Dome Petroleum démantelée en 1988) par Gulf Canada au coût de 2,3 milliards de dollars. Gulf, qui a frôlé la faillite il y a deux ans lorsque le prix du brut flottait aux alentours de 12 \$ US le baril, devient ainsi le cinquième producteur de pétrole au Canada.

On assiste à des regroupements *all Canadian*, impliquant des producteurs de pétrole et de gaz naturel d'ici, grands et petits. Mais, les étrangers scrutent aussi de plus en

plus le paysage canadien à la recherche de belles prises.

En fait, la consolidation s'exerce presque chaque jour dans ce milieu : lundi, le groupe Apache, de Houston, a annoncé l'achat de l'actif pétrolier de Fletcher Challenge pour 600 millions \$ US, après avoir dépensé 770 millions \$ US pour acquérir des propriétés de Shell Canada quelques mois plus tôt ; et hier, Canadian Energy 88, de Calgary, a été mise en vente à cause de son programme de couverture sur le gaz naturel qui s'est retourné contre elle.

Les « super-indépendants » (des producteurs importants qui ne font pas partie des groupes intégrés comme Shell ou Petro-Canada) n'échappent pas au phénomène : plus tôt cette année, Ranger Oil était acquis par Canadian Natural Resources pour 1 milliard de dollars, tandis que Renaissance Energy passait sous le contrôle de Husky Oil pour 2,5 milliards.

La consolidation touche davantage les producteurs intermédiaires. Mentionnons seulement les noms d'Ulster Petroleum et de Newport Petroleum, tous deux

de Calgary, qui ont été rachetés par Anderson Exploration et Hunt Oil respectivement.

Sur la trentaine de titres qui ont été ajoutés au sous-indice des producteurs pétroliers de l'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto au début des années quatre-vingt-dix, il n'en reste qu'une dizaine.

On assiste à des regroupements *all Canadian*. Les étrangers scrutent aussi de plus en plus le paysage canadien à la recherche de belles prises.

QUELQUES GRANDS REGROUPEMENTS DANS L'INDUSTRIE PÉTROLIÈRE (depuis deux ans)

	Valeur de la transaction
Parmi les grands acteurs	
Mobil-Exxon	85 milliards US
BP Amoco-Atlantic Ritchfield	28 milliards US
Les «super-indépendants»	
Husky Oil- Renaissance Energy	2,5 milliards
Gulf Canada-Crestar Energy	2,3 milliards
Canadian Natural Resources - Ranger Oil	1,0 milliard
Les «intermédiaires» et les «juniors»	
Groupe Apache-Fletcher Challenge (actif pétrolier)	900 millions
Anderson Exploration-Ulster Petroleum	647 millions
Murphy Oil-Beau Canada Exploration	381 millions



Ce sont les gros acteurs qui ont donné le signal de départ aux regroupements. Il y a deux ans, en pleine crise asiatique, les multinationales américaines Mobil et

Exxon surprenaient le monde pétrolier en annonçant leur fusion, dans une transaction évaluée à 85 millions \$ US. Peu de temps après, la britannique BP Amoco puisait

28 milliards \$ US dans ses coffres pour mettre la main sur l'américaine Atlantic Ritchfield.

Signe des temps, des rumeurs évoquaient récemment un mariage probable entre le numéro deux américain Phillips Petroleum et sa concitoyenne Chevron.

Prix du brut

Selon Wilfred Gobert, analyste chez Peters & Co., deux facteurs principaux sont à l'origine de la vague actuelle de concentration dans l'industrie pétrolière : la flambée des prix du pétrole et le prix encore relativement bon marché de certains producteurs.

Comme le cours du brut a plus que doublé depuis deux ans pour dépasser les 30 \$ US le baril et comme le prix du gaz naturel atteint des niveaux presque records, les producteurs font des affaires d'or depuis quelque temps.

Pendant que les profits des sociétés canadiennes grimpaient en moyenne de 40 % au deuxième trimestre, les bénéfices du secteur pétrolier ont bondi de quelque 400 %, estiment les experts.

Cependant, mis à part quelques gros noms de l'industrie, les titres de plusieurs producteurs pétroliers et gazières ne reflètent pas toujours les conditions avantageuses du marché, enchaîne Don Whatley, de la firme Bunting Warburg Dillon Read.

M. Gobert évalue que les actions des gros producteurs de pétrole s'échangent en moyenne à un prix équivalant à 11 fois leurs bénéfices prévus l'an prochain et à moins de quatre fois leurs fonds autogénérés. Selon la « norme historique » dans l'industrie, ces titres devaient plutôt se négocier à environ 20 fois leurs bénéfices et à six fois les fonds autogénérés, estime-t-il.

Voir PÉTROLE en D2

Lucent déçoit... mais Yahoo! et Motorola assurent

RÉJEAN BOURDEAU

ANGOISSÉS par la sérieuse rechute du Nasdaq, les investisseurs qui attendaient avec impatience la sortie des résultats financiers de vedettes de la high-tech aux États-Unis ont reçu hier des nouvelles mitigées.

Si le portail Internet Yahoo! dépasse les attentes et le fabricant de téléphones mobiles Motorola fait bonne figure, l'équipementier Lucent Technologies sonne une note discordante : Lucent a prévenu les investisseurs hier que ses profits à son quatrième trimestre seront inférieurs aux attentes. Cet équipementier entend de plus réviser à la baisse ses prévisions pour sa prochaine année financière, citant notamment des marges inférieures dans le créneau des équipements de fibre optique.

Cette nouvelle pourrait se répercuter sur les titres de ses rivaux, au premier chef l'équipementier ontarien Nortel, le poids lourd de l'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto.

Deux bonnes nouvelles néanmoins dans le monde secoué des titres technologiques : les derniers résultats financiers du portail Internet Yahoo! dépassent les attentes des analystes

américains, tandis que ceux du fabricant de téléphones mobiles Motorola confirment leurs prévisions.

Ces deux sociétés ont publié leurs chiffres hier après la fermeture des Bourses. « C'est un soulagement pour les investisseurs qui ont attendu ces résultats toute la journée avec impatience et pessimisme », note André D'Amours, président de Gestion de placements ValoreHier, aux États-Unis, le titre de Yahoo! a perdu 3,06 \$ US, à 82,69 \$ US, et celui de Motorola a reculé de 63 cents US, à 26,38 \$ US.

Yahoo! a annoncé des bénéfices, avant postes extraordinaires, de 81,1 millions \$ US à son troisième trimestre, terminé le 30 septembre, soit 13 cents US par action (sur une base diluée). Les analystes sondés par la firme First Call prévoyaient 12 cents US par action.

Pour la même période l'an dernier, l'entreprise californienne de Santa Clara avait affiché des bénéfices de 38,48 millions \$ US, ou de six cents par action.

Preuve que le marché publicitaire Internet gagne du terrain pour les grands acteurs, Yahoo! a vu ses revenus augmenter de 90 %, à 295,55 millions \$ US durant cette période de trois mois.

L'achalandage est aussi en hausse. Le nombre de pages vues par jour est passé de 680 millions en juin à 780 millions en septembre.

Étant donné les difficultés financières que connaissent les commerçants électroniques, le marché boursier a craint pour Yahoo! « Elle a prouvé qu'elle avait une bonne croissance de ses revenus et de ses profits, souligne M. D'Amours. Son titre devrait bien réagir à la nouvelle. » Il faut dire que son action a perdu les deux tiers de sa valeur depuis le début de l'année... Pour sa part, Motorola a confirmé les attentes des analystes à son troisième trimestre avec un bénéfice net, avant poste extraordinaires, de 598 millions \$ US, ou 26 cents par action.

L'an dernier, le fabricant de téléphones mobiles avait enregistré un bénéfice de 361 millions, ou 16 cents par action.

À son troisième trimestre, son chiffre d'affaires connaît une hausse de 18 %, à 9,5 milliards US, par rapport à la même période l'an passé.

Deuxième fabricant mondial, Motorola est le premier des trois leaders en téléphonie mobile, avec Nokia et Ericsson, à publier ses résultats.

Son titre n'est pas dispendieux, constate M. D'Amours. Il se négocie à un ratio cours-bénéfice de 25 fois les profits de cette année et de 18 fois ceux anticipés pour l'an prochain.

Lucent a prévenu les investisseurs que ses profits au quatrième trimestre seront inférieurs aux attentes.

LES VOLS «BIEN PENSÉS»

À compter du 25 septembre, de l'Aéroport international de Dorval. Pourquoi payer plus, quand vous pouvez voler pour moins cher ?

TORONTO
À compter de
79\$*
aller simple

HALIFAX
À compter de
89\$*
aller simple

WINDSOR
À compter de
129\$*
aller simple

ST-JOHN'S
À compter de
149\$*
aller simple

WINNIPEG
À compter de
189\$*
aller simple

CANJET
Appelez votre agent de voyage,
achetez en ligne ou appelez :
www.canjet.com
1 800 809-7777

*Aucune réservation à l'avance, ni aucun séjour minimum requis ! Tarifs sujets à changement selon l'inventaire. Les changements aux réservations peuvent être faits jusqu'à deux heures avant le départ et sont sujets à des frais additionnels. Les tarifs n'incluent pas les taxes, les taxes aéroportuaires ou autres frais lorsqu'ils s'appliquent.



ÉCONO FLASHES

Nokia | Expansion à Kanata

NOKIA, un géant de la téléphonie mobile, a lancé la première phase d'un important projet d'expansion de son centre de Kanata, en banlieue d'Ottawa, qui est dédié au développement de produits. Le nouveau bâtiment, où travailleront 300 nouveaux spécialistes, abritera les activités d'ingénierie, de recherche et de mise en marché des produits de sécurité et de téléphonie IP. Il servira de siège social à la division responsable des communications commerciales en Amérique du Nord. C'est lorsque Nokia a acquis Vienna Systems, en 1998, que le centre de Kanata a commencé à prendre son essor. Depuis, Nokia a élargi son volet production et agrandi ses installations. —

CGI | Quatre contrats

CGI, une firme de services-conseils en technologie de l'information de Montréal, vient de conclure quatre contrats importants. Un premier de 3 millions de dollars avec AXA Canada, un assureur de dommages, porte sur l'impartition d'un système de gestion intégrée. Un deuxième de 4,5 millions sur trois ans : CGI aidera Santé Canada à fournir des services électroniques protégés. Un troisième de 4 millions avec le Commerce Insurance Group pour *Checkpoint*, la solution Web de CGI liée à l'inspection pré-assurance des véhicules. Enfin, un quatrième avec la compagnie d'assurances ING, un contrat de licence de cinq ans, celui-là, en vertu duquel CGI intégrera son programme de tarification des assurances, *Ratabase*, à l'infrastructure des solutions informatiques d'ING. —

Aliments Lebel | Investissement de 500 000 \$

CDP ACCÈS CAPITAL, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, investit 500 000 \$ dans Les Aliments Lebel, une entreprise de Lachute oeuvrant dans le secteur de la distribution de crème glacée et friandises glacées. Les Aliments Lebel distribue ses propres marques de crème glacée (Original Augustin, Iceberg, Idéale et Lowe). Selon le Conseil de l'industrie laitière du Québec, le marché de la crème glacée au Québec représente un potentiel de vente de plus de 100 millions par an. Avec ses nouvelles installations, Les Aliments Lebel produira au-delà de 10 millions de litres de crème glacée par année, devenant ainsi le seul producteur d'envergure au Québec dans ce domaine. —

Visuel | Investissement de 250 000 \$

LA MÊME filiale de la Caisse investit 250 000 \$ dans Visuel Corp. Canada, portant son investissement total à 500 000 \$. L'entreprise oeuvre dans la location d'espaces publicitaires à l'intérieur d'ascenseurs d'immeubles à bureaux à Montréal et à Québec. Ce financement permettra à Visuel de poursuivre le développement d'un deuxième produit, le *Waz-zup*. Il s'agit d'un module d'information interactif fixé à l'intérieur des ascenseurs et qui permettra de transmettre de l'information (météo, circulation, marchés boursiers, etc.) et de la publicité en continu. —

CAE | Contrats en Inde et au Royaume-Uni

HINDUSTAN Aeronautics de Bangalore, en Inde, a acquis de CAE, un fabricant de simulateurs, un système de régulation numérique et un système d'acquisition de données pour une turbine à gaz marine de General Electric. Le système de régulation sera utilisé pour vérifier les moteurs avant de les installer sur les navires. Cependant, le secteur d'activité de Simulation militaire et contrôle de CAE a décroché un contrat de Boeing Operations International pour améliorer les systèmes de détection d'anomalies magnétiques de sous-marin avionique de l'avion patrouilleur maritime britannique Nimrod. L'accroissement de la détection des cibles améliorera la performance tactique de l'avion pendant les recherches. —

Neuro-Biotech | Inscription au CDNX

LES ACTIONS de Neuro-Biotech, une société de Sainte-Foy spécialisée dans la recherche et le développement de diagnostics et de produits thérapeutiques, sont désormais inscrites au Canadian Venture Exchange (CDNX) sous le nouveau symbole YNU. Les actions de cette société étaient auparavant cotées sur le Canadian Dealer's Network. —

Secteur manufacturier | Expéditions en hausse

EN 1997, les expéditions manufacturières ont progressé pour une cinquième année consécutive. Elles ont atteint 102,8 milliards de dollars, soit une augmentation de 5,7 % par rapport à 1996 et de 48,5 % par rapport à 1992. Les expéditions totales du secteur, quant à elles, atteignaient 113,1 milliards. L'Institut de la statistique du Québec indique également que le nombre d'employés à la production s'est accru de 4,9 %, de 1996 à 1997, passant de 345 776 à 362 788, et que l'emploi total a progressé de 4,1 %, pour atteindre 500 906. —

Theratechnologies | Clôture de financement

THERATECHNOLOGIES, société biopharmaceutique de Saint-Laurent, a clôturé hier un placement de 10 millions avec SIPAR - Société d'investissements en participations, pour le compte, entre autres, du Fonds Avix REA, le Fonds d'investissement REA et le Fonds REA Dynamique. Ce placement vise l'acquisition d'un total de 666 667 actions ordinaires nouvellement émises de Theratechnologies au prix de 15 \$ l'unité. —

LYRtech | Dans l'antichambre de la Bourse

LYRTECH, de Québec, vient d'obtenir le visa de prospectus de la Commission des Valeurs mobilières du Québec, une des dernières étapes à franchir avant d'être inscrite à la Bourse de Montréal. Cette dernière a déjà approuvé l'inscription conditionnelle à la cote des valeurs de LYRtech dans le cadre d'une prise de contrôle inversée que les actionnaires de Ressources minières Normabec ont approuvée, le 24 juillet. LYRtech met au point l'application de technologies pour la télévision numérique, par satellite ou par câble, la téléphonie sans fil numérique, les systèmes de positionnement globaux (GPS), les modems à haute vitesse et la téléphonie par Internet. —

Gaz Métro | Incitatif à la performance

LES TARIFS de transport et de distribution de gaz naturel de Gaz Métropolitain seront dorénavant établis de façon à inciter le distributeur à améliorer sa performance. En effet, la Régie de l'énergie a entériné, le 5 octobre, une entente intervenue entre Gaz Métro et des représentants des clients et du public. Le nouveau régime réglementaire est entré en vigueur le 1^{er} octobre et sera maintenu pendant cinq ans. La performance de Gaz Métro sera désormais mesurée avant le début de l'exercice financier, en comparant les tarifs nécessaires pour couvrir les coûts prévus aux tarifs qui résulteraient d'une indexation aux prix à la consommation, moins 0,3 %. Tout écart favorable, considéré comme un gain de productivité, sera partagé avec les clients dans la proportion de 47,5 % pour ceux-ci et de 52,5 % pour l'entreprise. Si les tarifs autorisés devaient tout de même générer un trop-perçu, tel que constaté après la fin d'un exercice financier, les clients en récupéreraient la plus grande partie, soit 66,6 %. Gaz Métro prévoit déposer sa demande de révision des tarifs vers la mi-novembre auprès de la Régie. —

DTM et Sprint Canada | Alliance

NEXXLINK, une division du Groupe Informatique DTM, de Montréal, a conclu une entente avec Sprint Canada, une filiale de Call-Net Enterprises, de Toronto. Cette entente définit un partenariat marketing entre Nexxlink et Sprint Canada. Celle-ci vise la promotion et la vente des services informatiques de Nexxlink, soit l'impartition de l'infrastructure informatique et l'hébergement d'applications en mode ASP (*Application Service Provider*), les services d'intégration de réseaux et d'infrastructures PC et la mise au point de solutions de commerce électronique. Sprint Canada inclura Nexxlink dans son programme Solutions Alliance et les deux entreprises travailleront ensemble pour accroître leur visibilité auprès de leurs clientèles. —

Pierre Bellemare

Jour J pour le rachat de Lactel

LAURIER CLOUTIER

DANS UNE RONDE d'assemblées générales extraordinaires, les propriétaires des deux coopératives doivent approuver la vente de Lactel à Agropur.

Après une entente de principe, vendredi dernier, les conseils d'administration d'Agropur et du Groupe Lactel ont déjà donné leur accord à la consolidation des deux grandes coopératives.

L'affaire ne sera pas conclue toutefois avant que les six assemblées de coopérateurs ne se prononcent.

Les cinq coopératives propriétaires de Lactel ont tenu leurs assemblées hier. Il s'agit notamment de celles de l'Outaouais (Agrinov), de La Pocatière, de Rimouski (Purdel) et du Saguenay-Lac-Saint-Jean (Nutrinor). Les gens d'Agropur se prononceront aujourd'hui.

Le porte-parole d'Agropur, Gaëtan Martineau, ne veut pas préciser le prix et les conditions de la transaction avant la fin de la ronde d'approbations définitives. Le Bureau de la concurrence devra par la suite consentir au rachat.

Lactel compte 700 employés, par

PÉTROLE

Suite de la page D1

Paul Beique, de Dundee Securities à Calgary, estime pour sa part que les prix des titres pétroliers sont sous-évalués en moyenne de 20 % en se basant sur un prix conservateur du pétrole de 25 \$ US le baril.

D'ailleurs, la valeur marchande de certains producteurs est à ce point alléchante qu'il est actuellement moins coûteux pour une société d'acquérir un rival que de mettre en production de nouveaux gisements, maintient M. Gobert.

D'autres facteurs favorisent les regroupements. À l'ère de la mondialisation des marchés, des gestionnaires de grosses caisses de retraite considèrent maintenant les compagnies ayant une valeur boursière inférieure à 10 milliards \$ US comme des PME, déclarait la semaine dernière le président de Gulf Canada, M. Dick Auchinleck, au moment d'annoncer l'achat de Crestar.

« La taille est un facteur car, plus une société est grosse, plus son titre est liquide », dit M. Whatley. On considère un titre « liquide » lorsqu'on peut l'acheter ou le vendre facilement dans des conditions optimales.

Finalement, des changements annoncés dans la fiscalité aux États-Unis inciteraient des prédateurs américains à bondir le plus tôt possible sur des proies canadiennes avant que la facture ne devienne trop salée, disent les experts. Des cibles potentielles ? International Starteck, Cabre Exploration, Cyprus Energy, Genesis Exploration et Velvet Exploration chez les « juniors », avancent des analystes. Même les super-indépendants Alberta Energy et Anderson Exploration

Promotion

COVANCE
LES SERVICES DU DÉVELOPPEMENT

Richard Lacombe, Ph.D., MBA
Directeur général
Amérique Latine,
Asie / Pacifique, Canada

M. Alan Horgan, vice-président corporatif et président du développement clinique mondial de Covance, est fier d'annoncer la nomination de **Dr Richard Lacombe** au poste de directeur, Amérique Latine, Asie / Pacifique et Canada. **Dr Lacombe** relèvera directement d'Alan Horgan. En acceptant ce poste nouvellement créé, **Dr Lacombe** sera responsable de la gestion globale des bureaux et du personnel de l'Amérique Latine, et de l'Asie / Pacifique, tout en conservant ses responsabilités de gestion au Canada.

Dr Lacombe compte plus de 25 ans d'expérience dans le domaine pharmaceutique et d'organisations de recherche contractuelle et a vu à la mise sur pied du bureau canadien de Covance en 1996. Avant de se joindre à Covance, **Dr Lacombe** a été à l'emploi de Phoenix International Life Sciences, Inc., de Hoechst-Roussel Canada Inc., et de Cyanamid Canada Inc. Au fil de sa carrière, il a dirigé les activités dans diverses branches du développement de médicaments, notamment l'information médicale, les statistiques, le développement et la planification des médicaments et la réglementation. Cette expérience lui sera très utile dans la gestion des entreprises en Amérique Latine et Asie / Pacifique.

Dr Lacombe a obtenu son doctorat en pharmacologie à l'Université de Montréal et son MBA à l'Université de Sherbrooke.

700

PROPOSITIONS D'AFFAIRES
(encadrées seulement)

VEILLE de Planification financière
VEILLE d'assurance-vie
Raymond Gingras, Planificateur financier
Conseiller en sécurité financière
Services conseils Financière Sun Life inc.
Téléphone: (514) 866-2900 poste 2609
raymond_gingras@sunlife.com

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCE À VENDRE
FUTONS ET LITERIE
Chiffre d'affaires 900 000\$+, excellents revenus.
Renseignements : 514-270-2120

COMPAGNIE recherche "leader" pour développer un nouveau réseau international. Ne demande aucun inventaire ni frais d'adhésion. Revenus très rapides! Du jamais vu! Inf.: 450-699-9927

RECHERCHONS Investisseurs pour projet immobilier à l'étranger. Payons 12% U.S. d'intérêts. 514-814-0963.

RESTAURANT FRANÇAIS À VENDRE
Très bien situé. Établi depuis longtemps. Excellente réputation. Revenus en croissance. 514-740-9973.

712

ASSOCIÉS DEMANDÉS

ANTIBIOTIQUE naturel "bio-actif" avec des effets rapides incroyables. \$\$\$ 514-338-1402

AVIS

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

714

FRANCHISES

MIKES RESTAURANT

FRANCHISES DISPONIBLES

Afin de consolider son expansion, Mikes transforme en franchises tous ses restaurants corporatifs.

- Opportunité exceptionnelle;
- Financement disponible;
- Excellents emplacements;
- Formation complète;
- Assistance continue.

N'hésitez pas à communiquer avec:
Carmine Starnino
Téléphone: (514) 341-5544, poste 232
Télécopieur: (514) 341-6236

718

ARGENT À PRÊTER OU DEMANDÉ

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

COMPAGNIE de développement immobilier cherche investisseur pour projet de condominiums résidentiels. 514 277-2226

725

TENUE DE LIVRES, IMPÔT

NATHALIE DESJARDINS, Bacc. en comptabilité. Tenue de livres, états financiers, impôt, taxes, gestion, REER, 450-668-8488.

Association d'Entraide Ville-Marie inc.

Soins palliatifs à domicile

CANCER: (514) 272-7200

Services gratuits

801

AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE
Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de M. Adriel Antonio Souto, en son vivant domicilié au 3221, Forest Hill, appartement 14, Montréal, province de Québec, H3V 1C4, survenu le 10 février 2000, un inventaire des biens du défunt a été fait par la liquidatrice successorale, Mme Bibiana Souto, le 3 octobre 2000, devant Me Daniel Manseau, notaire, conformément à la loi.
Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à la résidence de la liquidatrice successorale située au 1092 rue Bessières, Laval (Québec) H7X 2Z5, téléphone (450) 689-7235. Donné ce 4 octobre 2000.
Bibiana Souto, Liquidatrice.

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

850

Avis de demande de dissolution
AVIS est par les présentes donné que **9089-7307 QUÉBEC INC.**, compagnie régie par la partie 1A de la Loi sur les compagnies (Québec) et ayant son siège social à St-Laurent, province de Québec, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
SIGNÉ à Montréal, ce 10e jour d'octobre 2000.
Les procureurs de la compagnie,
HEENAN BLAIKIE

850

AVIS est, par les présentes, donné que 9092-8094 QUÉBEC INC., compagnie régie par la partie 1A de la Loi sur les compagnies, ayant son siège social à St-Laurent, province de Québec, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission d'obtenir sa dissolution
Montréal, ce 10 octobre 2000.
Normand Pepin
procureur de la compagnie.

850

PRENEZ AVIS que la compagnie "GESTION CLAURO INC.", demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
À Rouyn-Noranda, le 3 octobre 2000
Me Jacques Coutu, Avocat

TECHNOLOGIES

Sécurité informatique: Adhersis s'installe au Québec

ARIANE KROL

La société française Adhersis, spécialiste de la sécurité informatique, investira 16,4 millions de dollars et créera une soixantaine d'emplois au Québec, au cours des trois prochaines années.

« Le marché nord-américain, c'est un peu le rêve. On commence par le Québec, l'endroit où on parle français, c'est la façon la plus sensée et la moins arrogante d'être sur ce marché », a indiqué le président d'Adhersis France, Frédéric Bénédite, en conférence de presse, hier, à Montréal.

Attirée par les programmes de subventions du gouvernement du Québec, la filiale Adhersis North America a établi son siège social à Québec et prévoit ouvrir un bureau à Montréal en mars prochain, dans la Cité du multimédia ou dans les locaux de son partenaire Digidyne, un intégrateur de solutions informatiques de Lachine.

Adhersis embauchera surtout du personnel de vente et créera quelques postes en recherche et développement. « Il y aura cinq personnes en R&D au Québec, qui feront de la veille technologique sur le marché nord-américain et adapteront notre technologie à ce marché », a expliqué Yannick Berneiron, vice-président, associé, chez Adhersis North America.

On ne vend pas ici comme en France, a constaté le président de la filiale nord-américaine, Pascal Fournier, un Français établi depuis huit ans à Québec. « Ici, il faut de grosses compétences marketing, les gens veulent savoir si l'entreprise est crédible, alors qu'en France, on est très technologue, il faut montrer ce que fait le produit », explique Pascal Fournier. Adhersis a déjà commencé à adapter son discours : la filiale nord-américaine se décrit comme « la Brink's de l'informatique », alors que la maison mère française se compare à une « machine à remonter le temps ».

Adhersis a développé un système qui permet aux entreprises de conserver leurs données informatiques à distance en format encrypté afin de pouvoir les récupérer facile-

ment en cas de feu, vol ou virus informatique. L'entreprise, qui emploie 300 personnes en Europe, sert des clients comme Xerox, France Telecom et le ministère français de la Défense.

En France, Adhersis a noué un partenariat avec l'assureur AXA, qui offre aux entreprises de récupérer leurs données plutôt que de leur verser une compensation financière en cas de sinistre. Adhersis cherche à négocier des ententes semblables avec des assureurs canadiens.

La société française a enregistré un chiffre d'affaires d'environ 37 millions de dollars l'an dernier et prévoit s'inscrire au second marché, l'antichambre de la Bourse de Paris, en décembre. Adhersis North America envisage une inscription à la Bourse électronique Nasdaq de Montréal, en 2002.

Après Montréal, la filiale nord-américaine ouvrira des bureaux à Toronto, Halifax, Calgary et Vancouver. Après trois ans, l'investissement au Canada totalisera 30 millions, avec la création de 120 emplois. « On voudrait s'établir aux États-Unis en 2003, on vise New York, Boston et Los Angeles », dit Pascal Fournier.



Photo BERNARD BRAULT, La Presse ©
Frédéric Bénédite, à gauche, PDG d'Adhersis, en compagnie de Pascal Fournier, président d'Adhersis North America.

Theratechnologies prend du muscle

DENIS ARCAND

L'ACQUISITION PAR Theratechnologies du laboratoire de recherche Pharma-G, le 4 octobre, lui donne une expertise en protéomique, une des nouvelles disciplines de recherche pharmaceutique nées du séquençage du génome humain.

Theratechnologies, une firme de recherche pharmaceutique de Saint-Laurent, était déjà bien établie. Elle mène de front deux programmes de recherche clinique portant sur deux thérapies expérimentales prometteuses, contre certains cancers et la dégénérescence musculaire.

« Jusqu'à maintenant, on a découvert nos médicaments grâce aux méthodes traditionnelles de recherche pharmaceutique. Ces méthodes traditionnelles impliquent qu'on travaille un peu à tâtons, avec de nombreux essais et erreurs avant de trouver », explique le docteur André De Villers, président de Theratechnologies. « Mais l'acquisition de Pharma-G nous apporte sa technologie protéomique brevetable (« ExoPep »), une méthode rationnelle et systématique de concevoir une grande quantité de peptides thérapeutiques. On croit que ça nous apportera un débit régulier de nouveaux composés thérapeutiques, autant de nouveaux médicaments potentiels à mettre au point jusqu'au marché. Ça va avoir un impact considérable sur la valeur à long terme de la compagnie. »

Pharma-G arrive avec déjà deux peptides susceptibles de devenir des médicaments contre le travail prématuré chez la femme enceinte ainsi que l'insuffisance rénale, deux problèmes de santé qui sont aujourd'hui sans remède efficace.

Pharma-G était la coquille administrative privée entourant les recherches et les brevets de deux scientifiques du Centre de recherche de l'hôpital Sainte-Justine, Sylvain Chemtob, qui travaille en pharmacologie et en néonatalogie, et Krishna Peri, un spécialiste en biologie moléculaire. Chemtob et le gestionnaire Michel Côté (un ancien d'Algène) restent impliqués à temps partiel, tandis que Peri travaille à temps complet chez Theratechnologies.

Pharma-G a coûté 7,5 millions à Theratechnologies, mais cette dernière n'a pas touché ses réserves financières de 50 millions, puisque les actionnaires de Pharma-G ont accepté 500 000 nouvelles actions



Photo PIERRE McCANN, La Presse

André De Villers, président de Theratechnologies.

de Theratechnologies émises à 15 \$ chacune. De plus, d'autres investisseurs institutionnels ont placé 10 millions pour financer les travaux de Pharma-G dans Theratechnologies.

Pharma-G était convoitée par plusieurs autres firmes : « On a fait des présentations sur notre technologie ExoPep à plusieurs compagnies américaines, dont Arena Pharmaceuticals (de San Diego) », a dit un des deux chercheurs, le Dr Chemtob, un médecin qui enseigne la pharmacologie à l'Université de Montréal parallèlement à ses travaux à Sainte-Justine. « Arena voulait nous acheter sur-le-champ : ils sont exactement dans le même domaine. Mais en fin de compte, nos actionnaires institutionnels (le fonds de capital-risque T2C2/Bio, une filiale à 50 % de la Caisse de dépôt et de placement), voulaient que Pharma-G reste au Québec. » SignalGene de Montréal était aussi en lice.

L'autre actionnaire institutionnel de Pharma-G, MedTech Partners, d'Ottawa.

Plusieurs autres firmes biopharmaceutiques ont mis au point des technologies qui visent, comme celle de Pharma-G, à inventer des médicaments à base de peptides, qui agiraient sur ce qu'on appelle, dans le jargon assez rébarbatif de la recherche médicale, « les récepteurs couplés aux protéines G ».

Ces récepteurs se trouvent sur la membrane extérieure des cellules et sont, pour ainsi dire, des commutateurs qui allument ou éteignent diverses fonctions de la cellule, lorsque stimulés par certaines protéines (par exemple, des hormones). On sait déjà qu'ils jouent un rôle dans la maladie de Parkinson, l'asthme, l'Alzheimer, l'hypertension, diverses difficultés d'apprentissage et le contrôle de la douleur.

L'idée de base des technologies développées par Pharma-G et d'autres, est d'inventer des compo-

sés chimiques assez ressemblants aux protéines G et capables d'agir sur les cellules à des fins thérapeutiques. Ces plates-formes technologiques utilisent les données récemment publiées sur le génome humain pour composer ces peptides.

Déjà, environ 60 % de tous les médicaments d'ordonnance déjà inventés agissent sur ces récepteurs, et on s'attend à ce que des centaines de nouveaux récepteurs soient découverts grâce à la recherche génomique.

Selon M. Chemtob, Pharma-G avait aussi fait une présentation à la multinationale anglo-suédoise AstraZeneca, qui a concentré à son centre de recherche de Montréal tous ses efforts de recherche dans le domaine des récepteurs couplés aux protéines G. « Ils aimaient ce qu'on fait, mais ces grosses entreprises ne veulent pas faire affaire avec des petites firmes en démarrage comme Pharma-G. Maintenant qu'on fait partie d'une firme bien structurée, les pourparlers vont reprendre avec la direction de Theratechnologies. » Selon le président de Theratechnologies, Pharma-G était « une acquisition complémentaire idéale, puisque son expertise protéomique est dans le domaine des peptides ; un de nos médicaments en développement, le ThGRF-44 est un peptide ».

Ce médicament est le ThGRF-44, un peptide qui stimule la production d'hormone de croissance. Le programme sur le ThGRF-44 vise actuellement des études cliniques de phase II (en marche ou sur le point de commencer) sur quatre maladies différentes liées à l'âge, l'insomnie chez les vieux, la maladie pulmonaire obstructive chronique, la dégénérescence musculaire générale chez les personnes âgées frêles et la dégénérescence musculaire locale chez les personnes âgées qui ont subi une fracture de la hanche. D'autres applications sont envisagées, notamment une ambitieuse étude sur le renforcement du système immunitaire.

Outre ses activités liées aux pep-

THERATECHNOLOGIES

Siège social:	Saint-Laurent
Fondation:	1993
Président:	André De Villers
Activités:	Recherche pharmaceutique et protéomique
Produits en développement clinique:	ThGRF-44, un peptide qui stimule la production d'hormones de croissance Théralux, un système de photothérapie des cancers liquides
Autres recherches précliniques:	Sida, maladies immunitaires, insuffisance rénale, travail précoce durant la grossesse.
Clients:	Multinationales pharmaceutiques, grandes biotechs, centres de greffe, hôpitaux.
Alliances stratégiques:	Aucune
Revenus 1999:	2,5 millions
Perte nette:	4,9 millions
Entrée en Bourse:	1993 (XXM) 1998 (TSE)
Symbole boursier:	TH
Nombre d'actions:	27,3 millions
Capitalisation boursière:	369 millions
Grands actionnaires:	Société générale de financement: 8,6% André de Villers: 8,2%
Fidelity Investments (Boston):	5,1%
Global Assets Management:	4%
Fonds de solidarité:	2,1%
Actionnaires:	35%
Grand public:	35%
Réserves financières:	60 millions
Dépenses:	750 000 \$ par mois (en croissance)
Employés:	62 (en incluant Andromed, une filiale)
Employés dans 12 mois:	70
Site Web:	www.theratech.com

tides, Theratechnologies a un programme de photothérapie très avancé contre la leucémie myéloïde chronique et le lymphome non-hodgkinien. Son système ThéraLux traite le sang en détruisant les cellules cancéreuses par la lumière.

Draximage lance la production de ses pastilles radioactives

DENIS ARCAND

La société Draximage, de Kirkland, a obtenu hier l'approbation de la Commission canadienne de sûreté nucléaire pour commercialiser au pays son produit de radiothérapie topique BrachySeed, utilisé contre divers cancers (côlon, prostate etc.).

Ce produit radioactif injectable sera fabriqué à Kirkland, en banlieue de Montréal, comme les autres produits de Draximage, a dit hier Paul Lee, cadre chez Draxis, de Mississauga, la maison mère de Draximage.

BrachySeed est un traitement de curiethérapie qui consiste à injecter dans l'organe cancéreux de très petites pastilles de titane qui contiennent de l'iode 125, a expliqué M. Lee. « Ces pastilles sont plus petites que des grains de riz et sont fabriquées par des robots dans nos installations de Kirkland », a-t-il dit.

Des doses élevées de radiation peuvent être transmises au cancer, sans pour autant endommager les organes avoisinants. Outre l'iode 125, la curiethérapie utilise généralement des implants permanents sous la forme de grains de palladium 103.

La curiethérapie est une idée ancienne, développée durant les années qui ont suivi la découverte du radium, par Marie Curie, en 1898. Mais ce n'est que récemment que la technologie a assez évolué pour susciter un regain d'intérêt chez les radio-oncologues.

BrachySeed a diverses applications, mais son premier marché cible est le cancer de la prostate : la curiethérapie (aussi connue sous l'anglicisme brachythérapie) est le type de traitement qui a la plus forte croissance pour ce cancer.

Environ 180 000 nouveaux cas sont diagnostiqués chaque année aux États-Unis, où BrachySeed

vient également d'obtenir toutes les autorisations. « On devrait commencer à livrer aux États-Unis durant ce trimestre », a dit M. Lee. Draximage a un partenaire de commercialisation américain, Cytogen Corporation.

Draximage emploie une quarantaine de techniciens et d'ingénieurs et fabrique divers autres produits. Ses produits non radioactifs sont fabriqués dans le même édifice par une autre filiale de Draxis, Draxis-Pharma, qui emploie environ 170 personnes.

Draximage, le principal concepteur et fabricant radiopharmaceutique au Canada, est une ancienne division de Merck-Frosst, rachetée par Draxis en 1998. Une partie de ses produits est encore fabriquée (temporairement) dans une aile du complexe Merck-Frosst, à Kirkland. Draxis a acheté l'ancienne usine Burrough-Wellcome, qui s'adonne à être juste à côté des installations de Merck-Frosst.



Monsieur Jean Noël

Monsieur Sam L. Donofrio, président de la Fondation des maladies du cœur du Québec, est fier d'annoncer la nomination de monsieur Jean Noël à titre de directeur général de l'organisme.

Monsieur Noël siégeait déjà au conseil d'administration depuis 1996; depuis 3 ans, il était de plus membre du comité exécutif et président du comité marketing-communication. Très connu dans le milieu des communications, monsieur Noël a dirigé quelques-unes des grandes agences de publicité au Québec, dont Publicité Martin et Allard Communication-marketing. Il a également occupé la présidence du Publicité-Club de Montréal et a été administrateur de l'Association des agences de publicité du Québec.

Dans ses nouvelles fonctions, monsieur Noël assurera le développement et le rayonnement de la Fondation des maladies du cœur du Québec qui, depuis 45 ans, a pour mission de promouvoir la santé du cœur en recueillant des fonds afin d'appuyer la recherche et la prévention dans le domaine des maladies cardiovasculaires et des accidents vasculaires cérébraux.

www.fmcoeur.qc.ca
1 800 567-8563
(514) 871-1551



2097089

METRO INC.



Eric R. La Flèche

M. Pierre H. Lessard, président et chef de la direction de METRO INC., est heureux d'annoncer la nomination de M. Eric R. La Flèche au poste de vice-président principal et directeur général de la division **Super C**. En plus de ces nouvelles fonctions, M. La Flèche continuera d'assumer la présidence de la division **Loeb Canada Inc.**, poste qu'il occupe depuis juin 1999.

Détenteur d'un MBA du Harvard Business School et à l'emploi de METRO INC. depuis 1991, M. La Flèche a occupé plusieurs postes de direction au sein de l'entreprise dont ceux de vice-président, immobilier et affaires juridiques, puis vice-président, opérations de **Super C**. La bannière **Super C** regroupe 40 magasins corporatifs et occupe une place importante dans le segment des marchés d'escompte au Québec.

Avec un chiffre d'affaires annuel de plus de 4,5 milliards \$, METRO INC. est un chef de file dans le secteur de l'alimentation au Québec et en Ontario.

2097026

COMMUNICATIONS MOBILES

Faut-il interdire la conduite en état de cellularité ?



ERIC BERNATCHEZ
collaboration spéciale
cellphones.guide@about.com

CES DERNIÈRES années, des chercheurs ont découvert que parler au téléphone cellulaire tout en conduisant — une pratique entrée dans les mœurs — est tout aussi dangereux que conduire en état d'ébriété. Plusieurs pays d'Europe l'interdisent d'ailleurs en y accolant de fortes amendes, et des États américains commencent maintenant à resserrer l'étau. Serez-vous les prochains à vous faire rabattre le haut-parleur ?

La semaine dernière, c'était au tour du comté de Suffolk, dans l'État de New York, de restreindre l'utilisation des cellulaires en auto. Peu de temps avant, la même chose s'était produite à Marlboro, au New Jersey, et dans d'autres petites villes des États-Unis. Mais c'est la première fois qu'une communauté de l'importance de Suffolk instaure de telles restrictions : avec ses 1,4 million d'habitants, Suffolk, même s'il n'est qu'un comté, a une population plus grande que 12 États américains. Et maintenant,

c'est Chicago tout entière qui envisage de prendre la même mesure...

« D'ici un an, la pratique devrait être interdite dans tout l'État de New York, prédit aussi Jon Cooper, un élu du comté de Suffolk qui est à l'origine du projet de loi local. Aujourd'hui, cela étonne les gens mais je suis certain que d'ici quatre ou cinq ans, nous regarderons la conduite avec le cellulaire à la main comme une chose du passé en nous disant : «Somme toute, l'interdiction actuelle relève du gros bon sens.»

D'autant plus que le bon sens est modéré. Dans le comté de Suffolk, ce n'est pas l'usage du cellulaire en soi mais le fait de le tenir à la main qui est interdit. Les automobilistes peuvent encore utiliser leur cellulaires en situation d'urgence ou en tout temps, s'il est équipé d'un système mains-libres. Cooper, lui-même un gros utilisateur de cellulaire, avec jusqu'à 3000 minutes de conversation par mois, utilise un tel système depuis trois mois et ne le regrette pas du tout. Cela a même augmenté sa productivité : « Je peux maintenant parler au téléphone plus souvent, même dans des conditions de circulation qui, autrefois, me demandaient mes deux mains. »

Paradoxal, cependant, puisque selon les chercheurs, c'est le fait même d'être engagé dans une conversation qui représente le plus

gros danger. Dans une étude réalisée en 1991 à la demande du club automobile AAA, l'équivalent américain du CAA, deux chercheurs démontraient entre autres qu'une conversation complexe distrairait davantage les conducteurs que le fait de composer un numéro et augmentait aussi leur temps de réponse.

Compromis

Peut-être, rétorque Jon Cooper, mais il y voit une limite au delà de laquelle ses citoyens auraient mal réagi. Sa législation est une forme de compromis.

« Je crois néanmoins que le fait de ne plus tenir le téléphone à la main réduit une bonne part du danger, soutient M. Cooper. Avant, j'en étais moi-même dangereux car je tenais le téléphone d'une main et consultais mes dossiers de l'autre en retenant le volant avec mon genoux ! »

Voilà le genre d'acrobatie qui provoque des accidents qui sont de plus en plus clairement reliés à l'utilisation du cellulaire. À Suffolk, l'an dernier, c'est à la suite d'un tel accident, qui a tué les parents de deux enfants — qui ont, eux, été blessés — qu'on s'est mis à envisager la nouvelle loi.

Les fournisseurs de service cellulaire ne peuvent plus fermer les yeux sur cet aspect sombre de leur marché florissant et commencent

d'ailleurs à s'engager dans le débat. Verizon Wireless, contre toute attente, a décidé le mois dernier de faire bande à part et d'appuyer les restrictions, là où elles sont envisagées. Elle s'engage même dans les réflexions entourant la mise en place éventuelle de restrictions à Chicago, restrictions qui encourageraient l'utilisation d'un système mains-libres. Actuellement, deux types de systèmes dominent le marché : des écouteurs avec micro intégré semblables à ceux qu'utilisent les téléphonistes, et des socles spéciaux qui s'accrochent au tableau de bord et dans lesquels vous pouvez glisser votre téléphone pour qu'il devienne un appareil à haut-parleur. Ces derniers sont généralement réputés plus sûres, mais ils coûtent cher : jusqu'à 300 \$, alors que les écouteurs coûtent moins de 50 \$.

Voilà peut-être une des raisons qui expliquent que, jusqu'ici, l'industrie se soit plutôt opposée à des

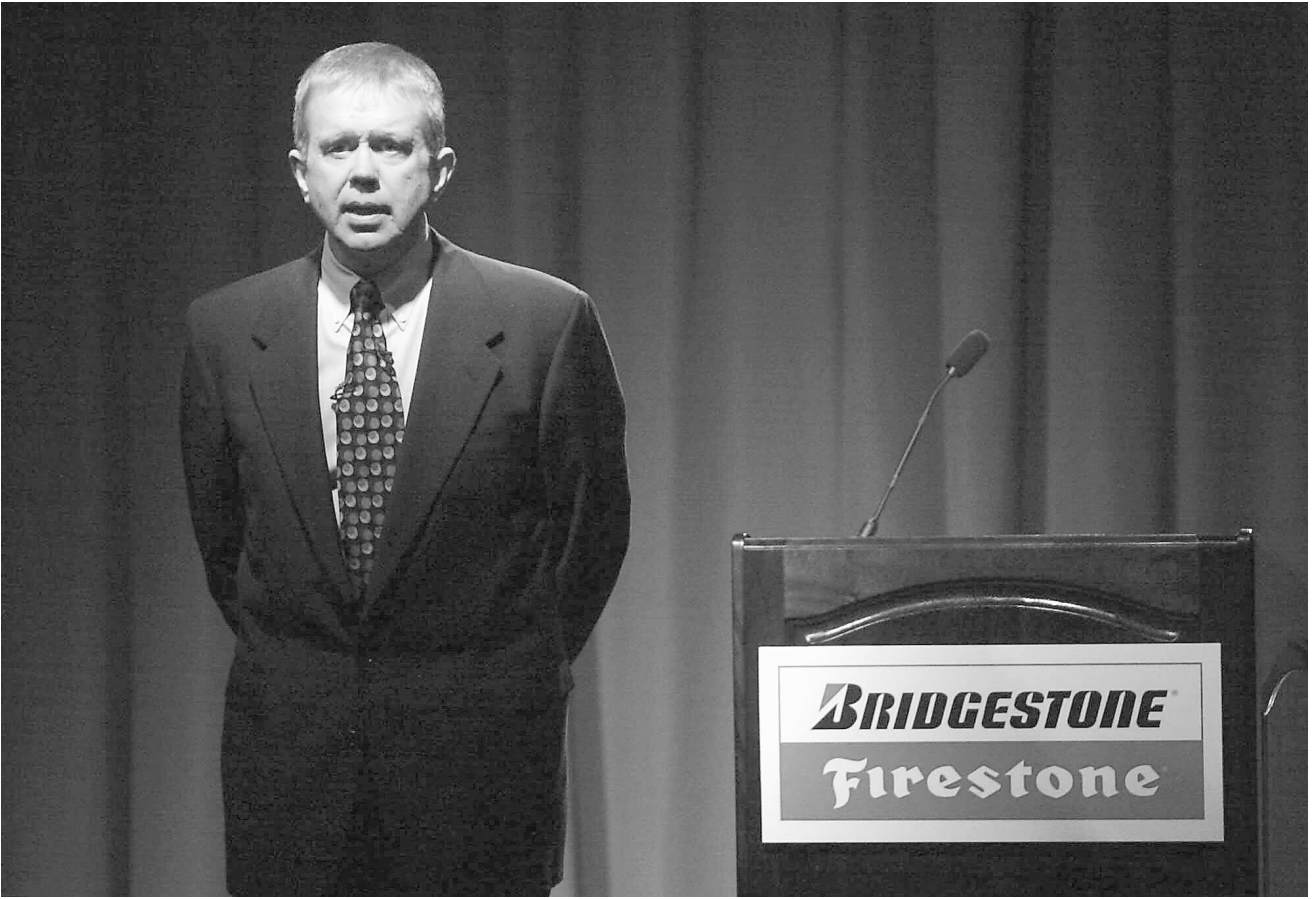
restrictions interdisant de tenir un cellulaire à l'oreille : cela découragerait peut-être certains utilisateurs. L'industrie se replie donc plutôt sur une campagne encourageant la prudence : dans les manuels d'utilisateurs, on recommande aux conducteurs d'attendre les feux de circulation pour composer et de s'arrêter sur le bord de la route si l'on doit mener une conversation de longue haleine.

Une « façon de parler » à laquelle vous feriez mieux de vous habituer, incluant les systèmes mains-libres, car la tendance souffle fort : dans les pays où le cellulaire est très populaire, comme la Grande-Bre-

tagne, l'Italie et Israël, les interdictions sont déjà totales et si le débat se fait actuellement aux États-Unis, nous ne perdons rien pour attendre.

La tendance souffle fort : dans les pays où le cellulaire est très populaire, les interdictions sont déjà totales et si le débat se fait actuellement aux États-Unis, nous ne perdons rien pour attendre...

Bridgestone remplace le PDG de sa filiale Firestone



Le nouveau grand patron de Bridgestone, John T. Lampe, au cours de la conférence de presse qu'il a donnée hier à Nashville. M. Lampe s'est dit désolé des dommages causés par les pneus de sa compagnie.

Agence France-Presse

NASHVILLE, Tennessee — Le groupe japonais de pneumatiques Bridgestone a annoncé hier le remplacement du PDG japonais de Firestone, sa filiale nord-américaine, pour tenter de redorer son blason terni par le désastre des pneus défectueux.

Le Japonais Masatoshi Ono, 63 ans, a été remplacé par John Lampe, un Américain de 53 ans, précédemment directeur général de Firestone, a annoncé le groupe au cours d'une conférence de presse à Nashville.

Firestone est sous le feu des groupes de défense de consommateurs, du Congrès américain et des avocats des victimes d'accidents, depuis le rappel volontaire de 6,5 millions de pneus potentiellement défectueux, équipant surtout le véhicule 4X4 Ford Explorer.

La défaillance de ces pneus serait à l'origine d'accidents qui auraient fait au moins 103 morts, selon le dernier décompte de l'Agence fédérale de sécurité des transports routiers (NHTSA). À l'étranger, ces pneus défectueux, dont l'enveloppe se décolle à grande vitesse et provoque l'éclatement, aurait fait une cinquantaine de victimes.

Ford a rejeté toute la responsabilité sur Firestone. « C'est seulement

un problème de pneu et non de véhicule », a déclaré à plusieurs reprises le PDG de Ford, Jacques Nasser.

M. Nasser a aussi soutenu que Firestone savait depuis la mi-1997 qu'il y avait un problème avec les pneus en question dans plusieurs pays, mais n'en avait pas informé Ford avant juillet dernier, des accusations rejetées par Firestone.

Selon Hiro Mori, un consultant de Automotive Consulting, le remplacement de Masatoshi Ono n'est pas une surprise. « Quelqu'un doit assumer la responsabilité de ce désastre financier et l'image du groupe », a-t-il dit. Mais « il s'agit aussi d'une question d'honneur, un concept très important au Japon », a encore expliqué Hiro Mori.

Il est bien évident, a-t-il ajouté, que le départ du PDG de Firestone ne suffira pas à restaurer l'image du groupe et, selon lui, « il ne serait pas étonnant que Bridgestone décide ultérieurement d'abandonner la marque Firestone ».

Hiro Mori a aussi relevé le fait inhabituel pour une société nipponne de choisir un non-Japonais pour diriger une de ses filiales à l'étranger. Les groupes japonais privilégient généralement l'un des leurs pour assurer le dialogue avec leur direction au Japon, a-t-il expliqué.

Au cours de la conférence de presse suivant l'annonce de sa nomination, John Lampe n'a pas cherché à « accuser personne d'autre sinon Bridgestone-Firestone », mais a noté que les pneumatiques ne sont pas la seule cause des accidents.

Il a soutenu que le groupe allait surmonter les conséquences du remplacement de 6,5 millions de pneus potentiellement défectueux. Il a précisé que cela avait déjà été fait pour 3,7 millions d'entre eux et que l'opération devrait être achevée en novembre.

« Je veux que ma première action en tant que PDG soit de présenter des excuses sincères à tous ceux qui ont subi des pertes personnelles ou qui ont eu des problèmes à cause de pneus Firestone », a déclaré M. Lampe.

« Nous pouvons discuter des causes et des responsabilités car il n'y a plus grand-chose qui ne soit pas connu. Mais cela ne change rien au fait qu'il y a eu des accidents tragiques et j'en suis profondément désolé », a-t-il ajouté.

Bridgestone-Firestone n'a pas lié directement le départ de Masatoshi Ono à l'affaire des pneus défectueux. Il va rejoindre le quartier général du groupe au Japon après sept ans passés à la tête de la filiale américaine.

John Lampe va présider une nouvelle équipe de direction qui comprendra notamment Isao Togashi, 58 ans, actuellement vice-président chargé de la fabrication de pneus et de nouveaux produits chez Bridgestone au Japon, et qui va diriger la chaîne de fabrication de la filiale nord-américaine.

La crème des CGA!

L'Association des comptables généraux accrédités du Canada (CGA-Canada) présente ses félicitations aux 20 CGA qui, cette année, ont reçu le titre de FCGA (« Fellow » de CGA-Canada). Ce titre constitue la plus haute distinction honorifique décernée à un CGA par l'Association en reconnaissance des services exceptionnels rendus à CGA-Canada, à la profession comptable et à la collectivité.

CGA-Canada est l'organisme professionnel autoréglementé qui regroupe 60 000 CGA et étudiants. Ses membres occupent des postes clés dans l'industrie, le commerce et le gouvernement ou exercent en cabinet privé tant au Canada qu'à l'étranger.

Aux FCGA suivants, nous disons « BRAVO »!

A. (Bert) Darnell, FCGA, expert-conseil en gestion; **Brenda Waechter**, FCGA, Waechter & Co.; **Murray Bandura**, FCGA, directeur du recrutement, Robert Half Canada Inc.; **Gordon Ferguson**, FCGA, président, EPR Gordon C. Ferguson & Co.; **Louise Nesterenko**, FCGA, vice-présidente, Alberta Computer Cable Co.; **Moez Virji**, FCGA, gestionnaire régional, finance et administration, gouvernement de l'Alberta; **D. Scott Anderson**, FCGA, directeur, D.S. Anderson & Co.; **Kathryn Gaudry**, FCGA, chef du développement organisationnel, MTS Communications Ltd.; **Myrene Mollison**, FCGA, conseillère principale, Agence des douanes et du revenu du Canada; **Sam Yat-On Cheung**, FCGA, chef de service, Modélisation des informations, Nestlé Canada Inc.; **Roch Cholette**, FCGA, député à l'Assemblée nationale du Québec; **Jacques Dubois**, FCGA, directeur, Direction de la vérification interne, Loto-Québec; **Ginette Fortin**, FCGA, présidente, Systèmes informatiques Concepta; **Dany Girard**, FCGA, directeur général, Caisse populaire Desjardins d'Arvida-Kénogami; **Pearl Landry**, FCGA, chargée de cours, Collèges communautaires du Nouveau-Brunswick — Dieppe; **Julie Bernard**, FCGA, contrôleur et chef du Service d'alimentation, Campbellton Nursing Home; **J. Thomas Langley**, FCGA, vice-président, Université St. Francis Xavier; **Maxwell Porter**, FCGA, président, Porter Accounting Services; **Roglyn Hinds**, FCGA, directrice, Ressources humaines, A.S. Bryden & Sons (la Barbade); **Ayub Kola**, FCGA, associé, Ayub Kola & Co.



ARGENT DISPONIBLE

Rapide Finance Cie Ltée

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

342-4488



Un cinquième golf et de nombreux projets dans la région de Tremblant

LAURIER CLOUTIER

CLUBLINK ACHÈVE l'aménagement d'un cinquième golf dans la région de Tremblant, où les projets d'hébergement se multiplient.

Conçu par le golfeur professionnel Fred Couples, le terrain de 18 trous, *Le maître de Mont-Tremblant*, longe la rivière du Diable et voisine le golf La Belle du centre de villégiature Gray Rocks. La majeure partie des travaux étant terminés, le golf pourra ouvrir dès l'arrivée du printemps prochain.

ClubLink y a investi 18 millions de dollars, déclare Estelle Foucault, directrice générale du Maître.

La compagnie torontoise, cotée à la Bourse de Toronto, possède déjà de nombreux terrains de golf au Canada, dont cinq au Québec, à Blainville (trois), à Sainte-Sophie (Cedar Brook) et Hull.

Il ne faut plus voir Tremblant comme une station de ski car le centre possède deux golfs (le Géant et le Diable), voisins de deux autres de Gray Rocks (dont La Bête).

Pour accueillir tous ces golfeurs, en plus des skieurs, il faut augmenter l'hébergement. Mont-Tremblant Construction doit bâtir quelque 250 maisons sur le pourtour du Maître, en 10 ans. Ce n'est évidemment pas assez, même si la concurrence devient de plus en plus vive dans la région.

Un projet d'hôtel Hilton, d'une centaine de chambres, est projeté par des investisseurs arabes sur l'emplacement de l'auberge Le coq de la montagne, tout près du lac Moore. La municipalité de Mont-Tremblant a accepté les modifications au zonage et les plans de l'hôtel, déclare Serge Dubois, président de l'Office du tourisme de Tremblant. D'autres, dont Claude Robitaille, adjoint administratif du Grand Lodge du lac Ouimet,

croient que le projet pourrait encore échouer.

Le projet de reconstruction de l'auberge Le chalet des chutes, d'environ 50 chambres, tarde à se concrétiser mais les parties semblent approcher d'une entente, dit Serge Dubois. Un investisseur américain et deux de la région projettent de raser l'établissement qui a fermé et de construire un établissement chaleureux, en bois rond, dont la région a besoin, souligne Serge Dubois.

À son deuxième été, le Grand Lodge du lac Ouimet vient de connaître le taux d'occupation le plus élevé de la région, avec plus de 80 % en juillet et août, déclare Claude Robitaille. « En dépit de la mauvaise température » et de l'augmentation de 11 % de l'hébergement dans la région qui a fait baisser le taux d'occupation, malgré la hausse du nombre de visiteurs, déclare M. Robitaille.

Le Grand Lodge profite déjà de clients fidèles qui envoient leurs amis à ce « bijou encore méconnu », dit M. Robitaille. Un agrandissement ? « C'est dans l'air » mais pas décidé encore. Plusieurs s'interrogent sur la profondeur du marché régional.

À proximité du Domaine Saint-Bernard, dans lequel la municipalité de Mont-Tremblant vient de réinvestir pour en faire un centre exportable, le Grand Lodge profitera de la clientèle des amateurs de ski de fond, à qui on commence à vendre des forfaits, pour les 100 kilomètres de pistes et autres sports d'hiver.

Après avoir vendu la franchise nord-américaine de Tommy Hilfiger, Lawrence Stolz est en train de réaménager au complet le Circuit Mont-Tremblant, pour attirer la série CART en 2002 et 75 000 amateurs de course automobile. En mai, pour ne pas faire fuir les autres clients ?

Le nouveau parcours de golf de Tremblant, *Le maître de Mont-Tremblant*, a été conçu par le golfeur professionnel Fred Couples, que l'on aperçoit ici disputant un tournoi Skin Games, au Mont-Tremblant, à l'été 1999. La majeure partie des travaux étant terminés, le golf pourra ouvrir dès l'arrivée du printemps prochain.



AVIS DE NOMINATION

Dawn Graham

Don Soule

Cultiver le talent, assurer notre leadership.

M. André Marcheterre, président de Merck Frosst Canada & Cie, est heureux d'annoncer la nomination de Dawn Graham au poste de directrice administrative des Affaires de l'entreprise et celle de Don Soule au poste de directeur administratif de la Commercialisation.

Mme Graham compte à son actif plus de vingt ans d'expérience dans le domaine pharmaceutique. Elle s'est jointe à Merck Frosst en 1988, en tant que représentante à Toronto. Par la suite, elle a occupé divers postes de responsabilités croissantes dans les domaines de la vente et de la commercialisation, ainsi que des relations avec les gouvernements fédéral et provinciaux. Avant cette promotion, elle était directrice des Politiques-santé pour la région de l'Ouest. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, elle aura pour mandat d'optimiser le contexte dans lequel évolue notre entreprise sur les plans commercial, législatif et réglementaire, ainsi que de sensibiliser le public en général aux efforts que déploie Merck Frosst pour améliorer la santé des Canadiens. Mme Graham est titulaire d'un baccalauréat ès arts en littérature anglaise et française, qu'elle a obtenu de l'Université Carleton.

M. Soule s'est joint à Merck Frosst en tant que représentant en 1982. Au cours de ses 18 ans de carrière chez Merck Frosst, il a acquis une vaste expérience dans les domaines de la vente, de la commercialisation, des relations avec le gouvernement et des politiques en matière de santé. Récemment, il occupait le poste de directeur de la Planification commerciale. Son leadership solide et ses aptitudes marquées pour l'analyse constitueront pour lui de grands atouts alors qu'il dirigera son équipe dans l'élaboration de stratégies de commercialisation destinées à appuyer plusieurs des principaux produits de l'entreprise. M. Soule a obtenu avec distinction un baccalauréat ès sciences spécialisé en microbiologie de l'Université de Guelph.

Merck Frosst, dont le siège social est situé à Kirkland, au Québec, est la plus importante société pharmaceutique de recherche au Canada. Elle commercialise une vaste gamme de produits indiqués dans le traitement des maladies cardiovasculaires, dont l'hypertension artérielle, l'hypercholestérolémie et l'insuffisance cardiaque, ainsi qu'un large éventail de vaccins. Merck Frosst est aussi reconnue en tant que chef de file dans le traitement de l'arthrite, de l'asthme, de l'ostéoporose, du sida et de l'infection par le VIH, du glaucome, de l'hypertrophie bénigne de la prostate, de la calvitie commune et d'autres maladies. Elle emploie plus de 1 600 personnes, dont plus de 300 scientifiques de réputation mondiale qui travaillent à la Recherche médicale et au Centre de recherche thérapeutique Merck Frosst, l'un des plus grands centres de recherche biomédicale au Canada. Les programmes de recherche et développement du Centre sont axés sur la découverte de nouveaux agents thérapeutiques pour le traitement des maladies respiratoires, inflammatoires et autres.

MERCK FROSST
Découvrir toujours plus.
Vivre toujours mieux.

www.merckfrosst.ca

À vos marques, prêts... lisez

LE CAHIER
Sports
TOUS LES JOURS DANS
La Presse

Fonds Maestral

NOMINATION MME SUZANNE TREMBLAY

Du caractère...

Les Fonds Maestral sont une toute nouvelle famille de fonds de placement créés et mis en aché à la Fiducie Desadins. Ils favorisent une stratégie d'investissement de styles de gestion en faisant se concurrencer les activités commerciales de leurs distributeurs, les services financiers Laubentienne (FL), et les Valeurs immobilières Desadins (VMD).

De la maîtrise...

Les Fonds Maestral ont constitué une équipe motivée, dynamique et efficace qui soutient avec aisance les activités commerciales de leurs distributeurs, les services financiers Laubentienne (FL), et les Valeurs immobilières Desadins (VMD).

De la compétence...

Mme Suzanne Tremblay s'est vu confier le poste de directrice provinciale des ventes, réseau d'intermédiaires, Fonds Maestral. Sa connaissance approfondie des produits et services financiers, additionnée à son expérience variée au sein d'un réseau, dont le réseau FL, contribue à dynamiser l'offre des Fonds Maestral aux clients des réseaux d'intermédiaires.

FIEZ-VOUS AUX
MAÎTRES GESTIONNAIRES

Fonds Maestral

740i

Son éminence à seulement 3,9%.

Offrez-vous le luxe de la BMW 740i 2001 à 3,9%. Du raffinement dans la conception, de l'audace dans la conduite. Moteur super puissant, sièges ultra-confortables avec réglages multiples, suspension sport offerte en option... elle vous en imposera. Pour une expérience divine, passez la voir chez votre concessionnaire. Cette offre se termine le 31 décembre 2000.

À l'achat ou à la location d'une BMW, l'entretien 3 ans ou 60 000 km est toujours inclus.*

Montréal BMW Canbec 4090, rue Jean-Talon Ouest Montréal (514) 731-7871 www.bmwcanbec.com	Laval BMW Laval Div. de Boul. St-Martin Auto 1430, boul. St-Martin Ouest (450) 667-4343 / (514) 343-3412 www.bsmauto.com	Banlieue Ouest Automobiles Jalbert 16710, Route Transcanadienne Kirkland (514) 695-6662 / (514) 343-3413 www.jalbert-auto.qc.ca	Rive Sud Park Avenue BMW 8755, boul. Taschereau Ouest Brossard (450) 445-4555 Montréal (514) 875-4415 www.parkavenuebmw.com
--	--	--	---

Offre valable sur le modèle 740i 2001 neuf, automatique, de base. Les taux de location sont ceux offerts exclusivement par les Services financiers BMW et sont disponibles auprès des concessionnaires participants, conditionnellement à l'approbation de crédit. Les mensualités de 999\$ sont basées sur un contrat de crédit-bail à terme de 36 mois, avec un versement initial ou une valeur de reprise minimum de 9899\$. Valeur résiduelle garantie de 51243\$. Des frais de 0,25\$ du km s'appliquent sur la portion du kilométrage excédant 16 000 km par année. Premier versement et dépôt de sécurité exigés. Fret, transport et préparation en sus. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 31 décembre 2000. Photo à titre indicatif seulement. Certaines options démontrées ne sont pas offertes sur le modèle de base.

*Intervalles d'entretien recommandés par BMW pendant 3 ans ou 60 000 km.

Mensualités

999\$

Le plaisir de conduire.™

Comment séduire la Commission européenne?



Roger Ames et Ken Berry, chef de la direction et chef de l'exploitation de Warner EMI Music, au cours d'une conférence de presse annonçant la fusion EMI-Time Warner, en janvier dernier.

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE

EMI et Time Warner ont momentanément renoncé à leur fusion afin de préparer un nouveau projet que la Commission européenne pourrait accepter plus facilement.

C'est loin d'être la première fois qu'une fusion, qui ne fait pas un pli à Washington, est examinée avec méfiance, voire avec désapprobation à Bruxelles. Cette divergence entre les deux seules législations antitrusts au monde, qui ont

un effet important dans des pays tiers, ne facilite rien à une époque marquée par la convergence et la réorganisation d'industries.

Il y a, bien sûr, des différences géographiques. La fusion projetée d'Alcan, de Pechiney et d'Alusuisse avait été rejetée par la Commission européenne, parce qu'elle aurait eu un effet de concentration beaucoup plus grand sur le marché européen qu'en Amérique du Nord. Elle a, par la suite, approuvé la fusion moins ambitieuse d'Alcan avec Alusuisse. Mais, lors de la fusion de Boeing avec McDonnell Douglas, la Commission semblait aussi tenir compte de l'effet sur le développement ultérieur d'Airbus. Elle

ne faisait donc pas abstraction des intérêts défendus par une politique industrielle.

Cependant, on tend à minimiser l'importance de ces divergences, tant à Bruxelles qu'à Washington. En juin dernier, le commissaire européen à la concurrence, Mario Monti, déclarait à Washington : « Je pense que nous devons continuer à rechercher une convergence substantive dans l'application de nos règles respectives sur les fusions, étant donné que nos deux juridictions sont appelées de plus en plus à se prononcer sur les mêmes transactions. » Il a ajouté qu'il n'y a jamais eu de tentative pour harmoniser ces lois et que c'est un processus organique qui mène à cette convergence.

Une différence importante vient du fait que la loi américaine intervient surtout après le fait. Sa grande force vient de ce que ce sont les tribunaux qui tranchent et peuvent imposer des sanctions pénales, dans le cas du Sherman Act, et accorder des dommages et intérêts punitifs aux plaignants, dans le cadre du Clayton Act. La Commission européenne, en revanche, cherche davantage à réglementer les fusions, comme on peut le constater dans le cas d'EMI et de Time Warner. Bien entendu, cette différence de procédure ne signifie pas nécessairement qu'il y a des divergences sur le fond.

Il y a toutefois une importante différence historique. La législation américaine s'est développée et raffinée pendant plus d'un siècle en réaction au capitalisme sauvage des décennies qui ont suivi la guerre de Sécession. L'intensité de l'activité antitrust a pu varier selon les époques et au gré du choix politique des présidents, mais la nécessité d'assurer une saine concurrence n'a jamais été mise en doute.

En Europe, par contre, beaucoup de pays ont cherché à résoudre le problème posé par la position dominante d'une entreprise dans une industrie donnée en la nationalisant. Entre 1945 et 1980, d'importantes industries étaient sous la coupe de l'État en France, en Italie, en Grande-Bretagne et, dans une moindre mesure, en Allemagne. Et la loi antitrust européenne date même de l'époque où François Mitterrand présidait aux dernières grandes nationalisations en Europe.

La loi et la procédure européennes ont donc été conçues pour introduire plus de concurrence dans un marché en grande partie dominé par les monopoles des sociétés nationalisées et de nombreux cartels. Une législation européenne était alors devenue une nécessité parce que les sociétés d'État nouvellement privatisées allaient chercher à étendre leurs activités à l'étranger.

Le domaine où ce changement structurel a été le plus radical est celui des télécommunications. Jusqu'à récemment, le téléphone et le télégraphe étaient incorporés aux Postes, une agence du gouvernement, qui faisait aussi la concurrence aux banques dans le domaine des virements financiers. Leur privatisation est venue au moment où des innovations technologiques transformaient les télécommunications et la rationalisation de l'industrie encourageait les fusions.

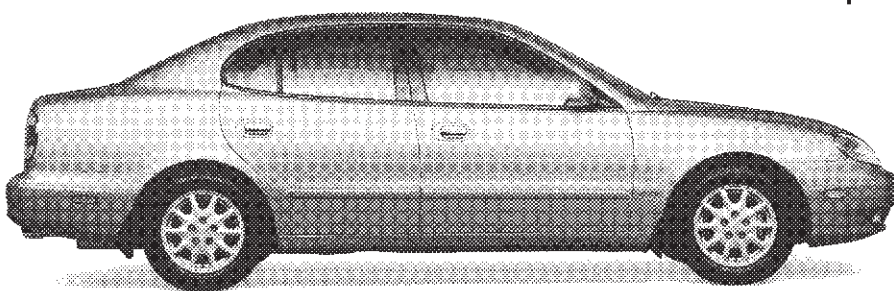
À juste titre, la Commission européenne a suivi cette évolution de près et cet intérêt s'est, par la suite, étendu à la convergence des télécommunications, de l'informatique, des arts et de la propriété intellectuelle en général. Son travail n'est pas facilité par le fait que personne ne peut se faire une idée bien claire de l'avenir de cette industrie, comme on ne pouvait pas anticiper son essor il y a encore 10 ans. La Commission part du principe que des géants qui concentrent tant d'activités pourraient limiter la concurrence. Mais on découvrira peut-être que ces géants ont des pieds d'argile et sont incapables de faire la concurrence à des entreprises spécialisées, plus petites et plus souples.

Si l'on assiste à la naissance d'entreprises essentiellement mondiales, les législations antitrust nationales ou régionales peuvent difficilement assurer une saine concurrence, si elles ne sont pas parfaitement coordonnées. Étant donné que les lois antitrust peuvent avoir une telle influence sur le commerce et les échanges économiques en général, l'idée est venue d'inclure des négociations dans ce domaine lors des prochaines négociations de l'Organisation mondiale du commerce. L'OMC se prêterait d'autant mieux à de telles négociations que, dans le passé, des mesures antitrust ont été utilisées à des fins nettement protectionnistes.

Payez le gros prix pour un char prétentieux et passez vos vacances à faire du macramé chez vous.

Ou achetez cette belle Leganza et faites votre macramé en Italie.

Leganza SX berline 2000 à partir de **20 600 \$**



MODÈLE FORD MUSTANG

Taux d'intérêt spécial

0%

Financement à l'achat jusqu'à 48 mois



DAEWOO

Le monde est de plus en plus futé
www.daewooauto.ca

* Offres disponibles au détail sur la nouvelle Leganza SX 2000. PDSF de 20 600 \$. Frais de transport et de préparation, immatriculation et taxes applicables en sus. Exemple de financement : 17 000 \$ à un taux de 0 % équivalent à des mensualités de 354,17 \$ pour 48 mois. Coût du prêt de 0,00 \$ pour une obligation totale de 17 000 \$. Exemple de financement : 17 000 \$ à un taux de 2,9 % équivalent à des mensualités de 304,77 \$ pour 60 mois. Coût du prêt de 1 282,60 \$ pour une obligation totale de 18 282,60 \$.

Le concessionnaire peut vendre / louer à prix moindre. Offres sujettes à l'approbation du crédit et disponibles seulement par l'entremise des Services financiers Daewoo et des concessionnaires Daewoo participants jusqu'au 31 octobre 2000. Quantités limitées disponibles.

Vos concessionnaires Daewoo de la région de Montréal. Pour connaître l'emplacement du concessionnaire le plus près de chez vous, composez sans frais le 1 877 290-3500.

Daewoo Lajeunesse
8065, rue Lajeunesse
Montréal
(514) 273-7771

Daewoo Longueuil
400, boul. Roland-Therrien
Longueuil
(450) 928-3000

Daewoo Brossard
9200, boul. Taschereau
Brossard
(450) 659-9180

Daewoo Décarie
5470, rue Paré
(514) 341-8727

Daewoo Houle
12230, rue Sherbrooke Est
Montréal
(514) 640-5010

Daewoo de Laval
650, boul St-Martin Est
Laval
(450) 629-6262

Daewoo Châteauguay
21, boul. Industriel
Châteauguay
(450) 691-2424

Daewoo Léveillé
501, boul. Terrebonne
Terrebonne
(450) 471-4118

Daewoo St-Hyacinthe
5765, boul. Laurier
St-Hyacinthe
(450) 778-5765
(514) 327-5765

L'économie continuera de rouler encore très vite

MAURICE JANNARD

À part la Bourse, y a-t-il quelque chose qui ralentit ? Sûrement pas l'économie nord-américaine.

Les États-Unis et le Canada connaissent présentement une activité industrielle qui progresse à un rythme élevé, en dépit des hausses de taux d'intérêt récentes.

Le taux de chômage chez nos voisins du Sud se situe à 3,9 %, le plus bas niveau depuis 30 ans, et au Canada, il est de 6,8 %, selon les dernières données publiées par Statistique Canada.

Au Québec, le niveau de sans-emploi glisse toujours vers le bas et atteint 8,2 %.

Les analystes demeurent toutefois incertains quant à l'évolution de l'économie au cours des prochains trimestres.

Les économistes du Mouvement Desjardins estiment que le produit intérieur brut (PIB) continuera d'avancer à une forte cadence.

« L'économie nord-américaine ne manifeste pas encore le ralentissement qui était prévu », affirme M. François Dupuis, économiste principal des Caisses populaires.

Les prévisions de base n'ont pas été modifiées : les Américains devraient enregistrer une croissance de 5,2 % cette année et 3,9 % l'an prochain. Du côté canadien, les taux sont de 4,9 et 3,9 % respectivement.

En revanche, les risques de dérapage demeurent minimes.

Les risques de dérapage demeurent minimes. À preuve, les prix du pétrole ont reculé. Dans ce contexte, les taux d'intérêt prendront un certain temps avant d'augmenter.

À preuve, les prix du pétrole ont reculé. Dans ce contexte, les taux d'intérêt prendront un certain temps avant d'augmenter.

« Il n'y a pas d'élément déclencheur qui pourrait faire monter les taux d'intérêt de façon radicale », dit M. Dupuis.

Celui-ci s'attend à ce que la Réserve fédérale, la banque centrale américaine, augmente le loyer de l'argent au début de 2001 seulement. La hausse sera minime, soit de 25 points de base.

Un nouvel accroissement des taux pourrait avoir lieu en

juin prochain. Au Canada, le taux directeur se chiffre à 6 % et aux États-Unis, à 6,50 %. Depuis juin 1999, le loyer de l'argent a grimpé de 175 points de base.

« Malgré ces hausses, il n'y a pas eu de signe de faiblesse dans l'économie », note l'économiste de Desjardins.

Les analystes de la maison de courtage Financière Banque Nationale affichent un autre point de vue et prévoient un ralentissement de l'économie nord-américaine. Les États-Unis devraient connaître une progression de 3,3 % en 2001, par rapport à plus de 5 % en l'an 2000.

Le Canada affichera des taux de 4,5 % cette année et de 3,5 % l'an prochain, selon ces économistes.

Le marché boursier connaît en revanche un repli important depuis quelque temps.

L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a reculé de 8,3 % depuis un mois ; l'indice Standard & Poor's de New York a baissé de 5,6 % au cours de la même période et l'indice Nasdaq, le marché des titres de haute-technologie, a diminué de 15,7 % durant ce temps. Personne ne sait exactement si la Bourse poursuivra son expansion, la conduite du marché étant dictée par l'évolution des taux d'intérêt, à quoi s'ajoute présentement et l'évolution du prix de l'or noir.

La Réserve fédérale (Fed) ne bougera pas d'ici à ce que le nouveau président des États-Unis s'installe à la Maison-Blanche, le changement de pouvoir ayant lieu en janvier prochain. Les élections auront lieu le 7 novembre.

Ici, la Banque du Canada ne devrait pas modifier sa politique monétaire, à moins que le dollar ne subisse d'autres baisses.

Le huard dépend largement des cours pétroliers, démontre l'économiste Vincent Lépine, de la Financière Banque Nationale. La monnaie canadienne a pris de la

valeur quand le prix du pétrole a dépassé les 30 \$ US le baril. Depuis ce temps, notre devise a perdu presque deux cents américains.

La remontée du prix de l'or noir a gonflé le surplus commercial canadien et elle est presque entièrement responsable de la forte augmentation de l'excédent commercial canadien, révèle M. Lépine.

« L'énergie représente maintenant 27 milliards de dollars, soit 56 % de l'ensemble de l'excédent commercial. »

Les analystes s'attendent à ce que le prix du pétrole reste sous la barre des 30 \$ US au cours des prochains mois, favorisant ainsi la poursuite de l'activité industrielle. En prime, la confiance des entreprises et des consommateurs demeurera élevée, mais sans qu'il n'y ait trop de risque de montée des prix pour les particuliers.



Le huard dépend largement des cours pétroliers, démontre l'économiste Vincent Lépine, de la Financière Banque Nationale. La monnaie canadienne a pris de la valeur quand le prix du pétrole a dépassé les 30 \$ US le baril. Depuis ce temps, notre devise a perdu presque deux cents américains. Sur la photo, la plate-forme de forage Hibernia.

Je me sens bien Il me semble

TEST DE 30 SECONDES SUR L'ASTHME^{MC}

Penser que votre asthme est bien maîtrisé est une chose. Le savoir vraiment en est une autre.

Pour savoir si votre asthme est bien maîtrisé, répondez aux questions suivantes...

- | | Oui | Non |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Toussez-vous ou souffrez-vous d'une respiration sifflante ou de serremments de poitrine à cause de votre asthme? (3 fois par semaine ou plus) | ☐ | ☐ |
| 2. Vous réveillez-vous pendant la nuit à cause de la toux, de la respiration sifflante ou d'un serrement de poitrine? (1 fois par semaine ou plus) | ☐ | ☐ |
| 3. Limitez-vous ou évitez-vous des activités physiques à cause de votre asthme? (Au cours des 3 derniers mois) | ☐ | ☐ |
| 4. Votre asthme vous oblige-t-il à vous absenter de l'école ou du travail? (Au cours des 3 derniers mois) | ☐ | ☐ |
| 5. Utilisez-vous votre inhalateur bleu plus de 3 fois par semaine? (excluant une dose par jour avant l'exercice) | ☐ | ☐ |

Si vous ou un être cher avez répondu «oui» à une ou plusieurs de ces questions, remettez ce test d'auto-évaluation à votre professionnel de la santé. Nous vraiment que vous vous sentirez mieux.

Pour de plus amples renseignements sur la façon de profiter pleinement de la vie malgré l'asthme, composez le 1 866 234-4567 ou visitez le site www.asthmaincanada.com.



L'OBJECTIF - UNE MEILLEURE MAÎTRISE DE L'ASTHME.

Équipe de maîtrise de l'asthme^{MC}

^{MC}Glaxo Group Limited, Glaxo Wellcome Inc., utilisation sous licence.

VOICI LA PREMIÈRE VOITURE DE L'HISTOIRE QUI A OBTENUE UNE DOUBLE MENTION CINQ ÉTOILES LORS D'ESSAIS D'IMPACT LATÉRAUX. ÉVIDEMMENT, C'EST UNE VOLVO.

VOLVO
pour la vie



Volvo S80 2.9 2000

- ★ ★ ★ ★ ★ LA VOLVO S80 2.9 A OBTENUE UNE DOUBLE MENTION CINQ ÉTOILES LORS D'ESSAIS D'IMPACTS LATÉRAUX AVANT ET ARRIÈRE DE LA NATIONAL HIGHWAY TRAFFIC SAFETY ADMINISTRATION. (NHTSA)

LOCATION
599\$
PAR MOIS

le groupe
VOLVO

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

Sainte-Agathe
FRANKE VOLVO
180, rue Principale
(819) 326-4775

Laval
VOLVO DE LAVAL
div. de: Boulevard St-Martin Auto
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 667-4960

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

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

Brossard
VOLVO DE BROSSARD
9405, boul. Taschereau
(450) 659-6688

Montréal
UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré
(514) 737-6666

Taux de bail ou de financement de 3,9 % offert sur les Volvo S80 2.9 et T6 de modèles 2000. Cette offre temporaire est disponible jusqu'au 31 octobre 2000 par l'entremise des détaillants Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation du crédit aux clients au détail admissibles seulement. Livraison requise avant le 31 octobre 2000. Exemple de location à long terme d'une Volvo S80 2.9 2000 avec acompte ou échange équivalent de 9675 \$: 599,72 \$ par mois. Basé sur 36 mensualités totalisant 21 589,92 \$. Achat à la fin du bail pour 27 715,95 \$. Le montant des mensualités peut varier en fonction de l'équipement optionnel choisi. Taxes, immatriculation et assurance en plus. Première mensualité et dépôt de sécurité requis. Le bail prévoit une allocation de 20 000 kilomètres par année (0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Le détaillant peut louer moins cher. Pour plus de renseignements ou d'autres options de location, voyez votre détaillant Volvo. © 2000 Automobiles Volvo du Canada Ltée. "Volvo pour la vie" est une marque de commerce d'Automobiles Volvo du Canada Ltée. N'oubliez pas de boucler votre ceinture. Visitez www.volvocanada.com.

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

11 octobre 2000

Page D8 manquante

Les grues s'amènent, mais à petits tours de roue



MARTIN VALLIÈRES
VU DE TORONTO

DE TORONTO ou Montréal, lequel des deux principaux centres d'affaires au Canada verra s'ériger la première grosse tour à bureaux depuis presque dix ans ?

Cette question aurait chatouillé bien des ego lors du dernier boom immobilier, à la fin des années quatre-vingt. Mais, en l'an 2000, un krach immobilier plus tard, ce sont les directeurs financiers et les actionnaires importants qui ont le plus de poids dans les sociétés immobilières, pas les architectes.

À Montréal, c'est encore l'argent des contribuables qui a servi à « relancer » la construction commerciale au centre-ville : l'agrandissement du Palais des congrès, Cité internationale de la Caisse de dépôt, Cité du multimédia avec ses généreuses subventions.

À Toronto, l'opinion publique et les milieux d'affaires ne toléreraient pas que des fonds publics servent de propulseur au lancement d'un nouveau cycle de construction d'édifices au centre-ville.

D'autant plus qu'au rythme où diminue le taux de vacance d'espaces à bureaux de qualité au centre-ville, et avec la forte remontée des loyers, les grands promoteurs privés ont déjà ressorti les plans de nouvelles tours.

« Il y a une nette amélioration du marché en faveur de la construction neuve. Le taux de vacance au centre-ville a reculé de 7,5 % à 4,3 % depuis un an ; les loyers ont augmenté de 20 à 30 %. Le marché s'approche du seuil de rendement minimum », confirme Stuart Smith, vice-président principal et chef de l'exploitation chez Oxford Properties.

Cette société, déjà très investie au centre-ville de Toronto, prépare la construction d'une tour de 42 étages et de 720 000 pieds carrés en espaces locatifs, baptisée le « 100 Adelaide », dans l'une des principales rues du quartier financier.

Chez la concurrente TrizecHahn, qui vient de revendre à bon profit la ma-

jeure partie de son portefeuille canadien, dont la Place Ville-Marie à Montréal, on fait état d'un délai de « quelques mois sans doute » pour relancer la construction d'une tour amorcée il y a dix ans.

Le krach immobilier du début des années quatre-vingt-dix a forcé l'interuption au rez-de-chaussée de la construction d'un édifice qui devait étaler ses 1,8 million de pieds carrés d'espace locatif sur 60 étages, à un coût dépassant les 300 millions.

Pour la relance de sa Tour Bay-Adelaide, TrizecHahn a réduit son envelopure à 1,3 million de pieds carrés, sur 55 étages. Néanmoins, sa facture totale a augmenté, autour de 400 millions. Le tiers environ de cette somme est déjà investi dans les fondations et le stationnement souterrain, utilisé depuis des années.

« Avec les loyers pour les bureaux de classe A qui remontent à 30 \$ le pied carré, et des coûts de construction entre 275 \$ et 300 \$ le pied carré, le marché a atteint un niveau de rendement de l'ordre de 10 %, explique Bud Purves, vice-président principal chez TrizecHahn.

« Nous voulons un peu plus de rendement chez TrizecHahn mais, si ça continue de progresser comme ça, vous verrez bientôt de gros chantiers au centre-ville de Toronto. »

Pour le moment, c'est encore la fameuse famille Reichmann et sa société O&Y Properties, beaucoup plus modeste qu'il y a dix ans, qui viennent de donner le ton.

O&Y Properties amorce la construction d'un édifice de 20 étages et de 430 000 pieds carrés d'espaces locatifs qui intégrera deux belles façades d'une vieille succursale bancaire, au coin des rues Yonge et Queen.

La construction d'ici 24 mois de la Tour La Maritime, du nom de l'assureur-vie qui en sera le principal locataire, doit coûter 120 millions.

Dans leur commentaire trimestriel aux actionnaires de O&Y Properties, Philip Reichmann et ses adjoints se sont dits confiant de terminer la location de tout leur futur édifice d'ici de « 12 à 18 mois », à bon prix.

Tout le milieu immobilier les surveille.

Les chèques de Mike Harris

Les contribuables ontariens reçoivent ces jours-ci le chèque de remboursement spécial d'impôt de 200 \$ qui leur avait été promis par le gouvernement de Mike Harris, lors de son budget du printemps dernier.

En tout, c'est 1 milliard de dollars qui est ainsi « retourné » aux contribuables qui ont payé au moins 200 \$ en impôt provincial sur le revenu, l'an dernier.

Cette idée, qui coûte 5,2 millions en frais administratifs, avait été qualifiée de bonbon politique à courte vue par l'opposition libérale et néo-démocrate à Queen's Park, alors que les écoles et les hôpitaux restent sous-financés.

Mais pour le gouvernement Harris, en particulier son ministre des Finances, Ernie Eves, il s'agit d'un trop-perçu fiscal que l'État doit aux contribuables.

Ce milliard de dollars devrait aussi stimuler encore l'économie et la création d'emplois.

Mais ce beau scénario des conservateurs a fait boomerang ces derniers jours.

C'est que les Ontariens, surtout dans la prospère région métropolitaine de Toronto, ont bien accueilli la suggestion du chef de l'opposition libérale, Dalton McGuinty, de partager leur chèque de 200 \$ avec des oeuvres caritatives au lieu de le dépenser.

Même que, depuis quelques jours, une coalition d'organisations de bienfaisance de la Ville reine fait campagne sur le thème

« donnez votre chèque au lieu de l'endosser ».

Les principaux médias du sud de l'Ontario ont accordé une attention particulière, sympathique même, à une question populaire durant le week-end de l'Action de grâce : « Qu'est-ce que tu fais de tes 200 \$? »

Mal à l'aise, Mike Harris a commenté publiquement que « les gens devraient dépenser leur chèque pour eux, comme je vais le faire avec mes deux fils... »

Plusieurs Ontariens ont décidé de faire le contraire, disant qu'ils préféreraient envoyer leur chèque « là où les coupes des conservateurs ont fait le plus mal ».

Les mises en chantier ont avancé de 7,1% en septembre

Presse Canadienne

OTTAWA — En septembre, les mises en chantier résidentielles ont progressé de 7,1 %, atteignant un rythme annuel de 156 400 unités par rapport à 146 000 en août.

Durant ce dernier mois, ce taux avait connu une diminution de 11,8 % par rapport à juillet, indiquait hier la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

Au Québec, le rythme annuel de septembre était de 21 900, en recul de 6 % par

38 % respectivement, surtout dans les logements collectifs.

Montréal a fléchi de 10 %, alors qu'à Chicoutimi la baisse a été « minime ». Dans la région de Trois-Rivières, les mises en chantier ont bondi de 214 %. Québec et sa banlieue étaient pour leur part en hausse de 54 %. Ces deux régions ont bénéficié d'une poussée dans les logements locatifs.

En Ontario, le taux annuel de 67 300 unités représentait un gain de 8,4 % par rapport aux 62 100 unités d'août. L'Al-

berta affichait de son côté un taux annuel de 23 700, par rapport à 19 300 un mois plus tôt.

Au Québec, en septembre, le segment des logements collectifs a crû de 4,7 % et celui des maisons individuelles a chuté de 15,1 % ; dans la région de Montréal, la SCHL a compilé un taux annuel de 16 300 mises en chantier, soit 4,5 % de plus qu'en août.

En « donques » n'annoncent pas un recul important de l'activité pendant les prochains mois, ajoute l'agence.

Parmi les six régions urbaines compilées au Québec, quatre ont connu des baisses, les plus fortes étant survenues à Sherbrooke et à Hull, 39 % et

nées brutes » de septembre au Québec, la SCHL a compté 1804 mises en chantier, une perte de 9 % comparé à septembre 1999. Ce recul touche les maisons individuelles et les logements collectifs, à raison de 15 % et 5 % respectivement.

Mises en chantier résidentielles (au mois de septembre)				
Données comparatives préliminaires pour les provinces et quelques centres urbains à travers le pays.				
	1999	2000		Variation en %
Atlantique:	482	457		-5
Halifax	147	120		-18
Québec:	873	738		-15
Chicoutimi-Jonq.	16	19		19
Montréal	544	421		-23
Hull	65	74		14
Québec	104	93		-11
Sherbrooke	21	11		-48
Trois-Rivières	10	22		120
Ontario:	3380	3283		-3
Toronto	1347	1382		3
Prairies:	1399	1390		-1
Calgary	574	551		-4
Colombie-Brit.	686	583		-15
Vancouver	574	551		-4
Total - Canada	6820	6451		-5

Source: SCHL

-- (PC)

Pour faire le point sur l'actualité

LISEZ LE CAHIER

Plus

CHAQUE SAMEDI DANS

La Presse



La Presse

CARRIÈRES PROFESSIONS

BRAGG Photonics Inc.
BRAGG Photonics Inc., chef de file en photonique, développe des solutions de composants pour les réseaux de télécommunication de fibre optique à haute vitesse. Ces solutions permettent au transporteur de transmettre les données à haute vitesse et d'améliorer le rendement de la génération future d'amplificateurs de fibre optique.
BRAGG est à la recherche d'un
RECRUTEUR
possédant un minimum de 3 à 5 ans d'expérience dans le recrutement de personnel dans les domaines de la fabrication en haute technologie, de la fibre optique, des télécommunications et du R & D.
Le bilinguisme est un atout et le salaire est proportionné à l'expérience.
Faites parvenir votre C.V. par courrier électronique à : robert@braggphotonics.com, ou par télécopieur au : (514) 428-8999.

2897683

Investissez dans votre avenir

L'excellence est le mot clé dans notre recrutement. C'est avec fierté que **Drake International** s'associe au prestigieux groupe financier **TD Waterhouse** pour recruter des candidats qualifiés.

TD Waterhouse, chef de file sur le marché canadien, offre d'excitantes perspectives d'emploi pour des représentants en investissement.

Nous recherchons :

Des communicateurs hors pair avec aptitudes manifestes pour le service à la clientèle, qui ont suivi avec succès le cours sur le commerce des valeurs mobilières du Canada; qui peuvent converser correctement dans les deux langues officielles; qui sont dotés d'un esprit d'équipe et très dynamiques.

Ces postes à temps partiel, avec heures flexibles entre 8 heures et 20 heures, s'adressent à des spécialistes tels que vous qui veulent réaliser leur plein potentiel au sein d'une compagnie qui offre à ses clients des produits financiers répondant à leurs besoins.

Pour ce faire, faites parvenir votre curriculum vitae par télécopieur au (514) 395-9922, ou communiquez par téléphone au (514) 395-9595.

Andrée Baril
Conseillère senior

TD WATERHOUSE

DRAKE

CONTRÔLEUR(EUSE)

FONCTIONS : diriger le département de comptabilité et autres tâches connexes.

Bilinguisme requis.

Faire parvenir votre C.V. par

télécopieur au

514-643-0856

2897680

PHARMAPRIX

COMPTABLE

Titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires, option comptabilité ou d'un DEC en techniques administratives, jumelé à une expérience pertinente, vous vous justifiez par un minimum de deux années d'expérience dans une fonction de comptabilité générale, de préférence dans un commerce de détail. De plus, vous avez des aptitudes analytiques développées, vous aimez le travail d'équipe et vous êtes à l'aise dans un environnement informatique.

Si ce défi vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, avant le 20 octobre 2000, à Pharmaprix réf.: **00-79MQ**

1250, rue Guy, 11^e étage, Montréal (Québec) H3H 2T4 ou par Fax au (514) 933-2038, att.: Coordonnateur Finances ou par courrier électronique: dgionet@pharmaprix.ca

2897575

Volcano Technologies Inc.
Une compagnie du groupe Transgroupe
Volcano Technologies Inc. est à la recherche de deux ingénieurs de projets pour son bureau de St-Hyacinthe. La personne recherchée devra être en mesure de :

- Lire et interpréter les devis des chaudières industrielles, évaluer les coûts du matériel et évaluer le temps de fabrication dans l'usine;
- Faire les calculs et la sélection du matériel;
- Faire le suivi des coûts et de la facturation;
- Organiser les réunions de début et de fin de contrat;
- Coordonner toutes les activités contractuelles.

La personne recherchée devra avoir une très bonne connaissance du français et de l'anglais, autant à l'oral qu'à l'écrit, en plus de bien maîtriser les logiciels Word, Excel et MS Project.
Une expérience dans le domaine des chaudières industrielles serait un atout.
La tâche principale de la personne recherchée sera de :

- Agir comme point unique de communication avec le client et s'assurer de l'évolution des contrats en fonction du respect des échéanciers.

Faire parvenir votre curriculum vitae par télécopieur au (450) 774-0663 ou par courriel à volcano@gsig-net.qc.ca, avant le 20 octobre 2000, à l'attention de M. André Léveillé.

2897687



UNISOURCE

Unisource est le plus important distributeur de papiers et de produits d'emballage et d'entretien au Canada

Directeur / Directrice des comptes nationaux

LaSalle

Nous recherchons une personne motivée, compétente et stimulée par les défis pour occuper le poste de Directeur / Directrice des comptes au sein de notre équipe des Comptes stratégiques. Le titulaire sera chargé d'élaborer et de mettre en place des programmes nationaux de gestion des approvisionnements à l'intention de nos clients nationaux oeuvrant dans différents segments de marché. Le titulaire doit avoir:

- des antécédents supérieurs à la moyenne dans la vente aux cadres de clients importants;
- l'habileté de convaincre le client de la valeur d'une proposition avec «coût d'utilisation» en démontrant la rentabilité de celle-ci dans le processus de gestion de la chaîne d'approvisionnement;
- l'expérience de la gestion des multiples intervenants présents sur notre marché (clients, fournisseurs et personnel de l'entreprise);
- d'excellentes aptitudes à communiquer et de solides techniques de présentation;
- une bonne connaissance de l'anglais et du français, tant parlé qu'écrit.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, **préférentiellement en anglais**, à l'adresse suivante:

Service des ressources humaines
9440, rue Clément
LaSalle (Québec)
H8R 3W1
Télécopieur confidentiel: (514) 367-2799

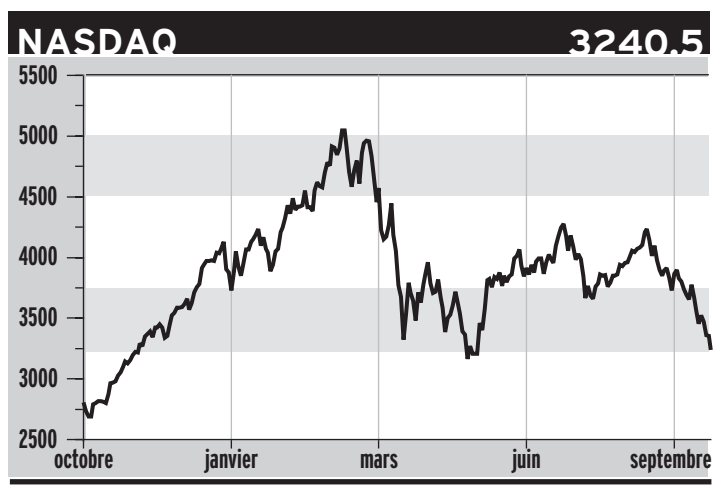
Seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.

Employeur souscrivant au principe de l'égalité d'accès à l'emploi.

2898197

COMMUNS DE PLACEMENT

NASDAQ 3240.5



Valuers Sym. Div. Venies Haut Bas Ferm. ch. 52sm. Haut Bas

ACT Mf ACTM 4696 48.50 42.63 42.63 51 72.25.23.13

ASAT Tel s ADCT 2856 20.50 26.25 27.38 - 50 12.38 6.13

ASST Td ASTT 5629 6.50 5.69 5.88 - 50 12.38 6.13

ASAT Tst ASTS 5629 6.50 5.69 5.88 - 50 12.38 6.13

ASM Lith s ASML 5087 19.56 14.06 27.31 36.25 17.00

AbouCom BOUT 6655 27.19 23.28 22.88 +4.10 55.81 22.50

AcqNwtr ACNL 10674 10.40 10.38 13.25 -29 70 10.19

Acotus ACNU 7027 9.63 8.00 8.44 - 25 75.00 8.88

Accl ACTL 28735 30.65 26.75 28.81 -52.55 58.16 20.00

ActPwrn ACTP 1113 38.38 31.00 31.75 -62.75 73.55 06.00

Aetrad AETD 6208 15.75 14.50 15.00 - 50 31.00 05.50

Actuac ACTU 6437 32.06 30.63 31.00 - 37.38 75.00

Actuac ACTM 7656 34.75 32.56 33.00 - 17.55 39.45 15.56

Adaptec ADPT 2022 19.18 15.94 16.13 -1.69 63.88 15.00

AdmPds ADPD 6208 15.75 14.50 15.00 - 50 31.00 05.50

AdAlpha ADAL 7132 9.13 8.19 8.63 - 44 70.44 7.13

Adelph h ADAL 1419 32.25 29.15 29.56 - 44 76.44 23.69

Adophy's ADOE 10 24.89 18.63 14.00 14.59 -60 17.00 19.53 44

AdPhas ADOP 6208 15.75 14.50 15.00 - 50 31.00 05.50

AdvCm ADV 6192 33.81 31.00 32.00 -5.63 89.18 25.00

AdvSwitc n ASX 11138 21.75 18.31 19.50 + 50 22.02 17.25

Advnt ADV NB 30 7277 5.25 4.13 4.94 - 13 15.88 4.81

AethrSys n AETH 8236 84.38 73.59 74.91 -3.88 94.55 00.41 13

Afymet's AFYX 13015 29.18 27.00 29.81 -33.63 50.36 38

AgileSoft AGIL 5238 31.38 27.81 72.12 -71.82 102.00 11.81

Akamot n AKAM 66625 48.75 39.88 41.75 -2.19 54.50 35.00

Akon AKRN 16807 6.38 4.50 5.75 -43.1 13.63 35.00

Allegit's ALXS 11379 41.25 37.25 39.75 +1.80 110.13 22.25

Allo ALLO 8628 19.88 15.00 15.50 - 31 22.00 15.50

Alphadex AHAH 14248 28.50 24.31 26.31 - 15.00 78.25 22.00

Alterac's ALTR 739802 32.88 28.25 29.81 -10.6 67.13 20.00

Amazon AMZN 7140 32.72 26.88 30.44 +3.13 60.00 27.38

Amaze AMZS 6208 15.75 14.50 15.00 - 50 31.00 05.50

AmiNet AMIN 5929 44 38 41 - 20 2.06 3.08

Amis AMIS 6003 16.63 15.77 16.31 - 49 44.11 00.00

APwCms APWC 26377 19.00 16.50 17.05 - 52 48.84 16.00

AmGroves AGOV 6208 15.75 14.50 15.00 - 50 31.00 05.50

Ames AMES 6157 7.95 4.38 4.48 - 51 38.63 4.00

Amers n AMGN 75064 63.88 60.31 60.69 -25.00 44.37 00.00

Amkor's AMKR 11666 25.50 22.00 22.38 -33.31 65.31 15.50

Anadran's ANAD 10247 19.18 17.00 17.00 - 50 22.02 17.25

AnitTech ANTI 8716 13.44 12.01 13.00 - 49 40.81 18.00

Apollgo APOL 12180 41.05 36.63 37.63 -47.75 71.84

Applix's AAPL 12790 22.44 20.38 20.88 - 88 75.25 21.00

Apple n ASDX 5793 34.44 32.58 34 - 33 18.00 15.63

Applix's AMAT 314822 54.44 40.00 40.06 -6.88 118.36 75

AMCC's AMCC 20404 18.44 16.24 16.89 -6.75 129.50 27.25

ArchWise ARWA 5106 4.00 3.75 3.81 - 50 16.25 3.75

Arba ARBA 125740 123.63 108.14 110.00 -8.99 242.00 36.50

ArtTech ARTG 6208 15.75 14.50 15.00 - 50 31.00 05.50

Amel's ATML 12598 14 72 43 - 15 6.89 0.56

Avantek AVNO 12840 41.05 36.63 37.63 -47.75 71.84

AuroraBio ABSC 8404 49.88 45.25 45.25 -40.00 10.00 9.88

Autodesk ADSC 24 12572 23.13 20.50 20.94 -56 10.06 17.00

Autotech AUT 12572 23.13 20.50 20.94 -56 10.06 17.00

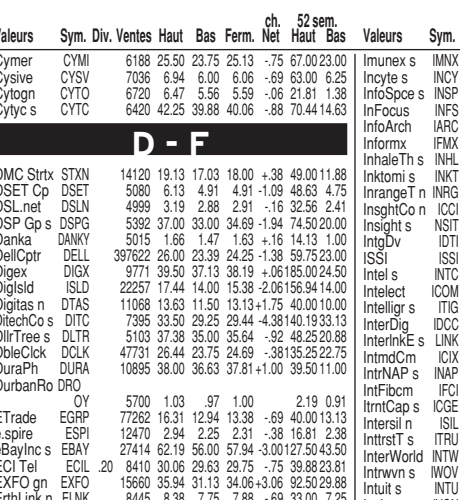
Avantek AVNO 11440 94.31 83.70 85.94 -4.00 272.73 44.00

Avancom AVGO 5501 14.88 12.00 12.50 -20.75 73.13 88

AviSys AVIS 1539 81.75 65.30 65.00 -8.00 174.50 67.00

Axcelis n ACLS 5300 6.75 7.56 7.63 - 34 27.10 6.38

NASDAQ



Valuers Sym. Div. Venies Haut Bas Ferm. ch. 52sm. Haut Bas

Cymex CYMI 6188 25.50 23.75 25.13 -75 67.00 23.00

Cysive CYSV 7368 6.94 5.00 6.06 -69 63.00 6.00

Cytron CYTO 6720 64.77 5.56 5.56 -66 21.81 13.88

Cyts n CYCO 6420 42.25 39.88 40.46 -88 70.44 14.63

DMC Strc STXN 14120 19.13 17.03 18.00 +38 40.00 11.88

DSET Co DSET 5980 61.3 4.91 4.91 -109 48.63 4.91

DSLnet DSLN 4999 3.19 2.88 2.91 - 16 32.26 2.41

DSP Gp s DSPG 5392 37.00 33.00 34.69 -194 74.50 20.00

Danka DANK 5015 66 147 1.63 +16 14.13 1.00

Degen DGEN 39122 26.00 23.99 24.25 -139 87.25 23.00

Diger DIGX 7917 39.50 37.13 38.19 +0.61 50.00 24.50

Digisid DIGI 22257 17.44 14.00 15.38 -20.66 156.44 0.00

Digitas n DTAS 11068 13.63 11.50 13.13 +17.5 40.00 10.00

Digicor DCTC 7365 33.50 29.25 29.44 -4.38 10.13 13.13

DirTree s DLTR 5117 36.80 35.56 -92 48.25 20.88

DoleCom DOLK 47731 26.44 23.75 24.69 -381.25 22.75

DuraDur DURD 10995 38.00 36.63 37.81 +10.00 39.50 11.00

DurbinDur DURD 5700 1.03 1.37 1.00 2.19 0.91

ETrade EGRP 77262 12.94 12.94 13.38 -69 40.00 13.38

espire ESPR 12470 2.94 2.25 2.31 -38 16.81 2.38

esbayInc s EBAY 2714 62 19.00 56.00 57.94 -30.01 72.00 54.30

ExFO n EXFO 15660 35.94 31.13 34.06 +0.96 92.59 28.88

ExLink n EXKO 8445 8.38 7.75 7.88 -69 33.00 7.25

Echelon ELON 400 27.69 24.50 25.31 -69 11.00 6.88

ElcomSoft ELCS 30231 44.94 41.00 42.58 -2.69 87.25 22.75

ElNwtr ENET 11527 40.31 35.25 36.06 -44.18 81.00 3.00

Elatic n ELAS 6999 91.75 80.53 80.53 -91.08 75 6.38

Elatic n ELAS 11238 95.13 81.50 85.88 6.38

Elatic n ELAS 21488 19.50 17.00 17.00 -50 22.02 17.25

Elatic n ELAS 7197 11.00 8.88 9.22 -17.42 45.00 9.88

elMachs n EEEE 7318 1.25 1.13 1.19 +0.00 10.00 0.50

Emulex s EMUX 13941 11.00 10.07 10.95 -8 19.22 50 3.84

Engage s ENGA 8009 7.16 6.41 6.56 -63 95.00 6.31

Entrust ENET 7332 27.19 25.00 25.75 -31 44.10 25.00

Envtch ENVC 10389 9.89 1.09 1.09 -31 15.25 1.41

Envtch ENVC 20 8410 30.06 26.93 28.75 -75 38.25 3.00

Envtch ENVC 0619889 14.94 13.88 14.31 -81 26.38 7.75

eToys ETOY 25318 4.00 3.88 4.00 86.00 3.88

ExchApp s EXAP 12277 3.75 3.03 3.13 -56 74.75 2.88

ExchApp s EXAP 25372 23.13 20.31 22.83 +12.5 50.00 13.63

ExchApp s EXAP 5237 13.75 11.00 13.38 +21 83.50 9.50

ExchApp s EXAP 39319 10.95 9.63 10.09 -34.12 25.25 13.63

ExchApp s EXAP 6148 31.63 30.13 31.63 -75.00 50.26 19

ExchApp s EXAP 72 6993 55.00 51.88 52.83 -1.99 52.00 29.38

ExchApp s EXAP 22623 44.13 38.75 40.13 -36.69 61.19 13.13

ExchApp s EXAP 81 6150 56.94 57.88 58.84 14.23 88.00

ExchApp s EXAP 5353 1.50 1.25 1.44 -10 10.44 0.95

ExchApp s EXAP 6195 25.50 23.00 23.00 -94.12 20.51 8.88

ExchApp s EXAP 10679 40.50 40.50 40.50 -138.00 36.75

ExchApp s EXAP 7695 90.50 80.13 82.88 -20.61 68.75 10.00

ExchApp s EXAP 5891 2.56 2.34 2.41 -0.93 35.50 2.47

ExchApp s EXAP 8633 15.13 14.00 14.38 -56 43.50 4.19

ExchApp s EXAP 82 6235 13.06 12.75 12.81 -13 28.00 11.25

ExchApp s EXAP 17948 31.13 25.25 27.00 -5.25 35.25 12.50

ExchApp s EXAP 10237 11.39 10.50 10.63 -69 22.38 11.13

ExchApp s EXAP 8811 83.38 75.37 75.37 -80.00 14.33 50

ExchApp s EXAP 5851 22.25 20.00 21.00 -44.12 52.50 1.38

ExchApp s EXAP 5292 4.69 4.38 4.53 +0.15 18.75 3.13

ExchApp s EXAP 4917 15.25 14.88 15.06 +0.36 30.13 7.88

ExchApp s EXAP 40005 4.25 4.00 4.25 -50 11.25 4.75

ExchApp s EXAP 10480 69.44 64.44 65.56 -0.76 75.00 13.63

ExchApp s EXAP 6166 47 34 44 -16 13.88 0.41

ExchApp s EXAP 5157 97.25 86.06 94.81 +4.18 11.33 0.41

ExchApp s EXAP 7850 12.50 12.50 12.50 -1.99 52.00 18.88

ExchApp s EXAP 6644 11.25 10.50 11.00 -19.98 6.00

ExchApp s EXAP 25110 81.70 7.00 7.28 +16 33.75 8.81

ExchApp s EXAP 30304 99.50 81.56 81.56 -14.00 17.00 16.38

ExchApp s EXAP 6169 11.84 10.25 11.02 -1.44 11.50 0.38

ExchApp s EXAP 7328 21.13 17.63 17.63 -23.38 35.12 63

ExchApp s EXAP 12697 71.44 60.25 63.75 -25.01 85.22 38

ExchApp s EXAP 19844 12.94 11.31 13.11 -94.57 50 1.13

ExchApp s EXAP 4823 25.15 20.16 22.38 -81 10.24 19

ExchApp s EXAP 8630 1.09 59 1.09 +47.55 25.02 0.50

ExchApp s EXAP 6133 26.75 25.25 25.94 -56 42.63 5.14

ExchApp s EXAP 18825 88.50 81.06 84.75 +25.61 138 18.88

ExchApp s EXAP 8796 14.13 13.75 13.81 -25 23.00 17.50

ExchApp s EXAP 8450 18.00 17.38 17.75 -75 23.00 18.88

ExchApp s EXAP 7513 13.25 12.13 12.13 -63 65.00 10.88

ExchApp s EXAP 62244 175 165.75 165.00 -4.00 22.50 30.13

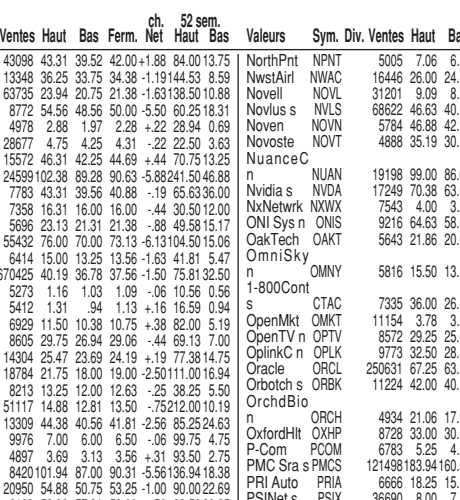
ExchApp s EXAP 6759 74.44 63.75 63.75 -1.99 52.00 18.88

ExchApp s EXAP 1691 16.44 15.31 16.31 -1.99 52.00 18.88

ExchApp s EXAP 13562 175 165.75 165.00 -4.00 22.50 30.13

ExchApp s EXAP 6151 4.94 4.00 4.44 -17.73 6.38

NASDAQ



Valuers Sym. Div. Venies Haut Bas Ferm. ch. 52sm. Haut Bas

Imonex s IMNX 43098 43.31 39.52 42.00 +1.88 64.00 13.75

Imonex s IMNX 13348 36.25 33.75 34.00 +1.19 44.53 8.59

Imonex s IMNX 63735 23.94 20.75 21.38 +1.63 108.00 18.88

Imonex s IMNX 8772 54.56 4

D14

										LA PRESSE										MONTRÉAL										MERCREDI 11 OCTOBRE 2000									
Les 5 titres les plus actifs de (OTC)																																							
Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol.

Les 5 titres les plus actifs (en \$/US)										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix										Off.										Dem.										Vol.										Opt. en cours										Série										Prix									
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Air Canada et Canadien intègrent leurs systèmes de réservation

Presse Canadienne

Air Canada a annoncé hier qu'elle intégrera le système informatisé de réservation des Lignes aériennes Canadien international à son propre système, durant la fin de semaine du 21 et du 22 octobre prochains.

À compter du 23 octobre, donc, les deux transporteurs utiliseront le système RESIII d'Air Canada. Cette étape est l'une des plus importantes dans la fusion des deux transporteurs aériens.

Après cette fin de semaine, les écrans d'affichage d'informations sur les vols des aéro-

ports indiqueront les numéros de vols d’Air Canada et tous les billets seront imprimés sur le stock de billets d’Air Canada.

Il y a un an, Air Canada déclarait son intention d'exploiter séparément les deux transporteurs aériens. L'entreprise s'est ravisée lorsqu'elle a pris le contrôle de Canadien international, en janvier, en disant que l'exploitation séparée des deux transporteurs ne représenterait plus une option viable au plan financier.

Jusqu'ici, les procédures d'intégration se sont avérées très difficiles, entraînant des problèmes affectant directement les passagers, qui ont déposé beaucoup de plaintes.

Air Canada a indiqué à des analystes qu'il

Toujours selon Air Canada, la migration vers un seul système informatisé de réservation nécessite la collaboration de plus de 6100 employés et pas moins de 150 000 heures de formation.

Une porte-parole d'Air Canada, Laura Cooke, affirme qu'il reste plusieurs étapes à franchir dans cette procédure. Parmi celles-ci, une décision des syndicats est attendue sur la façon dont l'ancienneté sera prise en considération lorsque les employés des deux transporteurs seront intégrés. Le ministère

fédéral des Transports doit également émettre de nouvelles licences d'exploitation.

À la fin du mois dernier, Air Canada s'est entendue avec le syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA) sur le regroupement des agents de service à la clientèle des deux transporteurs. Les syndiqués n'ont toutefois pas encore ratifié cette entente.

Canadien international est devenu une filiale à part entière d'Air Canada en juillet. Cette dernière estime toujours que la fusion permettra de dégager des économies annuelles de l'ordre de 650 à 800 millions de dollars.

Cette semaine, Air Canada entreprendra une campagne de publicité pour expliquer à ses clients les changements et les procédures à suivre au cours des deux jours de l'intégration des systèmes.

Une association d'actionnaires dénonce Air Canada

Presse Canadienne

TORONTO — Les Canadiens qui investissent en Bourse ont raison de maugréer contre Air Canada, qui a contacté certains analystes récemment pour les prévenir que ses profits seraient moins élevés que prévu, a dénoncé hier l'Association des actionnaires du Canada.

La direction d'Air Canada a prévenu certains analystes de cette situation par téléphone, jeudi dernier, après la fermeture des Bourses. L'action du plus important transporteur aérien au pays a d'ailleurs continué de chuter cette semaine.

Le président de l'Association, John Bart, a indiqué hier que le comportement d'Air Canada dans ce dossier représentait un retour en arrière, souvenir d'une époque où les entreprises rencontraient les gros investisseurs et les analystes des firmes de courtage pour leur donner des informations privilégiées.

« Cela a pris du temps, mais on a fini par admettre que les petits investisseurs avaient le droit d'obtenir les mêmes informations que les plus gros », a fait valoir M. Bart, qui se dit persuadé que les analystes ont un con-

L'action d'Air Canada a perdu 1,75 \$, vendredì, pour clôturer à 13,25 \$ à la Bourse de Toronto, peu après qu'on eut appris par les médias que la direction du transporteur aérien avait contacté des analystes pour les avertir que les profits escomptés seraient grugés par la hausse du prix du carburant et les augmentations des coûts reliés aux employés.

Un porte-parole d'Air Canada, Rob Peterson, a soutenu pour sa part, dans un communiqué publié vendredi, que la direction de la compagnie était convaincue que toutes les informations qui avaient été fournies alors aux analystes étaient déjà connues.

Mardi, l'action d'Air Canada a clôturé à 12,90 \$, tandis que la Bourse de Toronto examinait la question. « Nous recueillons des informations auprès de la société afin de déterminer si elle a enfreint des règles quant à la divulgation d'informations », a indiqué un porte-parole du parquet torontois, Steve Kee.



DÉSTRUCTURÉE,
PAS DÉCONSTRUITE.

Présentation de la ligne Casual de Samuelsohn.

Le tissu, la coupe, les finitions : le reflet d'un confort et d'un style d'exception.



THE WAY TO SAY FINE TAILORING[®]

Harry Rosen Henry Marks Holt Renfrew Mercerie Le Lavallois
www.samuelsohn.com 1-800-607-7741

2883641

Pour faire le point sur l'actualité

LISEZ LE CAHIER

Plus

CHAQUE **SAMEDI** DANS

La Presse



***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

11 octobre 2000

Page D17 manquante

Évasion fiscale : la France menace Monaco

Reuters

PARIS — Rien ne va plus pour la principauté de Monaco. La France menace de prendre des mesures législatives si elle ne lutte pas plus efficacement contre l'évasion fiscale et le blanchiment d'argent sale.

Le gouvernement français a rendu publics hier deux rapports, l'un des Finances et l'autre de la Justice, qui sont très sévères sur les relations économiques, financières et judiciaires entre Monaco et la France, qui sont liés par le traité de juillet 1918.

Ces rapports montrent que la principauté, qui a fondé sa prospérité sur le commerce, la gestion de fortunes et les casinos, ne joue pas le jeu de la coopération dans les domaines juridiques et judiciaires et que le climat des relations fiscales franco-monégasques « est, d'une manière générale, assez tendu ».

Aux termes de la convention douanière franco-monégasque du 18 mai 1963, mise en place après que le général de Gaulle eût fait encercler la principauté par la police et les douaniers, l'ensemble des dispositions du code des Douanes français sont applicables à Monaco. Les rapports publiés hier montrent qu'il n'en est rien.

« L'attitude des autorités monégasques laisse craindre une volonté de restreindre les pouvoirs et les capacités d'intervention des agents des Douanes », notent les auteurs des rapports.

Ils soulignent aussi que si la surveillance des casinos revient à l'administration des Douanes françaises, cette pratique n'est pas étendue au casino de Monaco dont le contrôle relève des seules autorités locales.

Ces rapports montrent aussi que le rocher monégasque est une véritable forteresse bancaire et financière.

« La surveillance prudentielle exercée par la Commission bancaire française sur les établissements de crédit de la principauté se heurte à des restrictions concernant la transmission d'informations », constatent les auteurs des rapports.

Ils relèvent aussi que la Commission des opérations de Bourse (COB) rencontre le même problème dans la conduite des enquêtes relatives aux délits d'initiés ou aux manipulations de cours de Bourse.

« Lorsqu'elle interroge les prestataires français de services d'investissement sur des ordres transmis par des établissements bancaires ou financiers monégasques, (la COB) se heurte systématiquement à un refus d'information du fait du régime monégasque du secret professionnel et bancaire ».

La France demande à Monaco de prendre rapidement des mesures pour remédier à ces carences et menace de légiférer contre la principauté.

Monaco nie tout mais accepte de coopérer

Reuters

PARIS — Monaco nie les assertions contenues dans les deux rapports du gouvernement français mais accepte de coopérer pour améliorer les relations financières et judiciaires entre la France et la principauté.

Réagissant aux menaces de la France qui envisage de prendre des mesures législatives si la principauté ne lutte pas plus efficacement contre l'évasion fiscale et le blanchiment d'argent sale, les autorités monégasques ont tout nié en bloc.

« La présentation faite du dispositif monégasque en matière de lutte contre le blanchiment ne prend pas en compte les dispositions arrêtées ces derniers mois pour en renforcer la mise en oeuvre », a souligné le ministre d'État Patrick Leclercq.

Pour sa part, le directeur des services judiciaires de la principauté, Patrice Davost, a nié les assertions « relatives à une prétendue mauvaise volonté des autorités monégasques » lors des demandes d'entraides de la justice française.

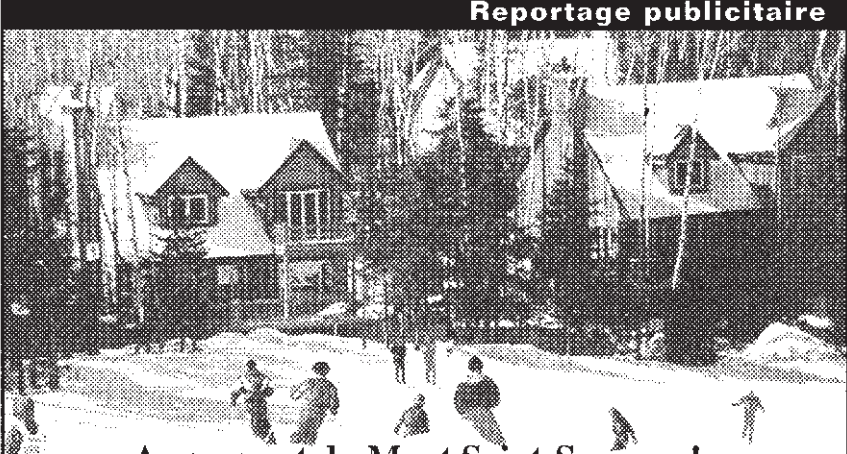
Il a souligné que « le taux d'exécution des commissions rogatoires est de 97 % » et que toutes les demandes d'entraide judiciaire en matière de blanchiment ont été satisfaites.

Lors de cette conférence en duplex de Monaco, les autorités monégasques ont aussi souligné que, contrairement à ce que disent les rapports des ministères français de l'Économie et de la Justice, la levée du secret bancaire est applicable dans les mêmes conditions qu'en France. Ils ont aussi estimé que les Douanes françaises reçoivent toutes les informations concernant les mouvements de fonds qui passent par le casino de Monaco.

Les deux représentants de Monaco, qui sont Français et anciens fonctionnaires, ont dénoncé la publication des rapports et les « attaques » contre la principauté qu'ils attribuent à des arrière-pensées politiques liées à la présidence de l'UE, actuellement exercée par la France.

« Nous avons l'impression d'être un insecte qu'on dissèque sur une planchette et auquel on trouve la caparace un peu poreuse et les mandibules assez agressives », a estimé Patrick Leclercq.

Les autorités monégasques ont toutefois accepté de coopérer avec la France pour mettre à plat les relations financières et judiciaires qui lient les deux pays et prouver à la France que ses allégations sont fausses.



Reportage publicitaire

Au sommet du Mont Saint-Sauveur! «Les Verdone» un projet haut de gamme favorisé par la nature

En immobilier, il y a des projets devant lesquels on se demande, une fois qu'ils ne sont plus disponibles, évidemment : Pourquoi avoir laissé passer une occasion pareille? C'est probablement ce que beaucoup de gens se diront lorsqu'ils apprendront, sans doute dans très peu de temps, que le projet Les Verdone, au Mont Saint-Sauveur, est vendu à 100 %.

Heureusement, il est encore temps de se joindre au nombre des «happy few» qui deviendront propriétaires d'une maison dans ce projet haut de gamme exceptionnelle.

Des maisons que l'on peut personnaliser à sa guise

Le projet s'avère en effet très favorisé par la nature. Il y a d'abord le site qui à lui seul, mérite toute l'attention de l'acheteur exigeant. Le projet Les Verdone est situé au sommet du Mont Saint-Sauveur, l'une des montagnes les plus prestigieuses des Laurentides, et offre un accès direct à ses pistes de ski.

L'expression «avoir les pieds dans la neige» prend ici tout son sens. Les résidents pourront chausser leurs skis devant leur porte et s'élancer sur les pistes, comme si elles avaient été tracées spécialement pour leur bon plaisir.

Le projet regroupe des maisons en bois qui, par leur style champêtre, s'intègrent parfaitement à un environnement d'une grande beauté explique Marie-Anne Hébert, vice-présidente de Mont Saint-Sauveur Immobilier. L'acheteur peut évidemment personnaliser sa résidence comme il le souhaite en choisissant les principaux éléments de décoration.

Au projet Les Verdone, les prix des terrains sont à partir de 80 000 \$, les maisons à partir de 200 000 \$ et la maison modèle est présentement à vendre à 409 000 \$ excluant les taxes.

Des maisons de rêve au cœur d'une vallée enchantée

Bien sûr, quand on dit Mont Saint-Sauveur, on pense à un paradis pour les skieurs. «La vallée de Saint-Sauveur regroupe en effet cinq stations de sports d'hiver et constitue l'un des plus vastes domaines skiables en Amérique du Nord poursuit Marie-Anne Hébert. La vallée est célèbre pour l'illumination de ses pistes qui permet aux skieurs de s'adonner à leur sport même après le coucher du soleil. Le spectacle de ces pentes illuminées vaut à

lui seul le détour! « Bien entendu, la vallée est sillonnée par un vaste réseau de pistes de ski de fond et on y trouve les installations nécessaires à la pratique de nombreux autres sports d'hiver : patin, raquette, glissade sur tubes et «rafting» des neiges.

Des maisons où le plaisir est toujours de saison

Lorsque les derniers skieurs ont, bien à contrecœur, dit adieu à leur sport, la vallée de Saint-Sauveur se transforme en une station de villégiature estivale de tout premier ordre.

Les résidents de nos projets se trouvent à quelques minutes à pied du Parc Aquatique Mont Saint-Sauveur, l'un des plus vastes du genre au Canada affirme Marie-Anne Hébert. Ils ont aussi accès rapidement aux pistes cyclables, terrains de golf, courts de tennis et autres installations de loisirs.

Des maisons qui représentent un investissement gagnant

Dans les Laurentides, peu de projets immobiliers présentent autant d'atouts que Les Verdone. L'emplacement exceptionnel, en bordure des pistes d'une station de ski réputée, suffira à conférer à ces résidences une plus-value au cours des années à venir. Il en va de même pour les autres projets de Mont Saint-Sauveur Immobilier. Quels que soient ses goûts et son budget, l'acheteur éventuel est certain de trouver ce qui lui convient : unité de condominium, maison unifamiliale, maison en rangée ou terrain pour bâtir la maison de ses rêves. Signalons qu'à l'achat d'une unité d'habitation neuve, les propriétaires reçoivent en prime un abonnement de ski familial pour leur première année d'occupation!

Par ailleurs, quand on sait que la demande pour la location d'une résidence située en bordure ou tout près des pistes de ski dépasse largement l'offre, on imagine facilement le potentiel. Les propriétaires qui ne souhaitent pas habiter leur résidence en permanence trouveront ainsi facilement à la louer, directement ou par l'intermédiaire du promoteur, Mont Saint-Sauveur Immobilier.

Au total, une résidence au Mont Saint-Sauveur représente un placement sûr, un investissement loisirs de qualité, conclut Marie-Anne Hébert. Tous les membres de la famille pourront en profiter, quels que soient leur âge et leurs intérêts, comme résidence secondaire ou permanente.

Les personnes intéressées à en savoir davantage sur ces projets immobiliers exceptionnels, ou qui souhaitent visiter une unité modèle, sont priées de communiquer avec Marie-Anne Hébert au (450) 227-4671, poste 3288.



MME NYCOL PAGEAU-GOYETTE
Présidente et chef de la direction – Aéroports de Montréal

**« AÉROPORTS DE MONTRÉAL :
ARCHITECTE DE MONTRÉAL »**

Le mercredi 18 octobre 2000, à 11h45

**Hôtel Omni Mont-Royal
Salon Les Saisons**
Membre régulier : 40 \$
Membre étudiant : 30 \$
Non-membre : 50 \$
Table de 8 personnes : 360 \$
(taxes non comprises)
Pour réservation : (514) 282-3810
Nos commanditaires

VISA, MasterCard,
American Express et
chèque acceptés.

Seules les annulations
reçues 48 heures à
l'avance seront acceptées.

ASSOCIATION DES
MBA
DU QUÉBEC
ENTRE GENS
DE DÉCISION





**Journée
Clef de
contact**

dans le monde des affaires

18 octobre 2000
Hôtel Gouverneur Place Dupuis

Organisé par le Réseau des Femmes d'affaires
du Québec dans le cadre de la Semaine des
femmes d'affaires et du Tour MONDIAL de
l'entrepreneuriat

PROGRAMME

Clef Financement
Nouvelle économie, nouvelles solutions

Clef Technologies
Les affaires électroniques, un réseau sans frontières

Clef Réseautage
Déjeuner - réseautage avec les participants canadiens et
étrangers du Tour MONDIAL de l'entrepreneuriat.

Clef Marketing
L'innovation commerciale pour se démarquer

Clef exportation
S'ouvrir sur le monde

Clef Réussite
Six femmes d'affaires vous offrent une clé pour la réussite
dans le monde des affaires.

Cocktail du Tour Mondial
5 à 7 en compagnie des participants canadiens et étrangers du
Tour MONDIAL et plusieurs invités de marque.

Coûts : incluant repas et cocktail :
Membre : 185 \$ + taxes
Non-membre : 235 \$ + taxes

Pour renseignements
et inscription :
Tél.(514) 521-2441
1 800 332-2683

La Presse

 Développement
économique Canada

 Desjardins



RÉSEAU DES
FEMMES D'AFFAIRES
DU QUÉBEC INC.

**N.B.
ouvert à tous.**

Une mission économique canadienne attendue à Alger

Associated Press

ALGER — Une mission économique et commerciale canadienne, la deuxième après celle d'hommes d'affaires québécois, est attendue à Alger du 13 au 16 octobre, annonce l'agence officielle APS.

La délégation sera conduite par le ministre canadien du Commerce international, Pierre Pettigrew, et regroupera des représentants de quelques 80 entreprises de divers secteurs, notamment l'aérospatiale, les industries pétrolières, les télécommunications, les technologies de pointe, l'agro-alimentaire, les services, les mines et les richesses naturelles, l'énergie, la construction, les infrastructures et l'éducation.

La délégation arrivera en provenance du Maroc, où elle a entamé une tournée qui la mènera, après l'Algérie, en Espagne et au Portugal. Plusieurs entreprises de pointe dont des sociétés du secteur pétrolier (SNC Lavalin, Petro Canada, Canadian Occidental Petroleum, First Calgary Petroleum), de l'aérospatiale et de l'aéronautique (Bombardier, Cansyst, LNS Systems), des mines (Breakwater Resources), des technologies de pointe (Altair), de l'agro-alimentaire (Agir) seront présentes.

Des signatures d'accords sont attendues à la fin des discussions prévues pour samedi et dimanche prochains, selon des responsables canadiens en poste à Alger.

L'Algérie reste le principal partenaire commercial du Canada dans la zone Afrique/Moyen-Orient avec des échanges commerciaux, hors services, de plus de 1,1 milliard de dollars canadiens. Les exportations algériennes vers le Canada, constituées à près de 99,8 % d'hydrocarbures, ont totalisé l'an dernier 654 millions de dollars canadiens.

En progression de 20 % par rapport aux deux dernières années, les exportations canadiennes, hors services, vers l'Algérie se sont élevées en 1999 à 479 millions de dollars canadiens, en recul par rapport à 1997 et 1998.

L'investissement technologique insuffisant en Europe

MICHAEL DELL, LE PDG de Dell Computer, a imputé hier le niveau décevant des ventes européennes de l'entreprise à l'insuffisance des investissements technologiques sur ce continent.

La semaine dernière, le numéro deux mondial de la micro-informatique avait mis en avant la faiblesse de la demande en Europe pour annoncer que la croissance de son chiffre d'affaires ne serait que de 27 % cette année, alors qu'il tablait auparavant sur une progression de 30 %.

« Le marché (européen) n'a pas été aussi vigoureux que nous l'aurions souhaité », a déclaré Michael Dell aux journalistes en marge d'un séminaire à Madrid. « Quand cela va-t-il changer ? Eh bien, quand est-ce que les entreprises européennes se lanceront à fond dans la technologie ? a-t-il ajouté. La technologie est l'ingrédient essentiel du capitalisme moderne. L'économie européenne pèse plus lourd que celle des États-Unis, mais le nombre de PC y est deux fois moins élevé », a-t-il souligné.

Il a toutefois assuré que les perspectives de sa société restaient excellentes. « On peut certainement nous reprocher une prévision incorrecte, mais en prenant du recul, vous vous rendez compte que notre croissance est de 27 % au lieu de 30 %, ce qui reste supérieur (à la croissance) du marché, » a-t-il ajouté.

Lors de son discours à l'Université de Navarre, Michael Dell s'est par ailleurs dit convaincu que l'avènement d'Internet ne signifiait pas la fin des PC. Selon lui, les ordinateurs portables dotés de liaisons sans fil seront les « grands bénéficiaires » de cette nouvelle technologie.

« Il y a six mois, beaucoup pensaient que le téléphone remplacerait le PC grâce au WAP (Wireless Application Protocol). Je pense qu'aujourd'hui la plupart des gens diraient que cela ne va pas marcher. »

Le FICC mise sur le cinéaste Robert Lepage et le producteur Luc Phaneuf

ARIANE KROL

Le Fonds d'investissement de la culture et des communications (FICC) investit 3,3 millions de dollars dans huit entreprises québécoises et prépare une nouvelle ronde de financement.



Photothèque La Presse

Le Fonds d'investissement de la culture et des communications investit 3,3 millions de dollars dans huit entreprises québécoises, misant notamment sur le cinéaste Robert Lepage.

De Marque, un petit développeur de logiciels et de céderoms éducatifs de Québec, annoncera aujourd'hui l'acquisition de Septembre Média, une transaction de 300 000 \$ financée grâce à l'investissement du FICC. « Nous avons reçu 650 000 \$, le reste servira à commercialiser notre logiciel Tap'Touche », a expliqué en entrevue le président de De Marque, Marc Boutet. Septembre Média, qui était une filiale des Éditions Septembre, détient quatre sites Internet et un magazine consacrés à l'éducation. Les cinq employés se joindront à la trentaine que compte déjà De Marque.

Le FICC, une société en commandite financée aux deux tiers par le Fonds de solidarité de la FTQ et au tiers par la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC), a annoncé hier des investissements totalisant 3 305 000 \$.

Outre son placement dans De Marque, le FICC a investi 630 000 \$ dans Sarbakan, un studio d'animation de Québec; 500 000 \$ dans Les Productions Phaneuf, qu'une maison qui a créé des spectacles tels *Elvis Story* et *Yesterday... Les Beatles*; 500 000 \$ dans Strategy First, un concepteur de jeux vidéos de Montréal; 400 000 \$ dans In Extremis Images, la maison de production de cinéma indépendant de Robert Le-

page et Bruno Jobin; 250 000 \$ dans Visuel Corporation Canada, qui place des bornes interactives dans les ascenseurs des édifices à bureaux; 250 000 \$ dans Netrad, la première station de radio canadienne entièrement sur Internet, qui développe maintenant des services de radio pour les portails; et 125 000 \$ dans Show Gigs, un promoteur d'artistes en démarrage.

Les Productions Phaneuf utiliseront l'argent du FICC pour faire des acquisitions dans les secteurs de la production télévisuelle et des congrès. « Ça fait deux ou trois ans que le FICC nous parle. On n'avait pas vraiment besoin d'argent, mais j'ai changé d'avis en voyant les acquisitions qui se faisaient partout dans le monde », explique le président et producteur Luc Phaneuf.

Le FICC prépare actuellement une deuxième ronde de financement dont il devrait annoncer le résultat à la fin novembre. La valeur de ce deuxième financement pourrait aller jusqu'à 43 millions puisque le FICC, qui dispose déjà de 17 millions, a annoncé que son fonds pourra être porté à 60 millions.

Mais le capital-risque culturel, est-ce rentable ? « Ça rapporte puisque le fonds initial était de 15 millions en 1997 et que les revenus nous ont permis de le porter à 17 millions. Mais les vrais résultats seront visibles à partir de la cinquième année », indique le PDG du FICC, Marcel Choquette.

Jusqu'ici, le seul mauvais pari a été un investissement de 750 000 \$ dans la maison de production Prisma, qui a fait faillite il y a un peu moins d'un an.

Le portefeuille du FICC compte actuellement 24 entreprises et Marcel Choquette prévoit annoncer quatre nouveaux investissements d'ici la fin novembre.

Quel genre de véhicule obtient-on pour 46 835\$?



Sephia 2001

Radiocassette AM/FM stéréo • Moteur 4 cylindres de 1,8 litres à DACT et 125 HP • Boîte manuelle à 5 rapports • Deux coussins gonflables • Cage de protection en acier pour passagers • Poutrelles d'acier dans les portières • Essuie-glace à trois tempos et balayage intermittent • Direction assistée



Sportage 4 RM 2001

Glaces, verrous et rétroviseurs extérieurs commandés électriquement • Radiocassette AM/FM stéréo • Moteur 4 cylindres de 2 litres à DACT et 16 soupapes • Deux coussins gonflables à l'AV et un autre aux genoux du conducteur • Porte-roue et cache-roue extérieurs • Système antivol • Direction assistée.



Rio 2001

Moteur 4 cylindres de 1,5 litres à DACT et 96 HP • Boîte manuelle à 5 rapports • Deux coussins gonflables • Cage de protection en acier pour passagers • Poutrelles d'acier dans les portières • Radio AM/FM stéréo • Consommation sur la route : 5,8 L aux 100 km.

Les trois.

Sephia
13 845 \$
Louez à partir de
199,96\$*

Comptant de 1 250 \$ à un taux de 3,95% pendant 48 mois.

Rio
11 995 \$
Louez à partir de
189,70\$*

Comptant de 500 \$ à un taux de 3,95% pendant 48 mois.

Sportage 4 RM
20 995 \$
Louez à partir de
259,37\$*

Comptant de 2 500 \$ à un taux de 3,3% pendant 48 mois.



Enfin, la qualité accessible à tous!

www.kia.ca

Chaque Kia est protégée par une garantie de 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur, une garantie de base de 3 ans/60 000 km et une assistance routière 24-heures.

288464

Kia St-Hyacinthe
2695, boulevard Casavant ouest
St-Hyacinthe (450) 774-3444

Kia de Drummondville
1505, René Lévesque
Drummondville (819) 478-2655

Gravel Kia
505, rue St-Jacques
St-Jean-sur-Richelieu (450) 347-2835

Bourassa Kia
1555b, boulevard St-Martin est
Laval (450) 669-7040

Kia Serge Morand
202, Route 132
St-Constant (450) 635-4610

Kia Gabriel
4600 A, boulevard St-Jean
Dollard Des Ormeaux (514) 426-7777

Kia Trois-Rivières
4200, boulevard Royal
Trois-Rivières (819) 373-7300

Kia Grenville
83, rue Maples
Grenville (819) 242-0115

Kia de Sherbrooke
4290, boulevard Bourque
Rock-Forest (819) 563-3737

Kia Sorel-Tracy
7025, avenue de la Plaza
Sorel-Tracy (450) 742-1542

Joliette Kia
2029 C, Visitation
S.C.B. Joliette (450) 752-1952

Kia Victoriaville
445, boulevard Bois-Francis nord
Victoriaville (819) 758-5050

Longueuil Kia
1190, St-Laurent ouest
Longueuil (450) 651-5151

Kia Mario Blain
545, boulevard Laurier
McMasterville (450) 464-4551

Houle & Frères Kia
3265, chemin Gascon
Mascoche (450) 477-5550

Ville Marie Kia
3010, rue Hochelaga
Montréal (514) 598-8800

Kia St-Eustache
410, rue Dubois
St-Eustache (450) 623-9004

Kia Montréal
4815, Buchan
Montréal (514) 908-2300

Kia Repentigny
782, rue Notre-Dame
Repentigny (450) 657-1031

Kia St-Léonard
7250, boulevard Langelier
St-Léonard (514) 256-1010

Kia de Granby
1348, rue Principale
Granby (450) 777-0332

* Nos programmes de location sont établis, suite à l'approbation du crédit, par Crédit Kia Canada inc. Ils sont applicables à toutes les nouvelles Kia S 2001 (R05412), Sephia L 2001 (S05432) et Sportage X 2001 (S05412) louées et livrées pendant un temps limité. Les véhicules peuvent être différents de l'image qui en est montrée. Ils sont montrés avec de l'équipement offert en option. Durée de location de 48 mois, avec remise au locataire, au taux de financement de location de 3,95% pour la Rio S, de 3,95% pour la Sephia L et de 3,30% pour la Sportage X avec acompte ou échange équivalent de 500 \$ pour la Rio S, de 1 250 \$ pour la Sephia L et de 2 500 \$ pour la Sportage X. Premier paiement de 189,70 \$ et dépôt garanti de 250 \$ exigible lors de la livraison de la Rio S. Premier paiement de 199,96 \$ et dépôt garanti de 250 \$ exigible lors de la livraison de la Sephia L. Premier paiement de 259,37 \$ et dépôt garanti de 500 \$ exigible lors de la livraison de la Sportage X. L'obligation totale de location de la Rio S, basée sur un prix de détail suggéré du manufacturier de 11 995 \$, est de 9 605,60 \$ et l'option d'achat est évaluée à 4 106,85 \$. L'obligation totale de location de la Sephia L, basée sur un prix de détail suggéré du manufacturier de 13 845 \$, est de 10 848,08 \$ et l'option d'achat est évaluée à 4 860,30 \$. L'obligation totale de location de la Sportage X, basée sur un prix de détail suggéré du manufacturier de 20 995 \$, est de 14 949,76 \$ et l'option d'achat est évaluée à 8 402,55 \$. Les obligations de location sont calculées sur la base d'une entente de 20 000 km/an (d'autres types d'ententes existent également). Si la limite est dépassée, des frais supplémentaires de 8 ¢ par kilomètre s'appliquent. L'immatriculation, les plaques, l'inspection préalable à la livraison, les assurances et les taxes ne sont pas inclus et sont payables en sus. Le prix peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut vendre moins cher. 1 Un financement de 3,9% est possible pour tous les modèles Sephia L 2001 et Rio S 2001, et pour une période de 48 mois, après approbation de crédit. Exemple de financement : 10 000 \$ à 3,9% par année représente un paiement mensuel de 225,34 \$ pendant 48 mois. Le coût d'emprunt est de 816,48 \$. Pour une obligation totale de 10 816,48 \$. Un financement de 3,9% est possible pour tous les modèles Sportage X 2001, et pour une période de 48 mois, après approbation de crédit. Exemple de financement : 10 000 \$ à 3,9% par année représente un paiement mensuel de 234,39 \$ pendant 48 mois. Le coût d'emprunt est de 1 250,82 \$, pour une obligation totale de 11 250,82 \$. D'autres taux et conditions sont possibles. ** Certaines restrictions peuvent s'appliquer. Voir un concessionnaire participant Kia pour les détails. Kia et le slogan « Enfin, la qualité accessible à tous! » sont des marques de commerce de Kia Motors Corporation.

La guerre du ciel continue entre Boeing et Airbus

Associated Press

SEATTLE – Lorsque Airbus Industrie a annoncé, il y a deux semaines, la commande par Singapore Airlines de dix A3XX, les analystes de Wall Street y ont vu un possible signe avant-coureur du déclin du Boeing 747.

Mais la bataille est loin d'être gagnée pour le consortium européen. L'avenir du très gros porteur d'Airbus n'est pas encore assuré et Boeing, à défaut de convaincre avec son propre « superjumbo », peut compter sur un 777 de plus en plus populaire.

Les 777, notamment les modèles dont l'autonomie a été accrue, doivent leur succès auprès de nombreuses compagnies au fait qu'ils permettent de satisfaire à une demande croissante des passagers. Ils autorisent en effet des itinéraires directs entre deux villes, évitant ainsi des changements sur les plaques tournantes que sont par exemple Denver ou Chicago, aux États-Unis.

Depuis l'introduction du bi-réacteur en 1995, Boeing a reçu 496 commandes pour l'appareil, dont 52 cette année.

Boeing a récemment annoncé la construction de versions à plus grand rayon d'action des 777-200 et 777-300. Le premier pourra ainsi emporter 301 passagers sur une distance de 16 404 kilomètres, soit 2092 km de plus que le modèle actuel. Le nouveau 777-300, d'une capacité de 365 places, disposera lui d'une autonomie de 13 330 km, soit 2253 km de plus.

En face, Airbus propose les A340-500 et 600, qui font figure de concurrents directs du 747 et du 777. Mais le consortium européen n'a reçu cette année que huit commandes pour l'A340-600, doté de 380 places, et aucune pour l'A340-500, qui peut transporter 340 passagers.

L'analyste Joseph Campbell, de Lehman Brothers, estime que pour de nouveaux avions ces chiffres en demi-teinte n'ont rien d'alarmants, les compagnies n'ayant pas encore suffisamment jaugé les deux appareils. « Mais le fait que le 777 soit devenu aussi populaire pourrait rendre la partie très difficile à Airbus », met-il en garde.

L'avenir du futur très gros porteur d'Airbus, l'A3XX d'une capacité de 555 places, semble en outre encore incertain au vu d'un rapport publié cette semaine par Crédit Suisse First Boston (CSFB). Les analystes du CSFB mettent en doute la capacité du consortium européen à amortir son investisse-



Photos AP ©

ment, qui devrait atteindre 20 milliards de dollars.

Ils estiment qu'Airbus aura du mal à remplir son objectif de 768 ventes d'A3XX au cours des vingt prochaines années et que le prix de vente de l'avion — 216 millions de dollars pièce — ne couvrira pas le coût total du programme. L'A3XX devrait entrer en service début 2006.

Face à l'A3XX, Boeing propose une version rallongée du 747-400, qui pourra emporter jusqu'à 516 passagers. Les coûts de développement ont été limités à 6 milliards de dollars. Mais le constructeur américain n'a pas encore réussi à convaincre les compagnies intéressées par le très gros porteur européen.

L'année 2000 apparaît toutefois meilleure pour Boeing. L'an dernier, Airbus avait pour la première fois dépassé son rival américain avec 476 commandes contre 391 à Boeing. Malgré de lourdes pertes en 1998 et une restructuration complète de son processus de production, l'avionneur de Seattle avait enregistré la semaine dernière 467 commandes depuis le début de l'année.

Selon Airbus, les deux constructeurs font à peu près jeu égal depuis le début de l'année : en terme de parts de marché, Boeing mène d'une courte tête avec 52 % contre 48 % à Airbus, selon le consortium.

Clinton signe la loi sur la normalisation des relations avec la Chine

Agence France-Presse

WASHINGTON — Le président américain Bill Clinton a signé hier la loi sur la normalisation permanente des relations commerciales sino-américaines (PNTR), qui ouvrira les marchés de la nation la plus peuplée du monde à la première puissance économique mondiale.

Avant d'apposer sa signature au texte de loi au cours d'une cérémonie, M. Clinton a souligné que la normalisation des relations commerciales entre les deux pays permettrait de poursuivre la croissance économique des États-Unis, mais également d'intégrer davantage la Chine dans la communauté internationale et de l'encourager dans la voie des réformes démocratiques.

« C'est une étape majeure vers l'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce et une étape majeure pour répondre à quelques-uns des principaux défis du siècle à venir. Car cela permettra non seulement de renforcer notre croissance économique sans précédent mais aussi de modeler l'avenir de la nation la plus peuplée du monde », a déclaré M. Clinton.

Le président avait convié les dirigeants du Congrès ainsi que des dirigeants de grandes entreprises américaines à la cérémonie de signature, qui s'est déroulée dans les jardins de la Maison-Blanche.

Le Sénat avait approuvé le mois dernier cette normalisation permanente par 83 voix contre 15, quatre mois après l'adoption du même texte par la Chambre des représentants.

L'octroi à la Chine d'un statut garantissant des relations commerciales normales permanentes

(PNTR) était indispensable pour permettre aux produits et aux services américains de bénéficier de l'ouverture de l'immense marché chinois. Il avait fait l'objet d'un accord bilatéral entre les deux pays il y a près d'un an, après de longues et difficiles négociations, dans le cadre de la procédure d'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce.

M. Clinton a toutefois souligné que la Chine devrait, avant d'entrer à l'OMC, achever la négociation d'adhésion et remplir les obligations « prises avec nous et nos partenaires ».

La représentante américaine pour le Commerce, Charlene Barshefsky, doit se rendre à Pékin cette semaine pour discuter avec le premier ministre chinois Zhu Rongji des mesures devant être prises par la Chine pour finaliser cette accession, a indiqué hier un responsable de l'administration Clinton.

La Chine a conclu des accords bilatéraux sur les conditions de son accession à l'OMC avec 36 pays, dont les États-Unis, en novembre dernier, et avec l'Union européenne plus tôt cette année.

Mais la finalisation de l'accord d'accession devant être approuvé par les 138 membres de l'OMC, doit également permettre aux pays n'ayant pas négocié un accord bilatéral avec la Chine de bénéficier des mêmes concessions commerciales de la part de Pékin.

Un responsable de l'administration ayant requis l'anonymat a insisté hier sur le fait que Charlene Barshefsky ne se rendait pas à Pékin pour renégocier l'accord sino-américain de novembre dernier.

cégep

(enseignement régulier, le jour)

LE 1^{er} NOVEMBRE 2000

est la date limite pour présenter
une demande d'admission pour la

SESSION «HIVER 2001»

dans l'un des cégeps suivants:

Abitibi-Témiscamingue Ahuntsic André-Laurendeau de Bois-de-Boulogne Drummondville Édouard-Montpetit Gérald-Godin Granby Haute-Yamaska John Abbott de Lanaudière Lionel-Groulx Maison-Neuve Marie-Victorin Montmorency Outaouais Rosemont	Saint-Hyacinthe Saint-Jean-sur-Richelieu Saint-Jérôme Saint-Laurent Shawinigan Sherbrooke Sorel-Tracy Trois-Rivières Valleyfield Victoriaville Vieux Montréal Institut de technologie agroalimentaire Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec	Pour obtenir les formulaire, veuillez vous adresser à l'un de ces cégeps ou au: SRAM service régional d'admission du Montréal métropolitain C.P. 11028 Succursale Centre Ville Montréal (Québec) H3C 4W9 Tél. : (514) 271-2454
--	--	---



Pour s'informer,

tout le monde le fait

**nouvel
horaire** dès 11 h 15.

Jean Lapierre
décortique l'actualité pour vous.

CKAC 730

RADIO MÉDIA

La radio de l'information
ckac.com

Airbus Industrie a annoncé, il y a deux semaines, la commande par Singapore Airlines de dix A3XX (ci-contre). Les analystes de Wall Street y ont vu un possible signe avant-coureur du déclin du Boeing 747. À défaut de convaincre avec son propre « superjumbo », le constructeur de Seattle peut tout de même compter sur un 777 de plus en plus populaire.

VENTE DE TAPIS

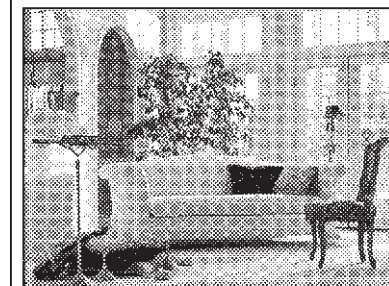
VotreStyle
3 pour 1



Berbère décoratif **\$2.99**
Offre spéciale de durée limitée !
SOUS-TAPIS GRATUIT / INSTALLATION GRATUITE



Tapis «Saxony» **\$3.99**
De qualité supérieure
SOUS-TAPIS GRATUIT / INSTALLATION GRATUITE



Tapis classique **\$4.99**
Riche peluche veloutée
SOUS-TAPIS GRATUIT / INSTALLATION GRATUITE

12 MOIS SANS INTÉRÊT

**A
votre
service
depuis
30ans**

CLAUDE BOUCHARD
TAPIS DÉCOR & DESIGN
729-0891

3645, boul. St-Joseph Est, Montréal

Communiquer,
c'est **vital!**

Faites confiance
aux *professionnels*
des troubles de la
communication.



**Ordre des orthophonistes
et audiologistes du Québec**

Téléphone : (514) 282-9123
Télécopieur : (514) 282-9541
info@ooaq.qc.ca

COMME

PUBLICITÉ-MARKETING

La citrouille transformée en conte de fées pour marchands



Chaque saison et chaque fête apportent son lot de produits distinctifs sur les étalages des magasins.

Des lapins de Pâques aux citrouilles de l'Halloween en passant par les coeurs de la Saint-Valentin et les boules de Noël, les marchands nous proposent toujours quelque chose de saison, qu'on aille au supermarché ou au magasin à rabais du quartier.

Mais depuis environ cinq ans, une de ces fêtes se distingue par une croissance plus rapide que les autres. Nous avons dit l'Halloween, devenue une véritable manne pour les manufacturiers de tout acabit, bien au-delà des producteurs de citrouilles et des fabricants de tire.

Le phénomène a commencé d'abord aux États-Unis où, à la fin des années 1990, le bonbon d'Halloween (705 millions US en 1996) connaissait des hausses parfois deux fois plus rapide que le reste de l'industrie.

Et comme c'est souvent le cas, le Canada n'a pas tardé à suivre.

Selon Larry Rossi, président de la chaîne Dollarama, l'Halloween a maintenant officiellement dépassé Pâques comme marché saisonnier dans le créneau des magasins à un dollar.

«Ce n'est quand même pas Noël, mais c'est maintenant entre deux et trois fois plus gros que Pâques. Et la croissance n'est pas que dans ce secteur.»

Chez Provigo, Maxi et Cie et Lo-blaws, on constate que le marché de l'Halloween s'est accru parce que ce qui était autrefois une fête d'enfants est devenue aussi une fête d'adultes, explique Nathalie Roussel, poste-parole de ces chaînes. Dans les Maxi et Cie et les Lo-blaws, par exemple, le costume pour adultes est une catégorie en pleine expansion, tout comme les décorations. «On n'est plus à l'époque où une simple petite lumière était suffisante!» affirme Mme Roussel.

Maintenant, quand on se promène dans les rues durant les jours précédant le 31 octobre, on peut admirer des quantités impressionnantes de toiles d'araignées, de pierre tombales en plastique, de



Photo DENIS COURVILLE, La Presse

Chaque saison et chaque fête, dont de plus en plus l'Halloween, apportent son lot de produits distinctifs sur les étalages des magasins.

squelettes de tous formats. «Ça, ça a beaucoup changé depuis deux ou trois ans, je dirais», affirme-t-elle.

Dans les magasins Zellers, qui vendent aussi costumes et décorations, on parle d'une croissance dans les deux chiffres l'an dernier! «La croissance de cette catégorie de produits a commencé aux États-Unis, puis c'est venu chez nous, il y a cinq ans, je dirais», souligne Shawn Cropley, acheteur de jouets et des produits d'Halloween pour la chaîne Zellers Inc.

«C'est surtout le costume pour adulte qui est en pleine croissance. Et toutes les décorations, continue-t-il. Dans ce secteur, il y a élargissement vraiment amusant de la gamme des produits offerts par les manufacturiers. Vous savez, toutes sortes de gadgets comme des araignées qui tombent quand on s'approche de la porte et qui sont activées par un capteur de mouvements.»

Est-ce que cette catégorie de pro-

duits est en croissance parce que les manufacturiers ont décidé de diversifier leur offre ou est-ce la demande des consommateurs qui dirige le tout?

«Selon moi, répond M. Cropley, les deux phénomènes se renforcent mutuellement.»

Une étude du National Confectioners Association, l'association des manufacturiers de bonbons américains, montre que la pratique des marchands d'installer des étalages de produits saisonniers de plus en plus tôt contribue à l'augmentation totale des ventes. Les gens achètent tôt et retournent en acheter plus, ce qui renforce l'idée dans la tête des consommateurs que le magasin en question est une «destination bonbon, une perception à encourager avant le début de la saison des Fêtes».

Russell Belk, professeur à la Business School de l'Université de l'Utah, qui s'est intéressé à l'Halloween comme phénomène de marketing et de consommation, croit quant à lui que la croissance de l'Halloween durant les cinq à dix dernières années environ est d'abord et avant tout un phénomène piloté par les consommateurs, ensuite aidés des «marketers».

«Contrairement à la fête des Mères, par exemple, une fête construite de A à Z par les marchands de fleurs puis de cartes, l'Halloween a des origines très anciennes, explique le professeur Belk.

«C'est une fête apportée en Amérique du Nord par les immigrants irlandais. À l'origine, c'est une célébration de mendiants, qui choisissaient de venir cogner aux portes à la fin d'octobre parce que c'était l'époque des récoltes et il y avait donc abondance. La fête a ensuite été récupérée par la religion catholique qui l'a associée avec le 1^{er} novembre, la journée des morts. Fondamentalement, l'Halloween est une fête de rébellion, continue le professeur. Les consommateurs en profitent pour narguer leurs peurs.»

Pas étonnant, donc, qu'au cours des dernières années la fête ait dépassé les enfants pour être récupérée par les adultes. «C'est un événement de marketing important maintenant. Et c'est en pleine croissance, dit M. Belk. Au Mexique, note-t-il, la fête est maintenant célébrée et se marie à des festivités d'origines pré-colombiennes. Et l'Europe et l'Australie et même l'Asie sont des marchés qui croissent à la vitesse de l'éclair.»



Nominations au Mondial

SIX AGENCES québécoises sont parmi les finalistes au Mondial de la publicité francophone, qui a lieu à Paris les 13 et 14 novembre. Parmi ces possibles gagnants il y a Bos, qui a été retenue dans la catégorie télé avec sa campagne pour le *Journal de Montréal*, et Cossette avec une campagne pour le CAA-Québec. Côté radio, Bos est aussi parmi les finalistes, avec trois campagnes : une pour le *Journal*, une pour les bières de spécialité Oland et une autre pour Alimentation Couche-Tard. Bos et Cossette se retrouvent ensuite parmi les finalistes dans la catégorie presse écrite : Bos pour sa campagne pour la chaîne Historia, Cossette pour une pub pour le Festival international de musique militaire de Québec. Puis, dans la catégorie presse-magazine, Bos a toute une série de nominations pour ses annonces pour Kébecson. En affichage, la seule agence québécoise retenue est Publicis-BCP, pour ses personnages grandeur nature affichés dans le métro et lisant *La Presse*. Dans la catégorie grandes causes, Saint-Jacques Vallée Young et Rubicam est finaliste pour sa campagne pour le Club des petits déjeuners et Cossette pour une pub pour le ministère des Transports mettant en scène le père Noël. Côté marketing promotionnel, le Québec domine carrément la scène. Dans cette catégorie, LG2 a eu 29 nominations et Blitz 18. Les campagnes retenues pour LG2 sont celles de IGA, de la Maison des futailles et de la Banque Nationale et chez Blitz on a retenu du matériel conçu pour Molson et pour Bell Canada. LG2 (qui, en passant, a obtenu le compte du Casino de Montréal) a aussi eu droit à sept nominations dans la catégorie marketing-direct, avec ce qu'elle a préparé pour le Bureau de tourisme du Nouveau-Brunswick. Blitz a aussi eu droit à deux nominations, pour ce qu'elle a fait pour Bell ActiMédia.

Pub radio

IL Y EN A QUI écoutent la radio publique juste pour ne pas entendre de publicité. Mais pour les autres, qui aiment bien entendre ce qui se fait de mieux en pub radio, il y a un nouveau site Internet, celui du Bureau de commercialisation de la radio du Québec. On peut y entendre, entre autres, les quatre meilleures créations publicitaires radio du mois, les CD des meilleurs pubs radio au Québec préparés par le BRCQ à chaque année et les grandes campagnes radio. Le site fournit aussi des données sur les stations de radio québécoises, les concours de pub radio dans le monde, etc.

Recettes publicitaires en explosion

SELON UNE ÉTUDE de PriceWaterhouseCoopers réalisée pour le Internet Advertising Bureau américain, les recettes publicitaires sur l'Internet à travers le monde vont doubler en 2000 par rapport à 1999. En tout cas, durant le premier trimestre de 2000, elles ont presque doublé par rapport à la période correspondante de l'année précédente, passant de 1,2 milliard US en 1999 à 2,1 milliards US en 2000. Selon l'Internet Advertising Bureau, les recettes publicitaires totales en 1999 furent de 4,6 milliards US.

Nouveau magazine

UN NOUVEAU magazine sur l'Internet vient de voir le jour au Québec : *Espacecom*, petit frère de *Info Presse*. Pour son premier numéro, le magazine a vendu toutes ses pages réservées à la pub à un seul annonceur, *InventionMedia*, une société qui vend, entre autres choses, de l'espace publicitaire sur une vingtaine de sites Internet au Québec. «À nos yeux, un premier numéro d'une publication représente un potentiel extraordinaire pour un annonceur qui voudrait se démarquer en faisant un coup d'éclat, explique le rédacteur en chef de la nouvelle revue, Romain Bédard. Mais les prochains numéros, tient-il à préciser en page éditoriale, seront ouverts à tous.»

L'UNIVERS MARKETING



«J'aime, j'achète» veut symboliser le coup de coeur des consommateurs de La Baie.

Cure de jeunesse pour La Baie

ISABELLE MASSÉ
collaboration spéciale

La Baie, qui célèbre ses 134 ans, est le plus vieux magasin à rayons du Canada. Vous ne risquez pas d'oublier cet anniversaire si vous écoutez un tant soit peu la télévision! L'agence Wolf Group, de Toronto, lançait au début de septembre la nouvelle campagne publicitaire télévisée de l'entreprise, largement diffusée d'un océan à l'autre depuis.

Cette campagne comprend pas moins de 17 messages qui affichent sobrement les prix d'une multitude d'articles Tôgo et Mantles, les marques maison de La Baie, mais surtout qui dévoilent la nouvelle signature de l'entreprise, «J'aime, j'achète». C'est la première campagne «image» de La Baie depuis longtemps, selon l'agence Wolf, qui a reçu le mandat de rajeunir l'image du détaillant. Depuis longtemps, la pub ne servait plus qu'à annoncer des promotions. La nouvelle direction de La Baie a donné pour mandat à l'agence torontoise de redéfinir et rajeunir la marque.

Cinq messages parmi le lot colent spécialement à la phrase «J'aime, j'achète». Dans l'un d'eux, un homme se rappelle de l'anniversaire de sa femme, à la fin de sa journée de travail. «Pas du magasinage!» se dit-il alors. On le

voit ensuite butiner de rayon en rayon chez La Baie, pour en ressortir les bras chargés de sacs. Mari attentionné? Pas tout à fait... Le cadeau de sa douce moitié ne se trouve en fait que dans un tout petit sac. Les autres étant remplis de vestons, chandails, cravates et souliers pour Monsieur.

«J'aime, j'achète» veut symboliser le coup de coeur des consommateurs. Le slogan signifie également «j'achète l'idée de la nouvelle image de La Baie».

Avec ces messages, Wolf cherche aussi indirectement à attirer un profil de clientèle plus jeune et plus masculine. La clientèle de La Baie est principalement composée de femmes et mères de famille sur le marché du travail qui n'ont pas des heures à consacrer au magasinage, note l'agence Wolf. Sa campagne publicitaire cible davantage les hommes et les jeunes en diffusant les messages dans les émissions appropriées.

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



DEUX ENTREPRISES, UNE MÊME SIGNATURE

Une signature d'une entreprise, aussi appelée le slogan, est une promesse. Elle exprime souvent le caractère de cette entreprise et lui permet de se démarquer. Une signature devrait ainsi, de par son exclusivité, différencier une entreprise de ses concurrentes. Par contre, il arrive que deux entreprises aient la même griffe. On rencontre surtout ce phénomène quand les signatures sont vagues et générales.

Notre banque de 888 signatures répertorie cinq doublons. D'emblée, on constate que les cinq signatures présentes peuvent s'appliquer à n'importe quelle entreprise, dans des domaines parfois différents. C'est ainsi que «pour la vie» convient aussi bien à Volvo qu'à La-Z-boy. Elle pourrait, à la limite, se rattacher à un groupe de recherche contre le cancer... Il en va de même pour Groupe Commerce et Protectron qui nous offrent leur «présence rassurante». Plus les mots utilisés ont un caractère universel, moins la signature a des chances de se distinguer. D'ailleurs, les mots «monde», «solution» et «vie» sont présents dans 43, 29, et 26 différentes signatures et ce sont trois des quatre mots les plus utilisés dans les signatures. Une entreprise a donc tout à gagner de vérifier si son slogan est déjà mis en marché par quelqu'un d'autre. Enfin, «un monde de solution pour la vie» demeure curieusement toujours libre...

Noms des entreprises	Signatures
Volvo et La-Z-boy	Pour la vie
CEV et Groupe Uniconseil	Un monde de solution
Groupe Commerce et Protectron	Une présence rassurante
Bruce Hardwood Floor et Ciot (tuiles)	Le choix naturel
Wampole et Aquadis	La qualité pour la vie

Descarie & complices
Recherche et conseil en gestion de marque

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

11 octobre 2000

Page D22 manquante

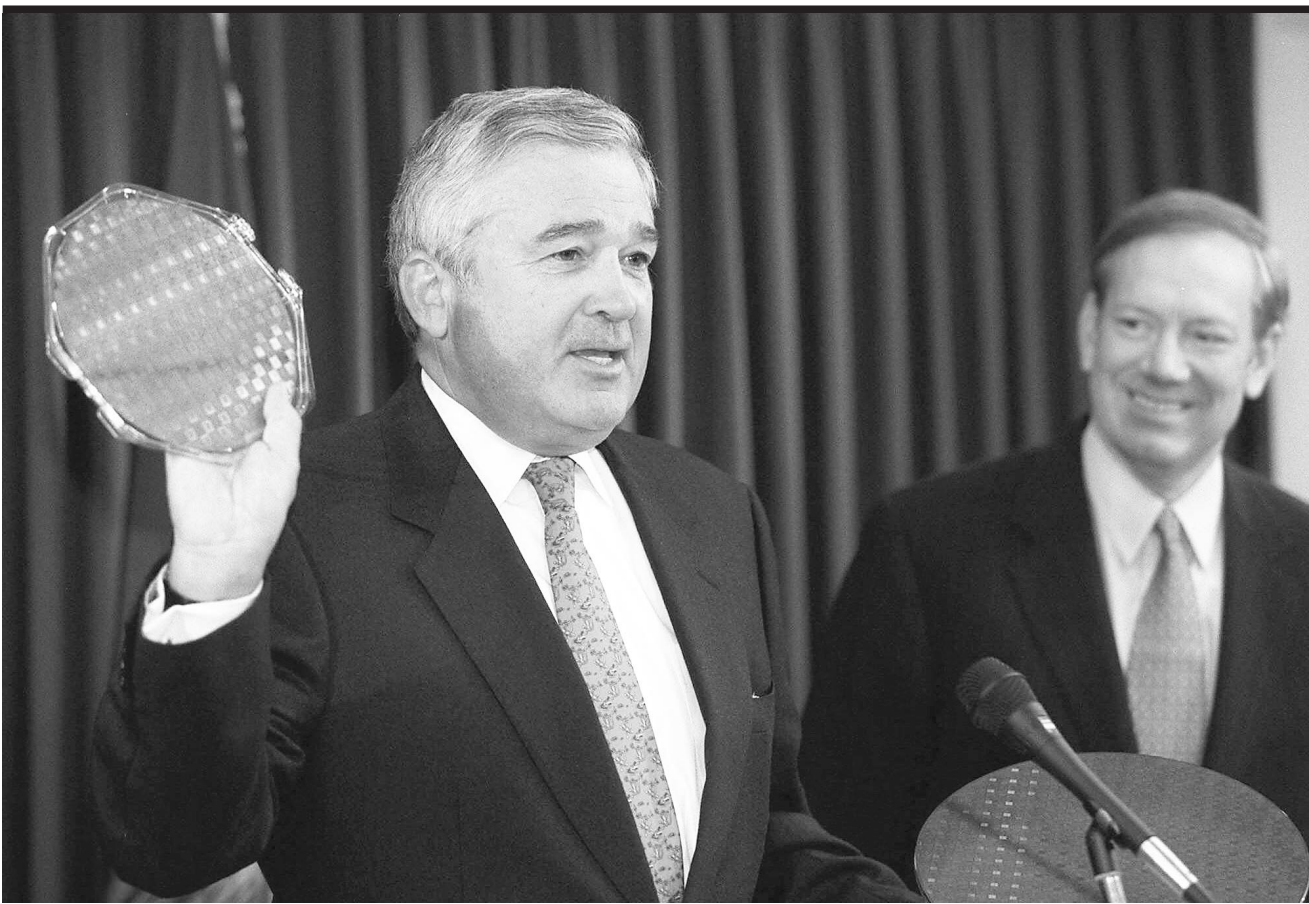


Photo AP ©

IBM investit 5 milliards dans les semi-conducteurs

International Business Machine Corp. a lancé un programme d'investissement de 5 milliards de dollars américains dans ses unités de production de semi-conducteurs. La moitié du plan de 5 milliards sera engagée dans la construction d'une nouvelle usine à East Fishkill, dans l'État de New York. Celle-ci sera, selon IBM, la première à produire à grande échelle des semi-conducteurs en atteignant une finesse de 0,10 micron, supérieure à la technologie actuelle à 0,18 micron. L'usine ouvrira ses portes au deuxième semestre 2002 et créera jusqu'à 1000 emplois. Sur la photo, le président du conseil d'IBM, Lou Gerstner, qui montre des gaufrettes de silicone, et le gouverneur de l'État de New York, George Pataki. Le programme annoncé par IBM prévoit également le développement d'Altis Semiconductor, la coentreprise d'IBM avec l'allemande Infineon Technologies AG, à Corbeil-Essonnes, en France, ainsi que l'extension des usines IBM de Burlington, au Vermont, et Yasu, au Japon.

Le Québec boude la Bourse des petites capitalisations de l'Ouest

Presse Canadienne

CALGARY — Les entreprises québécoises semblent boudier la Bourse des petites capitalisations de l'Ouest, mise sur pied l'an dernier. Sur un total de 2343 entreprises inscrites à cette Bourse, seulement 2,4% (57) proviennent du Québec.

Il y a près d'un an, en novembre, les Bourses du pays avaient subi une réorganisation majeure. Ainsi, la Bourse de Toronto est devenue la seule où sont négociées les actions des grandes entreprises canadiennes, alors que la Bourse de Montréal obtenait l'exclusivité des produits dérivés et que la Bourse de l'Ouest — ou Canadian Ventures Exchange (CDNX), résultant de la fusion des bourses de Vancouver et de l'Alberta — se voyait confier les transactions sur les actions des entreprises de petite capitalisation.

Du total des entreprises inscrites à la Bourse de l'Ouest, 1233 (ou 52,6%) sont installées en Colombie-Britannique, et 590 (25,2%) en Alberta. La Bourse de l'Ouest demeure donc un marché de l'Ouest.

Quant aux secteurs représentés, la Bourse de l'Ouest reflète l'industrie traditionnelle de cette partie du pays: 37% des compagnies sont des compagnies minières et 15% oeuvrent dans le domaine pétrolier.

Le secteur plus moderne de la technologie est le fait de 13% des entreprises inscrites à la Bourse de l'Ouest, tandis que 6% proviennent du secteur manufacturier.

Robert Mansell, de l'Université de Calgary, estime que cette situation reflète la vieille rivalité entre l'est et l'ouest du pays. «Historiquement, la perception générale est à l'effet que si ça ne vient pas du Québec ou de l'Ontario, ça ne peut pas être bon», selon lui.

Mais pour ce qui est de sa performance, la Bourse de l'Ouest n'a rien à envier aux autres, ayant enregistré une croissance de l'ordre de 53% depuis le début de l'année. Si on compare avec la situation à parer date l'an dernier, soit juste avant la fusion entre la Bourse de l'Alberta et celle de Vancouver, le volume de transactions a augmenté de 68% et la valeur moyenne des transactions a crû de 183%.

Selon M. Mansell, le problème

de recrutement d'entreprises québécoises est dû à des considérations politiques. «La question québécoise est une complication majeure. Il y aura des barrières politiques dressées par les politiciens», a-t-il dit.

On ne sait pas si la Bourse de l'Ouest ouvrira un bureau à Montréal.

En avril dernier, le gouvernement du Québec annonçait par ailleurs que Nasdaq s'installait à Montréal, dans le but d'offrir aux entreprises canadiennes un meilleur accès à un vaste bassin de capital nécessaire à leur expansion. Dix-sept entreprises québécoises étaient déjà à ce moment inscrites à Nasdaq aux États-Unis, dont Biochem Pharma, Microcell, Air Canada et Télésystème Mobile International. On y compte en tout 154 entreprises canadiennes.

Certains considèrent Nasdaq comme un rival de la Bourse de l'Ouest.

La vaste réorganisation des bourses du pays, l'an dernier, avait pour but d'éliminer les doublons entre les différents marchés financiers du pays.

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS



Commission
de la construction
du Québec

APPEL DE CANDIDATURES

COURTIERS EN ASSURANCE DE DOMMAGES

La Commission de la construction du Québec est à la recherche de courtiers en assurance de dommages commerciale en vue d'émettre un appel d'offres sur invitation visant à renouveler son portefeuille des assurances de dommages.

Toutes les conditions du présent appel d'offres sont contenues au cahier des charges, qui peut être obtenu à compter de 10 h (heure locale), le mercredi 11 octobre jusqu'au mardi 17 octobre 2000, à 16 h 30, en s'adressant à :

Monsieur Alain Dumulong
Chef de section
Gestion des approvisionnements
Commission de la construction du Québec
3530, rue Jean-Talon Ouest
Montréal (Québec) H3R 2G3
Tél. : (514) 341-7740, poste 6212
Courriel : alain.dumulong@ccq.org

Les candidatures reçues feront l'objet d'une évaluation en vue de retenir quatre courtiers qui seront appelés à participer à un appel d'offres sur invitation.

L'heure, la date et l'endroit pour la remise des soumissions sont fixés à 15 h 30, le 24 octobre 2000, à l'endroit mentionné ci-dessus.

La Commission de la construction du Québec ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des candidatures reçues et n'encourt aucune obligation envers les soumissionnaires.

Alain Dumulong
Chef de section
Gestion des approvisionnements

2880067

CASILOC inc.

APPELS D'OFFRES

CONSTRUCTION & APPROVISIONNEMENT

Projet : Complexe entrepôt et bureaux
rue Mill, Montréal

Projet : Complexe Hôtelier Casino de Hull

Les entrepreneurs et les fournisseurs d'équipements et de services peuvent obtenir l'information sur les appels d'offres de construction et d'approvisionnement en visitant le site Internet de l'entreprise :

www.casiloc.com

2880044

SOUMISSIONS PUBLIQUES

Contrat de services professionnels pour le recouvrement d'une phase libre d'hydrocarbure au site du centre de transport Frontenac

Documents disponibles

Prix 50 \$ non remboursable - chèque visé ou mandat
8845, boul. Saint-Laurent, rez-de-chaussée (réception), Montréal, à compter du mercredi 11 octobre 2000, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 15 h 30.
Information : (514) 280-4909.

Dépôt des soumissions

Siège social de la STCUM, 800, rue de La Gauchetière Ouest, accueil principal (1-4000), Montréal, avant le vendredi 27 octobre 2000, à 15 h. Ouverture publique immédiatement après.

Garantie de soumission

Aucun dépôt de soumission requis.

Note

La Société ne s'engage à accepter, ni la plus favorable, ni aucune des soumissions, et n'encourt aucune obligation envers les soumissionnaires.

Référence : STCUM-2319-10-00-60

Louise Pouliot
Assistante-secrétaire

2898165



Rectificatif

Veillez prendre note des corrections suivantes à apporter aux cahiers publicitaires publiés par la Baie en octobre 2000.

(9-2) La cuisine en fête
Page 19. Elmo fait semblant. Retard de livraison. Bons d'achat différé offerts.

(9-2C) Allez de l'avant!
Page couverture: Bottillons Abatibi d'Expression. Retard de livraison. Article substitué offert.

Page couverture arrière. L'escarpin Bandolino et le flâneur Nine West. Retard de livraison. Bons d'achat différé offerts.

Notre clientèle voudra bien excuser ces erreurs.

2880067

APPEL D'OFFRES

Projet: Service de gardiennage
Dossier: P00-028
Ouverture: Le 24 octobre 2000 à 11 h 00 (heure locale)

Document disponible au coût de vingt-cinq dollars (25 \$) (argent comptant ou chèque visé) au compteur du 11 octobre 2000 à 9 h 00, au Service des achats de la STRSM, 1150, boul. Marie-Victorin, Longueuil.

Un cautionnement de soumission est requis pour soumissionner.

Pour informations, s'adresser au (450) 442-8600 poste 8603.

à payer plus!

STRSM

Vers la qualité

2880067



Ville de
SAINT-LÉONARD

APPELS D'OFFRES

Monsieur Pierre Santamaria, ingénieur, directeur général de la Ville de Saint-Léonard, recevra jusqu'à 11 h 00, lundi le 30 octobre 2000, à son bureau situé en l'hôtel de ville de Saint-Léonard, 8400, boulevard Lacordaire, des soumissions cachetées dans les enveloppes spéciales fournies à cet effet, adressées au Directeur général de la Ville et portant l'inscription suivante :

FOURNITURE D'UN (1) SERVEUR HP-9000
CONTRAT N° 0116

FOURNITURE DE PIERRE CONCASSÉE
5 MM DE TYPE GRANITIQUE
CONTRAT N° 0117

Ne seront considérées que les soumissions complétées sur les formules préparées par le Service des finances et de l'approvisionnement, module approvisionnement, de la Ville de Saint-Léonard. Ces formulaires et autres documents de soumission pourront être obtenus au bureau du Directeur général, 8400, boulevard Lacordaire, à Saint-Léonard.

Pour être valable, chaque soumission devra être accompagnée d'un chèque certifié au montant de dix pour cent (10 %) ou plus du montant total de la soumission, ou d'un cautionnement de soumission, établi au même montant, valide pour une période de soixante (60) jours suivant la date d'ouverture des soumissions et émis par une compagnie détenant un permis d'assureur émis par l'inspecteur général des institutions financières du Québec.

Lesdites soumissions seront ouvertes en présence des parties intéressées à l'hôtel de ville, 8400, boulevard Lacordaire, dans la salle du Conseil municipal, le lundi 30 octobre 2000, à 11 h 00. Les soumissions seront évaluées selon divers critères, dont le prix représente 50 %, et seront analysées par un comité d'évaluation sur la base du système de pondération et d'évaluation des offres apparaissant dans les documents de soumission.

La Ville de Saint-Léonard ne s'engage à accepter ni la soumission la plus basse, ni aucune des soumissions reçues, ni à encourir aucune obligation ni aucuns frais d'aucune sorte envers les soumissionnaires.

Donné à Saint-Léonard, ce 11^e jour du mois d'octobre 2000.

LE GREFFIER DE LA VILLE,
ME PHILIPPE MESSINA, avocat

2897951

Les administrateurs et le fisc

M^e DIANE BOUCHARD
DROIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

LA RESPONSABILITÉ des administrateurs fait couler beaucoup d'encre en matière fiscale. Rappelons qu'en vertu des lois fiscales, l'administrateur est tenu personnellement responsable des montants dont l'entreprise est redevable à titre de mandataire de la Couronne. L'administrateur qui participe aux activités quotidiennes de l'entreprise voit sa responsabilité engagée.

Une telle responsabilité s'étend aux montants qu'une société a omis de payer, de déduire, de retenir ou de percevoir en vertu des lois fiscales. Elle est solidaire et sera effective à partir du moment où un bref d'exécution à l'égard de la société est rapporté insatisfait ou lorsque la société fait l'objet d'une ordonnance de mise en liquidation ou devient faillie.

Les administrateurs en fonction à la date de l'omission de la société pourront éviter leur responsabilité dans la mesure où ils démontrent qu'ils ont agi avec un degré de souci, de diligence et d'habileté raisonnable, dans les circonstances, afin de prévenir le manquement.

Aussi, les personnes responsables d'administrer les biens d'une autre personne doivent aviser Revenu Québec avant de procéder à une distribution des biens de cette autre personne et obtenir des ministères un certificat qu'il n'y a aucune dette fiscale pendante.

Qu'en est-il dans le contexte de l'entreprise pour les administra-

teurs d'une société? Il est dorénavant clair que la liquidation des biens d'une compagnie constitue bel et bien une distribution des biens d'une société dans la mesure des paramètres suivants.

La notion de distribution vise la vente par une société de tous ses actifs et l'utilisation du produit de vente pour payer ses créanciers.

Ainsi, la liquidation d'une société constitue une distribution de biens et l'administrateur, du fait de sa qualité, risque d'encourir une responsabilité, s'il a entériné le processus de liquidation notamment par la signature des documents.

Ainsi, un administrateur fait un acte de liquidation lorsqu'il vide une société de ses actifs et lorsqu'il fait une distribution lorsqu'il remet aux créanciers le produit de la réalisation.

L'administrateur, de par son statut et du fait qu'il aura participé, consenti ou acquiescé au processus de liquidation et de distribution des actifs de la société verra sa responsabilité jouer, puisqu'il constitue une personne qui a le contrôle sur les biens de la société.

Qu'en est-il de l'administrateur externe?

Dans l'arrêt Soper¹, la Cour d'appel fédérale a reconnu la responsabilité à l'administrateur externe même s'il ne participe pas à la gestion quotidienne de l'entreprise. En fonction de son expérience et de ses connaissances, l'administrateur externe doit vérifier que l'entreprise remet au fisc les sommes appropriées; si tel n'est pas le cas, il doit réagir. Dès qu'il prend connaissance d'un problème de remise, il doit prendre les mesures

qui s'imposent pour remédier à la situation.

Plus récemment, dans l'arrêt Corsano² (jugement confirmé par la Cour suprême du Canada en avril 2000), la Cour d'appel fédérale a été encore plus loin à l'égard d'une telle responsabilité.

La Cour a étendu cette responsabilité à toute personne agissant comme administrateur quel que soit son titre. La Cour a conclu que le terme administrateur utilisé à l'article 227.1 de la Loi n'est pas limité aux personnes qui satisfont aux critères fixés par la Loi pour l'exercice de cette fonction.

Selon la Cour, la responsabilité comme administrateur aux fins fiscales est étrangère au respect des conditions d'admissibilité d'une personne au poste d'administrateur prévues par les lois sur les sociétés. Ainsi, une personne qui n'a pas satisfait aux critères d'admissibilité ne peut se fonder sur ce fait pour échapper aux responsabilités de la charge d'administrateur. Si la personne se comporte comme un administrateur dans l'entreprise, elle pourra voir sa responsabilité fiscale engagée.

¹Neil Soper v. Her Majesty the Queen, 97 DTC 5407.

²Her Majesty the Queen v. Gary J. Corsano et als, 99 DTC 5658.

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

Internet
article@ddsm.ca

Site Web
www.ddsm.ca

VILLE DE BROSSARD APPEL D'OFFRES #2000-16

Des soumissions dans des enveloppes scellées portant l'inscription :

SOUMISSION POUR L'INSTALLATION DES SERVICES MUNICIPAUX SUR LES RUES SAINT-MAURICE, DES SPIRÉES ET DES SAULES, PROJET #2000-16

et adressées au Service de l'approvisionnement seront reçues jusqu'à 11 heures le jeudi 2 novembre 2000.

Le projet inclut divers travaux comme suit :

La construction de 375 mètres d'aqueduc 200, 250 et 300 mm, 375 mètres d'égout sanitaire 250 et 300 mm et 375 mètres d'égout pluvial 375 à 900 mm classe IV, 12 entrées de services, 2260 mètres carrés de fondation de rue, 1 lampadaire de rue à déplacer, et travaux connexes ainsi que tous les travaux connexes. Les travaux sont estimés à 770 000 \$.

Ne seront considérées que les soumissions préparées sur les formulaires de la Ville de Brossard. On obtiendra ces formulaires de même que les plans et devis et autres documents nécessaires à la préparation des soumissions moyennant un dépôt non remboursable de cent dollars (100,00 \$) en argent ou en chèque à l'ordre de la Ville de Brossard, en s'adressant au comptoir du Service du loisir et du développement communautaire, rez-de-chaussée, 2001, boulevard Rome, Brossard, à partir du jeudi 12 octobre 2000.

La Ville de Brossard ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues sans encourir aucune obligation ni aucun frais d'aucune sorte envers le ou les soumissionnaires et/ou l'adjudicataire.

Le cahier des charges générales (révision générale mars 2000) faisant partie intégrante du projet ci-haut est disponible au coût de 50,00 \$.

Service de l'approvisionnement
VILLE DE BROSSARD,
2001, boulevard Rome
Brossard (Québec) J4W 3K5

2880450

MAISON D'ACCUEIL POUR FEMMES EN DIFFICULTÉ



Le Chaînon

Depuis 1932

Tél. : 845-0151

MOT MYSTÈRE

MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS

Un mot de 5 lettres

C E R T I L A T R U E G A N E
G B U C E T O L U B L L P L L
R M R G L G N C O E U R L I L
Y O O A R A I L H D G I Y M E
P R N A S I I L A E R P S N S
H T C S P G B R A T A E I E A
E S E P I O L E E C I C E E B
E L E E R A M L A C U Q M R D
N C Y P E O S N H L E U A P O
R H A C I O C E A E P H H Y M
E I P I N A T E C C L H C C E
L T E P L A P I A E R I E R N
U O X E N L T S U N A E X U A
O N E G U A E M R O S T R E S
M A R I N E P O L C Y C L I O

- | | | | |
|---------|----------|---------|---------|
| ABDOMEN | CALMAR | GRYPHEE | ORMEAU |
| ALPHEUS | CANCALE | HELI | PALPE |
| ANCYLE | CHAME | LERNEE | PIED |
| ANUS | CHITON | LIGIE | RADULA |
| APEX | CLAIRE | LIMNEE | ROSTRE |
| APLYSIE | CLIO | LOCHE | SEICHE |
| ARCHE | CŒUR | LUCINE | SEPIA |
| ARGULE | CONE | MARIN | SEPIOLE |
| ASELLE | CYCLOPE | MOULE | SPIRE |
| ATLANTE | CYPREE | NACRE | STROMBE |
| BIRGUE | ECAILLE | NAGEUR | TALITRE |
| BRAS | ESCARGOT | NASSE | TELSON |
| BULOT | ETANG | NATICE | |
| CALIGE | ETRILLE | OCEAN | |

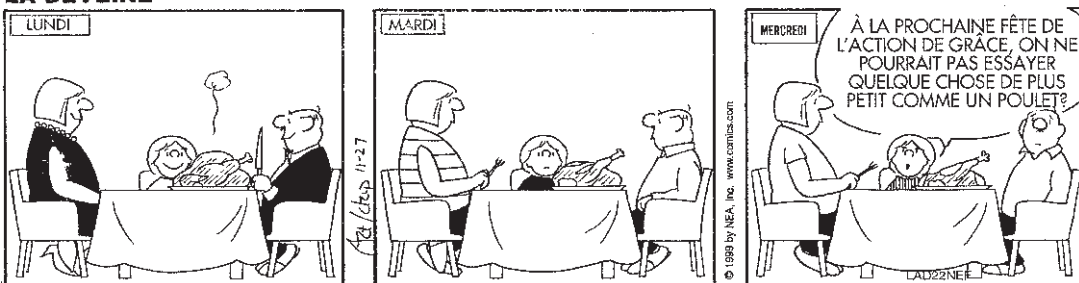
Solution du dernier problème: ÉPOUSE

10399

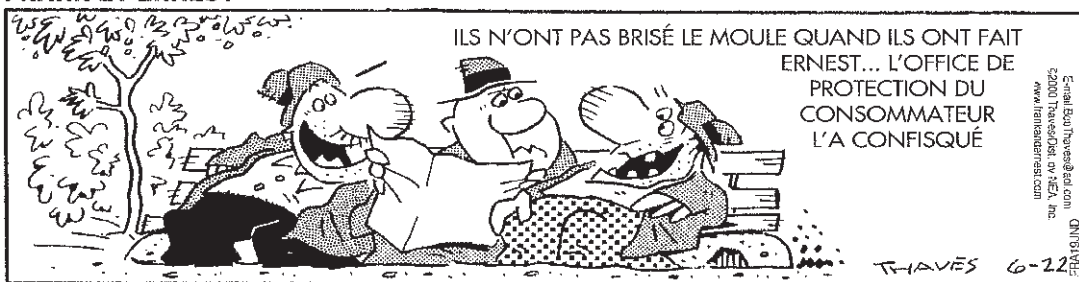
BEN



LA DÉVEINE



FRANK ET ERNEST



PEANUTS



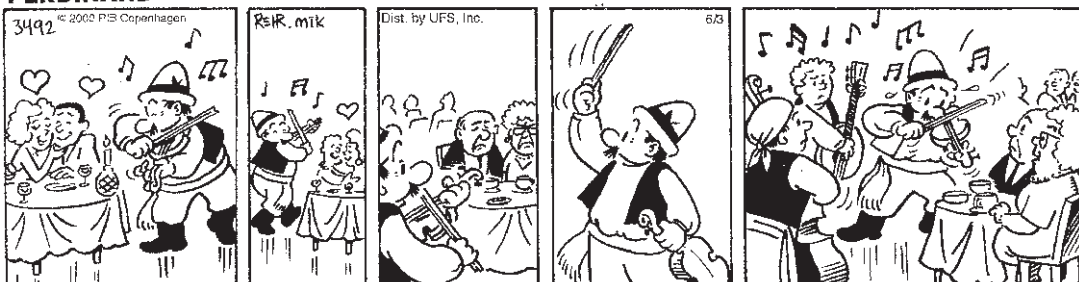
PHILOMÈNE



GARFIELD



FERDINAND



LE ROMAN DE JULIE PAPINEAU / L'EXIL

- 142 -

«Faut-il leur en tenir rigueur? Qu'en pensez-vous, mon ami?»

— Oubliez le passé, chère Julie, répondit le libraire sans hésiter. Eux aussi, ils ont beaucoup souffert de la défaite du mouvement patriotique. La vie les a malmenés, comme vous. Le temps arrangera tout, vous verrez.»

Julie ne demandait pas mieux que de pardonner. De toute manière, Papineau occupait toutes ses pensées. Se sentant en confiance, elle osa lui parler de l'entêtement déraisonnable de son mari. Mais le libraire s'empressa d'excuser Papineau, insistant sur son courage et sa fierté plutôt que sur sa volonté arrêtée de ne pas revenir au pays sans certaines garanties. Sa voix se chargeait d'émotion lorsqu'il épiloqua sur son très cher ami qu'il trouvait héroïque dans le malheur. Plus beau, plus patient, plus résigné.

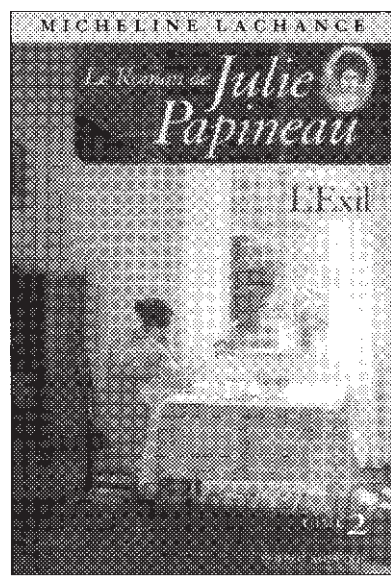
«Son exil me révolte, dit-il. Je ne le répéterai jamais trop, le pays a besoin de lui.»

— Et moi donc! sourit Julie.

— Vous verrez, il viendra vous rejoindre. Soyez patiente, chère Julie.»

En mer, tous les matins se ressemblent. Le commandant de bord aidait les enfants à apprêter leurs lignes pour pêcher la morue. Gustave fut déclaré grand champion, après avoir attrapé coup sur coup quatre gros poissons qu'il n'aurait pas pu nommer. Ce lundi-là, pourtant, ça ne mordait pas, et notre champion s'impatientait. Il allait faire son deuil de la pêche miraculeuse, lorsque le bateau s'enlisa dans un banc de sable. Le capitaine ordonna à l'équipage de sonder la profondeur et le pêcheur en herbe en profita pour lancer sa ligne et s'attaquer aux maquereaux. C'était mieux que rien.

Julie employa l'heure creuse précédant le déjeuner à remplir sa promesse à Lactance. Il l'avait suppliée de jeter à la mer une bouteille contenant un billet doux qui lui serait adressé. Sur un bout de papier elle griffonna: «Mon chéri, nous pensons à toi très



fort. Ta maman qui t'aime et ne t'oublie pas. Julie B. Papineau». Gustave et Ézilda ajoutèrent trois xxx affectueux, cependant qu'Azélie dessina un coeur. Une fois la bouteille scellée de cire rouge, Gustave la lança à l'eau dans un geste exagérément cérémonieux. Contrairement à sa mère, le garçonnet était sûr que la vague rejetterait le précieux message sur les côtes normandes et, ainsi, Lactance aurait de leurs nouvelles.

Certains jours, les enfants assommaient Julie de leurs questions: pourquoi papa n'est-il pas parti avec nous? Quand viendra-t-il? Qu'est-ce qu'il fera sans nous à Paris? Elle avait ses réponses toutes faites qui comblaient leur curiosité sur le moment, mais ils revenaient à la charge. Azélie prenait alors une voix larmoyante pour l'implorer:

«Le temps est long sans mon daddy. Écrivez-lui que je m'ennuie trop de lui... Dites-le-lui, maman. Ça le décidera à prendre le prochain bateau.»

La cloche qui les appelait à la salle à manger mettait fin à leurs jérémiades. À mesure que le navire approchait de sa destination, les après-midi devinrent fort agités. Les enfants jouaient au *shuffle plate*, sous l'oeil

attentif du commandant de bord qui comptait les points en surveillant la mer. Son sifflet accroché au cou, il émettait deux petits coups successifs dès qu'il apercevait un brick de guerre à l'horizon. Les enfants accouraient alors en se bousculant à qui mieux mieux pour emprunter sa lunette.

«Ça, c'est le *Kentucky*, leur annonça-t-il. C'est un cotonnier de Mobile, en Alabama, ou de la Nouvelle-Orléans, je ne sais plus.»

De son poste, à la proue, le capitaine Wotton donna l'ordre de hisser le pavillon britannique tandis qu'un membre de l'équipage du *Kentucky* s'approchait en chaloupe et montait à bord pour parlementer avec lui. L'entretien dura une dizaine de minutes, après quoi le visiteur repartit, sans que rien de ce qui s'était dit transpire. Peu après, le temps se refroidit et le vent s'intensifia. Julie crut apercevoir des banquises à faible distance du bateau et s'en inquiéta. Mais le capitaine l'assura qu'il s'agissait de mirages, comme le cas est fréquent en mer. Au dîner, le champagne aidant, elle osa ramener sur le tapis les fameux glaciers qu'elle était sûre d'avoir aperçus. Il reconnut alors qu'ils avaient failli heurter des banquises, non loin du banc de Terre-Neuve.

«Vous êtes perspicace, madame Papineau. J'ai manoeuvré pour m'en écarter et nous nous en sommes bien tirés, tout compte fait», ajouta-t-il, car son visiteur du *Kentucky* l'avait informé qu'un navire anglais, parti le même jour de Liverpool, avait fait naufrage.

— Quelle malchance! s'exclama Julie en hochant la tête. Je prie le ciel pour que ni mon mari ni mes fils ne nous croient perdus!»

À SUIVRE



© 1998, ÉDITIONS QUÉBEC AMÉRIQUE INC.

Cruciverbistes,

Des grilles classiques, des blanches, des thématiques... à vous de jouer!

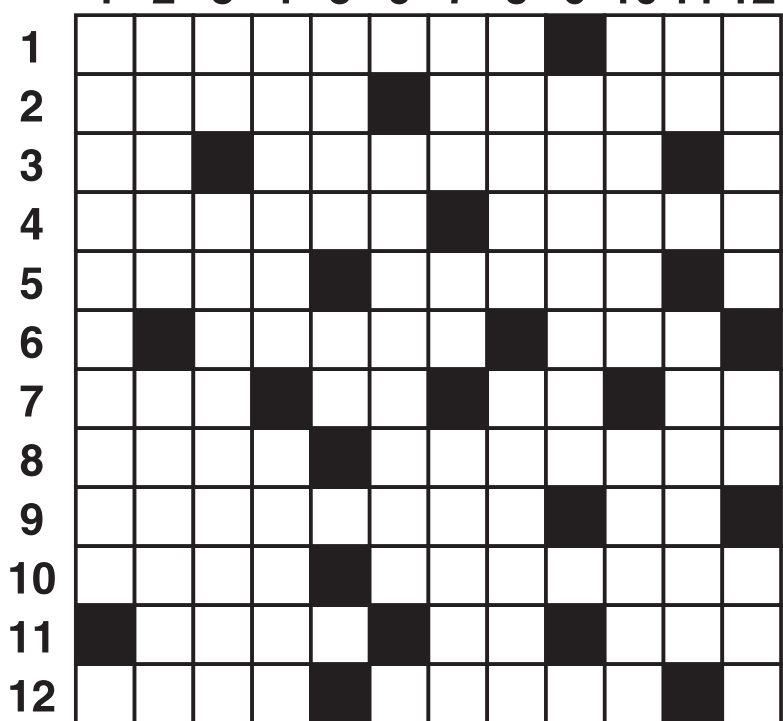
à vos claviers!

www.lapresse.infinet.net

MOTS CROISÉS

www.hannequart.com

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12



11 octobre 2000

Q5883

HORIZONTALEMENT

- 1 Apéritif à base de vin blanc - Chance.
- 2 Déclarations - Petite antilope de la savane.
- 3 Néon - Chemin étroit.
- 4 Assimile par la réflexion - Unité de mesure de flux lumineux.
- 5 Hasard - Enorme.
- 6 Qui reste sans résultat - Service du travail obligatoire.
- 7 Plante à fleurs jaunes - Fut aimée de Zeus - Suit ré - Pronom.
- 8 Titre - Pas déchaînées.
- 9 En place - Terminaison.
- 10 Respiration des agonisants - Recherche des preuves.
- 11 Facile à semer - Impayé - Engendre un effet comique.
- 12 Fait tort à - Etat d'Europe.

VERTICALEMENT

- 1 Saccager.
- 2 Action de se manifester - Indispensable à quelqu'un.
- 3 Dieu solaire de l'Égypte antique - Abstraites et vagues.

- 4 Partie antérieure de la face de certains animaux - Bois précieux.
- 5 Obstacle de concours équestre - Mesure chinoise.
- 6 Création de mots nouveaux.
- 7 De bonne heure - Béryllium - Arrivé à destination.
- 8 Personnage haut placé - Sert à dissimuler l'identité.
- 9 Bien exécutés.
- 10 Autorise - Fauteuil.
- 11 Coule en Russie - Loi du silence dans la mafia.
- 12 Tes parents - Dans un titre universitaire - Le moi.

SOLUTION AU PROCHAIN NUMÉRO

1	S	A	C	R	I	F	I	C	E	D	U
2	O	G	R	E	R	O	U	S	S	E	S
3	R	I	A	N	T	E	R	I	T	E	M
4	C	R	I	N	R	A	S	N	I	D	
5	E	N	E	G	O	C	I	A	N	T	E
6	L	I	T	E	T	O	N	N	E	E	
7	L	O	E	S	S	N	E	T	I	F	
8	E	N	T	I	T	I	I	G	N	E	
9	R	O	R	E	T	A	C	I	T	E	
10	I	C	T	E	R	E	M	I	T	E	
11	E	R	E	S	T	R	I	P	E	I	
12	I	S	S	U	E	S	E	R	R	E	

Q5882

SOLUTION DU DERNIER NUMÉRO



135 À LOUER

LAVAL, RIVE-NORD

AU DOMAINE BELLERIVE
Au bord de la rivière des Prairies, à Laval, 1^{re}, 3^e, 4^e, 5^e, piscine, sécurité 24h, dépanneur, clinique médicale + autres services. Club social. Navette autobus privé entre métro et centre d'achats. (450) 686-2280

CHOMEDÉY 4^e, grand salon, balcon, déc. 450-973-1609

DUVERNAY, 4^e, demi s/sol, à côté centre d'achats, chauffé, eau chaude, 514-729-9737.

136 À LOUER

RIVE-SUD

BROSSARD, condo 4^e, tapis peinture neufs, 785 \$ chauf. électrique, eau chaude. Stat. ext. 514-737-1804, 927-3234

LONGUEUIL, 3^e, rénové, pas stat., ni animaux. 450-661-3864

LONGUEUIL, 425 x 450 677-0687

LONGUEUIL, bachelier 2^e pas chauffé ni éclairé, 2603 \$/mois. 450-646-3648, 450-651-3864

136 À LOUER

RIVE-SUD

ST-LAMBERT (en façade), béton, 3^e, 4^e, style condo, grand luxe. De 550\$ à 850\$/mois tout inclus. 450-672-5893

ST-LAMBERT, 4^e, ensolleillé, const. récente, armoires pin, chauffage élect., repint, libre 625\$ (garage) 514-358-2618

ST-LAMBERT, 522 Notre-Dame, grand 4^e, demi-sol, impeccable, chauffé, ensolleillé, 435 \$/mois. 450-465-1538

ST-LAMBERT, grand 3^e/4^e, 5^e, béton, piscine, tennis, sauna 3 électros poss. garage 450-923-1450, 450-672-8140

139 À LOUER

LAURENTIDES

Donner, c'est leur redonner espoir.

Association Canadienne de la Dystrophie Musculaire

H2S, René-Lévesque Ouest, bureau 506, Monette Dubois, H2S 177 Tél.: 1 800 567-ACDM

137 À LOUER

BANLIEUE OUEST

DORVAL
MAISON DE VILLE ET APP. Unités propres et spacieuses de 2-3-4 chambres, avec beaux planchers finis bois. Terrains bien entretenus, stationnement int., piscine. Distant de marche d'autobus, train, magasins et écoles. Chauffés poêle et frigo inclus. Occupation immédiate. À partir de 820 \$/mois Lakeshore Villas 514-631-5066

PIERREFONDS
PLACE GOUIN, 1150 MEIGHEN Bord de l'eau, 3^e/4^e, près train centre-ville, piscine ext., 625\$, 850\$/mois tout incl. 514-684-7481

TOUR Meighen, 2^e, bord eau, sécuritaire, a/c. 514-685-0005

139 À LOUER

LAURENTIDES

MONT-TREMBLANT, nouveau, maison de ville, 2 c. à c., 2^e/3^e sœurs, meublé ou non, salon ou annexe, 514-987-0552

FORT LAUDERDALE, sur mer, grand 1^{er} ch, 1 s/bain, meublé, toutes commodités, 514-226-5215

HALLANDALE, sur la 14^e av. nord-est, 2^e/meublé, près de la mer et des services, vue sur golf, 450-225-1423

POMPANO, 9th Green, magnifiques, sur golf, bord eau, 450-621-2893, 514-694-6784

POMPANO BEACH, Palm Aire, 3^e, super, 450-670-1092

POMPANO BEACH, 3^e, 800 pi, mer, 68 \$ à 109 \$ US/jours. 450-627-1400

POMPANO condo 2 ch, tout incl. Libre 6/01 à 13/01, 08/04/450-263-2226; 514-623-4307

POMPANO, très beau condo sur mer, 5^e/2, 3 balcons, libre 1^{er} du jan. fév. 450-230-1300 location 2 mois, 2300 \$ US par mois. 450-372-5721

ROYAL PALM BEACH, maison moderne, golf arrière, équipée, piscine, réf. 514-355-3911

145 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER

ILE PATON, joli 3^e, chauffage, climatisation, câble int., bord eau, libre. 725\$ 514-992-2300.

PLATEAU, Sherbrooke est, près parc Lafontaine, 2 ch, 5 électros, occ. immédiate. 975 \$

LISE DUBOIS, 514-942-3502
Courtier imm. 514-942-3502

146 MAISONS DE CAMPAGNE

ST-DENIS SUR RICHELIEUX, 22 rang Amyot, buvin, 2 cuisines, 750\$/mois, 514-852-2255.

147 CHALET À LOUER

A 15 MIN. de Tremblant, cote de 4 saisons, 3 ch, 2 s/bains, bord lac, 514-830-0899

A LOUER, 60 chalets, lac, tourbillons, saunas, Location 2 jours, 36 \$/semaine. 514-890-2330
www.chateaclair.com

A MT SUTTON, superbe, foyer, 3^e s/b, marche, 450-571-5763

A RAWDON, 50 min. 3 ch, foyer, intimité, confort déniché. 15 nov. au 31 mars, 3000\$, (450) 834-6669

A ST-ADOLPHE, 1 à 5 ch, lac, fins sem. 819-327-3432

A ST-ADOLPHE, 5 ch, lac, Fin sem. 514-387-3837

A ST-ADOLPHE, 2 chambres, neuf, foyer, lac. 519-327-3618

A ST-ADOLPHE, village, 4 ch, foyer, combustion lente, saison, 4000 \$, 514-523-3291

A ST-DONAT, lac Archambault, 3 ch, foyer pierre, sauna, 15 nov.-15 avril, 450-671-3115

A ST-ADOLPHE, bord de l'eau, foyer, ski, spa, de 3 à 5 ch, sem., fin sem. 819-327-2952

A STE-AGATHE, style condo neuf, 1 ch, foyer, flanc de montagne, équipé. 819-326-0991

A SUTTON, chalets, piscine, neuf, foyer, lac. 519-326-3736

AU lac Richier, chalets, luxeux, 300\$/fin sem. 514-833-4241.

AU LAVAL DAVID, 2, 3 et 4 ch, belle vue, tennis, couleur, 450-834-6363; 450-680-3620.

BORD LAC, St-Jovite, foyer, 300 \$/sem. et., 819-688-3347

CHALET LAURENTIDES + GASPÉSIE + ACTIVITÉS... www.chateaquebec.com

1-877-990-9047
R 147

CHERTSEY, 2 ch, 5^e, 350 \$/sem., lun. au ven. 680 \$ la rivière. 514-524-9042

EN MONTAGNE, boisé, vue panoramique, (450) 833-3756.

MAURICIE, bord lac, glissement, tout incl. 819-529-3736

MONT-TREMBLANT, versant nord, 1km ski, déneig. 3 ch, foyer, tourbillon. Saison. 514-942-8689

MONT ORFORD, location saison ou mois, luxueux chalets tout équipés, 3 ch., foyer, 10 min. des pentes. 450-297-2434

MT TREMBLANT (condo Pinaud) 2 ch 2 maison 514-383-4253

ORFORD, bas, piscine, câble, sem-mois-saison 514-823-4389

PRES MONTEBELLO, 3 chalets bois rond, rivière, haut de gamme. 819-522-6232.

ST-DONAT, bord lac Outaouais, chalet, 8 ch., 450-965-0510

ST-HIPPOLYTE endroit retiré, lav/sec, foyer, saison, 3500 \$, 514-271-8004, 450-563-3979

ST-JOVITE, bord lac, plage, 2-8 ch, foyer, 819-425-3900

ST-JOVITE, choix 15 chalets, équipés, foyer, plage, piste cyclable. 819-688-2809

ST-SAUVEUR, au pied Mt-Habitant, 3 ch., confortable, Chauffage, câble, stat. déneigé incl. Saison 5000 \$ 641-8671

STE-AGATHE-DES-MONTS bord Lac à Trille, aucuns voisins, 2 étages, 4 ch, 2 s/bains, verrière, planchers bois franc, tout meublé. Adressé seulement, 1^{er} nov au 1^{er} juin. 9 000\$. Jour: 819-325-9552. Soir: 819-326-0806

STE-ANNE-DES LACS 3 min. pentes skis, 4 ch, foyer, saison 5500\$, 450-565-0801

SUTTON, 3 ch, et., foyer, sem. ou mois. 450-528-1752

SUTTON chalet sur les pentes, 2 ch., 1 foyer, 450-538-3160

SUTTON face montagne, 2 ch., 1 foyer, 514-591-1811.

VAL-MORIN, 4 ch + foyer, et 2 ch., court terme, 514-355-1719

148 CHAMBRES, PENSIONS

CARTIERVILLE, meublé, propre, 67 \$/sem. (514) 745-5272

LONGUEUIL chambres meublées, avec poêle, frigo, télé, chauffage, à partir de 250\$/mois ou pension complète à partir de 484\$/mois, 470 Ch. Chamblay, 450-677-5201.

STE-AGATHE-DES-MONTS bord Lac à la Trille, aucuns voisins, 2 étages, 4 ch, 2 s/bains, verrière, planchers bois franc, tout meublé. Adressé seulement, 1^{er} nov au 1^{er} juin. 9 000\$. Jour: 819-325-9552. Soir: 819-326-0806

STE-ANNE-DES LACS 3 min. pentes skis, 4 ch, foyer, saison 5500\$, 450-565-0801

SUTTON, 3 ch, et., foyer, sem. ou mois. 450-528-1752

SUTTON chalet sur les pentes, 2 ch., 1 foyer, 450-538-3160

SUTTON face montagne, 2 ch., 1 foyer, 514-591-1811.

VAL-MORIN, 4 ch + foyer, et 2 ch., court terme, 514-355-1719

149 PROPRIÉTÉS À LOUER

LAVAL OUEST, maison neuve 5^e, 2 ch, 850\$. 514-968-0384

REPENTIGNY, bord de l'eau, 3 ch, spacieuse, garage double, 1250\$/mois, 450-551-5455.

ST-LAMBERT, maison de ville, 4 ch., garage, piscine creusée. Occ. déc. ST-HUBERT, 6^e, 3 ch, foyer, style condo, 350 \$/mois. Danielle Paquet, Re/Max St-Hubert ctr. 450-678-3150, 450-678-3808

152 GARAGES

BEAUBIEN / de Lanaudière, atelier-entrepôt 15x23 chauffé, 290 \$ 514-527-0612

DORVAL, béton, chauffé, sécurité, 370 \$/6 mois 514-631-1901

140 À LOUER ESTRIE/ CANTONS DE L'EST

NORTH HATLEY, grand 4^e, 420\$/mois. Visites sur rendez-vous les 14, 15 et 21, 22 oct. 514-732-15921

143 ÉTATS-UNIS

3 MAISONS mobiles près océan, 15 oct.-31 déc., 40 \$ U.S./jour, ou 27 jan.-6 déc., 50 \$ U.S. + 15 canaux tv. française; 2,50 \$/jour, 6 superbes golfes proximité, 450-641-4844.

Brooksville, 450-655-5296.

BROOKSVILLE, 514-702-4665.

CLEARWATER BEACH, 1^{re}, 6^e, sem./mois, 514-272-4665.

CONDO, Pompato, 2 ch, avril. 514-637-9306, 514-863-5412

FLORIDE, Prés Fort Myers. Luxe maison mobile 3^e pi. Améliement neuf. Pour janv., fév., mars. 450-455-4539.

FOUR LAUDERDALE, Ravennood, Estrie, mini-condo, 300\$/US/sem, 450-449-1587.

FORT LAUDERDALE, sur mer, grand 1^{er} ch, 1 s/bain, meublé, toutes commodités, 514-226-5215

HALLANDALE, sur la 14^e av. nord-est, 2^e/meublé, près de la mer et des services, vue sur golf, 450-225-1423

POMPANO, 9th Green, magnifiques, sur golf, bord eau, 450-621-2893, 514-694-6784

POMPANO BEACH, Palm Aire, 3^e, super, 450-670-1092

POMPANO BEACH, 3^e, 800 pi, mer, 68 \$ à 109 \$ US/jours. 450-627-1400

POMPANO condo 2 ch, tout incl. Libre 6/01 à 13/01, 08/04/450-263-2226; 514-623-4307

POMPANO, très beau condo sur mer, 5^e/2, 3 balcons, libre 1^{er} du jan. fév. 450-230-1300 location 2 mois, 2300 \$ US par mois. 450-372-5721

ROYAL PALM BEACH, maison moderne, golf arrière, équipée, piscine, réf. 514-355-3911

145 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER

ILE PATON, joli 3^e, chauffage, climatisation, câble int., bord eau, libre. 725\$ 514-992-2300.

PLATEAU, Sherbrooke est, près parc Lafontaine, 2 ch, 5 électros, occ. immédiate. 975 \$

LISE DUBOIS, 514-942-3502
Courtier imm. 514-942-3502

146 MAISONS DE CAMPAGNE

ST-DENIS SUR RICHELIEUX, 22 rang Amyot, buvin, 2 cuisines, 750\$/mois, 514-852-2255.

147 CHALET À LOUER

A 15 MIN. de Tremblant, cote de 4 saisons, 3 ch, 2 s/bains, bord lac, 514-830-0899

A LOUER, 60 chalets, lac, tourbillons, saunas, Location 2 jours, 36 \$/semaine. 514-890-2330
www.chateaclair.com

A MT SUTTON, superbe, foyer, 3^e s/b, marche, 450-571-5763

A RAWDON, 50 min. 3 ch, foyer, intimité, confort déniché. 15 nov. au 31 mars, 3000\$, (450) 834-6669

A ST-ADOLPHE, 1 à 5 ch, lac, fins sem. 819-327-3432

A ST-ADOLPHE, 5 ch, lac, Fin sem. 514-387-3837

A ST-ADOLPHE, 2 chambres, neuf, foyer, lac. 519-327-3618

A ST-ADOLPHE, village, 4 ch, foyer, combustion lente, saison, 4000 \$, 514-523-3291

A ST-DONAT, lac Archambault, 3 ch, foyer pierre, sauna, 15 nov.-15 avril, 450-671-3115

A ST-ADOLPHE, bord de l'eau, foyer, ski, spa, de 3 à 5 ch, sem., fin sem. 819-327-2952

A STE-AGATHE, style condo neuf, 1 ch, foyer, flanc de montagne, équipé. 819-326-0991

A SUTTON, chalets, piscine, neuf, foyer, lac. 519-326-3736

AU lac Richier, chalets, luxeux, 300\$/fin sem. 514-833-4241.

AU LAVAL DAVID, 2, 3 et 4 ch, belle vue, tennis, couleur, 450-834-6363; 450-680-3620.

BORD LAC, St-Jovite, foyer, 300 \$/sem. et., 819-688-3347

CHALET LAURENTIDES + GASPÉSIE + ACTIVITÉS... www.chateaquebec.com

1-877-990-9047
R 147

CHERTSEY, 2 ch, 5^e, 350 \$/sem., lun. au ven. 680 \$ la rivière. 514-524-9042

EN MONTAGNE, boisé, vue panoramique, (450) 833-3756.

MAURICIE, bord lac, glissement, tout incl. 819-529-3736

MONT-TREMBLANT, versant nord, 1km ski, déneig. 3 ch, foyer, tourbillon. Saison. 514-942-8689

MONT ORFORD, location saison ou mois, luxueux chalets tout équipés, 3 ch., foyer, 10 min. des pentes. 450-297-2434

MT TREMBLANT (condo Pinaud) 2 ch 2 maison 514-383-4253

ORFORD, bas, piscine, câble, sem-mois-saison 514-823-4389

PRES MONTEBELLO, 3 chalets bois rond, rivière, haut de gamme. 819-522-6232.

ST-DONAT, bord lac Outaouais, chalet, 8 ch., 450-965-0510

ST-HIPPOLYTE endroit retiré, lav/sec, foyer, saison, 3500 \$, 514-271-8004, 450-563-3979

ST-JOVITE, bord lac, plage, 2-8 ch, foyer, 819-425-3900

ST-JOVITE, choix 15 chalets, équipés, foyer, plage, piste cyclable. 819-688-2809

ST-SAUVEUR, au pied Mt-Habitant, 3 ch., confortable, Chauffage, câble, stat. déneigé incl. Saison 5000 \$ 641-8671

STE-AGATHE-DES-MONTS bord Lac à la Trille, aucuns voisins, 2 étages, 4 ch, 2 s/bains, verrière, planchers bois franc, tout meublé. Adressé seulement, 1^{er} nov au 1^{er} juin. 9 000\$. Jour: 819-325-9552. Soir: 819-326-0806

STE-ANNE-DES LACS 3 min. pentes skis, 4 ch, foyer, saison 5500\$, 450-565-0801

SUTTON, 3 ch, et., foyer, sem. ou mois. 450-528-1752

SUTTON chalet sur les pentes, 2 ch., 1 foyer, 450-538-3160

SUTTON face montagne, 2 ch., 1 foyer, 514-591-1811.

VAL-MORIN, 4 ch + foyer, et 2 ch., court terme, 514-355-1719

148 CHAMBRES, PENSIONS

CARTIERVILLE, meublé, propre, 67 \$/sem. (514) 745-5272

LONGUEUIL chambres meublées, avec poêle, frigo, télé, chauffage, à partir de 250\$/mois ou pension complète à partir de 484\$/mois, 470 Ch. Chamblay, 450-677-5201.

STE-AGATHE-DES-MONTS bord Lac à la Trille, aucuns voisins, 2 étages, 4 ch, 2 s/bains, verrière, planchers bois franc, tout meublé. Adressé seulement, 1^{er} nov au 1^{er} juin. 9 000\$. Jour: 819-325-9552. Soir: 819-326-0806

CV

300 Emploi

Zappez l'ennui!

Conseillers bilingues,

Centre d'appels/Service à la clientèle

Postes à temps plein et à temps partiel,
horaires variés de 6 h à 24 h, sept jours semaine

Vous cherchez un emploi divertissant? Pensez à Bell ExpressVu!

Rendez-vous à notre JOURNÉE PORTES OUVERTES

Ce samedi 14 octobre 2000 entre 10 h et 17 h
au 1425 route Transcanadienne à Dorval * (Apportez votre CV!)

Vous verrez pourquoi c'est plus agréable de travailler chez nous et de toucher un salaire concurrentiel assorti d'avantages sociaux bien au-delà de la moyenne. Nous vous parlerons de notre programme de formation rémunérée, de nos pratiques d'emploi avant-gardistes, de nos régimes d'actionnariat et d'épargne-retraite, et de bien d'autres aspects qui contribuent à l'épanouissement personnel et professionnel de nos employés.

Si vous ne pouvez assister à notre journée Portes Ouvertes, veuillez transmettre votre curriculum vitae à **emploismtl@expressvu.com** ou, par télécopieur, au **(514) 421-6068**.

* ITINÉRAIRE PAR LES TRANSPORTS EN COMMUN : Métro Station Côte-Vertu, Autobus 215 : descendez à l'intersection Transcanadienne et Sunnybrook.

ITINÉRAIRE EN VOITURE EN PROVENANCE DE L'EST : 40 Ouest, sortie 60, direction 13 Sud (ne pas prendre la 13), demeurez sur la voie de service (côté Nord de la 40) et roulez jusqu'à nos bureaux!

ITINÉRAIRE EN VOITURE EN PROVENANCE DE L'OUEST : 40 Est, sortie Henri-Bourassa, passez le viaduc pour revenir en direction de la 40-Ouest tout en demeurant sur la voie de service jusqu'à nos bureaux!



Nous respectons l'équité en matière d'emploi.

2890565-R-300



Vous cherchez un revenu additionnel pour Noël ?
Vous cherchez un endroit fantastique où travailler ?

Notre Centre d'appels du Catalogue recherche des gens qui:

- ✓ Aiment communiquer
- ✓ Possèdent de l'expérience dans la vente ou le service à la clientèle
- ✓ Ont une connaissance des logiciels courants
- ✓ Aiment le travail d'équipe

Nous avons un emploi pour vous!

- ✓ Horaires flexibles de jour ou de soir
- ✓ Formation complète rémunérée
- ✓ Escompte d'employé
- ✓ Salaire de base + commissions
- ✓ Prime de soir
- ✓ Proximité du métro Côte-Vertu
- ✓ Stationnement gratuit

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae

Télécopieur : (514) 335-5879

Courriel : foyer@sears.ca

Ou par la poste à :

Sears Canada Inc.
Services des ressources humaines
3075, boul. Thimens,
Ville Saint-Laurent (Québec) H4R 1Y3

2890565-R-300

INGÉNIEUR(E) FORESTIER

La MRC de Rouyn-Noranda sollicite des candidatures pour combler le poste de

Coordonnateur(trice) du Service forêt

LES RESPONSABILITÉS:

- Elaboration et supervision de la mise en oeuvre du plan d'aménagement forestier et des plans annuels
- Assurer la gestion du Fonds de mise en valeur des lots intramunicipaux
- Planification des travaux forestiers annuels pour chacune des municipalités de la MRC
- Assurer un support adéquat aux municipalités dans la planification de la mise en valeur des lots intramunicipaux
- Préparer les budgets liés au fonctionnement du Service forêt
- Superviser le personnel du Service
- Assumer la gestion du programme de mise en valeur des ressources du milieu forestier (Volet II)

EXIGENCES:

- Détenir une solide expérience et une formation en tant qu'ingénieur(e) forestier
- La connaissance approfondie du territoire de la MRC de Rouyn-Noranda serait un atout
- Bonne aptitude en communication orale et écrite
- Aptitude à travailler en équipe

CONDITIONS DE TRAVAIL:

Salaire établi en vertu de la politique salariale du personnel cadre de la MRC de Rouyn-Noranda. Avantages sociaux concurrentiels. Les personnes intéressées par ce poste doivent faire parvenir leur CV avant 16h, le 20 oct. 2000, à l'adresse suivante:

Pierre Monfette, directeur général
332, rue Perreault Est, C.P. 577
Rouyn-Noranda, Qué. J9X 5C6

Télécopieur: (819) 762-7340
Courriel: mrc.m@cablevision.qc.ca

R300

BUREAU DE PROFESSIONNELS ET GESTION IMMOBILIÈRE

Est à la recherche d'une personne dynamique, aimant le travail varié.

Tâches principales :

- Réception des appels
- Suivi des loyers des immeubles
- Préparation des dépôts
- Comptes payables
- Comptabilité

Exigences :

- Être bilingue (français/anglais)
- Être polyvalent(e), organisé(e) et flexible quant aux tâches
- Très bonne connaissance Word et Excel
- Expérience en comptabilité et connaissance du logiciel simple comptable, un atout

Envoyez votre C.V. par fax à l'attention de M. Jean Lefavre, 514-384-2656

R300

ANALYSTE FINANCIER JUNIOR

CONTRAT DE 1 AN

Nous demandons pour ce poste une accréditation de CA, CGA ou CMA, expérience d'environ 2 ans comme analyste financier et bilinguisme. D'avoir travaillé au sein d'une équipe d'analystes en industrie serait un atout. Salaire entre 38 et 40 K \$ par année.

Andrée Baril
(514) 395-9595
abaril@na.drakeintl.com
Fax: (514) 395-9922

Drake pratique l'équité en matière d'emploi.

R300

DRAKE

La Presse

La Presse Itée est actuellement à la recherche de candidat(e)s pour combler ses besoins de personnel temporaire dans un poste

D'ASSISTANT(E) REPRÉSENTANT(E) AU SERVICE DE LA PUBLICITÉ

Vous assisterez le personnel de vente de publicité à différentes tâches de nature administrative. Vous serez conséquemment en communication avec nos clients annonceurs afin de répondre aux demandes d'information, de réservation, de correction, etc.

Qualifications requises :

Vous possédez un diplôme d'études collégiales en techniques administratives avec spécialisation en marketing. Vous maîtrisez parfaitement les logiciels suivants : Word, Excel et Outlook.

Vous excellez dans l'art de présenter un produit et vous maîtrisez le français et l'anglais parlés et écrits.

Une expérience dans la vente constitue un atout.

Faites parvenir votre curriculum vitae avant le 20 octobre 2000, en indiquant le titre du poste à l'adresse suivante :

La Presse Itée
Service des ressources humaines
7, rue Saint-Jacques
Montréal (Québec)
H2Y 1K9

ou par courrier électronique : rhumaines@lapresse.ca

Télécopieur: (514) 285-2612

2897389-R-300

SECRÉTAIRE- RÉCEPTIONNISTE

Une entreprise oeuvrant dans le domaine de la finance est à la recherche d'un(e) secrétaire-réceptionniste bilingue (parlé et écrit), personne pleine d'énergie, dévouée, autonome et plaisante.

Doit connaître les logiciels Word et Excel. Pour répondre au téléphone, accueillir les visiteurs, s'occuper du courrier, classement, support aux employés et autres tâches variées incluant de la comptabilité. Salaire selon compétences.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à Nathalie Laurin

par télécopieur au (514) 394-0003 ou par courriel au nlaurin@ibship.com

R300

SECRÉTAIRE- RÉCEPTIONNISTE

Permanent 9 à 17h30 pour 9 services professionnels; réception automatique système Norstar; maîtrise parfaite de l'anglais et du français (oral et écrit), environnement Windows, Office 97 et Word; connaissance du Mac un atout; 4 années d'expérience dans un poste similaire, sens de l'organisation et capacité à gérer les priorités; professionnelisme, esprit d'équipe, débrouillardise et initiative appréciées; intérêt pour l'informatique en tant qu'outil de travail, habileté à développer de nouveaux outils. 25 - 28 K\$ selon expérience.

Veuillez envoyer C.V. à: La Presse Réf. 2066, C.P. 6041, succ. Centre-Ville Montréal, Qc, H3C 3E3.

R300

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS

ARCHITECTES, architectes stagiaires et technicien(ne)s en architecture, demandez! CV par fax: 514-935-7620 B.D.P.R. ARCHITECTES TEL.: 514-935-6884

CABINET DE CONSEIL

International en Marketing aéronautique et spatial recherche 2 consultant(e)s

Profil: diplôme en marketing ou gestion internationale. Exp. domaine aéronautique et/ou spatial pour développement d'affaires des clients et du cabinet. Déplacement fréquent à l'étranger, faire preuve d'autonomie, esprit d'équipe sur projets complexes. Bilingue. Salaire selon exp. Fax: 514-693-0144

CARRIÈRE en planification financière pour gens exceptionnels. Inf.: 514-493-1669. Seuls les candidat(e)s conformes seront rencontrés(e)s.

EMPLOI OUTRE-MER

ENTREPRENEUR PEINTRE cherche estimateur bilingue avec expérience. Envoyez C.V. par fax au 514-279-7094

TRADUCTEUR(ICES) vers le français, français impeccable: tout diplôme universitaire accepté, exp. Milieu informatisé. De 43 000\$ à 90 000\$ / an. Traduction à faire EXCLUSIVEMENT dans nos bureaux de Toronto. 416-975-5252 ext. 305

306 SANTÉ, SERVICES COMMUNAUTAIRES

ASSISTANT(E) dentaire, bilingue, non fumeur(euse), bon(ne) communicateur(trice), aime le travail d'équipe. Centre-ville, 4 jrs/sem. 514-849-9578

ASSISTANT(E) DENTAIRE Minimum 2 ans d'expérience, bilinguisme, Centre-ville. Fax: 514-935-6884

A S.T.-THÉRÈSE résidence de personnes âgées autonomes recherche médecins pour bureau médical avec infirmière ½ journée ou plus par sem. 450-633-6544

CHSLD privé à Laval recherche directeur(trice) des soins infirmiers, 5 jours/semaine, 450-666-1567.

CHSLD privé à Laval recherche directeur(trice) des soins infirmiers, 5 jours/semaine, 450-666-1567.

DIRECTEUR(ICE) GÉNÉRAL(E) À deux mains / Head & Hands, un organisme communautaire sans but lucratif offrant des services sociaux, médicaux, juridiques et de loisirs aux jeunes. Au nombre des responsabilités figurent l'encadrement des programmes, la gestion du personnel et des finances ainsi que la liaison avec la collectivité. Bilinguisme, enthousiasme, capacité de travailler en équipe, sens de l'organisation, leadership, compétences en administration et expérience communautaire sont requis. Le salaire annuel de 28 680 \$ n'est pas négociable. Excellente formule de congés annuels. Envoyez votre C.V. par fax avant le 30 octobre (514) 481-2336. Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

HYGIENISTE DENTAIRE Bilingue, 2 ans d'expérience min. en pharmacie, temps plein, avec facilité d'apprentissage et désir de travailler en équipe. Poste à temps partiel à Vimont Laval, L.N. mar. leu. le soir et 1 ven. par mois. Veuillez faxer c.v. au: 450-667-7606

HYGIENISTE DENTAIRE bilingue, 4 jours/semaine. Envoyez C.V. au: 1396 boul. Ste-Adèle, Ste-Adèle, QC J8B 2N5.

INFIRMIER(E)

T.P.R. Quart de nuit: 7114 CHSLD de 78 bénéficiaires Philosophie axée sur le respect et la qualité des relations humaines.

EXIGENCES: - Niveau de 10-11-12 - Expérience en gérontologie - Connaissance du modèle de V. Henderson - Sens de l'urgence - Seuls les C.V. sont acceptés CHSLD Marie-Claret 3345 Henri-Bourassa est Montréal-Nord, QC H1H 1H6

INFIRMIER(ÈRE) avec expérience en urgences ou premiers soins. Envoyez C.V. par fax au: 514-421-8986

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE) Poste temporaire 6 mois. (Novembre à mai).

EXIGENCES: Poste maîtreise du français écrit. Excellent bilinguisme. Connaissance de la C.T.B. Tenue d'entretien impeccable. Connaissance des logiciels Sigec, DYNAMON, Word et MS Office. Connaissance Internet. Entretien autonome, débrouillardise. Expérience en adm. et gestion un atout. Centre-Ville, 35h/sem. 14\$ et + selon expérience.

Faites parvenir C.V. par télécopieur au: 514-493-0696. R310

ADJOINT(E) AUX VENTES ANJOU

Junior, bilingue parlé et écrit, Word, Excel Power Point, Salaire 27 000 \$ - 28 000 \$ plus avantages.

PLACEMENT ANJOU Tél.: 514-254-9925 Fax: 514-254-1759

AGENCE DE PUB./ COMMUNICATIONS

recherche adjoint(e) administratif(ve)/coordonnateur(trice) de projets. Parfaitement bilingue, polyvalence, autonomie, service à la clientèle, propreté, minutie, lecture d'épreuves. Disponible rapidement. Fax: 514-282-1240

ASSISTANT(E) acheteur(euse) junior, secteur manufacturier. Trouver des nouveaux fournisseurs, faire le suivi des commandes de machines industrielles et des expéditions. Minute, résistance au stress bilingue, salaire entre 20 et 22 K selon compétences. D.D.O. Fax: 514-843-4085

ASSISTANT(E) RECRUTEUR Etablir contacts tél. pour assister les conseillers en recrutement dans domaine informatique. Maîtrise env. Windows requise. Bilingue. Centre-ville. 514-288-7161 poste 235 Fax: 514-843-4085

Courriel: recrut@proben.com

CABINET C.A., recherche: Comptable Pistigiste Pour comptabilité générale. senez@enteris.com 990, Amherst, bureau 200 Montréal (Québec) H2L 3K5.

Appellez CHRISTIANNE au (514) 939-7272

ou faites-nous parvenir votre curriculum vitae ou vos coordonnées, par télécopieur, au: (514) 939-6792

INFIRMIERS(ÈRES), licenciés(es) et infirmiers(ères)-auxiliaires demandés(es). CHSLD privé à Laval. 450-666-1567.

JEAN COUTU - MTL Pharmacie(ne) temps plein 35 h à 40 h (une fin sem. sur 4) et un jour par semaine. Tél. M. Parolin: (514) 955-0800 ou faxez CV: (514) 955-5266

JEAN COUTU Commis de laboratoire avec exp. en pharmacie, temps plein et/ou temps partiel, min. 1 ans d'expérience. Fax: 514-949-6425 ou se présenter au 865 Ste-Catherine Est et demander Paul Teller.

PHARMACIE JEAN COUTU Commis de laboratoire et pharmacie(ne) demandé(e)s avec exp. Se présenter au 2595, Sabatery, Mtl, Lun. au ven. de 9h à 16h. 514-336-6786(Catolite)

PHARMACIENNE secteur Rosemont. Temps partiel: 1 dimanche sur 3. Julie ou Marie France, 514-258-7566.

PHARMACIENNE(NE), temps plein + partiel + une fin de semaine sur trois. Laval, (450) 661-7748

Malie Chayer info@acf-rh.ca

ACF Ressources Humaines Tél.: (514) 845-5150 Tél.: (514) 845-7622

CHAÎNE DE RESTAURANTS recherche commis-comptable. Fax: 514-931-3749.

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Entrée en service située à Ville Saint-Laurent, recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740

COMMISSAIRE-RECEPTIONNISTE

Recherche candidat(e) temps plein, bilingue, pour entrée de données, classement, courrier et facturation. Expérience importante. S.V.P. télécopier votre C.V. au (514) 336-7740



310 BUREAUX

TECHNICIENS(NES) JURIDIQUES SECRÉTAIRES JURIDIQUES JUNIORS À SENIORS

Nos clients du Centre-ville sont à la recherche de secrétaires ainsi que de techniciens(nes) juridiques en corporatif, commercial et litige.

- Vous êtes bilingues écrit / oral
- Vous êtes autonomes
- Vous avez entre 6 mois et 10 ans d'expérience pertinente.

Salaire selon expérience, avantages sociaux compétitifs. Contactez :

Josée Lapierre ou Sonya Keable
Tél. : (514) 939-7177
Fax : (514) 939-7176
PERSONNEL ALTER EGO

CONTENTIEUX EN TÉLÉCOM

Vous recherchez un défi? Chef de file dans le domaine des télécommunications, recherche une) technicien(ne) juridique ayant 1 an d'expérience et possédant aussi un excellent bilinguisme à l'oral et à l'écrit. Votre sens de l'organisation, votre autonomie ainsi que votre facilité avec divers logiciels vous permettront d'obtenir ce poste. Contactez :

Josée Lapierre ou Sonya Keable
Tél. : (514) 939-7177 Fax : (514) 939-7176
Courriel : juridique@persalterego.com
PERSONNEL ALTER EGO INC.

RÉCEPTIONNISTE/ COMMIS DE VENTE

bilingue demandé(e), Connaissance Word, Excel exigée. Faxer CV au: 514-494-3940.

RELANCE CLIENTÈLE

Concordia Auto, concessionnaire Chrysler, Dodge et Jeep, à Montréal-Nord, recherche une) préposée à la relation clientèle. Cette personne fera la relation téléphonique et écrite à nos clients. Expériences requises: bilinguisme parlé et écrit, expérience de la relation téléphonique, connaissance du traitement de texte. Salaire 8,50 \$/h pour 37% h/sem + avantages sociaux. Poste permanent. Télécopiez votre CV à Sylvain Le Roux au 514-324-7857.

SECRÉTAIRE BILINGUE

Recherché(e) par bureau de professionnels. Maîtrisant à fond sa grammaire française et anglaise et connaissant Word 97. Faxer CV au: A. Martine St. Félix 514-895-7874.

SECRÉTAIRE bilingue pour PME à Anjou, temps plein, 5 ans d'expérience, connaissances en comptabilité et informatique. Références requises. Envoyer CV au 514-493-4215

SECRÉTAIRE JURIDIQUE, 2 ans d'expérience. Bilingue. Tél.: 514-844-8129. Faxer CV au 514-844-8129.

SECRÉTAIRE juridique d'expérience recherchée(e), connaissances Word et Excel exigées. Vieux-Montréal. Faxer CV au 514-282-9363

SECRÉTAIRE JURIDIQUE (corporatif), minimum 1 an d'expérience en corporatif.

- Faisait preuve d'initiative.
- Possédait un excellent écrit.
- Bilinguisme un atout.

Faites parvenir votre CV à M. Nathalie Lemieux, 5000, boul. St-Jacques, 5000, Montréal. Fax: 514-326-4700. Fax: 514-326-3300

Thomson Tremblay inc. SECRÉTAIRE JUNIOR 11 \$ / HEURE

Vous êtes bilingue parlé, très bon français écrit avec excellent potentiel d'apprentissage, 1 an d'exp., maîtrise Word et Excel, possédez un bon sens de l'organisation. Vous serez embaillée(e) par ce poste à très long terme au sein d'une importante institution financière du centre-ville.

Pour entrevue, contactez: **VERONIQUE NARDI THOMSON TREMBLAY INC**
TÉL: 861-9971
FAX: 861-5639

SECRÉTAIRE RECEPTIONNISTE BILINGUE

Pour entreprise manufacturière, à personne recherchée doit avoir 3 ans d'expérience en bureau. Doit connaître informatique et logiciels suivants: Microsoft Word, Outlook, Excel, Express, etc. Veuillez appeler Josée au 514-324-0916

317 SECTEUR AUTOMOBILE

VOULEZ VOUS FAIRE CARRIÈRE COMME AVISEUR DE SERVICE ? POSTE JUNIOR

Aimez-vous faire affaire avec le public ? Etes-vous bilingue, capable de travailler sous pression, êtes-vous ambitieux(trav)? Connaissance mécanique un atout.

Envoyer CV, par fax: 514-731-7652
att.: Directeur de Service **BMW CANBEC**

317 SECTEUR AUTOMOBILE

HERTZ LOCATION DE VOITURES (Laval)

Postes disponibles: Agent(es) de location. Hommes/femmes de service. Temps plein/partiel. Contacter Pascal à 514-978-7171

317 SECTEUR AUTOMOBILE

VOULEZ VOUS FAIRE CARRIÈRE COMME AVISEUR DE SERVICE ? POSTE JUNIOR

Aimez-vous faire affaire avec le public ? Etes-vous bilingue, capable de travailler sous pression, êtes-vous ambitieux(trav)? Connaissance mécanique un atout.

Envoyer CV, par fax: 514-731-7652
att.: Directeur de Service **BMW CANBEC**

319 VENTE, COMMERCE

CAISSIER(ÈRE) pour boulangerie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

BOUCHER(ÈRE) pour boucherie spécialisée, 5 ans d'exp. M. Asselin, 514-271-1204

319 VENTE, COMMERCE

COMMISS AU COMPTOIR en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

319 VENTE, COMMERCE

LA BOULANGERIE, recherche boulanger(ère), viennais d'exp. 514-734-3314

319 VENTE, COMMERCE

METRO

CAISSIER(ÈRE) ou apprenti boucher. (POUR CUMULER AVEC) en pâtisserie, expérience, ent. temps plein semaine 514-494-7565

319 VENTE, COMMERCE

HOMMES ou FEMMES Ouvriers prochainement d'une chaîne de production (transformation de la viande). Journée 8 h / s, manipulateur de courtoises 9 h / s, discutables. Vous êtes intéressés? Veuillez faxer votre CV au (514) 272-3775 ou postez-le aux Fournes-Sun Inc., 650 boul. Grenet, Québec, Québec, H3N 2W9.

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

11 octobre 2000

Page D30 manquante