

AFFAIRES

La Presse



Zip se fera-t-elle zapper?
La chronique de Sophie Cousineau Page 5

Cisco: résultats supérieurs aux attentes Page 22

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
7561,37 -19,68 -0,3%	1149,94 -6,27 -0,5%	426,21 -1,43 -0,3%	276,25 1,21 0,4%	1573,82 -4,66 -0,3%	9836,55 28,51 0,3%	1049,49 -3,18 -0,3%	311,60 \$US 0,40 0,1%	25,85 \$US -0,11 -0,4%	63,80 CUS 0,03 0,26

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 8 MAI 2002

BOURSES

« La Caisse de dépôt a un urgent besoin de concurrence et de transparence »

— Claude Castonguay

HÉLÈNE BARIL

Soupçonnée de prendre des « commandes » du gouvernement, la Caisse de dépôt et placement du Québec n'a plus la crédibilité qu'elle a déjà eue auprès des Québécois, estime Claude Castonguay, qui propose de lui imposer des concurrents afin de restaurer cette confiance perdue.

Avec les années, la Caisse de dépôt a clairement dépassé les limites du mandat qui lui a été confié, croit celui qui a été de l'équipe des créateurs de la Caisse, en 1964. « Les prises de contrôle comme celle de Vidéotron avec Quebecor Média, la nouvelle entreprise créée à la suite de l'achat de Vidéotron avec Quebecor.

cours d'une entrevue avec *La Presse* hier, peu de temps avant de s'adresser aux membres de l'Institut de recherche en politiques publiques.

Selon lui, la Caisse de dépôt est un grand succès de l'histoire du Québec, mais il est temps, après 35 ans d'existence, de réévaluer ses activités. Ainsi, la Caisse n'a pas le droit, en principe, de détenir plus de 30 % des actions d'une entreprise, mais elle contourne allègrement cette interdiction, comme le démontre son intervention dans Vidéotron. La Caisse détient 49 % des actions de Quebecor Média, la nouvelle entreprise créée à la suite de l'achat de Vidéotron avec Quebecor.

Les opérations de prise de contrôle menées par la Caisse se sont avérées désastreuses, note M. Castonguay, qui cite les exemples de Provigo et Steinberg. Selon lui, la Caisse devrait laisser ce genre d'opérations à la Société générale de financement et aux autres organisations dont c'est la mission.

Au fil des années, sans débat ni annonce publique, la Caisse s'est lancée dans de nouvelles activités. Elle s'est dotée d'une dizaine de filiales et a accru sa présence sur les marchés étrangers, tant comme investisseur que comme gestionnaire de fonds. La Caisse est devenue une organisation très complexe que personne ne contrôle réellement, déplore-t-il.

« Les mécanismes de contrôle, conçus à l'origine en fonction d'opérations de placement relativement simples, n'ont jamais été modifiés », souligne l'ancien ministre.

Voir CAISSE en D2



Photo MARTIN C. CHAMBERLAND, La Presse ©
Claude Castonguay

Des Israéliens achètent la Tour Bell

Montréal attire de plus en plus d'investisseurs de l'extérieur

LAURIER CLOUTIER

DES INVESTISSEURS privés d'Israël viennent d'acheter la Tour Bell, au 700, de la Gauchetière Ouest, déclare SITQ Immobilier. Il s'agit d'une transaction évaluée à 202 millions de dollars.

Ce ne sont pas les premières acquisitions d'immeubles commerciaux par des étrangers à Montréal, un marché qui suscite de plus en plus la convoitise des investisseurs de l'extérieur du Québec. Boardwalk Equities vient d'ailleurs de conclure l'achat de 3100 logements à l'Île-des-Sœurs.

Quant aux investisseurs israéliens, ils multiplient les transactions à Montréal depuis quatre ans, notamment le El-Ad Group, des États-Unis, et le Delek Group, de Netanya, en Israël.

Le président du Groupe immobilier Caisse, Fernand Perreault, a confirmé l'achat de la Tour Bell par El-Ad, de même que le vendeur, SITQ Immobilier, une autre filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec. SITQ va continuer à gérer l'immeuble pendant un certain temps, précise le porte-parole, Jacques-André Chartrand.

Les groupes El-Ad et Delek, très discrets, sont représentés par les mêmes experts à Montréal.

« Oui, il y a plus d'acheteurs étrangers à Montréal que d'habitude », déclare Fernand Perreault à *La Presse* Affaires. « C'est la première fois en fait qu'on voit autant d'investisseurs de l'extérieur s'intéresser au marché de Montréal. »

Pourquoi ? « Montréal a longtemps été un peu ignoré, mais devient un marché prometteur de l'Amérique du Nord, grâce à une période de prix fermes qui a donné confiance aux investisseurs », dit-il. Dans l'avenir immédiat, malgré « quelques chantiers de construction (tours de bureaux), on ne prévoit pas de chute du marché (qui pourrait être occasionnée par une offre excédentaire). Jusqu'au début de 2002, les prix sont en outre demeurés raisonnables à Montréal. Cette année, les prix ont baissé dans plusieurs villes nord-américaines, contrairement à Montréal : San Francisco, Seattle, Atlanta, New York (où la Caisse a d'ailleurs fait des achats) et même un peu à Washington ».

El-Ad, Delek et d'autres investisseurs des États-Unis et de l'Europe s'intéressent à Montréal « depuis cinq ans », affirment des sources. Leur discrétion s'explique par leur volonté de ne pas rater des acquisitions, ajoutent-elles. « Montréal revient de loin et est une des dernières villes au monde à offrir un marché de qualité à bon prix », disent-elles.

Le Groupe immobilier Caisse « discute » avec El-Ad mais ne lui a « pas encore vendu » sa participation majoritaire dans le Centre Rockland, dit-il. El-Ad a par contre acheté le Westmount Square de SITQ en 2000.

Parmi les grands propriétaires immobiliers à Mon-



Photo MARTIN C. CHAMBERLAND, La Presse ©

La Tour Bell, au 700, de la Gauchetière Ouest, aurait été vendue environ 202 millions de dollars.

tréal, M. Perreault cite Omers (caisse de retraite des employés municipaux de l'Ontario), grâce à son acquisition de Oxford (nombreux immeubles de bureaux) ; Teachers (enseignants de l'Ontario), à la suite de l'achat de Cadillac Fairview (de nombreux centres commerciaux dont les quatre centres à la mode) ; El-Ad (un portefeuille diversifié) et les filiales de la Caisse.

M. Perreault compte vendre d'autres immeubles au Québec « pendant encore un an » et pourrait même céder jusqu'à la moitié de deux fleurons, la Place Ville-Marie et le 1000, de la Gauchetière. Idéalement, la Caisse veut demeurer un gros propriétaire d'immeubles de bureaux au centre-ville et de centres commerciaux de choix (Mail Champlain, Centre Les Ailes, Galeries de la Rive-Nord).

Le président se dit « fier » du rendement de la Caisse dans l'immobilier depuis la dernière récession de 1991-1992.

Les employés d'HP et Compaq au Canada dans le doute

Presse Canadienne

TORONTO — Le président de la « nouvelle » HP Canada a passé la journée d'hier à tenter de convaincre les employés des avantages de la fusion avec Compaq, en plus d'accorder de nombreuses entrevues aux journalistes.

Paul Tsaparis n'était toutefois pas en mesure de préciser quel serait l'impact de la fusion pour les 6900 employés que comptent au Canada les deux entreprises fusionnées. Il a indiqué que ces détails n'étaient pas encore réglés et qu'il faudrait jusqu'à 90 jours avant qu'ils ne soient annoncés.

Même si les directions des sociétés américaines Hewlett-Packard (HP) et Compaq ont dit s'attendre à ce que 15 000 emplois sur un total de 150 000 dans le monde soient supprimés, M. Tsaparis a laissé entendre que les employés canadiens pourraient s'en tirer à meilleur compte.

Il a précisé qu'un grand nombre d'employés au Canada oeuvraient auprès de la clientèle, ce qui constitue une priorité pour

la nouvelle société issue de la fusion. Quant à la division du graphisme et des imprimantes, elle verra peu de changements, puisque le regroupement des deux entreprises entraînera un minimum de chevauchements dans ce secteur.

M. Tsaparis a toutefois affirmé que des activités de soutien telles que les ressources humaines et les technologies de l'information pourraient faire l'objet d'une rationalisation.

Un millier d'employés d'HP Canada se sont réunis à Toronto, hier, pour entendre les explications de leurs dirigeants concernant la façon dont la fusion sera réalisée au Canada.

Avant le regroupement, Compaq Canada comptait 3500 employés répartis dans 41 bureaux au pays, dont le siège social de Richmond Hill, au nord de Toronto. Quant à l'ancienne HP Canada, son effectif était de 3400 employés dans 17 bureaux, dont le siège social de Mississauga, à l'ouest de Toronto.

M. Tsaparis a dit qu'il était encore trop tôt pour dire quel siège social serait abandonné.

L'Industrielle-Alliance menacée d'un recours collectif

RÉJEAN BOURDEAU

L'INVESTISSEUR Yves Michaud est venu hanter la direction de l'Industrielle-Alliance à son assemblée annuelle à Québec, en ressortant du placard le squelette de Trustco Général du Canada, une institution qui a fait défaut de rembourser plus de 2000 petits prêteurs il y a neuf ans.

« Au nom des milliers de petits prêteurs injustement lésés par les dirigeants de l'époque, je saisis le conseil d'administration actuel de l'Industrielle-Alliance de cette triste affaire en demandant que justice soit rendue à des citoyens et des citoyennes sans voix et sans défense », a-t-il lancé au cours de la période des questions.

« À défaut de quoi, les tribunaux pourraient être saisis d'une requête en recours collectif pour récupérer les sommes dues. »

Cette histoire, qui remonte en 1993, est d'ailleurs la cause de la croisade pour la défense des intérêts des petits investisseurs amorcée depuis par le « Robin des ban-

ques ». Rappelons qu'à l'époque, l'Industrielle a vendu le trust en difficulté financière à la Banque Nationale. Au moment de la transaction, les petits porteurs de débentures, incluant Yves Michaud, n'ont eu droit qu'à une fraction de leur investissement.



Photo PC
Yves Michaud

Voir INDUSTRIELLE en D2

LE RAFFINEMENT...



XG350

LES PARTENAIRES HYUNDAI

À UN PRIX INFINIMENT ACCESSIBLE!

ACHETEZ OU **LOUEZ**
et **ROULEZ SANS PAIEMENTS**
pendant 90 jours
PDSF 32 295 \$

FINANCEMENT
1,8%
DISPONIBLE
JUSQU'À 36 MOIS



Photo à titre indicatif seulement. *Financement de location basé sur un contrat de 48 mois pour la XG350 2002 à partir de 365 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 17 520 \$, 3 495 \$ comptant, dépôt de sécurité requis, transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 1,8 % jusqu'à 36 mois. L'offre d'achat sans paiement pour 90 jours s'applique uniquement pour le financement à l'achat de véhicules 2002. Aucun frais d'entretien pour les premiers 60 jours à partir de la date de prise de possession du véhicule par son propriétaire. Après 60 jours, les intérêts commenceront à s'accumuler et l'acheteur doit payer ensuite mensuellement le capital et les intérêts sur une période de 36 mois. En sus, frais administratifs de 350 \$ reliés au contrat de location pour les modèles 2002. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10¢ par kilomètre supplémentaire. Option d'achat au terme de la location. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sujet à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 31 mai 2002.

à partir de
365 \$*
par mois/48 mois



UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

CAISSE

Suite de la page D1

Comme on l'exige des banques et des autres institutions financières, la Caisse de dépôt devrait être obligée de faire une double vérification de ses états financiers, estime-t-il. La nomination d'un vérificateur externe, en plus du vérificateur général, permettrait d'y voir plus clair dans les activités de la société qui, avec un actif de 133 milliards de dollars, est le plus grand détenteur d'actions et le plus gros investisseur en capital-risque au Canada.

Claude Castonguay croit que la meilleure façon de rendre la Caisse plus transparente est de permettre à ses déposants de confier en tout ou en partie leur argent à des gestionnaires du secteur privé, qui deviendraient des concurrents directs pour la société d'État. Si les principaux déposants comme la Commission de la santé et de la sécurité du travail, la Société d'assurance automobile et même la Régie des rentes pouvaient comparer le rendement obtenu par la Caisse à celui des gestionnaires privés, beaucoup d'informations jusqu'ici tenues secrètes seraient divulguées, comme les coûts d'administration de la Caisse, précise-t-il.

Donner le choix à ses déposants ne signifierait pas la fin de la Caisse de dépôt, croit M. Castonguay. « Si elle fait une bonne job, ils ne quitteront pas la Caisse », dit-il.

La Caisse de dépôt gagnerait énormément de crédibilité si son conseil d'administration était vraiment indépendant du gouvernement, croit en outre Claude Castonguay. Ainsi, seulement trois des 13 membres du conseil actuel peuvent être considérés comme indépendants, mais l'un des trois est un ancien ministre du gouvernement (Rodrigue Biron) et l'autre est le président du Mouvement Desjardins qui doit traiter très souvent avec le pouvoir politique.

De même, M. Castonguay s'interroge sur le bien-fondé de nommer obligatoirement les présidents des deux principales centrales syndicales du Québec au conseil d'administration de la Caisse. La Caisse devrait aussi séparer la fonction de président du conseil et celle de président, comme la pratique se généralise dans l'entreprise privée.

Dans l'auditoire, trois patrons de la Caisse de dépôt, François Geoffrion, Claude Séguin et Philippe Gabelier, ont écouté, impassibles, la critique acerbe de Claude Castonguay.

En réponse à une question, ce dernier a également attaqué la décision de la Caisse de se lancer dans la vente au détail de fonds mutuels. « Le public est déjà bien servi (par le secteur privé), je ne crois pas que ce soit le rôle d'un organisme public de s'engager dans cette voie-là », a-t-il dit.

INDUSTRIELLE

Suite de la page D1

« La Banque Nationale et Lévesque Beau-bien, qui n'avaient pas d'intérêt direct dans la déconfiture de Trustco, ont renoncé à leur part de liquidation des actifs au bénéfice des petits prêteurs (moins de 60 000 \$), a rappelé M. Michaud. L'Industrielle-Alliance, au premier chef responsable, n'a pas suivi leur exemple et a fait main basse sur 13 millions des résidus de l'actif. »

Selon lui, il en coûterait quelques cents par action à l'assureur pour « honorer sa dette ». L'Industrielle possède un actif de 5,5 milliards.

Recours de 15 à 18 millions

En marge de l'assemblée, Yves Michaud a indiqué à *La Presse* qu'un avocat étudiait la possibilité d'intenter un recours collectif entre 15 et 18 millions de dollars, faute d'une entente.

Pendant la réunion des actionnaires, le président du conseil, Raymond Garneau, a fait savoir que la question sera discutée en conseil d'administration. M. Michaud va présenter sa demande par écrit.

En entrevue, le président Yvon Charest a dit qu'il serait « extrêmement surpris » si l'Industrielle changeait sa décision. « La société a été équitable, a-t-il souligné. Les petits détenteurs du groupe de M. Michaud ont eu la même chose que ceux de l'Industrielle-Alliance. »

Ce faisant, il a repris les propos tenus plus tôt par Raymond Garneau, à savoir qu'il ne s'agissait pas d'une lutte entre une grosse institution financière et un groupe de petits actionnaires. « C'était plutôt une décision entre l'Industrielle-Alliance, qui détenait des débetures au nom de 600 000 mutualistes, qui sont aussi de petits investisseurs et un

groupe de petits détenteurs de débetures », a déclaré M. Charest.

Question d'interprétation

Le président « voit mal le bien-fondé » d'un recours collectif. « M. Michaud a lui-même admis que nous avions agi correctement au niveau *légal*, a souligné Yvon Charest. Sa préoccupation semblait davantage d'ordre moral. »

Au cours de son allocation, M. Michaud a dit que les « administrateurs du temps ont revêtu la robe prétexte, sale et trouée, d'une soi-disant légalité douteuse et sur mesure pour se dérober à leurs obligations ».

Il a aussi fait un lien entre la récente provision de 27,9 millions (19,4 millions après impôts) concernant les deux obligations détenues par l'assureur dans Téléglobe. « Ils ont rayé ce montant rapidement alors que nous attendons 13 millions, sans compter les intérêts, depuis neuf ans. »

Sans cette provision, l'Industrielle aurait connu son meilleur trimestre à vie, a indiqué Yvon Charest pendant l'assemblée, alors que le revenu de primes d'assurances et de rente a augmenté de 43 %. Au lieu d'un profit net de 28 millions, elle en a enregistré un de 8,6 millions.

Parmi les bonnes nouvelles, la société a notamment obtenu un important contrat de Bombardier pour la gestion de l'ensemble des régimes d'assurance collective de ses divisions canadiennes, couvrant 30 000 employés.

Hier, à la Bourse de Toronto, le titre de l'Industrielle (IAG) a gagné 34 cents, ou 0,8 %, pour clôturer à 42,49 \$.

ÉCONO FLASHES

Ventes de maisons | Augmentation en avril

UN TOTAL de 5654 ventes ont été enregistrées au réseau S.I.A./MLS de la chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM) en avril, soit une hausse de 8,6 % comparativement aux 5279 ventes réalisées le même mois l'an dernier. Selon les statistiques, les zones qui ont connu la plus forte croissance des ventes en avril ont été les Laurentides (37 %), l'Est de Montréal jusqu'à Lanaudière (24 %) de même que la Rive-Sud, incluant entre autres, Beloeil, Boucherville, Chambly, etc. (19 %). Le marché de la revente est donc demeuré très actif dans le Grand Montréal au cours du dernier mois. Le volume des ventes était de près de 795 millions de dollars en avril 2002 alors qu'il totalisait 642 millions en avril 2001, soit une progression de 23,7 %. Au 30 avril, il y avait un total de 23 547 inscriptions résidentielles au réseau S.I.A./MLS. À la même période l'an dernier, il y en avait 35 130. La valeur moyenne des propriétés unifamiliales était de 140 000 \$ en avril 2002, alors qu'elle était de 124 000 \$ en avril 2001.

Air Canada | Transfert de Tango à Toronto

LE 15 JUIN, Air Canada transférera les activités du service Tango, son transporteur à bas prix et à services limités, de l'aérogare 2 à l'aérogare 3 de l'Aéroport international Lester B. Pearson de Toronto. À l'été 2002, à la suite de la hausse de la demande des clients, le service Tango assurera 56 vols quotidiens, soit 28 départs et 28 arrivées, tous à partir de l'aérogare 3. En conséquence, les clients devant prendre le service Tango à cette date ou à une date ultérieure seront tenus de se présenter à l'aérogare 3 pour l'enregistrement et l'embarquement. Les voyageurs arrivant à l'aérogare 3 par un vol Tango pourront prendre un autre vol Tango sans changer d'aérogare.

Fonds FTQ | Six millions de plus à Laval

UN PEU PLUS de cinq ans après sa mise en place, le Fonds de solidarité FTQ injecte dans le Fonds régional Laval 6 millions de dollars additionnels, ce qui porte à 18 millions les investissements du Fonds depuis 1997. Depuis sa fondation, le Fonds régional Laval s'est associé à 25 entreprises de la région et ses investissements en capital ont contribué à des projets dont le coût dépasse les 32,3 millions. En termes d'emplois, on signale que 806 ont été créés ou maintenus par ces investissements.

Helix Hearing Care of America | Précision

HELIX HEARING Care of America a publié un communiqué le 1^{er} mai annonçant que la société a obtenu un financement d'environ 15 million de dollars sous forme de dette à échéance unique et que la conclusion de cet accord de financement était immédiate. Le communiqué aurait dû énoncer que le 30 avril, Helix a signé l'entente de financement avec HEARx et que, sujet à l'accomplissement par Helix de certaines conditions prévues à l'entente, HEARx pourra déboursier jusqu'à concurrence de cette somme de 15 millions par l'entremise d'un prêt garanti de premier rang. Le prêt sera garanti par hypothèque mobilière sur tous les actifs de Helix et de ses filiales.

Banque Laurentienne | Entente avec postel

LA BANQUE LAURENTIENNE et « postel » ont conclu une entente en vertu de laquelle la Banque offrira la facturation électronique à ses clients par le service « postel ». Ainsi, les clients de la Banque pourront recevoir leurs relevés de la Banque Laurentienne par l'entremise de « postel ». De plus, la Banque prévoit, en mettant à profit le service poste exprès, intégrer la livraison du courrier « postel » à ses services bancaires en ligne BLCDirect. « postel » est un service gratuit par lequel les consommateurs peuvent recevoir, payer et gérer leurs factures en un seul endroit sécurisé sur Internet. Au nombre des compagnies qui sont devenues des expéditeurs postel, citons Hydro-Québec, Gaz Métropolitain (bientôt), la Baie, Zellers, Canadian Tire, Holt Renfrew et Sears.

Speedware et Commerx | Entente de partenariat

SPEEDWARE, société spécialisée en solutions de technologie de développement d'applications, d'outils d'informatique décisionnelle et de solutions d'Internet sans fil, a signé une entente de partenariat exclusive avec Commerx, un revendeur à valeur ajoutée de systèmes informatiques de Hewlett-Packard (HP) pour le marché canadien. Speedware et Commerx sont tous deux des partenaires de HP depuis des années. Depuis la conclusion de cette entente de partenariat, Commerx est devenu le fournisseur officiel d'équipement HP pour la clientèle canadienne de Speedware.

Compugen | Rachat des actions de Norigen

COMPUGEN, un intégrateur de systèmes et un prestataire de services technologiques au Canada, a conclu avec succès l'acquisition des actions de Compugen qui étaient détenues par Norigen Communications. Cet achat d'actions consolide le contrôle à 100 % de Compugen par son fondateur et président, Harry Zarek. La transaction entre en vigueur immédiatement. Les dispositions de la transaction n'ont pas été divulguées. Compugen emploie 40 personnes au Québec qui s'occupent d'un groupe d'entreprises clientes dans les secteurs public et privé. Depuis qu'elle a ouvert son premier bureau à Montréal en 1996, l'entreprise a enregistré des taux de croissance annuels dépassant 35 %. Les bureaux de Compugen sont situés à Toronto, Ottawa, Montréal, Québec, Calgary, Edmonton, Vancouver et Victoria.

CVMQ et Luc Lamarche | Entente entérinée

AU COURS d'une audience tenue hier, la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) a entériné une entente intervenue entre le directeur de la conformité et de l'application de la CVMQ et Luc Lamarche, ex-administrateur et ex-dirigeant de Matamec Explorations. Ainsi, M. Lamarche accepte que la CVMQ lui interdise, en vertu de l'article 273.3 de la Loi sur les valeurs mobilières, d'agir à titre d'administrateur ou de dirigeant de Matamec et de tout autre émetteur pour une durée d'un an à partir du 23 mars 2002, date à laquelle il a démissionné de ses fonctions de président et d'administrateur de Matamec.

Pierre Bellemare

Faculté de l'éducation permanente

La faculté d'évoluer



Diversifiez vos compétences.

Demandez l'admission aux programmes offerts à l'automne 2002.

COMMUNICATION

- Communication appliquée
- Français langue seconde pour non-francophones
- Informatique – Bureautique
- Informatique – Initiation à la programmation
- Informatique – Initiation au multimédia
- Journalisme ■ Publicité ■ Rédaction
- Relations publiques ■ Traduction I et II

COURS DE LANGUES

- Anglais ■ Français langue seconde

GESTION

- Gestion appliquée à la police et à la sécurité
- Gestion de l'invalidité et de la réadaptation
- Gestion des services de santé
- Relations industrielles

INTERVENTION

- Criminologie ■ Droit
- Intervention auprès des jeunes
- Intervention dans les groupes et les organisations
- Intervention de crise
- Intervention en déficience intellectuelle
- Petite enfance et famille ■ Relations interculturelles
- Toxicomanies ■ Violence, victimes et société

SANTÉ

- Gériatologie ■ Perfusion extracorporelle
- Santé communautaire ■ Santé et sécurité du travail
- Santé mentale

ÉTUDES INDIVIDUALISÉES – Programme personnalisé



DATE LIMITE D'ADMISSION

Le 1^{er} juin

Renseignements

514 343 ■ 6090 ou 1 800 363 ■ 8876
www.fep.umontreal.ca

Université de Montréal

3050148A



AFFAIRES

700

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

NOTAIRE d'expérience recherche prêteurs privés pour prêts sur hyp. Rendement supérieur. Dossiers multiples. Offres sérieuses seulement. Notaire Gagnon 514-591-5141.

715

SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

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

A-1 RÉPARATION DE CRÉDIT
Nous réparons les rapports de crédits.
100% de garantie. 1-877-319-7459 ext. 37



AVIS

800

801

AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS de clôture d'inventaire
Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de **JACQUES DUBRULÉ**, en son vivant domicilié au 4550 Rivard, app. 308, Montréal, Québec H2J 2N3, survenu le 12 février 2002, un inventaire des biens du défunt a été fait par la liquidatrice, Manon Dubrulé, le 24 avril 2002, conformément à la loi. Cet inventaire peut être consulté par les intéressés au 8427 Lévrard. Donné ce 8 mai 2002

DANS LA RUE

Organisme au service des jeunes sans-abri

526-POPS
Vous pouvez faire une différence

805

AVIS DIVERS, COMMUNIQUÉS

MC GILL FACULTÉ DE L'ÉDUCATION
Camp de jour, anglais.
www.education.mcgill.ca/io/camp

850

AVIS DE DISSOLUTION
CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que Marie Jeannine Suzanne Mallaley dont l'adresse du domicile est le 7010 rue Lisieux, St-Léonard, Qc H1S 2G2, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **Marie Jeannine Suzanne Franco**
R850

BCE Emergis: entrée en douceur pour Michael Sabia



Photo ARMAND TROTTIER, La Presse ©
Michael Sabia, le nouveau président et chef de la direction de BCE.

MICHÈLE BOISVERT

Michael Sabia ne pouvait rêver mieux pour sa première assemblée annuelle à titre de président du conseil de BCE Emergis. Nommé le 3 mai dernier à ce poste, à la suite de la démission de Jean Monty, M. Sabia aurait pu s'attendre à une assemblée mouvementée. Après tout, la valeur de l'action de BCE Emergis a fondu au cours de la dernière année, passant de 43,74 \$ à 10,31 \$ en clôture hier, une chute de 76 %.

Mais les actionnaires réunis à Montréal n'ont pas exprimé la moindre opposition, adoptant avec diligence chacun des points inscrits à l'ordre du jour.

« Nous avons connu un mauvais premier trimestre et l'environnement pour les titres technologiques est plutôt négatif, alors nous ne savions pas à quoi nous attendre, admet Brian Edwards, le chef de la direction de BCE Emergis en conférence de presse. Nous espérions une assemblée sans embûche et c'est ce que nous avons eu. »

Même la proposition d'augmenter de 4,3 millions le nombre d'actions ordinaires autorisées dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions a été adoptée sans entrave. Pourtant, cette augmentation du régime d'options fait passer de 5,5 à 9,9 le pourcentage de dilution des actionnaires actuels.

« Ce régime d'options fait partie de la rémunération globale de BCE Emergis, cela nous permet d'aller chercher les meilleurs talents de l'industrie, a expliqué M. Edwards. Notre pourcentage de dilution est comparable à celui des autres entreprises de notre secteur. »

Les deux seules questions des actionnaires portaient sur la solidité financière de l'entreprise et la solidité du lien unissant Emergis à BCE, sa société mère.

À la première, Brian Edwards a précisé que son entreprise disposait de 145 millions de dollars de liquidités. Quant aux intentions de BCE, Michael Sabia a réaffirmé l'engagement du géant des communications envers sa filiale spécialisée en commerce électronique. « BCE Emergis est très importante pour nous et nous avons confiance dans sa stratégie », affirme le nouveau président et chef de la direction de BCE.

Parlant stratégie, Christian Trudeau, président et chef de l'exploitation de BCE

Emergis, a rappelé les grandes lignes du plan énoncé le 5 avril dernier. « Nous voulons diminuer notre dépendance face aux revenus non récurrents, concentrer nos efforts sur les domaines jugés porteurs, comme la présentation de facture, les solutions de paiement et le traitement des réclamations, et enfin rationaliser nos coûts. »

On se rappellera qu'au cours de la téléconférence du 5 avril, BCE Emergis avait annoncé la suppression de 550 emplois, soit 20 % de ses effectifs.

« La restructuration suit son cours, tout devrait être terminé d'ici la fin de l'exercice 2002, précise Brian Edwards. Une charge exceptionnelle sera imputée aux résultats du deuxième trimestre à cette fin, mais nous n'en connaissons pas encore la valeur exacte. Disons que l'on parle de dizaines de millions de dollars. »

La direction d'Emergis se dit confiante, malgré la faiblesse du premier trimestre, que l'année 2002 sera une bonne année. Elle a d'ailleurs réitéré ses prévisions de résultats pour l'exercice, soit la génération de revenus variant entre 575 et 625 millions et l'atteinte d'un bénéfice par action se situant entre 5 et 10 cents. Ces prévisions ne tiennent pas compte cependant des charges liées à la restructuration.

Induspac se lance dans le carton

Une usine de 150 000 pieds carrés à Vaudreuil

LAURIER CLOUTIER

LE GROUPE INDUSPAC, de Lachine, une compagnie à capital fermé devenue le leader de l'emballage industriel au Canada et un acteur majeur aux États-Unis, se lance dans la fabrication de carton.

Pour compléter l'intégration verticale d'Induspac, le président et principal actionnaire (93 %), Paul Gaulin, explique avoir acheté le mois dernier un terrain de 500 000 pieds carrés à Vaudreuil-sur-le-Lac.

Sans avoir le dossier devant lui, le maire, Claude Pilon, évoque plutôt une offre d'achat conditionnelle sur un terrain de la firme immobilière Deseg. « Il y a des détails à régler », affirme-t-il, dont un protocole d'entente avec Vaudreuil-Dorion sur le service d'eau. « Il y a une rencontre de tout le monde (hier soir) et le bébé se présente bien », ajoute le maire de la municipalité de 960 habitants qui ne compte aucune entreprise jusqu'ici dans son parc industriel comprenant quatre terrains.

M. Gaulin et son conseiller financier, M^e André Gourd, ont pourtant affirmé à *La Presse Affaires*, hier, qu'Induspac y mettra en chantier, « mardi prochain », une usine de 150 000 pieds carrés, d'une capacité de production d'un milliard de pieds carrés de carton. M. Gaulin veut être « un acteur majeur d'ici trois ans » dans ce créneau. Le projet doit créer 50 emplois.

Accusant une surcapacité de production, l'industrie de la fabrication de carton, comprenant Norampac (coentreprise de Domtar et Cascades) et Kruger, s'inquiétait déjà des projets d'Induspac. Cette dernière a d'ailleurs tenté jusqu'ici d'acheter une usine existante.

Le président tient cependant à rassurer les fabricants de carton. Induspac va continuer d'acheter du carton conventionnel. Son usine produira du carton à triple parois, un produit spécialisé importé en grande partie (75 %) des États-Unis jusqu'ici. Induspac en importait 250 millions de pieds carrés mais compte « renverser

la vapeur » et exporter de 65 à 70 % de ses emballages en carton à triple paroi aux États-Unis, en plus d'approvisionner ses usines canadiennes.

En raison de ses usines en Ontario et de ses clients dans l'automobile, Paul Gaulin a d'abord pensé à Toronto pour construire sa cartonnerie. C'était avant de découvrir les arguments de membres de son équipe et d'amis qui l'ont mis sur la piste de l'ouest de Montréal, tout près de l'Ontario.

Investissement Québec a par la suite manifesté « tellement de dynamisme » que le président a été convaincu. L'organisme d'État va lui consentir un prêt sans intérêt de 1,3 million de dollars, remboursable en quatre ans, pour le projet de 13 millions, précise M. Gaulin. Ce dernier y voit un appui aux producteurs locaux de papiers.

Le carton à triple paroi est en effet fabriqué avec du papier, vierge et recyclé. Une machine de 530 pieds de long à Vaudreuil produira des feuilles de carton, de sept pieds sur 18 pieds, expédiées aux usines de boîtes d'Induspac pour emballer des pièces d'automobile. La compagnie emballe aussi des moteurs (Pratt & Whitney), des pièces d'avion (Bombardier), des fruits (bleuets, canneberges) et légumes (McCain, Pepperidge Farm, Carrière), du porc (Olymel), des composantes électroniques (Cisco, Lucent, Nortel, Solectron-C-Mac), des produits de la pétrochimie et du caoutchouc (Good Year, Pirelli).

Après l'achat de Smith Packaging, à Toronto, en janvier 2001, Induspac s'est installée dans une nouvelle usine de 141 000 pieds carrés, l'été dernier. La compagnie consacre 50 millions par année aux achats de carton spécialisé et son usine pourra en produire pour 75 millions.

Le chiffre d'affaires a grimpé à « 176 millions » grâce à 1100 employés en Amérique du Nord, dont 275 à Montréal. Induspac veut s'installer en Chine rapidement pour servir ses clients.

AVIS DE NOMINATION

Ibrahim Dia



Madame Micheline Martin, première vice-présidente, Québec, RBC Banque Royale, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Ibrahim Dia au poste de premier vice-président, Groupe des prêts spéciaux, à Toronto.

Jusqu'à tout récemment, M. Dia était vice-président, Entreprises commerciales pour le Québec.

M. Dia est diplômé en Génie mécanique de l'École Polytechnique de Montréal et détenteur d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) des HEC de Montréal.

La Banque Royale du Canada (TSE, NYSE : RY) utilise les initiales RBC comme préfixe pour ses unités et filiales d'exploitation, groupées sous la marque descriptive principale RBC Groupe Financier. La Banque Royale du Canada est la plus grande institution financière du Canada par sa capitalisation boursière et son actif, et l'une des principales sociétés de services financiers diversifiées en Amérique du Nord. Elle offre des services bancaires aux particuliers et aux entreprises, la gestion de patrimoine, des assurances, des services à la grande entreprise et de banque d'investissement ainsi que le traitement des opérations, à l'échelle mondiale. La société compte 60 000 employés qui servent au-delà de 12 millions de clients, particuliers, entreprises et administrations publiques, en Amérique du Nord et dans quelque 30 pays. Pour en savoir davantage, consultez le site www.rbc.com/francais



3048441A

Hausse du bénéfice chez TrizecHahn au premier trimestre

Reuters

TORONTO — Le bénéfice de la firme immobilière TrizecHahn a affiché une hausse au premier trimestre, la société ayant réussi à séduire des locataires à l'aide de mesures d'encouragement.

La firme, qui possède et gère des propriétés au Canada et aux États-Unis, a fait état hier d'un flux de trésorerie lié à l'exploitation de 88,9 millions de dollars, ou 59 cents l'action, au plus récent trimestre, comparativement à 83,5 millions, ou 55 cents l'action, au cours de la même période l'an dernier.

Le flux de trésorerie lié à l'exploitation est une donnée couramment utilisée dans les résultats de firmes immobilières, et exclut la dépréciation, les gains et les pertes sur les ventes immobilières et d'autres éléments. À ce chapitre, les analystes tablaient en moyenne sur un flux de 58 cents l'action.

Le bénéfice net du premier trimestre a atteint 45,6 millions, ou 30 cents par action, par rapport à un bénéfice de 37,4 millions, ou 25 cents par action, l'an dernier.

TrizecHahn entend transformer ses activités américaines en fiducie d'investissement en immobilier, sous la bannière Trizec Properties, dont le titre entrera aujourd'hui à la Bourse de New York sous le symbole TRZ. La filiale canadienne du groupe portera le nom Trizec Canada et son titre sera échangé à la Bourse de Toronto sous le symbole boursier TZC.

Partez en retard, arrivez à l'heure.



LEXUS
LA LEXUS IS 300

Six cylindres en ligne de 3 L et 215 ch. De 0 à 60 mi/h en 6,8 secondes avec la boîte manuelle à 5 vitesses.* À partir de 37 820 \$**

*Ces chiffres vous sont fournis uniquement pour fins de comparaison. Ils ont été obtenus sur des pistes d'essai avec des prototypes conduits par des pilotes professionnels utilisant un équipement spécial et se conformant à des mesures sécuritaires exceptionnelles. On ne devrait jamais tenter de réussir cette performance sur des voies ou autoroutes publiques. **PDSF de la Lexus IS 300 2002. Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en vigueur en sus.

SOPHIE COUSINEAU > LE MONDE DES AFFAIRES

scousine@lapresse.ca

Zip se fera-t-elle zipper?

Il y a de ces silences qui sont révélateurs. Cela fait trois semaines qu’Air Canada a lancé son nouveau transporteur à rabais dans l’Ouest, et le ministre fédéral des Transports, David Collette, est pour ainsi dire resté coi sur le sujet. Quand l’on sait que le transporteur montréalais a repoussé le lancement de Zip, de peur de s’attirer une nouvelle fois les foudres du ministre, cette trêve a de quoi étonner.

Personne ne se plaindra si les échanges entre Robert Milton et David Collette, qui ne peuvent se voir en peinture, baissent de quelques crans. Mais il ne faudrait pas s’y méprendre, car il s’agit plus d’un changement de tactique du ministre. Au lieu de multiplier les sorties contre Air Canada et ses dirigeants, il mise maintenant sur l’adoption rapide du projet de loi C-23 (à l’étude au Sénat), qui donne des pouvoirs accrus, même extraordinaires au commissaire à la concurrence, Konrad von Finckenstein.

Ce sera à celui-ci de dompter Air Canada et son écrasante part du marché, estimée à 80 %, avec la menace de clouer au sol des avions ou encore de coller des amendes allant jusqu’à 15 millions de dollars pour toute manœuvre jugée anticoncurrentielle. Le tout, afin de donner une chance aux compagnies aériennes qui rivalisent ou qui veulent rivaliser avec Air Canada, comme s’apprête à le faire Michel Leblanc en ressuscitant sa défunte Royal Aviation. Bref, d’assurer un minimum de concurrence dans les airs.

Air Canada a beau dénoncer le projet de loi qu’elle juge écrit sur mesure pour la ligoter, les pouvoirs excessifs de Konrad von Finckenstein (à ses yeux juge et jury), les amendes astronomiques, rien ne semble y faire, pas même ses habiles lobbyistes d’Ottawa, selon ce que rapporte un chroniqueur politique du *Toronto Star*.

Dans ce contexte, Air Canada n’avait plus grand intérêt à retarder le lancement de son second transporteur à rabais après Tango.

Coïncidence ? La veille du lancement de Zip, Ottawa a réduit de 100 à 60 millions de dollars le dédommagement que le transporteur montréalais recevra à la suite du 11 septembre, montant qui se trouve déjà à des années-lumière des plus de 3 milliards réclamés par Air Canada au lendemain des attentats...

Les deux transporteurs à rabais Zip et Tango, le transporteur régional Jazz, le locuteur de jets d’affaires Jetz, sans oublier la société mère Air Canada : la famille rêvée de Robert Milton est réunie au grand complet.

Les transporteurs à rabais, la panacée d’Air Canada, selon Robert Milton, connaissent actuellement de grands chambardements en Europe. Ainsi, le numéro deux européen, Easyjet, du Royaume-Uni, finalise ces jours-ci une offre d’achat d’environ 400 millions de livres (plus de 920 millions de dollars) pour le numéro trois Go, l’ancien transporteur à rabais de British Airways racheté par ses dirigeants et la société de capital-risque 3i il y a près d’un an. Si la transaction se concrétise, Easyjet surpassera de peu Ryanair, de Dublin, en Irlande, le premier transporteur à rabais de l’Europe avec 11,1 millions de passagers au cours de la dernière année.

Comme la plupart des transporteurs à rabais, ces deux compagnies aériennes ont pour modèle SouthWest Airlines, le transporteur texan qui a révolutionné l’industrie depuis sa naissance il y a 30 ans. Cela dit, il y a des différences significatives entre Easyjet et Ryanair.

En privilégiant des aéroports secondaires, éloignés des grands centres, où les droits d’atterrissage sont moins coûteux, Ryanair

offre des vols à des prix défiant toute concurrence ; on peut prendre l’avion pour le coût d’une paire de souliers. Easyjet, par contre, fréquente des aéroports plus commodes pour les gens d’affaires et veille à ce que ses tarifs soient moins élevés que ceux fixés par les grands transporteurs comme British Airways et KLM. Ce qui ne signifie pas qu’il s’agisse de prix à tout casser.

À cet égard, Tango, le transporteur à rabais d’Air Canada qui offre des vols long-courriers et sert l’Est du pays, s’approche plus d’Easyjet que de Ryanair. Un collègue de la section Affaires vient par exemple d’effectuer un voyage éclair à Toronto, et son billet aller-retour lui a coûté 604,61 \$ (taxes incluses, mais avant les droits d’améliorations aéroportuaires). Ce n’est pas ce que j’appelle une aubaine.

Les dernières statistiques rapportées par le *Globe & Mail* font d’ailleurs montre d’une hausse moyenne de 12,9 % des tarifs pour les vols intérieurs d’affaires au cours de la dernière année, et de 20 % pour les vols vacances. Seuls les prix des liaisons transfrontalières, où la concurrence des transporteurs américains est plus forte, auraient chuté, de 1 % en un an...

Jusqu’à ce que Michel Leblanc dévoile ses couleurs, Tango n’aura qu’à fixer ses prix sous ceux d’Air Canada, une tâche assez facile, vous en conviendrez, vu que les deux transporteurs appartiennent au même groupe. Le défi sera tout autre avec Zip, qui devra rivaliser avec le très efficace Westjet, de Calgary.

Le fait que le patron de Zip, Stephen Smith, soit un ancien de Westjet aide, mais c’est loin d’être suffisant. Le fait que Robert Milton ait commencé à comprimer les coûts d’exploitation d’Air Canada, comme l’attestent les derniers résultats, aide aussi — et il faut saluer ici la grande détermination du président —, mais ici encore, c’est loin d’être suffisant.

Même avec les concessions consenties par les syndicats (dans une situation de crise, faut-il le préciser), la structure de coûts d’Air Canada reste supérieure à celle de Westjet. C’est d’autant plus vrai qu’elle sera surveillée de près par les autorités de la concurrence. Celles-ci s’opposeront à tout tarif inférieur aux coûts d’exploitation ainsi qu’à toute forme d’interfinancement entre Air Canada et Zip. En effet, tout en payant moins ses pilotes, Zip fera appel à certains employés du transporteur mère, comme ses manutentionnaires de bagages et ses mécaniciens.

Il y a, aussi et surtout, la culture d’affaires très forte de Westjet, qui ne s’implante pas en criant lapin dans une grande et vieille entreprise ; les nouveaux employés de Zip y adhéreront peut-être, mais les anciens d’Air Canada resteront avec l’impression de travailler à rabais.

Les tarifs de Westjet devraient ainsi être inférieurs à ceux de Zip. Résultat : les clients de Westjet seront sans doute assez fidèles à l’entreprise de Calgary. Quand à ceux qui prendront Zip, ce seront vraisemblablement des anciens clients d’Air Canada qui préféreront économiser plutôt que de se faire servir un petit plateau bouffe.

Dans ces conditions, le succès de Zip paraît nettement moins assuré que celui entrevu chez Tango. Même que Zip pourrait bien se faire zipper.

Début du procès du cabinet de comptables Andersen

Agence France-Presse

HOUSTON — L’accusation a tiré hier ses premières cartouches contre Arthur Andersen devant le tribunal de Houston où le cabinet d’audit comptable est inculpé d’entrave à la justice pour avoir détruit des documents liés à l’affaire Enron.

Un petit groupe de salariés d’Andersen ont persuadé le cabinet d’audit de détruire les courriels et tous les dossiers relatifs au courtier en énergie Enron « afin de les empêcher de tomber aux mains de la police », a affirmé le procureur Matt Friedrich, qui représente le gouvernement.

« Ils ont vu une chance de le faire entre le moment où ils savaient que les représentants de la loi allaient venir et le moment où ils sont arrivés », a-t-il ajouté. Se-

lon M. Friedrich, membre du groupe de travail créé par le département de la Justice pour le cas Enron, un groupe de gens « très malins » et qui a laissé peu de traces, a ordonné la destruction de documents comptables alors que le groupe faisait déjà l’objet d’enquêtes officielles.

« Ces gens sont malins. C’est pourquoi au cours de ce procès vous n’aurez pas d’instruction évidente », a-t-il ajouté.

Mais le procureur a promis que le gouvernement montrerait qu’il y avait eu un effort concerté depuis la haute hiérarchie jusqu’au bas de l’échelle pour supprimer toute information essentielle sur la comptabilité qu’Andersen tenait pour le courtier en énergie.

Le principal défenseur du groupe comptable, Rusty Hardin, a pour sa part balayé les accusations

de conspiration pour décrire celle-ci comme étant « la soi-disant conspiration la plus incroyablement incompétente ».

« Les preuves montreront qu’il n’y avait pas d’effort concerté pour se débarrasser de certains documents. Au lieu de cela, en fait, les documents qui sont au cœur de la plainte du gouvernement ont été conservés », a-t-il affirmé.

L’avocat a reconnu que l’ancien responsable des comptes d’Enron au sein d’Andersen, David Duncan, avait ordonné à son personnel de commencer à détruire les documents relatifs à Enron au cours d’une série de meetings dès le 23 octobre. Enron a déposé le bilan en décembre sous une montagne de dettes.

Andersen a été inculpé d’entrave à la justice le 14 mars, et le procès devrait durer trois semaines.



Photo AP ©

Pendant que s’instruisait le procès du cabinet de comptables Andersen, à Houston, le comité permanent du Sénat se penchait sur le cas d’Enron, à Washington. À droite, trois membres anciens et présents du conseil d’administration d’Enron, John Duncan, Herbert Winokur, et Norman Blake.

**RBC**
Assurances

Compagnie d'assurance vie RBC
Assemblée générale annuelle
de l'actionnaire et
des titulaires de police

L'assemblée générale annuelle de l'actionnaire et des titulaires de police de la Compagnie d'assurance vie RBC aura lieu le mercredi 29 mai 2002, à 11 h au siège social de RBC Assurances, 6880 Financial Drive, Mississauga, Ontario, pour traiter des points suivants :

1. Réception des états financiers annuels de 2001
2. Réception des rapports du vérificateur et de l'actuaire
3. Élection des administrateurs des titulaires de police et des administrateurs de l'actionnaire
4. Nomination d'un vérificateur
5. Tout autre point dûment soumis à l'assemblée

Mississauga (Ontario)
Le 1er mai 2002

Janis A. Riven
Secrétaire générale

3047705

3047707

**Canada-Vie**
CORPORATION FINANCIÈRE
CANADA-VIE

AVIS DE DIVIDENDE

Un dividende trimestriel de 0,15 \$ par action ordinaire entièrement payée a été déclaré comme étant payable le 28 juin 2002 à tous les actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 24 mai 2002.

Un dividende trimestriel de 0,390625 \$ par action privilégiée entièrement payée de série B a été déclaré comme étant payable le 28 juin 2002 à tous les actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 24 mai 2002.

Par ordre du Conseil
d'administration.

CORPORATION FINANCIÈRE CANADA-VIE
R.W. Linden
Vice-président, directeur juridique
et secrétaire

Le 8 mai 2002
Toronto, Ontario

3048968A

Partez en retard, arrivez à l'avance.




LA LEXUS GS 430

V8 de 4,3 L et 300 ch. De 0 à 60 mi/h en 5,8 secondes.* À partir de 68 800 \$**

*Ces chiffres vous sont fournis uniquement pour fins de comparaison. Ils ont été obtenus sur des pistes d'essai avec des prototypes conduits par des pilotes professionnels utilisant un équipement spécial et se conformant à des mesures sécuritaires exceptionnelles. On ne devrait jamais tenter de réussir cette performance sur des voies ou autoroutes publiques. **PDSF de la Lexus GS 430 2002. Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en vigueur en sus.

Perte accrue chez Sodisco-Howden

Reuters

SODISCO-HOWDEN Group Inc. a rapporté hier une perte accrue au premier trimestre, malgré la hausse des ventes en raison des coûts d'intégration d'une société récemment acquise.

Le distributeur de produits de quincaillerie et de rénovation a indiqué que sa perte atteignait 2,75 millions, ou 14 cents l'action, au trimestre terminé le 31 mars, par rapport à une perte de 385 000 \$, ou 2 cents l'action, à la période correspondante l'an dernier.

Les revenus ont progressé à 86,6 millions par rapport à 72,6 millions.

La société a précisé que la perte incluait des frais d'intégration de 1,8 million liés à l'acquisition de Marchands Unis.

« Alors que nous venons de clore le dernier chapitre des charges récurrentes associées à la restructuration des activités de la société et à l'acquisition de Marchands Unis, Sodisco-Howden peut s'attendre à bénéficier des synergies émanant de l'accroissement des opérations », a déclaré le président et chef de la direction, Jos Wintermans.

« Nous continuons d'anticiper que la société deviendra rentable pour le reste de l'exercice 2002. »

Bombardier évalue les chances de survie de Fairchild

Reuters

BERLIN — Le fabricant allemand déchu Fairchild Dornier croit en ses chances de survie, mais a averti hier que l'avenir de son programme de jets régionaux, le 728, constitue toujours un point d'interrogation.

L'avionneur canadien Bombardier, rival de Fairchild, a déjà indiqué qu'il effectuerait une évaluation technique du programme, en réponse à une demande du gouvernement allemand et de la société aérienne Deutsche Lufthansa.

Mais le directeur des affaires de Fairchild Dornier, Thomas Brandt, a indiqué hier qu'il ne fallait pas se faire d'illusions sur la signification de ce nouveau développement.

« Il ne s'agit que d'une évaluation technique », a-t-il dit à Reuters en marge du salon aéronautique de Berlin, avant d'ajouter que la compagnie canadienne avait l'expertise nécessaire pour prendre le contrôle du programme 728.

Bombardier a indiqué qu'il attendrait après la fin de l'évaluation pour décider de son intérêt pour Fairchild, qui a déposé son bilan en avril.

Fairchild fabrique de petits jets ainsi que des composants pour tous les avions Airbus.



Photo ARMAND TROTTIER, La Presse ©

Le président et chef de la direction d'Uni-Sélect, Jacques Landreville.

Uni-Sélect toujours plus active sur le marché américain

JACQUES BENOIT

La part de son chiffre d'affaires que le distributeur de pièces de rechange Uni-Sélect réalise sur le marché américain a atteint tout près de 22 % l'an dernier et continuera de croître, prévoit le groupe de Boucherville.

« La plus grande partie de notre croissance proviendra des États-Unis au cours des trois prochaines années », a affirmé hier son président et chef de la direction, Jacques Landreville, à l'occasion de l'assemblée annuelle des actionnaires.

Ce pourcentage, qui ne fut que de 2 % en 1998, devrait s'élever ainsi à 45 % « d'ici 2004-2005 », selon lui.

À cette date, le chiffre d'affaires consolidé d'Uni-Sélect aura atteint le milliard de dollars, prévoit-il, dont environ 500 millions pour ce qui est de sa filiale Uni-Select USA.

Le marché américain des pièces de re-

change étant colossal, cela n'en représentera toutefois que « 1 % », a-t-il dit.

Le plan pour les États-Unis

Le groupe, qui approvisionne aux États-Unis 320 marchands indépendants membres de son réseau (comparativement à 602 au Canada), évite les grandes villes où la concurrence est féroce. « On cible des propriétaires indépendants qui ont des volumes d'affaires importants, actifs en zones rurales surtout, et dans des villes de taille moyenne. »

Et les pièces qu'il leur distribue sont de marques nationales, et non pas privées, les marchands pouvant s'approvisionner soit aux entrepôts du groupe, soit directement chez les fabricants.

Plusieurs facteurs... poussent à la roue en matière de distribution de pièces de rechange, a-t-il expliqué.

En bref : les ventes massives de véhicules neufs à partir de 1997 partout en Amérique du Nord ont maintenant pour effet, à cause de leur vieillissement, d'accentuer la demande ; de meilleure qualité, les autos demandent moins de réparations, mais celles-ci sont plus coûteuses

que précédemment ; enfin, le nombre de véhicules par personne et par famille, de même que « le kilométrage parcouru », ont augmenté.

Au premier trimestre, le bénéfice net d'Uni-Sélect a grimpé de 38 %, à 3,1 millions, pour un chiffre d'affaires en hausse de 4,5 %, à 144,5 millions.

Pour ce qui est de l'exercice 2001, le chiffre d'affaires a progressé de 4,6 % à 607 millions, dont tout près du quart (131, 6 millions) réalisé sur le marché américain, alors que le bénéfice net, en hausse de 17,3 %, s'est élevé à 20,3 millions.

Selon les analystes, enfin, le secteur de la distribution de pièces de rechange devrait connaître une croissance de 1,2 % cette année, alors que le groupe de Boucherville s'attend à voir progresser son chiffre d'affaires de « 5,5 à 6 % », sans tenir compte de l'apport d'éventuelles acquisitions.

« Pour le bénéfice, c'est sûr qu'on va dépasser 2001. La ligne du haut, c'est l'orgueil, la ligne du bas, c'est la santé », disait Jacques Landreville après l'assemblée.

Pendant la vente nationale Jeep, prenez la route en toute liberté.

LA MEILLEURE OFFRE DE L'ANNÉE !

Louez à

399\$* par mois.

Location de 48 mois. Comptant initial de 4 160\$ ou échange équivalent. Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
429\$	2 770\$
489\$	0\$

Ou choisissez

0%† de financement à l'achat jusqu'à 48 mois.

« 4x4 de l'année » Magazine Petersen's



Jeep^{MD} Grand Cherokee Laredo 2002

Équipé comme suit : Moteur 6-1 de 4 L Power Tech • Transmission automatique à 4 vitesses • Colonne de direction inclinable • Boîte de transfert Selec-Trac^{MD} 4RM en prise maintenue • Siège du conducteur à réglage électrique • Freins à disque avec antiblocage aux 4 roues • Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique • Ancrage d'attache pour siège d'enfant • Banquette arrière 60-40 rabattable • Climatiseur • Système antidémarrage Sentry Key^{MD} • Télédéverrouillage • Mini-ordinateur de voyage • Radio AM/FM avec lecteur de CD • Régulateur de vitesse • Sacs gonflables de nouvelle génération à déploiement progressif • Roues de 16 po en aluminium • Plein d'essence gratuit[‡]

Pour un temps limité, profitez de ces offres exceptionnelles sur le Jeep^{MD} Grand Cherokee Laredo bâti pour sortir des sentiers battus et pour parcourir les routes les plus hasardeuses.

jeep.ca

5/100

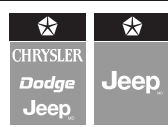
Pour votre tranquillité d'esprit, tous les modèles Chrysler, Dodge et Jeep^{MD} 2002 offrent une garantie de 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur et une assistance routière de 5 ans/100 000 km^{MD}.

Seulement chez votre concessionnaire Chrysler • Dodge • Jeep^{MD}

† 0 % de financement à l'achat jusqu'à 48 mois sur le Jeep^{MD} Grand Cherokee Laredo 2002. * Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour le Jeep^{MD} Grand Cherokee Laredo 2002 avec l'ensemble 26E. Premier versement et dépôt de sécurité exigés à la livraison. Transport et taxe sur le climatiseur inclus. Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15 ¢ le kilomètre. Immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre et taxes en sus. ‡ Sous réserve de l'approbation de Services financiers DaimlerChrysler. Offres d'une durée limitée, valables sur les modèles 2002 seulement et exclusives qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Photo à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada. Chrysler est une marque déposée de DaimlerChrysler Canada Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation. Portez toujours votre ceinture. La banquette arrière est l'endroit le plus sûr pour asseoir les enfants.

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

Jeep
LE SEUL ET UNIQUE



Ciment St-Laurent s'attend à une saison «solide»

Presse Canadienne et Reuters

LE GROUPE Ciment St-Laurent a enregistré une perte nette de 12,5 millions de dollars (30 cents par action) au premier trimestre de cette année, et des ventes de 151,1 millions, surtout attribuable à la baisse des revenus découlant d'un ralentissement dans l'industrie de la construction.

Il s'agit d'une augmentation par rapport à la perte nette de 12,3 millions (29 cents par action) enregistrée au trimestre correspondant en 2001. Quant aux ventes, elles s'élevaient à 150,4 millions au premier trimestre de 2001.

Ciment St-Laurent précise qu'historiquement, elle enregistre des pertes nettes au premier trimestre de chaque exercice en raison de la nature saisonnière des activités de construction dans ses marchés.

Le volume des ventes de ciment, d'agréats et de béton prêt à l'emploi a augmenté au premier trimestre, comparativement à l'année dernière. L'augmentation est attribuable à un hiver plus doux que d'ordinaire. Les ventes plus élevées ont, toutefois, été contrebalancées par une diminution des revenus des activités du groupe en Ontario.

Ciment St-Laurent soutient que la conjoncture des marchés pour la saison de construction 2002 est solide dans chacune de ses divisions et précise qu'un bon nombre d'occasions d'affaires sont en perspective, notamment la construction d'une cimenterie à Greenport, dans l'État de New York.

Le titre de la compagnie prenait 30 cents, à 25 \$ en cours de journée hier, à la Bourse de Toronto, se rapprochant de son sommet de 26 \$ pour les 52 dernières semaines.

Hausse du bénéfice de Cognicase

Reuters

LE DEUXIÈME TRIMESTRE de Cognicase s'est soldé par un bénéfice en hausse, ce que la société a attribué hier à une solide performance de son groupe de services transactionnels et d'impartition.

La firme de services informatiques a ainsi fait état d'un bénéfice net de 7,2 millions de dollars, ou 13 cents par action, pour le trimestre terminé à la fin de mars, comparativement à une perte nette de 4,3 millions, ou 16 cents par action, au cours de la même période l'an dernier.

Le chiffre d'affaires du deuxième trimestre a grimpé de 17 % pour atteindre 123 millions.

Le bénéfice par action avant amortissement de l'écart d'acquisition s'est chiffré à 13 cents, par rapport à 11 cents pour le trimestre correspondant de l'an dernier.

Deux analystes sondés par la firme de recherche Thomson Financial/First Call tablaient en moyenne sur un bénéfice de 13 cents par action.

La croissance du bénéfice trimestriel était principalement attribuable au groupe de services transactionnels et d'impartition de la société, lequel est responsable d'environ 65 % du chiffre d'affaires trimestriel, a indiqué dans un communiqué le chef de la direction de Cognicase, Ronald Brisebois.

Les revenus de ce secteur de la compagnie ont grimpé de 5 %, passant de 76,4 millions à 80,4 millions au plus récent trimestre.

Cognicase s'attend à ce que son bénéfice par action grimpe de plus de 30 % en 2002 et que ses revenus progressent de 25 %.

Vente d'Hydro One: toutes les options sont sur la table

MARTYNE COUTURE

TORONTO – Le gouvernement conservateur de l'Ontario termine aujourd'hui à Sudbury sa série d'audiences sur l'avenir d'Hydro One, alors que la privatisation par l'entremise d'un appel public à l'épargne n'est plus la seule option envisagée.

L'administration du nouveau premier ministre Ernie Eves, qui remplace Mike Harris, a été surprise le 19 avril dernier par un jugement de la Cour supérieure de l'Ontario selon lequel la vente d'actions d'Hydro One est illégale.

Le gouvernement ontarien avait alors annoncé son intention de modifier la loi pour que la privatisation puisse aller de l'avant. De plus, le gouvernement a interjeté appel du jugement. La cause sera entendue à la mi-juin.

Le réseau de transmission d'électricité Hydro One est l'une des cinq entités créées lors de la scission d'Hydro Ontario. Une partie des revenus de la privatisation devait servir à rembourser la dette de 38

milliards de dollars contractée par Hydro Ontario.

L'appel public à l'épargne serait le plus important au Canada, permettant de recueillir une somme pouvant atteindre 5,5 milliards. Selon Standard and Poor's, la valeur comptable d'Hydro One au 31 décembre était de 4,3 milliards.

Les maisons de courtage responsables de l'appel public sont BMO Nesbitt Burns, RBC Dominion valeurs mobilières et Goldman Sachs & Co. Une somme de 124 millions pourrait être versée à ces preneurs fermes en échange de leurs services.

Les milieux financiers sont donc nerveux. Ils sont d'autant plus agités que le gouvernement semble maintenant reculer quant à ses intentions.

La semaine dernière, le premier ministre Ernie Eves a déclaré que la privatisation « n'était plus sur la table pour le moment ». Le gouvernement a alors entrepris une série de consultations, qualifiées de « bidon » par l'opposition néo-démocrate.

Parmi les options à l'étude, le gouvernement ontarien pourrait louer les infrastructures du réseau, comme il l'a fait pour les installations de la centrale nucléaire de Bruce.

Par contre, certaines entreprises consommant énormément d'électricité, particulièrement les industries de l'automobile et de l'acier, préféreraient qu'Hydro One soit transformée en société sans but lucratif.

L'autre option, évoquée la semaine dernière au cours des audiences organisées par le ministre ontarien de l'Environnement et de l'Énergie, Chris Stockwell, consiste à mettre sur pied un fonds de titres à revenu fixe. Selon cette structure, la province demeurerait propriétaire de l'actif d'Hydro One et vendrait des parts aux investisseurs, qui recevraient un pourcentage des profits.

Cette dernière option est dénoncée par les milieux financiers pour plusieurs raisons, notamment parce qu'elle n'intéresserait pas les investisseurs institutionnels, qui n'aiment pas les risques associés à de tels fonds.

Chose certaine, les délais actuels agacent Bay Street : « Le milieu des affaires n'aime pas l'incertitude, affirme un analyste du secteur de l'énergie qui préfère garder l'ano-

nymat. Au début, le gouvernement ne parlait que de modifier la loi. Mais maintenant, les discussions ont eu un énorme effet boule de neige. »

Le milieu a l'impression que le nouveau premier ministre fait preuve de lâcheté, en reculant sur tout.

Mais Ernie Eves a déclaré il y a une semaine qu'il n'avait pas l'intention de privatiser Hydro One « pour qu'un gars de Bay Street puisse obtenir un boni avant ses vacances d'été ». L'ancien ministre des Finances connaît bien le milieu, puisqu'il a été vice-président du bureau canadien de la banque d'affaires Credit Suisse First Boston avant de remporter la course à la direction du Parti conservateur de l'Ontario en mars dernier.

Au cours des audiences qui avaient lieu à Toronto hier, le ministre de l'Énergie a réitéré que le statu quo n'était pas acceptable, étant donné la dette d'Hydro One : « Nous ne pouvons pas emprunter des milliards et des milliards de dollars supplémentaires. Nous n'avons pas la capacité de la rembourser (cette dette). »

Donnez du sang 7 jours sur 7

Pour sauver une vie,
pointez-vous...

Globule, maintenant ouvert... pour la vie!

Place Versailles
7275, rue Sherbrooke Est
www.hema-quebec.qc.ca
info-collecte : 514-832-0873

Lundi – mercredi : 9h30 à 18h
Jeudi – vendredi : 9h30 à 21h
Samedi : 9h à 17h
Dimanche : 10h à 17h

globule
CENTRE DES DONNEURS DE SANG

HÉMA-QUÉBEC

3048832

3048832

3048832

3048832

DONNEZ DU SANG. DONNEZ LA VIE.

AVIS DE NOMINATION

Richard Côté

M^{me} Micheline Martin, première vice-présidente, Québec, RBC Banque Royale, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Richard Côté au poste de vice-président, Entreprises commerciales, Direction du Québec. Dans ses nouvelles fonctions, M. Côté assume les responsabilités du financement ainsi que du développement relationnel et stratégique de RBC Banque Royale auprès des entreprises commerciales du Québec.

M. Côté était jusqu'à tout récemment vice-président, Marché de la PME. Il est entré au service de RBC Banque Royale en 1975 et il a occupé, au cours des 27 dernières années, divers postes tant au niveau du réseau des succursales, des centres d'affaires, qu'auprès des services du Siège Social et de la Direction territoriale du Québec.

Diplômé de l'Université Laval en administration (BAA), il détient un MBA de l'Université du Québec à Montréal. M. Côté siège actuellement au Conseil d'administration de la Chambre de commerce du Québec et est gouverneur de la Jeune chambre de commerce de Montréal.

La Banque Royale du Canada (TSE, NYSE : RY) utilise les initiales RBC comme préfixe pour ses unités et filiales d'exploitation, groupées sous la marque descriptive principale RBC Groupe Financier. La Banque Royale du Canada est la plus grande institution financière du Canada par sa capitalisation boursière et son actif, et l'une des principales sociétés de services financiers diversifiées en Amérique du Nord. La société compte 60 000 employés qui servent au-delà de 12 millions de clients en Amérique du Nord et dans quelque 30 pays. Pour en savoir davantage, consultez le site www.rbc.com/francais

RBC
Banque Royale™

Peu importe.

Si vous recherchez la pure euphorie que procure la conduite d'une extraordinaire voiture haute performance, glissez-vous donc au volant d'une Lexus. La seule question qui se pose est : « *Quelle* Lexus ? » La série IS 300 vous comblera avec sa tenue de route sublime. La GS 300 vous séduira avec son élégance subtile et ses passages de vitesses imperceptibles. La GS 430 vous coupera le souffle avec sa puissance brute. Et la SC 430 ? Imaginez-vous un peu !

Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus :
1 800 26-LEXUS ♦ www.lexus.ca

À la conquête de la perfection.

LEXUS
LA LEXUS SC 430

V8 de 4,3 L et 300 ch. De 0 à 60 mi/h en 5,9 secondes.* À partir de 84 900 \$**

3048832

3048832

Domtar

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DONNÉ qu'un dividende trimestriel de 56,25 cents par action est déclaré pour le trimestre se terminant le 30 juin 2002, sur les actions privilégiées en circulation série A de Domtar Inc., payable le 2 juillet 2002, aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 3 juin 2002.

AVIS EST ÉGALEMENT DONNÉ qu'un dividende trimestriel régulier, calculé conformément aux dispositions des statuts de constitution de Domtar Inc., soit un quart de 72% du taux préférentiel moyen (ainsi que défini) de la Banque Royale du Canada et de La Banque de Nouvelle-Écosse en vigueur chaque jour au cours des mois de mars, avril et mai 2002, est déclaré pour le trimestre se terminant le 30 juin 2002, sur les actions privilégiées en circulation série B de la Société, payable le 2 juillet 2002 aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 3 juin 2002.

AVIS EST ÉGALEMENT DONNÉ qu'un dividende trimestriel de 0,0350 \$ par action est déclaré sur les actions ordinaires en circulation de la Société, payable le 1er juillet 2002, aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 3 juin 2002.

PAR ORDRE DU CONSEIL
Le secrétaire
Gilles Pharaud

Montréal (Québec)
Le 1er mai 2002

3049018

*Ces chiffres vous sont fournis uniquement pour fins de comparaison. Ils ont été obtenus sur des pistes d'essai avec des prototypes conduits par des pilotes professionnels utilisant un équipement spécial et se conformant à des mesures sécuritaires exceptionnelles. On ne devrait jamais tenter de réussir cette performance sur des voies ou autoroutes publiques. **PDSF de la Lexus SC 430 2002. Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en vigueur en sus.

STRATÉGIE MARKETING

Quand la culture s'arrache vos dollars

Comment les compagnies essaient de se démarquer pour vendre leurs campagnes d'abonnement



FRANÇOIS PERREULT

collaboration spéciale

La plupart des entreprises culturelles mènent actuellement leur campagne annuelle d'abonnement pour 2002-2003. Et elles ne lésinent pas pour vous faire les yeux doux.

Par exemple, le cahier Arts + Spectacles de *La Presse* des deux derniers samedis comportait des annonces d'abonnements des théâtres Denise-Pelletier, Jean-Duceppe et du Rideau Vert, de l'Orchestre Symphonique de Montréal (OSM), de l'Opéra de Montréal et de Danse Danse.

Un tel encombrement pour les mêmes dollars culturels impose des stratégies pointues, raffinées et ciblées. « Comme l'offre culturelle montréalaise est grande et variée, les gens ont tendance à consommer à la pièce : une soirée musicale, une autre au théâtre, etc., estime Suzanne Samson, directrice du marketing et des communications de l'Opéra de Montréal. Il est donc ardu de vendre l'ensemble d'une programmation. Cet obstacle a cependant été contourné par la création d'abonnement à la carte, où l'on choisit un menu selon ses goûts. »

De l'animation

Aux prises avec un vieillissement de son public (60 % des amateurs ayant plus de 50 ans), l'Opéra de Montréal sollicite désormais plus activement les 18-30 ans. Par exemple, on a mis sur pied un forfait leur permettant d'assister à un premier spectacle pour 35 \$ et aux suivants pour 20 \$ chacun. Cette mesure, ainsi que la distribution d'une brochure publicitaire dans toutes les facultés universitaires, a permis à l'organisation de tripler son nombre d'abonnés de 18-30 ans, pour atteindre 1100 cette année.

« L'univers de l'opéra n'est pas loin de celui du vidéoclip, estime Suzanne Samson. Il rassemble des éléments théâtraux, musicaux, etc. De plus, il traite de thèmes fondamentaux : l'amour, la haine, le bien et le mal. Nous avons donc positionné notre offre comme la rencontre du classicisme et de la modernité. »

Les rencontres sont aussi au centre de la stratégie des dirigeants du Théâtre du Nouveau Monde (TNM). « Depuis les changements apportés à notre bâtiment, nous lui donnons une vocation de lieu d'animation dans la ville, explique Nadine Marchand, directrice des communications et du marketing. Nous avons donc mis ce thème de l'avant cette année. »

Dans l'optique de rapprocher l'institution de son public, le TNM a ainsi organisé des sessions de *chat* (clavardage) à la mi-avril avec des comédiens qui y joueront la saison prochaine. La direction mise également sur *E-couille*, un cyberbulletin gratuit qui présente, par exemple, des entrevues avec des metteurs en scène et des résumés de pièces à venir. Cet outil s'ajoute au traditionnel magazine d'abonnement de 24 pages, que le TNM diffuse chaque printemps et qui lui procure des taux de renouvellement de 75 %.

Le Théâtre Denise-Pelletier, lui, met l'accent depuis deux ans sur la personnalité de l'institution et l'attachement émotif qui le lie à son public. « Quatre-vingt pour cent de notre clientèle est constituée de groupes scolaires. La relation commence donc en bas âge, ce qui nous permet de tabler sur la complicité », explique Isabelle Bleau, directrice des communications.

En plus d'outils conventionnels (dépliant tiré à 60 000 exemplaires, télémarketing, encartage et annonces dans les journaux), la compagnie a recours depuis l'an passé à la télé. « Cela nous permet de renforcer notre positionnement de théâtre qui ne s'adresse pas qu'aux jeunes », dit Isabelle Bleau. Enfin, depuis l'an dernier, on propose aussi la possibilité de s'abonner par Internet, un moyen déjà utilisé par 25 % des abonnés. Du nombre, 50 % sont de nouveaux acheteurs. Cette approche a permis à Denise-Pelletier d'accroître de 35 % son nombre d'abonnés l'an dernier.

Vendre l'après-Dutoit

Du côté de l'OSM, le récent départ fracassant du directeur artistique, Charles Dutoit, ne semble pas ébranler l'optimisme du directeur principal, développement des affaires, Jacques Denis, quant à l'actuelle campagne d'abonnement. « Charles Dutoit était présent pour environ 35 des 80 concerts de la saison, dit-il. Même s'il personnifiait l'OSM, il n'en demeure pas moins que nous axons depuis long-



« Même si Charles Dutoit personnifiait l'OSM, nos communications sont d'abord axées sur les oeuvres ou sur l'artiste invité », indique Jacques Denis, directeur principal, développement des affaires, de l'Orchestre Symphonique de Montréal.

temps nos communications sur les oeuvres ou encore l'artiste ou le chef invité. »

Les événements du mois dernier ont cependant obligé la direction de l'OSM à publier des annonces dans les journaux et à communiquer avec la clientèle afin de la rassurer quant à la programmation. « Celle-ci demeure intacte presque en totalité », indique d'ailleurs Marie-Josée Desrochers, directrice des communications.

Il faut dire qu'avec un taux de

renouvellement de 86 %, l'OSM bénéficie d'un des publics les plus fidèles chez les principales entreprises culturelles montréalaises. « Cela s'explique en partie par notre stratégie basée sur le rapprochement avec les besoins de notre clientèle, estime Marie-Josée Desrochers. Par exemple, nos agents de télémarketing élaborent toujours les offres aux clients sur la base des abonnements des saisons précédentes et même de la consommation individuelle d'un concert. Ainsi, les séries proposées correspondent

précisément aux goûts de l'abonné. »

À l'Orchestre Métropolitain, des contraintes budgétaires forcent l'organisation à limiter sa présence dans les grands médias pour se concentrer plutôt sur des initiatives ciblées. Ainsi, en plus du télémarketing, des envois postaux et de la distribution d'une brochure dans des endroits comme les maisons de la culture et les écoles de musique, on a recours à une force de vente particulière : l'orchestre lui-même ! Musiciens, choristes et même membres du conseil d'administration ont donc pour mission de recruter au moins deux abonnés. « Nous profitons ainsi des connaissances et de la passion d'environ 200 personnes, explique Manon Dubois, directrice des communications. Cela fait d'eux les meilleures personnes pour vendre la prochaine saison. »

Des mesures ont également été adoptées afin d'inciter les intéressés à s'abonner tout de suite plutôt qu'à la rentrée. Par exemple, une session de 10 cours musicaux offerte par un membre de l'orchestre est tirée parmi les abonnés précoces. « Nous favorisons de telles initiatives, car en matière de consommation culturelle, les gens attendent presque toujours au dernier instant avant de prendre une décision d'achat. »

Finalement, chez les Grands Ballets canadiens, on a modifié les stratégies de commercialisation ces dernières années. Ici, on privilégie le marketing direct aux grands médias.

« Nous ne profitons pas de la même visibilité que le théâtre puisque nos spectacles peuvent être aussi éphémères que trois soirs, explique Alain Dansyger, directeur général. Et nous ne proposons pas une centaine de productions annuelles comme l'OSM. De plus, la danse ne s'inscrit pas nécessairement en première ligne dans les préférences culturelles des Montréalais. »

Cette réalité a incité la direction à créer des séries thématiques (découvertes, connaisseur, classique, etc.). « Il nous est apparu plus pertinent de segmenter l'offre plutôt que de proposer de tout pour tous. Par conséquent, le nombre d'abonnés est passé de 2200 en 1996, alors que nous n'offrions qu'une série d'abonnement, à 5200 cette saison. »

ASSOCIATION MARKETING DE MONTREAL
MEMBER AMERICAN MARKETING ASSOCIATION

Gala Personnalité Marketing... le gagnant.

Chaque année, le gala Personnalité Marketing de l'AMM décerne également son grand prix *Personnalité Marketing de l'Année*. Tous les finalistes de l'une ou l'autre des catégories étaient considérés pour le grand prix. Cette mention d'honneur est remise à la personne qui s'est particulièrement distinguée par l'excellence de sa stratégie marketing ou par son succès exceptionnel.

Lauréat Personnalité Marketing 2002

Jacques Nantel

Professeur titulaire, École des Hautes Études Commerciales, Titulaire de la Chaire en commerce électronique RBC Groupe financier

Qui ne connaît pas ou n'a pas entendu parler de Jacques Nantel ? Il est réputé pour ses conférences, ses articles, ses chroniques à la radio et à la télé et pour ses opinions d'expert en marketing.

Jacques Nantel détient un doctorat de la Indiana University. En plus d'enseigner à l'école des HEC, il est le conseiller de plusieurs entreprises, petites ou grandes, en émergence ou solidement établies. À titre de titulaire de la Chaire en commerce électronique RBC Groupe financier, il travaille à générer une expertise sur tout ce qui touche la façon dont le commerce électronique affecte les consommateurs et la consommation. Dans son travail comme professeur ou consultant, Jacques Nantel s'emploie à contribuer aux nouvelles pratiques de gestion en marketing et à transférer ces connaissances aux étudiants et aux cadres des entreprises.



Communications bleu blanc rouge

PepsiCo lancera une boisson aux baies sauvages

d'après Bloomberg

PURCHASE, New York – PepsiCo, deuxième producteur de boissons gazeuses au monde, lancera, d'ici la fin de juillet ou le début d'août, le Pepsi Blue, une version à la saveur de baies sauvages de sa boisson phare.

La compagnie dit de sa nouvelle boisson qu'elle est « une fusion de baies et de cola ». La nouvelle a été

annoncée au siège social de l'entreprise à Purchase, dans l'État de New York. Le Pepsi Blue sera bleu foncé.

Ainsi, PepsiCo tente d'augmenter sa clientèle chez les jeunes de 13 à 24 ans, a précisé Gary Rodkin, directeur des activités de boissons gazeuses du marché nord-américain de PepsiCo.

Hier, en début d'après-midi, le titre de PepsiCo, qui produit également les croustilles Frito-Lay, est demeuré inchangé à 52 \$ US. L'action a gagné 6,8 % cette année.

Campagne de l'œillet

Faites fleurir la recherche. Donnez.



RENÉ GAGNON
Comédien et porte-parole

Appuyez la Campagne de l'œillet Du 9 au 12 mai prochain.

(514) 849-7591

SP Sclérose en plaques Québec
www.scleroseenplaques.ca/qc

3047355

La Presse
8 mai 2002

Page D9 manquante

Le huard ne profite guère de la cote améliorée du Canada

d'après Bloomberg

TORONTO — La dette canadienne bénéficie maintenant de la même cote que l'américaine, mais de nombreux investisseurs ont accueilli cette nouvelle la semaine dernière avec guère plus qu'un bâillement.

Au grand désespoir de certains analystes, le huard a même perdu quelques plumes après que la cote du Canada fut passée de « Aa1 » à « Aaa », vendredi dernier, cote attribuée par Moody's Investors Service.

Le cachet du « Aaa », la plus haute cote que Moody's a également attribuée aux États-Unis et à l'Allemagne, aurait dû entraîner le dollar canadien à la hausse, estime Hank Cunningham, gestionnaire d'investissements à revenu fixe de Correspondent Network, une division de National Bank Financial, à Toronto.

« J'aurais cru que notre dollar aurait décollé comme un petit lapin », dit M. Cunningham, rejetant l'explication de certains pairs voulant que l'on s'attendait à l'amélioration de la cote canadienne. « Qu'est-ce que ça prend pour que le dollar canadien se gagne un peu de respect ? » demande-t-il.

Depuis la fermeture des marchés jeudi, le huard a perdu 0,4 %, à 63,73 cents américains. Le dollar canadien a été en baisse lors de huit des 10 derniers jours.

Certains analystes estiment que l'amélioration de la cote était attendue depuis un certain temps déjà étant donné que le Canada a, en 1998, mis fin à 27 années de déficits budgétaires. En décembre dernier, Ottawa a fait savoir qu'il prévoit atteindre le point mort au cours des exercices 2002 et 2003.

La nouvelle cote n'a pas eu d'effet immédiat ou important sur les négociations parce

qu'elle est la « consécration » d'un projet public, bien planifié, pour éliminer le déficit, explique Jeffrey Herold, qui voit à la gestion de 1,5 milliard CAN en obligations à titre de vice-président et directeur de J. Zechner & Associates, à Toronto.

La plupart des gens qui ont tenté de s'informer de la situation financière du Canada ne sont pas surpris de constater que cette situation s'est améliorée au cours des dernières années et que Moody's a reconnu ce fait, ajoute-t-il.

Selon M. Herold, la seule surprise tient au fait que la compagnie de cotation n'a pas d'abord fait connaître au préalable son intention de revoir la cote du Canada pour la bonifier éventuellement.

Moody's songeait à hausser la cote du Canada « depuis plusieurs années » et elle a attendu que le rapport dette/produit intérieur

brut continue à décroître, a expliqué Vincent Truglia, directeur du risque souverain à la compagnie de cotation.

« Il est facile de perdre sa réputation et ça prend du temps pour la recouvrer », dit M. Truglia. La réaction ou l'absence de réaction sur le marché des devises ne le surprend pas parce qu'en général, les bonnes nouvelles à propos des cotes de dette ne provoquent pas de remous sur les marchés, dit-il.

Mais le huard pourrait encore réaliser des gains à court terme lorsque les investisseurs examineront plus en profondeur la situation au Canada, estime M. Herold. Cependant, pour une bonne part, les seules personnes que la nouvelle cote emballa sont les politiciens, dit-il.

« Je crois que ça va probablement les inciter à se pavaner, dit M. Herold. C'est une belle plume à avoir à son chapeau. »



LE PLUS IMPORTANT SITE D'EMPLOIS AU CANADA

CARRIÈRES PROFESSIONNELLES

cyberpresse.workopolis.com

La Presse



La Corporation de développement communautaire de Laval (CDCL)
recherche un(e) **COORDONNATEUR(TRICE)**

La CDCL est un regroupement d'organismes communautaires, qui oeuvrent dans différents champs d'activités dont la mission est d'assurer la participation active du mouvement populaire et communautaire au développement socio-économique de son milieu.

Sommaire des responsabilités :

Membre à la fois du conseil d'administration et de l'équipe permanente, le (la) coordonnateur(trice) est responsable de l'ensemble du fonctionnement de la CDCL. Il ou elle travaille dans les champs d'activités suivants : planification, coordination, organisation et promotion des activités de la corporation, gestion des ressources financières et humaines, évaluation et orientation des services et activités ainsi que le suivi et l'analyse des dossiers politiques.

La personne recherchée doit posséder :

- Un leadership mobilisateur et rassembleur ;
- Une très bonne connaissance du milieu communautaire et des enjeux reliés ;
- Une formation universitaire dans une discipline appropriée et / ou expérience pertinente (minimum de 5 ans en coordination) ;
- La capacité d'entreprendre et de réaliser des projets multiples avec une équipe réduite et de trouver des solutions originales aux défis qui sont posés.

Conditions de travail :

Horaires : 35 hres / semaine.

Salaire : Selon la politique salariale en vigueur : de base 38 000 \$ / an. Avantages sociaux appréciables.

Faire parvenir votre C.V. et lettre de présentation **avant le 15 mai à 16 h.**

À l'attention de
Manon Rousseau
Présidente du conseil d'administration
CDC de Laval
1450, boul. Pie-X
Bureau 215
Laval (Québec) H7V 3C1
Télécopieur : (450) 978-2380
Courriel : cdcl@bellnet.ca

3049705

Sogemec ASSURANCES Conseiller(ère) en assurances

Nous sommes à la recherche d'un(e) conseiller(ère) en assurances pour notre bureau de Montréal.

Qualifications requises :

- Détenir un diplôme universitaire ;
- Posséder un permis en assurance de personnes ;
- Avoir de l'expérience dans le domaine de l'assurance invalidité ;
- Être habile pour faire des présentations d'assurance ;
- Être bilingue.

Conditions de travail :

- Salaire de base ;
- Rémunération incitative (commissions et bonification) ;
- Compte de dépenses ;
- Régime complet d'avantages sociaux.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à :

SOGESEC ASSURANCES INC.
a/s de Mme Francine Beaudoin, F.L.M.I.
2, Complexe Desjardins, Tour de l'Est, 31^e étage
C.P. 217, succursale Desjardins, Montréal (Québec) H5B 1G9
Télécopieur : (514) 350-5071
Courriel : f.beaudoin@sogemec.qc.ca

3050275

Avocat(e)

Expérience:
5 ans en droit du travail- secteur municipal

C.V. envoyé à :

Att.: Me Charles Saucier Beaudry, Bertrand
25, rue Laurier, bureau 400
Hull (Québec) J8X 4C8
Tél.: (819) 770-4880
Fax: (819) 595-4979
Courriel:
karina@beaudry-bertrand.com

3052773

CONSEILLER(ÈRE) TAXES, LA CONSOMMATION

TaxSave Consultants Limitée, une entreprise qui oeuvre dans le recouvrement des taxes de vente à la consommation à l'échelle nationale, est à la recherche de professionnel(le)s bilingues spécialisés(e)s en taxes de vente à la consommation pour le Québec. De l'expérience et un titre comptable ou l'équivalent est requis. Les candidat(e)s doivent être aptes à compléter avec succès un stage ainsi que des examens à l'interne. Vous êtes votre propre patron à sous-traitance exclusifs. Pour plus d'informations concernant notre entreprise, consulter notre site Web: www.taxsave.ca

Veuillez soumettre votre candidature en anglais en toute confidentialité par courriel à :

hartnoll@taxsave.ca ou
par télécopieur au: 905-305-8905

Nous vous remercions de l'intérêt témoigné envers TaxSave Consultants Limitée, toutefois, nous ne communiquerons qu'avec les personnes dont la candidature aura été retenue pour une entrevue.

3048837

NOTAIRES

Étude du centre-ville spécialisée en financement d'entreprises et droit immobilier est à la recherche de notaires. Tout notaire dynamique, avec bonne connaissance de la langue anglaise, est invité à transmettre son C.V. à l'attention de Louis Dumont. Télécopieur: (514) 875-5647.

Courriel: ldumont@notarius.net

Desjardins Lapointe Mousseau Bélanger

3048625

Alexis Nison
CONSTRUCTION

CHEF-ESTIMATEUR
Construction/Rénovation
10 ans d'expérience minimum

Expédier votre C.V. à:
Philip LeDuc, Président
6380, Côte-de-Liesse
St-Laurent (Québec) H4T 1E3

305263

Sun Chemical, leader mondial en fabrication d'encres pour l'industrie de l'imprimerie, a une ouverture pour un :

Représentant des Ventes Encres d'Imprimerie

Basé à Montréal et relevant du Directeur régional, vous aurez comme responsabilité principale le développement d'une clientèle d'imprimeurs oeuvrant dans le domaine des presses à feuilles. (sheet fed)

Vous avez terminé votre éducation secondaire ou collégiale et vous possédez un minimum de 5 ans d'expérience au niveau de la vente reliée au domaine des Arts graphiques. Une connaissance des presses à feuilles constitue un atout important.

Excellent communicateur, dynamique et joueur d'équipe, vous êtes motivé par les défis et voulez vous joindre à une solide équipe. Le bilinguisme est un atout.

Prière de faire parvenir votre curriculum vitae à l'adresse suivante :
Sun Chemical, 1439 Graham Bell, Boucherville, QC J4B 6A1 Ou par courriel : laplanteh@sunchem.com télécopieur : (450) 641-3003

SunChemical

3050379A



Commission scolaire de Montréal

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

Postes d'enseignant(e)s pour des pharmaciens, pharmaciennes Pour l'École des métiers des Faubourgs-de-Montréal Poste à temps partiel (jour ou soir)

• POUR LE PROGRAMME : ASSISTANCE TECHNIQUE EN PHARMACIE

FONCTIONS :

- Prépare et dispense des cours selon les programmes autorisés
- Supervise des stages en milieu de travail

PROFIL RECHERCHÉ :

- Pharmacien, pharmacienne du milieu communautaire
- Pharmacien, pharmacienne du milieu hospitalier, CHSLD

TRAITEMENT : Selon la convention collective en vigueur

Les candidats intéressés doivent faire parvenir leur curriculum vitae, accompagné de photocopies de leurs diplômes ou relevés de notes avant le 10 mai 2002, à l'attention de M. Gérard Guérin, 2185, rue Ontario Est, Montréal (Québec) H2K 1V7 ou par télécopieur au (514) 596-5717.

Veuillez noter que seules les personnes correspondant au profil recherché obtiendront une réponse.

La CSMD souscrit au principe d'égalité des chances dans l'emploi. Elle applique un programme d'accès à l'égalité pour les femmes et les communautés culturelles.

3048838



Centre de santé communautaire de l'Estrie (Cornwall, ON)

INTERVENANT(E) EN SANTÉ MENTALE (temps plein) No : CATP 2

Le Centre de santé communautaire de l'Estrie est un établissement à but non lucratif et multidisciplinaire offrant des services de prévention, de promotion, d'éducation et de traitement à la population francophone de l'est de l'Ontario. Sous l'autorité du coordonnateur des programmes et en tant que membre d'une équipe multidisciplinaire, la personne recherchée offre des conseils et planifie les traitements en consultation avec d'autres membres du personnel, à l'intention des personnes utilisant les services du Centre et leurs familles. Son but est de favoriser la santé mentale et physique des clients de la communauté.

Qualifications

- Maîtrise en service social ou en psychologie ;
- Expérience dans un organisme communautaire, un atout ;
- Expertise dans divers champs de pratique clinique ;
- Habileté à travailler seul et en équipe multidisciplinaire ;
- Bilinguisme (français et anglais).

Lieu de travail : Cornwall et Crysler

Conditions : Selon l'échelle du CSCE

Veuillez faire parvenir votre demande écrite en spécifiant le numéro d'affichage accompagnée de votre curriculum vitae **avant le mercredi 15 mai 2002, 16 h, à l'attention du directeur général.**

Centre de santé communautaire de l'Estrie
841, rue Sydney, unité 6
Cornwall (Ontario) K6H 3J7
Télécopieur : (613) 937-2698
Courriel : rbeaulieu@on.aira.com

If you require information in english, please call 937-2683.

3050428

Loyalty
LE GROUPE LOYALTY



Le Groupe Loyalty, gestionnaire du Programme de récompense AIR MILES™, est à la recherche d'un « business analyst » pour un poste à Montréal.

La personne idéale possèdera un B.A.A. option marketing ou finance, 2-3 ans d'expérience en analyses promotionnelles ou en marketing direct. Habileté à coordonner plusieurs projets de front et à travailler en étroite collaboration avec divers départements. Intérêt marqué pour le marketing par base de données et le datamining. Maîtrise des logiciels de l'environnement Windows. Fort esprit analytique. Bilinguisme essentiel.

Salaire et avantages sociaux très concurrentiels.

Veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae par fax au (514) 843-7589 à l'attention de Mélanie Cournoyer ou par courriel à l'adresse suivante: mcournoyer@loyalty.com

3050401

Ville de Longueuil

La Ville de Longueuil désire s'adjoindre des personnes de haut calibre pour œuvrer aux postes ci-dessous.

Chef de la division de la gestion des documents

Numéro de concours : 2002-26

Le titulaire assume la responsabilité du service support à l'ensemble des unités administratives et des arrondissements en matière de gestion de leur information administrative. Pour ce faire, il s'appuie hautement sur les technologies de pointe.

Principales fonctions :

- Planifier, coordonner et contrôler les activités de support à l'ensemble des unités administratives et des arrondissements en matière de gestion de leur information administrative
- Planifier, coordonner et contrôler les activités reliées à l'entreposage et au rappel des documents semi-actifs des unités administratives et des arrondissements
- Établir les politiques et procédures et mettre au point les stratégies d'implantation pertinentes

Qualifications :

- Diplôme universitaire de 1^{er} cycle auquel s'ajoute un certificat en archivistique
- Cinq années d'expérience en gestion des documents

Chef de service, service à la clientèle

Numéro de concours : 2002-27

Le titulaire assure la mise en place et le suivi d'un système de gestion axé sur le service à la clientèle et les communications tant à l'interne qu'à l'externe.

Principales fonctions :

- Assurer l'accueil, les relations publiques, les communications et le service à la clientèle conformément aux normes et politiques
- Assurer l'implantation et le suivi d'un système de gestion axé sur le service à la clientèle tant à l'interne qu'à l'externe
- Gérer les ressources humaines relevant de sa fonction

Qualifications :

- Formation universitaire de 1^{er} cycle dans une discipline pertinente
- Entre cinq et dix ans d'expérience reliée à l'emploi dont en gestion de personnel dans un milieu syndiqué

Si vous possédez les exigences requises, nous vous invitons à faire parvenir votre curriculum vitae, au plus tard le **vendredi 17 mai 2002 avant 16 h 30 en mentionnant les numéros de concours 2002-26 ou 2002-27** selon le cas, à l'adresse suivante : **Ville de Longueuil, Direction des ressources humaines, Gestion des effectifs et développement, 101, Place Charles-LeMoine, local 209, Longueuil, Québec J4K 4Z1. Télécopieur : (450) 646-8088**

*Tous les diplômés émis à l'extérieur du Québec doivent être sanctionnés par une attestation d'équivalence émise par le ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration.

Nous remercions les postulants pour leur intérêt mais nous ne communiquerons qu'avec les candidats retenus. Le masculin est employé dans le seul but d'alléger le contenu.

3050330

SUPERPAGES^{MC}

Nous poursuivons notre croissance!

SUPERPAGES.CA
BETTER PAGES FOR BETTER DECISIONS

Carrière d'avenir
Joignez-vous à un leader national en pleine expansion

Conseiller en publicité

Vous êtes une personne motivée, énergique, positive avec un sens de l'éthique professionnelle. Vous recherchez une carrière exaltante et remplie de défis au sein d'une compagnie qui fournit des opportunités de développement de carrière puisque nous continuons notre expansion nationale. Nous encourageons l'équilibre travail/vie personnelle et supportons la diversité dans l'environnement de travail. **Étant reconnu comme un leader au niveau des salaires et avantages, nous offrons un large éventail de bénéfices intéressants**, plan d'épargne, options sur les actions ordinaires, développement professionnel et opportunités de carrière internationale, le tout dans un environnement de travail dynamique. C'est le meilleur moment de vous joindre à notre équipe en pleine expansion!

Nous faisons partie de la grande famille Verizon, la plus importante compagnie au monde spécialisée dans la promotion et la vente d'annonces publicitaires. Nous produisons les SuperPages^{MC}, le deuxième plus important annuaire publicitaire au Canada couvrant la Colombie-Britannique, l'Alberta, et maintenant l'Ontario et le Québec. Nous avons récemment lancé SuperPages.ca qui est la version canadienne de SuperPages.com, le plus important annuaire en ligne au monde. Après 70 ans, SuperPages^{MC} continue d'être l'annuaire de confiance le plus utilisé en Colombie-Britannique et en Alberta. C'est pour cette raison que nous sommes ravis d'étendre nos opérations à l'Est pour inclure le marché de Montréal et pour relever ce défi, nous avons besoin de vous!

Pour soumettre votre candidature, veuillez faire parvenir par courriel votre curriculum vitae, ainsi qu'une lettre de présentation avant **vendredi le 10 mai** à : quebec.careers@dominioninfo.com, assurez-vous d'indiquer le poste convoité dans le sujet en titre.

Les candidats retenus doivent être bilingues (français et anglais).

Joignez notre équipe Croissante!



3048335A

Bond de la productivité américaine et stabilité des taux

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

La Réserve fédérale des États-Unis a maintenu son taux directeur inchangé à 1,75 %, le niveau qu'il avait atteint à la fin de l'année dernière.

Cela correspond aux attentes dans les marchés, et le Comité de l'open market a précisé qu'il estime que les dangers conjoncturels sont partagés entre une hausse du niveau des prix et une croissance insuffisante. Il ne semble pas penser, toutefois, que l'un ou l'autre danger soit très grand.

Le lent retour à une croissance soutenue dans la stabilité des prix est confirmé par l'annonce d'une croissance de la productivité de 8,6 % au premier trimestre (le bond le

plus fort en 20 ans), après un gain revu à la hausse de 5,5 % au trimestre précédent. Cela représente une augmentation de la productivité de 4,3 % en un an et permet de mettre en perspective la hausse du chômage à 6 %.

En effet, la productivité a bénéficié d'une production accrue et d'un nombre d'heures de travail en diminution. Par ailleurs, le coût unitaire du travail a baissé de 5,4 % ce qui signifie que les entreprises n'ont rien à craindre du côté des coûts dans l'équation de la compétitivité. Celles qui sont en concurrence directe avec l'étranger pourraient même maintenir leur rang sans la baisse attendue du cours exagéré du dollar américain.

La productivité est une mesure extrêmement importante, car c'est elle qui détermine à la longue le niveau de vie. Dans le contexte actuel, une hausse du niveau de vie renforce non seulement la demande globale, mais aussi l'effet de richesse qui a alimenté le boom économique de la fin des années 1990.

Si cet effet de richesse repose davantage sur le potentiel des entreprises américaines et moins sur « l'exubérance irrationnelle » qui régnait pendant longtemps à la Bourse, le marché et l'économie ne s'en porteront que mieux.

Mais la productivité ne subit pas nécessairement les fluctuations du cycle conjoncturel comme le font la production, le chômage et l'inflation. On pense parfois que la productivité est cyclique, parce que les entreprises licencient à contrecœur une main-d'oeuvre formée au début d'un ralentissement économique. Elles ont, par la suite, des difficultés à recruter des employés ayant la formation nécessaire.

Le vice-président de la Fed, Roger Ferguson, faisait remarquer dans une conférence, en juin 2001, que la croissance de la productivité qui avait caractérisé le boom américain était de nature séculaire et non cyclique pour deux raisons. La première est qu'elle corres-

pond aux progrès techniques dans le domaine de l'informatique où le potentiel du matériel tend à doubler presque tous les deux ans. Avec un amortissement très rapide, comparé à celui de l'équipement industriel classique, les entreprises sont obligées d'améliorer constamment cette partie névralgique de leur production et de leur gestion.

La seconde raison donnée par M. Ferguson est l'engagement verbal des chefs d'entreprises, confirmé par leurs activités, d'améliorer la productivité et d'exercer une pression à la baisse sur leurs coûts de production en remplaçant la main-d'oeuvre par du capital.

La hausse prodigieuse de la productivité ne permet pas de prévoir le déroulement de la conjoncture à l'avenir, mais c'est un signe que les Américains ne se sont pas laissés abattre par le ralentissement de 2001 et se préparent à une croissance soutenue.

La Scotia songerait à vendre sa filiale argentine

Reuters

BUENOS AIRES — La Banque Scotia pourrait éventuellement vendre sa filiale argentine Scotiabank Quilmes et devenir la première grande banque étrangère à s'éloigner de la crise financière qui sévit dans le pays sud-américain, a indiqué hier une source au sein de la filiale de la quatrième banque canadienne.

Mis au courant de la rumeur, plusieurs employés et clients à Buenos Aires ont lancé des oeufs contre l'une des succursales de la filiale de la banque canadienne, qui refuse de renflouer les coffres de la 11^e banque argentine tant que le gouvernement ne mettra pas de l'ordre dans le secteur bancaire.

Faisant état de problèmes de liquidités en avril, la Banque centrale de l'Argentine avait suspendu la plupart des activités de Scotiabank Quilmes et les discussions se trouvent actuellement dans l'impasse, a indiqué la source anonyme chez Scotiabank Quilmes.

« La vente de Scotiabank Quilmes à une entité locale est une option », a dit la source.

« La Scotia a confirmé la semaine dernière qu'elle n'investirait plus chez nous. La Banque centrale n'offrirait pas d'argent si les maisons mères n'en font pas autant. Alors plusieurs options sont possibles. »

L'ensemble des firmes de notation, notamment inquiètes de la dette nationale de 140 milliards de dollars américains, qualifient d'insolvable le système financier argentin et le peso a perdu 70 % de valeur contre le dollar américain depuis janvier.

Scotiabank Quilmes est devenue, le 18 avril dernier, la première grande banque argentine à subir une suspension de ses activités. Plusieurs dizaines de clients ont manifesté leur mécontentement hier à Buenos Aires, craignant ne plus jamais pouvoir recouvrer le contenu de leurs comptes bancaires.

« Tout est là-dedans et j'ai peur de ne plus jamais rien avoir », a dit un manifestant sur les ondes d'une télévision locale avant que les autorités policières n'interviennent pour disperser la foule.

La Banque Scotia est le principal investisseur canadien dans l'économie argentine avec des investissements d'environ 1 milliard CAN.

Elle a pris pied dans le secteur bancaire au détail argentin en 1995 en achetant une participation dans le réseau Banco Quilmes, composé de 92 succursales et de 1770 employés.

Le titre de Domtar mieux coté

Reuters

TORONTO — UBS Warburg a haussé hier sa recommandation sur le titre de Domtar d'« achat » à « achat fort », faisant état des attentes d'une prochaine hausse des prix par le producteur de papier et de produits d'emballage. Les analystes Richard Kelertas et Kelly Woodall, qui estiment que le marché des pâtes et papiers montre des signes de reprise, ont déclaré dans une note de recherche que la demande globale permettrait de croire à une hausse des prix dans le secteur. Le titre de Domtar gagnait 40 cents, ou 2,3 %, à 18,10 \$, sur le parquet torontois hier.

compaq.ca | affaires



L'ordinateur de bureau
Evo D300v axé sur la valeur

799 \$

Location : 28 \$/mois¹

Processeur Intel[®] Celeron[®] à 1,3 GHz
Mémoire SDRAM de 128 Mo
Unité de disque dur de 20 Go
Unité CD-ROM 48X
Connexion réseau Intel 10/100 intégrée
Contrôleur graphique Intel 3D Direct AGP intégré
Microsoft[®] Windows[®] XP Édition familiale
Garantie limitée d'un an
Prolongez **gratuitement** la garantie à trois ans avec service sur place le jour ouvrable suivant
Aussi offert avec Microsoft[®] Windows[®] XP Professionnel pour 899 \$

Ajoutez un écran TRC de 15 po pour 199 \$ (prix courant 249 \$)

Ajoutez un écran TRC de 17 po pour 299 \$ (prix courant 349 \$)

Ajoutez un écran plat TFT de 15 po pour 699 \$ (prix courant 799 \$)

ORDINATEUR MICRO-PRIX.

Cette semaine seulement, pour 799 \$ vous obtiendrez cet ordinateur de bureau Compaq Evo^{MC} D300v et notre garantie de trois ans avec service sur place le jour ouvrable suivant offerte GRATUITEMENT. Compaq réduit les frais d'exploitation en offrant à seulement 799 \$ cet ordinateur de bureau Evo D300v toutes fonctions comprises, notamment un processeur Intel[®] Celeron[®] à 1,3 GHz, une unité de disque dur de 20 Go et Microsoft[®] Windows[®] XP Édition familiale. En outre, cette promotion comprend une couverture complète de trois ans sans souci avec notre service sur place le jour ouvrable suivant. L'offre prend fin le 13 mai, alors, faites vite et achetez le vôtre en ligne dès aujourd'hui à l'adresse compaq.ca/affaires. Revenez chaque semaine sur ce site pour trouver d'autres solutions informatiques axées sur la valeur et conçues pour vous aider à gérer votre entreprise à votre façon.

Achetez en ligne à l'adresse compaq.ca/affaires
Composez le 1 866 647-3652

VISITEZ NOTRE SITE OÙ VOUS TROUVEREZ POUR VOTRE ENTREPRISE D'AUTRES SOLUTIONS INFORMATIQUES FONDÉES SUR LES PROCESSEURS INTEL[®]



BLOCS-NOTES ET
ORDINATEURS
DE BUREAU
EVO^{MC} POUR
ENTREPRISE



ORDINATEURS
DE POCHE
iPAQ^{MC}



SERVEURS
PROLIANT^{MC}



ORDINATEURS DE
BUREAU ET BLOCS-
NOTES PRESARIO^{MC}
POUR LE BUREAU
À DOMICILE

COMPAQ

Les PC Compaq utilisent une version originale de Microsoft[®] Windows[®]
www.microsoft.com/piracy/howtotell

© 2002 Compaq Information Technologies Group, L.P. Compaq, le logo Compaq, Evo et La technologie de l'inspiration sont des marques de commerce de Compaq Information Technologies Group, L.P. Microsoft et Windows sont des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis, au Canada et (ou) dans d'autres pays. Intel, le logo Intel Inside et Celeron sont des marques déposées de Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Offre valide seulement sur les achats effectués entre le 7 et le 13 mai 2002 inclusivement. D'autres restrictions peuvent s'appliquer. Les prix et la valeur des rabais indiqués sont fondés sur les prix courants affichés sur le site Web de Compaq. Les revendeurs agréés de Compaq peuvent vendre à un prix moindre. Taxes et transport en sus. Les prix sont sujets à changement. Offre nulle là où la loi l'interdit. En vigueur au Canada seulement. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre offre. Compaq se réserve le droit de modifier ou d'annuler ce programme en tout temps, sans préavis. Quantité limitée. Maximum de 25 unités par offre, par client. Le prix de location est fondé sur un contrat de 36 mois. Location par l'entremise de la Société des Services financiers Compaq Canada aux clients commerciaux admissibles seulement (et non à des fins personnelles, familiales, domestiques ou agricoles), sur approbation de crédit. La première et la dernière mensualité sont payables d'avance, taxes applicables en sus. Le montant minimum de location d'équipement Compaq doit être de 1 000 \$ pour être admissible à cette offre. Le prix de location réel est fondé sur le prix pratiqué par Compaq ou le revendeur; il est conditionnel à la disponibilité, à l'approbation de crédit et à l'exécution des documents de financement standard. Option d'achat à la juste valeur marchande à la fin du contrat de location. Les modalités du contrat sont sujettes à changement sans préavis. L'offre de financement porte sur des produits Compaq spécifiques. Pour voir les autres offres ou pour obtenir de plus amples renseignements ainsi que les prix courants, veuillez consulter le site Web www.compaq.ca/affaires. Les heures ouvrables du centre d'appels sont du lundi au vendredi de 8 h à 20 h 30 HNE. Le magasin en ligne est ouvert 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

ASSOCIATION
MARKETING
DE MONTRÉAL

MEMBRE
AMERICAN
MARKETING
ASSOCIATION

Les gagnants du trophée Stratège 2002
Concours Personnalité Marketing 2002



LAURÉAT CATÉGORIE CONSULTANT

Jacques Nantel

Professeur titulaire, École des Hautes Études Commerciales, Titulaire de la Chaire en commerce électronique RBC Groupe financier



LAURÉAT CATÉGORIE MARKETING À L'EXPORTATION

Paul-Arthur Huot

Président-directeur général, Manufacturiers et exportateurs du Québec



LAURÉAT CATÉGORIE MARKETING PME

Francis Léonard (ex æquo)

Vice-président communications-marketing, Hôtel de Glace Québec-Canada inc.



Nicole Doucet (ex æquo)

Directrice générale, La Maison Théâtre



LAURÉAT CATÉGORIE COMMUNICATION MARKETING

Jacques Denis

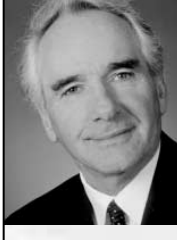
Directeur principal marketing et développement des affaires, Orchestre symphonique de Montréal



LAURÉAT CATÉGORIE ENTREPRISE À ENTREPRISE

Anne Marcotte

Présidente et chef de la direction, MARCOTTE MULTIMEDIA INC.



LAURÉAT CATÉGORIE MARKETING INTÉGRÉ

Placide Poulin

Président du conseil et président du comité exécutif, Maax inc.

Gala Personnalité Marketing... les gagnants.

L'Association Marketing de Montréal a rendu hommage aux professionnels du marketing lors d'une soirée de gala, le 7 mai dernier, qui se tenait au Club Med World à Montréal. Ces personnalités se sont illustrées au cours de l'année 2001 dans le domaine du marketing au Québec.

PRIX HOMMAGE 2002

Normand Legault

Président et chef de la direction, GPF1 inc.

Il est « Monsieur Grand Prix du Canada de Formule 1 ». Sa notoriété dépasse les frontières du Québec et du Canada. C'est donc avec plaisir, respect et fierté que l'Association Marketing de Montréal lui décerne son prix Hommage 2002. Ce prix souligne sa grande contribution à la profession du marketing et son engagement personnel dans notre milieu. Il joint les rangs d'autres grands personnages de notre profession : Pierre Michaud, Jean Coutu, Lise Watier, Charles Sirois, Larry Smith et Gaétan Frigon.



CONCOURS DÉFI MARKETING 2002

L'Association Marketing de Montréal a dévoilé l'École des HEC gagnante de la troisième édition de son concours universitaire *Le Défi marketing*. Quatre universités au Québec (Concordia, École des HEC, McGill et Sherbrooke) ont accepté de relever le défi. Cette compétition consiste à préparer un plan marketing pour un organisme à but non lucratif qui cette année était le Centre ÉPIC.

Communications bleu blanc rouge

Commanditaires :



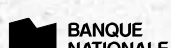
Affichage Astral Media



De partout... jusqu'à vous



NEWAD



BANQUE NATIONALE



Axcan Pharma déclare des ventes trimestrielles records de 30,5 millions

MADELEINE GUAY

Pratiquement sans dettes et avec plus de 80 millions de dollars américains en caisse, la compagnie pharmaceutique Axcan Pharma poursuit une solide croissance, en Amérique du Nord et en Europe.

« La Société occupe une place de plus en plus importante au sein du marché des États-Unis et notre approche *proactive*, utilisée pour percer le marché européen, notamment grâce à nos récentes acquisitions en France, renforce notre position de société chef de file spécialisée dans le domaine de la gastro-entérologie », a souligné le président et chef de la direction, Léon F. Gosselin, à l'occasion du dévoilement, hier, des résultats financiers du deuxième trimestre de l'exercice 2002.

M. Gosselin, en conférence téléphonique du siège social au Mont-Saint-Hilaire, a fait part d'une hausse du bénéfice de 30 %, et des revenus de 24 % au deuxième trimestre, terminé le 31 mars 2002, par rapport à la même période de l'exercice 2001.

Fait notoire, l'entreprise a augmenté son bénéfice par action de 20 %, relativement au dernier exercice 2001, lequel est passé de 0,10 \$ à 0,12 \$, malgré une hausse du nombre d'actions en circulation. « Notre capacité à obtenir des appuis financiers fait en sorte que la Société demeure essentiellement sans endettement, disposant d'environ 80 millions US en espèces et quasi-espèces disponibles à la fin du trimestre pour poursuivre son expansion. »

Axcan vient de clôturer un quatrième appel à l'épargne depuis sa fondation, en 1982, avec l'émission de 5 750 000 actions d'une valeur totale de 66,1 millions.

« Malgré cette émission, il n'y a pas eu de dilution du bénéfice, le-

quel bat de 2 cents le bénéfice par action que nous avions anticipé », remarque Carl Martel, analyste à Desjardins Securities. L'expert applaudit l'augmentation de la marge bénéficiaire, réalisée grâce à de solides ventes, notamment aux États-Unis. Au deuxième trimestre 2002, la société a vendu des produits pour une valeur de 30,5 millions, dont 25,2 millions aux États-Unis. Moins de 2 millions ont été gagnés à la nouvelle filiale française achetée en novembre 2001, Laboratoires Entéris, spécialisés dans la distribution de produits gastro-intestinaux en Europe.

« L'augmentation des revenus, due à la croissance naturelle des ventes excluant celles générée par les filiales acquises cette année, suggère un grand potentiel de développement », commente M. Martel.

D'autant plus que les dépenses en R&D ne cessent d'augmenter. Axcan, qui réalise un chiffre d'affaires de 104 millions, a dépensé 2,2 millions en frais de recherche et de développement durant le trimestre terminé le 31 mars 2002, par rapport à 1,5 million durant le trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Axcan poursuit une stratégie d'expansion géographique, amorcée en 1999, aux États-Unis, avec l'achat du distributeur américain, Scandipharm. Après l'achat d'Entéris pour 22,1 millions US, Axcan a réalisé une deuxième acquisition en France avec l'achat de Lactéol d'une valeur de 12,6 millions. Cette entreprise, qui se spécialise dans la fabrication de traitement contre la diarrhée, a produit des revenus de plus de 10 millions US en 2001, peut-on lire dans le communiqué d'Axcan.

« Nous sommes en voie de compléter de nouvelles acquisitions en Amérique du Nord et en Europe », signale le président.

L'action d'Axcan a clôturé hier à la Bourse de Toronto à 22,74 \$, en hausse de 74 cents.

Ça Presse

LES PETITES ANNONCES
9 8 7 - V - E N D U

212



Association
de l'industrie électrique
du Québec

DÉJEUNER-CONFÉRENCE

MONSIEUR BERNARD LANDRY
Premier ministre du Québec

Date : **le lundi 13 mai 2002**
Heure : **de 12 h à 14 h**
Endroit : **Wyndham Montréal
Salle de bal (Grand Salon)
Complexe Desjardins
1255 rue Jeanne-Mance
Montréal**
Thème : **“ Le développement
du potentiel énergétique
du Québec ”**
Coût : **Membre : 70 \$
Non-membre : 90 \$**
Réservations : **Madame Francine Émard
Téléphone :
(514) 281-0615 poste 21
Télécopieur :
(514) 281-7965**



Notre commanditaire
principal

Chaque année,
l'ostéoporose affecte la vie
de milliers de Québécoises
de plus de 40 ans.
Communiquez avec nous ou
consultez votre médecin
pour en savoir plus.

**1 877 369-7845
(514) 369-7845
www.osteoporose.qc.ca**

Se prendre en main

est le travail de toute une vie.



Inscrivez-vous pour gagner
1 000 000 de milles Aéroplan.
Car qui voyage voyage.

Adhéz à Destina.ca et courez la chance de gagner notre grand prix de 1 000 000 de milles Aéroplan™ sans compter 100 000 milles Aéroplan offerts chaque semaine, pendant huit semaines ! Vous êtes automatiquement inscrit au tirage lorsque vous adhérez à Destina.ca, le seul site de voyages offrant des milles Aéroplan pour tout achat effectué chez 450 transporteurs aériens, 53 000 hôtels et les plus grandes agences de location de voitures.

Et chaque fois que vous achèterez un voyage en ligne sur Destina.ca pendant la période du concours, vous recevrez 100 chances additionnelles de remporter le 1 000 000 de milles Aéroplan. Alors réservez en ligne dès maintenant et vous découvrirez une façon simple, sécuritaire et qui vous récompensera de voyager. Visitez www.destina.ca pour connaître tous les détails du concours.

Le seul site de voyages offrant des milles Aéroplan pour tout achat.



™Aéroplan est une marque déposée d'Air Canada. Le concours est ouvert à tous les membres Aéroplan, résidant au Canada et âgés de 18 ans ou plus. Aucun achat requis. Comme le mentionne le guide des Membres Aéroplan, les milles Aéroplan n'ont aucune valeur monétaire. Le règlement complet figure sur le site www.destina.ca. Le concours se termine le 2 juillet 2002. Les gagnants doivent répondre correctement et sans aide à une question réglementaire d'arithmétique.

UN CAHIER SPÉCIAL SAMEDI DANS **La Presse**



JARDINER



AVEC **PIERRE GINGRAS**

3048627A

3048627

| LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES |

Le projet bat de l'aile à Washington



MARTIN VALLIÈRES

LA PRESSE À WASHINGTON

Le projet du président Bush d'établir une zone de libre-échange s'étendant à toutes les Amériques (ZLEA) montre des signes d'enlissement à Washington, à peine plus d'un an après avoir été l'un des sujets vedettes du sommet de Québec.

Alors que le Sénat américain amorce un débat déterminant mais déjà fort négatif envers la requête présidentielle d'une autorisation pour négocier un tel traité commercial, ou « fast track » dans le jargon politique, voilà que le principal lobby d'affaires aux États-Unis en faveur de la ZLEA craint que les événements récents dans certains pays d'Amérique latine affectent sérieusement l'élan de ce projet.

« Contrairement à l'optimisme qui régnait lors du Sommet des Amériques, à Québec,

nous nous retrouvons avec des nouvelles situations de crises économiques et politiques en Argentine, au Venezuela et en Colombie. Il y a des problèmes qui refont surface aussi au Pérou et en Équateur. Décidément, ce n'est pas une période heureuse. La question est : Comment pouvons-nous continuer d'aller de l'avant ? » a indiqué le président du Conseil des Amériques, Alan Stoga, en entretien avec *La Presse* en marge de sa conférence annuelle, avant-hier à Washington.

Aussi, les récentes sanctions tarifaires du gouvernement américain contre des importations spécifiques, tel le bois d'œuvre canadien, risquent de compliquer la promotion d'une zone de libéralisation du commerce qui s'étendrait de l'Alaska à la Terre de Feu.

« Les Canadiens sont choqués par les droits spéciaux contre leur bois d'œuvre, les Brésiliens le sont tout autant par les droits américains sur les importations d'acier », a constaté M. Stoga à propos de deux partenaires indispensables pour le projet de ZLEA.

« Il y a définitivement la perception d'un écart grandissant entre ce que le gouvernement des États-Unis fait et ce qu'il dit en matière de libéralisation commerciale. C'est très important que nous réduisions cet écart. La politique commerciale des États-Unis doit être plus cohérente. »

Le Conseil des Amériques regroupe 200

grandes entreprises américaines. Il a été fondé en 1965 par le riche et influent David Rockefeller, qui en est toujours le président honoraire.

Le Conseil fut le principal lobby d'affaires aux États-Unis en faveur des accords de libre-échange avec le Canada, puis avec le Mexique. Au cours des deux derniers jours, il a tenu sa 32^e conférence annuelle à Washington dans l'enceinte du secrétariat d'État, le chef-lieu de la diplomatie américaine.

Cette conférence réunit les patrons des divisions sud-américaines de dizaines de grandes entreprises américaines ainsi que des dirigeants financiers de plusieurs gouvernements d'Amérique latine.

Une absence remarquée : l'Argentine. « L'an dernier, la délégation argentine était très optimiste envers la situation économique de ce pays. Mais aujourd'hui, il y a aucun officiel argentin parmi nous », a souligné le président du conseil d'administration du Conseil, William A. Rhodes

La grave crise économique en Argentine ainsi que la récente crise politique au Venezuela ont fortement teinté les présentations et les discussions, hier.

« Nous sommes dans une période difficile. Il y a une crise de confiance envers les institutions dans certains pays. La croissance économique des dernières années a été infé-

rieure aux attentes et insuffisante pour réduire la pauvreté », a dit Enrique V. Iglesias, président de la Banque interaméricaine de développement.

Même du côté de l'administration Bush, des préoccupations politiques et sociales font surface alors qu'on continue de promouvoir la conclusion d'ici janvier 2005 d'une entente sur la zone de libre-échange des Amériques.

En inaugurant la conférence du Conseil des Amériques, hier, le secrétaire d'État, Colin Powell, a déploré les lacunes politiques et économiques qui persistent en Amérique latine après des années de changements en faveur de la démocratie et l'économie de marché.

Il a fait état d'enquêtes d'opinion publique à l'échelle du continent selon lesquelles l'appui envers la démocratie est en baisse dans 16 des 17 pays sondés.

« Que vaut la démocratie pour ces gens si leurs conditions de vie ne s'améliorent pas pour autant ? » a dit M. Powell.

« Les gouvernements de tout l'hémisphère doivent améliorer leur démocratie et compléter les réformes politiques et économiques qui s'imposent. Et vous, gens d'affaires, insistez auprès de ces gouvernements pour qu'ils effectuent ces réformes et adoptent de meilleurs principes de gestion. Vous avez un rôle essentiel pour réaliser la vision mise de l'avant au Sommet de Québec. »

Chut! C'est un secret commercial...



ME JEAN-SÉBASTIEN DESROCHES

DRIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

Le champagne coulait à flots dans la salle de réunion de ABC inc., une entreprise pharmaceutique bien connue. Elle venait de signer un contrat avec XYZ inc., une petite entreprise qui se spécialise dans la recherche et développement en biotechnologie. En vertu de ce contrat de quelques pages, ABC convenait de fournir son produit à XYZ, qui devait procéder aux analyses et recherches requises afin de mettre au point une version améliorée.

Quelle ne fut pas la surprise du président de ABC lorsqu'il trouva sur le marché, quelques années plus tard, un produit étonnamment semblable à celui de son entreprise ! Il découvrit alors que XYZ avait confié une partie des recherches à un sous-contractant, qui avait utilisé l'information relative au produit de ABC, dans son propre intérêt, pour fabriquer un produit similaire !

Malheureusement, le contrat entre ABC et XYZ ne précisait pas les obligations des parties quant à la confidentialité des informations qu'elles échangeaient durant leurs relations commerciales. Une clause ou entente de confidentialité aurait peut-être permis de prévenir cette situation fâcheuse et coûteuse ou, à défaut, d'établir plus facilement les fondements d'un recours de ABC contre XYZ

pour violation de son obligation de confidentialité.

Il est impératif, dans toutes circonstances où des informations confidentielles sont susceptibles d'être divulguées, d'aborder la question de la confidentialité et d'encadrer la communication et l'utilisation de ces informations. La communication de telles informations peut être mutuelle ou unilatérale, c'est-à-dire que chaque partie peut transmettre des informations confidentielles à l'autre ou une seule partie peut être appelée à révéler des informations confidentielles. Inutile de rappeler que les informations confidentielles et les secrets commerciaux sont fréquemment à la base du succès d'une entreprise et que toute utilisation ou divulgation non autorisée est susceptible de causer des dommages substantiels, voire irréparables.

La confidentialité doit être abordée sous quatre principaux aspects. Premièrement, parmi toutes les informations qui seront communiquées, il faut déterminer lesquelles devront être considérées comme confidentielles, compte tenu de leur nature et de leur importance. Il peut être avantageux d'établir deux ou trois catégories d'informations auxquelles se rattacheront des degrés de confidentialité différents. Dans l'exemple de ABC et de XYZ, les formules et les composantes du produit ainsi que les résultats des recherches porteront le plus haut degré de confidentialité alors que la correspondance sur l'avancement des recherches bénéficiera d'un degré de confidentialité moins élevé.

Deuxièmement, les parties doivent déter-

miner de quelle façon, dans leurs relations de tous les jours, les informations confidentielles seront identifiées et différenciées des autres informations. Le plus simple consiste souvent à apposer la mention « confidentiel » sur les documents concernés, bien qu'il soit dangereux de faire reposer la confidentialité d'un document uniquement sur cette mention puisqu'un oubli aurait de graves conséquences.

Troisièmement, il faut encadrer l'utilisation des informations confidentielles par la partie à qui elles sont transmises et déterminer quels moyens cette partie devra mettre en oeuvre afin d'en préserver le caractère confidentiel. Ainsi, la partie qui obtient les informations ne devra les divulguer qu'aux employés qui doivent les consulter et ne divulguer que l'information requise. Quant aux moyens de préservation de la confidentialité, rappelons notamment l'importance de limiter et de contrôler l'accès aux documents, que ce soit par le biais d'une carte d'accès ou par l'adoption d'une procédure stricte de consultation. Il y aura lieu également de préciser la durée de l'obligation de confidentialité.

Quatrièmement, il peut être opportun de prévoir dans l'entente les dommages qui devront être versés en cas de bris des obligations de confidentialité par l'ajout d'une clause pénale. En effet, il est parfois complexe de quantifier les dommages résultant de la divulgation d'informations confidentielles, notamment si le préjudice est hypothétique et éventuel. Une évaluation antici-

pée des dommages permet à la partie qui encours ces dommages de concentrer ses énergies sur la gestion de la crise qui peut résulter de la divulgation ou de l'utilisation non autorisée d'informations.

Le fait d'aborder la question de la confidentialité au cours des négociations visant la conclusion d'une entente de partenariat ou d'un contrat de services peut créer des tensions entre les parties, notamment si la partie qui obtient les informations considère l'ajout d'une clause de confidentialité comme un affront à son professionnalisme ou à son intégrité. Toutefois, les tensions seront encore plus importantes si la question n'est soulevée qu'à la suite de la signature de l'entente ou, pire encore, une fois qu'une information confidentielle a été divulguée ou utilisée à l'insu de la partie qui l'avait initialement communiquée. Il est donc judicieux pour une entreprise d'adopter une politique interne sur la confidentialité et de considérer l'insertion d'une clause de confidentialité dans tous les contrats qu'elle signe avec ses partenaires commerciaux.

M^e Jean-Sébastien Desroches 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

LES OBLIGATIONS

GOUVERNEMENT DU CANADA					
Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.
Canada	5.50	1 Sept. 02	100.90	2.46	-0.01
Canada	6.00	1 Déc. 02	101.84	2.68	
Canada	5.25	1 Sept. 03	102.35	3.39	+0.08
Canada	7.50	1 Déc. 03	105.33	3.65	+0.09
Canada	6.50	1 Juin 04	105.06	3.92	+0.13
Canada	5.00	1 Sept. 04	102.05	4.05	+0.14
Canada	9.00	1 Déc. 04	111.59	4.18	+0.15
Canada	6.00	1 Sept. 05	104.45	4.53	+0.18
Canada	8.75	1 Déc. 05	113.49	4.59	+0.19
Canada	7.00	1 Déc. 06	108.47	4.90	+0.14

Canada	7.25	1 Juin 07	109.97	4.99	+0.14
Canada	6.00	1 Juin 08	104.19	5.18	+0.11
Canada	5.50	1 Juin 09	100.99	5.32	+0.08
Canada	9.50	1 Juin 10	126.42	5.41	+0.08
Canada	9.00	1 Mars 11	124.02	5.51	+0.07
Canada	6.00	1 Juin 11	103.44	5.51	+0.07
Canada	10.25	15 Mars 14	140.07	5.58	+0.04
Canada	9.75	1 Juin 21	144.76	5.82	+0.01
Canada	8.00	1 Juin 23	125.36	5.88	-0.05
Canada	8.00	1 Juin 27	127.24	5.90	-0.06
Canada	5.75	1 Juin 29	98.90	5.83	
Canada	5.10	2 Juin 03	101.95	3.21	+0.05
Canada	4.25	1 Déc. 21	109.01	3.60	-0.11
Canada	4.25	1 Déc. 26	110.50	3.60	-0.13

PROVINCIAL					
Alberta	7.75	5 Mai 03	104.45	3.12	+0.04

Ontario	7.50	19 Jan. 06	109.08	4.78	+0.16
Ontario	6.13	12 Sept. 07	104.29	5.19	+0.14
Ontario	6.25	25 Août 08	99.92	6.30	-0.16
Ontario	6.50	8 Mars 09	103.31	6.24	-0.17
Ontario	5.38	2 Juin 03	102.20	3.24	+0.05
Hydro Ont.	7.75	3 Nov. 05	109.68	4.70	+0.19
Hydro Ont.	5.80	2 Juin 08	101.12	5.38	+0.04
Hydro Ont.	7.45	31 Mars 13	113.70	5.73	+0.10
Hydro Ont.	8.50	26 Mai 25	126.58	6.29	-0.18
Hydro Ont.	8.25	22 Juin 26	124.11	6.29	-0.19
P.E.I.	6.00	3 Oct. 07	103.06	3.33	+0.14
P.E.I.	6.50	27 Oct. 15	121.32	4.14	-0.06
Québec	6.50	1 Oct. 07	105.78	5.25	+0.07
Québec	6.00	1 Oct. 29	94.95	5.39	-0.14
Sask.	7.50	19 Déc. 05	108.96	4.76	+0.18
Sask.	5.50	2 Juin 08	100.45	5.41	+0.04
Sask.	8.75	30 Mai 25	126.61	6.36	-0.19

Tor-Met	7.75	1 Déc. 05	109.48	4.81	+0.17
CORPORATIONS					
Avco Fin	5.75	2 Juin 03	102.58	3.25	+0.05
Bk. Scotia	5.65	22 Juin 13	130.8	5.57	+0.21
Bell Can.	7.00	24 Sept. 27	98.40	8.08	-0.03
Bombardier	6.00	20 Fév. 03	102.14	3.19	-0.02
Bombardier	7.35	22 Déc. 26	96.86	7.63	-0.10
Cdn Occ Pet	6.30	2 Juin 08	98.82	6.53	-0.10
Cdn Util	6.50	1 Juin 05	110.65	4.65	+0.18
Cleartech	0.00	13 Août 07	105.00	10.44	
Cons Gas	6.10	19 Mai 28	98.92	7.03	-0.04
Cons Gas	5.40	3 Déc. 02	101.52	2.66	
Glaa	5.95	3 Déc. 07	102.62	5.38	-0.09
Glaa	5.06	27 Fév. 07	94.56	6.80	-0.84
Hudson B.	6.35	1 Déc. 03	92.98	11.39	-0.10
Intrawest	6.85	2 Déc. 02	100.50	5.92	

Investors Gr	6.65	13 Déc. 27	94.33	7.13	-0.04
Molson Br	6.00	2 Juin 08	99.80	6.03	+0.10
Molson Br	6.70	2 Juin 28	98.76	7.23	-0.04
Nav Canada	6.60	1 Déc. 06	105.62	5.19	+0.14
Nav Canada	7.40	1 Juin 27	110.02	6.57	-0.05
Pcan Pete	8.75	9 Nov. 05	111.13	5.22	+0.19
Poco Petrol	6.60	11 Sept. 07	101.38	6.29	+0.14
Precision Dr	6.85	26 Juin 07	103.06	6.14	+0.13
Rogers Comm	8.75	15 Juil. 07	98.00	9.23	
Royal Bk Of	5.40	3 Sept. 07	100.95	2.33	
Royal Bk Of	6.75	4 Juin 20	106.11	5.35	-0.04
Sask Wheat	6.60	19 Juil. 07	69.50	15.32	
Sears Can.	6.55	5 Nov. 07	100.48	6.44	+0.14
Suncor Inc	6.10	7 Août 07	102.26	5.59	+0.14
Thomson C	6.50	9 Juil. 07	103.58	5.69	+0.13
WCoast En	5.70	16 Avril 08	100.30	5.63	+0.10
WCoast En	6.75	15 Déc. 27	98.96	6.83	-0.04

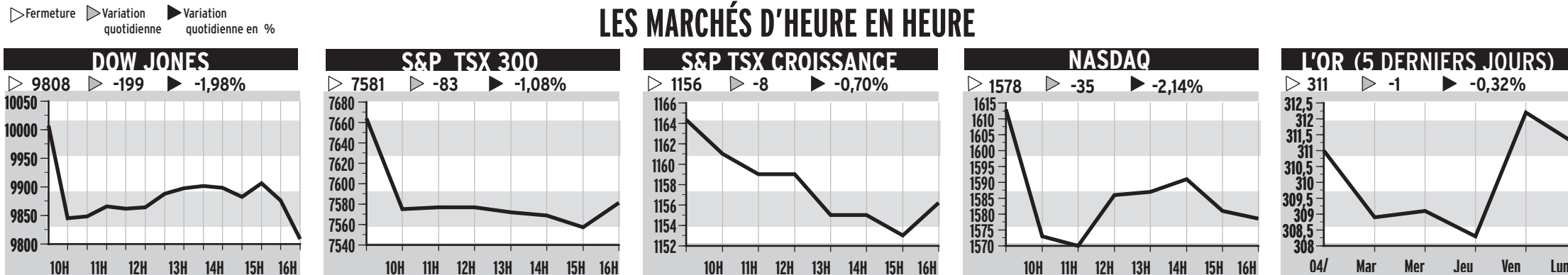
CONTRATS À TERME

S&P CAN 60					
200 \$ fois le S&P CAN 60					
Changement de 0.05 point d'indice = 10 \$					
Historique					
	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl. Var. cours
Jun2	458.30	422.00	429.30	424.60	425.90 3.00 67087
Jun2	98.20	94.42	97.35	97.30	97.32 0.00 62894
Jul2	0.00	0.00	0.00	0.00	97.20 0.00 150
Déc2	0.00	0.00	0.00	0.00	431.20 0.00 0
Mars3	0.00	0.00	0.00	0.00	435.00 0.00 0
Volume journée préc.: 2854					
Intérêts en cours journée précédente: 67237					
3 MOIS					
Acceptations Bancaires Canadiennes					
1 \$ millions; points de 100 p. cent					
Saison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl. Var. cours
Jun2	97.72	97.29	0.00	0.00	97.30 0.00 123
Jun2	98.20	94.42	97.35	97.30	97.32 0.00 62894
Jul2	0.00	0.00	0.00	0.00	97.20 0.00 150
Déc2	0.00	0.00	0.00	0.00	431.20 0.00 0
Mars3	0.00	0.00	0.00	0.00	435.00 0.00 0
Volume journée préc.: 2854					
Intérêts en cours journée précédente: 67237					
10 ANS					
CONTRAT à terme sur obligations du Canada					
100 000; points de 100 p. cent					
Saison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl. Var. cours
Jun2	104.05	99.55	103.00	102.62	102.86 -0.21 60065

0.00	101.99	0.00	0	98.00	0.00	0.00	s	0.68	1.06	s	s
0.00	100.99	0.00	0	99.25	0.00	s	s	0.93	1.31	s	s
0.00	99.99	0.00	0	98.50	0.00	s	s	1.18	s	s	s
Date: 6619				97.75	0.00	s	s	1.43	s	s	s
60065				Volume précédent des options d'achat:							
5 ANS				Volume précédent des options de vente:							
CONTRAT à terme sur obligations du Canada				Intérêts en cours des options d'achat: 11980							
100 p. cent				Intérêts en cours des options de ventes: 2695							
Nortel											
1 contrat = 100 actions du sous-jacent											
Changement min. de 0.01 \$ = 1.00 \$ par contrat											
				Historique		Jour		Int. en cours			
				Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	cours	
Jun2				0.00	0.00	0.00	0.00	4.30	0.00	0	0
Sept.2				0.00	0.00	0.00	0.00	4.35	0.00	0	0
Déc.2				0.00	0.00	0.00	0.00	4.40	0.00	0	0
Mars3				0.00	0.00	0.00	0.00	4.45	0.00	0	0
Date: 0				Volume journée précédente:							
60065				Intérêts en cours journée précédente:							
Options canadiennes											
CONTRAT à terme sur obligations du Canada											
100 p. cent											
Ventes											
Jun 2 Sept 2 Déc 2 Mars 3											
				S		S		S			
0.00				s	s	s	0.04				
0.00				s	s	s	0.06				
0.00				0.00	s	s	0.04				
0.00				s	s	s	0.09				
0.00				0.00	0.04	0.13	0.03				
0.00				0.00	0.06	0.18	0.06				
0.00				0.00	0.09	0.25	0.09				
0.00				0.02	0.13	0.23	0.13				
0.00				0.02	0.14	0.25	0.14				
0.00				0.04	0.28	0.59	0.14				
0.00				0.08	0.40	0.90	0.28				
0.00				0.14	0.54	1.04	0.40				
0.00				0.25	0.71	1.31	0.54				
0.00				0.40	0.91	1.43	0.71				
0.19				0.58	1.14	1.59	0.91				
0.43				0.82	1.38	1.81	1.14				

INVESTIR

LES MARCHÉS D'HEURE EN HEURE



LA BOURSE EN BREF

CROISSANCE TSX				
VOLUME				
Mardi	35 504 996			
Lundi	35 932 196			

INDICE DE CROISSANCE TSX				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
S&P / TSX Croissance	1166,9	1149,9	1149,9	-6,27

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions nég.	996	1 022		
Gains	186	186		
Pertes	224	237		
Inchangées	586	599		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Seabridge Res. Inc.	1 464 407	1,62	-0,02	
Nat. Gold Corp.	575 500	0,45	-0,01	
Olympus Pac. Min. Inc.	496 600	1,07	-0,03	
Andean Amer. Min. Corp.	408 716	1,56	+0,05	
Antoro Res.	403 700	0,37	stable	

NEW YORK

VOLUME				
Mardi	1 340 087 660			
Lundi	1 117 160 000			

INDICES DOW JONES				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Indus.	9985,3	9749,7	9836,5	+28,5
20 Transp.	2745,4	2666,1	2683,6	-19,5
15 Serv.pub.	308,95	302,52	304,40	-2,67
Composés	2941,2	2870,1	2892,5	-5,20

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions nég.	3 372	3 340		
Gains	1 394	1 032		
Pertes	1 762	2 103		
Inchangées	216	205		
Hauts 02	102	216		
Bas 02	59	40		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Hewlett Packard	27 321 400	18,41	+0,19	
EMC Corp.	27 016 300	7,69	-0,01	
Qwest Commun.	26 793 100	5,16	+0,01	
Calpine Corp.	23 126 400	8,70	-1,05	
AOL Time Warner	22 989 700	17,26	+0,01	
Tycoo Intl. Ltd	22 120 600	19,00	-0,35	
Lucent Tech.	21 793 100	4,31	+0,06	

INDICES STANDARD & POOR'S				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
500 Composés	1058,6	1048,9	1049,4	-3,18
100 Composés	523,31	517,90	518,22	-1,26
400 Moyenne cap.	529,39	523,81	525,57	-1,61
600 Petite cap.	252,32	249,37	249,37	-2,42

TORONTO

VOLUME				
Mardi	173 583 000			
Lundi	181 786 000			

INDICES DE TORONTO

	Haut	Bas	Clôt	Var.
Toronto 35	n disp.	n disp.	n disp.	n disp.
TSX 100	n disp.	n disp.	n disp.	n.d.
S&P / TSX	7599,0	7539,2	7561,3	-19,6
S&P / TSX 60			426,21	-1,43
Services financiers			114,80	+0,11
Matériaux de base			141,62	-0,62
Energie			130,69	+0,36
Services de télécom.			44,18	+0,25
Prod. consom. de base			175,66	+0,26

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions nég.	1 263	1 274		
Gains	446	435		
Pertes	606	615		
Inchangées	209	224		
Hauts 02	36	55		
Bas 02	43	32		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Nortel Networks	15 704 625	4,27	-0,21	
TVX Gold	12 039 140	1,37	-0,01	
Kinross Gold	7 842 137	3,10	+0,01	
Bema Gold	4 692 348	1,57	+0,09	
Bell Cda Intl. Inc.	4 553 235	0,065	stable	
Placer Dome	3 641 380	19,60	-0,37	
TVI Pac.Inc.	3 022 500	0,09	-0,005	
BCE Inc.	2 887 580	26,00	+0,20	
McWaters Min.	2 794 606	0,125	+0,005	
Duke Energy Cda	2 369 997	57,00	-1,02	

NASDAQ

VOLUME				
Mardi	2 061 777 700			
Lundi	1 740 604 500			

INDICES NASDAQ				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
Composés	1594,5	1560,2	1573,8	-4,66
Industrielles	1327,2	1305,1	1312,8	-3,97
Banques	2451,2	2437,6	2437,7	-1,65
Assurances	2732,5	2700,4	2701,4	-24,72
Finances	2333,6	2308,0	2317,7	+2,63
Transports	1462,0	1434,2	1434,3	-22,48
Telecom.	134,28	131,10	131,14	-0,59

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions nég.	4 175	4 174		
Gains	1 438	1 174		
Pertes	2 062	2 367		
Inchangées	675	633		
Hauts 02	133	192		
Bas 02	174	145		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Sun Microsystems	148 678 000	6,14	+0,06	
WorldCom Inc.	146 257 000	2,21	+0,37	
Cisco Syst.	100 208 600	13,08	+0,19	
Oracle Corp.	96 933 400	8,25	+0,03	
Intel Corp.	54 592 900	26,15	+0,07	
Microsoft Corp.	43 049 300	49,47	+0,85	

LES RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

Compagnies	PROFITS (PERTES)		Revenus bruts (\$000)	
	(\$000)			
	Courant	L'an dernier	Var. Courant	L'an dernier
Résultats en dollars canadiens				
Axcan Pharma. Inc. (ind.pharmac.)M.Saint-Hilaire,Q.	8 190	4 313	+89%	
1er sem. 31 mars	0,21	0,12	59 261	49 017
			+20%	
Bema Gold Corp. (mines) Vanc.,CB.	(11 338)	(51 139)	—%	
année 31 déc.	(0,07)	(0,36)	21 209	30 630
			-30%	
Cambior Inc. (mines) Mont.,Qué.	(10 400)	(900)	—%	
1er trim. 31 mars	(0,10)	(0,01)	49 500	47 500
			+4%	
Cognicase Inc. (logiciels) Mont.,Qué.	13 734	(9 885)	—%	
1er sem. 31 mars	0,26	(0,37)	241 154	197 953
			+21%	
CSI Wireless Inc. (telecommunications)Cal.,Alb.	1 049	(490)	—%	
1er trim. 31 mars	0,05	(0,03)	13 958	12 210
			+14%	
Enerchem Intl. (pétroles & gaz nat.) Cal.,Alb.	1 412	154	+816%	
1er trim. 31 mars	0,12	n disp.	13 194	4 189
			+214%	
Hurricane Hydrocarbons (énergie) Cal.,Alb.	23 100	55 400	-58%	
1er trim. 31 mars	0,28	0,67	143 300	139 200
			+2%	
Indus.Alliance Life Ins. (assurances) Qué.,Qué.	9 200	24 900	-63%	
1er trim. 31 mars	0,22	0,64	930 100	782 200
			+18%	
Intier Automotive Inc. (pièces d'auto) Tor.,Ont.	13 000	6 800	+91%	
1er trim. 31 mars	0,25	n disp.	878 900	821 800
			+6%	
Pet-Valu Inc. (comm. de détail)Markham,Ont.	(817)	(613)	—%	
année 28 déc.	(0,11)	(0,10)	115 655	117 672
			-1%	
Ritchie-Bros. (équip.ondus.)Vanc.,CB.	5 363	3 062	+75%	
1er trim. 31 mars	0,32	0,18	289 724	293 208
			-1%	
RTO Enterprises (gestion immob.)Edmonton,Alb.	544	97	+460%	
1er trim. 31 mars	0,01	nil	17 818	16 870
			+5%	
Sodisco Howden Group Inc. (2 750)	(285)	—%		
(soc. de gestion) Mont.,Qué.				
1er trim. 31 mars	(0,14)	(0,02)	86 614	72 632
			+19%	
Strongco Inc. (équip.lours) Mississ.,Ont.	(1 921)	(3 111)	—%	
1er trim. 31 mars	(0,20)	(0,14)	87 991	86 591
			+1%	
Tanbridge Corp. (fab. de cuir) Winnipeg,M.	(1 020)	(1 368)	—%	
1er trim. 31 mars	(0,37)	(0,50)	15 757	19 147
			-17%	
Uni-Select Inc. (access.pour auto)Boucherville,Q.	3 097	2 244	+38%	
1er trim. 31 mars	0,17	0,12	144 488	138 221
			+4%	
Wajax Ltd (dist.équip.indus.)Tor.,Ont.	(1 047)	1 293	—%	
1er trim. 31 mars	(0,07)	0,08	214 225	271 386
			-21%	

Résultats en dollars américains				
Fleming Cos. (alimentation)Dallas,TX.	24 609	15 466	+59%	
1er trim. 20 avril	0,56	0,30	4 686 139	4 137 359
			+13%	
Halliburton Co. (ingénierie) Dallas,TX.	22 000	109 000	-79%	
1er trim. 31 mars	0,05	0,25	3 007 000	3 144 000
			-4%	

Toronto, en mal de direction, termine en baisse

Reuters

TORONTO — Les titres des secteurs technologiques et médical ont pesé hier sur le principal indice de la Bourse de Toronto, qui a ignoré la décision de la Réserve fédérale américaine de maintenir ses taux d'intérêt.

L'indice composite S&P/TSX a ainsi clôturé en baisse de 19,98 points, ou 0,26 %, à 7561,37.

« Il n'y a pas de leadership dans ce marché et je ne vois rien qui puisse changer les choses », a déclaré John Kinsey, gestionnaire de portefeuille chez Caldwell Securities Ltd.

La Fed a décidé de conserver ses taux d'intérêt inchangés à leur plus bas niveau en 40 ans, une décision qui était attendue par la plupart des analystes, afin de stimuler la reprise économique.

Dans l'ensemble, six des 10 sous-indices du TSX ont progressé au cours de la séance, mais leur croissance a été effacée par le déclin de 2,27 % du secteur des technologies de l'information et celui de 3 % de la santé.

Plusieurs investisseurs estiment toujours que les titres technologiques sont surévalués. Le titre de Nortel Networks Corp. a ainsi cédé 21 cents, ou 4,7 %, à 4,27 \$, après avoir atteint plus tôt en journée un nouveau creux de 4,12 \$. Les actions de Celestica Inc. ont largué 2,04 \$, ou 4,8 %, à 39,76 \$.

Un dégagement des titres de QLT Inc. a alourdi le secteur de la santé alors que la nouvelle de l'entrée sur le marché d'un produit concurrent contre la perte de la vue est venue assombrir les perspectives de ventes du Visudyne.

Le titre de QLT a fléchi de 1,85 \$, soit 9,2 %, à 18,15 \$, alors que celui de Biovail Corp. a plongé de 5,18 \$, ou 9 %, à 54,17 \$.

Wall Street modérément en hausse

La très forte hausse de la productivité au premier trimestre, associée à la décision attendue de la Fed de ne pas modifier ses taux directeurs, ont étayé en partie hier les valeurs américaines, qui ont terminé modérément en hausse, sauf sur le NASDAQ où l'indice composite a enregistré sa cinquième clôture négative de suite.

Le composite a cédé 4,66 points (0,30 %), à 1573,82. Les investisseurs se sont abstenus de prendre de grosses positions avant la publication des résultats trimestriels de Cisco Systems, leader mondial des équipements de réseaux pour Internet, après la clôture.

BOURSE DE MONTRÉAL - OPTIONS CANADIENNES

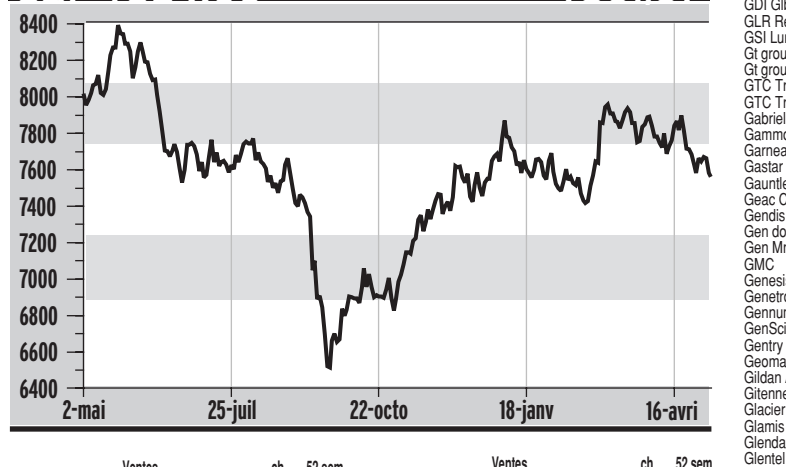
5 titres les plus actifs (OTC)			Vol.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série			Prix			Off.			Dem.			Opt. en cours			Série		
--------------------------------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--	------	--	--	------	--	--	------	--	--	---------------	--	--	-------	--	--

D15

D15

D16

S&P TSE XOO 7561.37



Valuers	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Bas	Valuers	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Bas
A-B																	
Aod Syst	0.26	20	150	150	150	0.10	3.75	1.25	Adopt	0.10	185	430	150	415	0.25	1.80	1.80
ADB Syst	0.10	151	036	033	036	0.01	0.80	0.27	ADB Syst	0.10	151	036	033	036	0.01	0.80	0.27
ADS Inc A	0.10	33	125	125	125	0.01	15.93	0.90	ADS Inc A	0.10	33	125	125	125	0.01	15.93	0.90
Agf B A	0.26	640	224	216	226	0.10	20.00	18.15	Agf B A	0.26	640	224	216	226	0.10	20.00	18.15
AlC Diver	0.10	41	2350	281	111	1.39	34.45	21.00	AlC Diver	0.10	41	2350	281	111	1.39	34.45	21.00
Alf adv	0.10	297	180	165	173	0.04	1.82	0.31	Alf adv	0.10	297	180	165	173	0.04	1.82	0.31
ADS Inc A	0.10	33	125	125	125	0.01	15.93	0.90	ADS Inc A	0.10	33	125	125	125	0.01	15.93	0.90
Amj cam	0.10	1	140	140	140	0.01	2.85	1.40	Amj cam	0.10	1	140	140	140	0.01	2.85	1.40
AMR Tech	0.10	14	162	152	152	0.05	1.95	0.90	AMR Tech	0.10	14	162	152	152	0.05	1.95	0.90
ARC Res I	0.10	11560	1560	1530	1530	0.01	16.25	1.90	ARC Res I	0.10	11560	1560	1530	1530	0.01	16.25	1.90
ADS Inc A	0.10	33	125	125	125	0.01	15.93	0.90	ADS Inc A	0.10	33	125	125	125	0.01	15.93	0.90
AT plastics	0.10	87	250	241	242	0.03	4.19	1.38	AT plastics	0.10	87	250	241	242	0.03	4.19	1.38
AT can	0.10	1348	435	443	450	0.10	48.55	34.00	AT can	0.10	1348	435	443	450	0.10	48.55	34.00
AT tech	0.10	1708	1378	1330	1348	0.08	24.95	8.56	AT tech	0.10	1708	1378	1330	1348	0.08	24.95	8.56
ATS Auto	0.10	871	1835	1715	1805	0.14	29.05	12.50	ATS Auto	0.10	871	1835	1715	1805	0.14	29.05	12.50
Astra T	0.10	272	2380	2200	2315	0.05	26.85	8.56	Astra T	0.10	272	2380	2200	2315	0.05	26.85	8.56
Aber dm	0.10	425	2547	2452	2534	0.04	27.49	13.95	Aber dm	0.10	425	2547	2452	2534	0.04	27.49	13.95
Aberdeen	0.04	954	870	858	867	0.12	0.70	6.96	Aberdeen	0.04	954	870	858	867	0.12	0.70	6.96
Abidm	0.04	1515	1434	1418	1418	0.05	12.98	5.50	Abidm	0.04	1515	1434	1418	1418	0.05	12.98	5.50
Acetech	0.10	1	000	000	000	0.01	10.00	4.50	Acetech	0.10	1	000	000	000	0.01	10.00	4.50
Adherex o	0.10	1	000	000	000	0.01	10.00	4.50	Adherex o	0.10	1	000	000	000	0.01	10.00	4.50
Adrian o	0.10	123	014	013	013	0.01	0.16	0.05	Adrian o	0.10	123	014	013	013	0.01	0.16	0.05
Admco	0.10	235	022	022	022	0.01	0.16	0.05	Admco	0.10	235	022	022	022	0.01	0.16	0.05
Aecon Gr	0.12	69	565	553	553	0.03	6.00	3.35	Aecon Gr	0.12	69	565	553	553	0.03	6.00	3.35
Aerona f	0.10	251	790	775	787	0.12	13.25	6.25	Aerona f	0.10	251	790	775	787	0.12	13.25	6.25
Afton o	0.10	61	118	110	110	0.10	1.48	0.60	Afton o	0.10	61	118	110	110	0.10	1.48	0.60
Agnico E	0.03	3991	1474	2331	2380	0.30	7.76	11.45	Agnico E	0.03	3991	1474	2331	2380	0.30	7.76	11.45
Agrium	0.17	1893	1434	1453	1453	0.05	3.38	0.45	Agrium	0.17	1893	1434	1453	1453	0.05	3.38	0.45
AmiGlobe	0.10	141	060	050	050	0.05	3.38	0.45	AmiGlobe	0.10	141	060	050	050	0.05	3.38	0.45
Ainsworth	0.10	12	455	455	455	0.05	6.25	4.16	Ainsworth	0.10	12	455	455	455	0.05	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16	Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.10	6.25	4.16
Alf Canada	0.10	9050	740	730	732	0.1											

FONDS

LES PETITES ANNONCES

À PARTIR DE 600 \$ PAR LIGNE

DÈS 8 HEURES!

COMMENT NOUS JOINDRE

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

» Par téléphone:

(514) 987-8363

» Par télécopieur:

(514) 848-6287

» Adresse postale:

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

» petitesannonces@lapresse.ca

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

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

» Avis

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

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

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

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



AUTOBAINES

3 lignes, 7 jours pour 35,70 \$

(1,70 \$ par ligne, par jour additionnel)

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



100 VISITES LIBRES

A AHUNTSIC, nouveau, cottage 86, 9 pces, 3 + 1 ch. Foyer, 1470 Antoine Desj., 229 500 \$ nég. A voir! ReMax/G. Marcoux 514-381-8278

101 ÎLE DE MONTRÉAL

ADJ PLATEAU, nouveau, excellent loft, rd, 1800 pi, hauts plafonds, garage, 199 000 \$ Carlos ReMax Ctr 374-4000

AHUNTSIC, 10 610 Francis, triplex 94, 36x6, Libre juin 249 000 \$ 514-337-3830

AHUNTSIC, 10 682 Georges-Baril, duplex construit 1984, 24x6, sous-sol fini, près station métro, entre écoles primaire et secondaire. Soir 514-324-5353

ANJOUX, duplex + bach., près métro, libre 1er juil., 235 000\$. André Lemire 514-255-0656

CARTIERVILLE, près hdp. Sacré-Coeur, possibilité 4 ch., 2 s/bains, pl. bois franc, 4150 \$, 514-337-2124

CARTIERVILLE, immense cottage, 5 + 2 ch., rénos majeures + de 2700 pi car. de surface habitable, secteur paisible, près de Gouin. Vendeur motivé.

LORRAINE PARC Sutton ctri 514-333-3303

DORION Sherbrooke, triplex 2x5½, 1x6½, r-de-ch. rénové, libre juillet, murs briques, jardin, 195 000 \$. 514-259-5415

HOCHELAGA Maisonneuve cotti, impeccable réno M.Montez ReMax Alliance 514-374-4000

MÉTRO CADILLAC, terrain 7570 pi car. Duplex 2 x 6, libres juillet. Espace pour construction. 290 000 \$. 450-582-4926, 450-454-4945

MÉTRO VIAU, cachet, triplex 2x6½, 1x7½, 2e libre à l'acheteur, 185 000 \$. Pour vente rapide. 514-259-5567

MONTRÉAL COTT, 3 ch., bois franc, réno. 90%, près écoles et services. A. J. Desjardins 514-985-0669, Century 21 ctri

MTL-MERCIER, petit duplex, jardin, stat., 69 000 \$. M. Thelend 255-2347 Optimum ctri

MTL-NORD, duplex semi-dét. 2x6½, 1x3½, r-de-ch. libre, 514-324-0165, 813-922-1615

MTL-NORD, grand bureau, dét. brique, 4 ch., s/sol fini, terrain 5000 pi car., 139 900 \$. ReMax Alliance 514-705-3333

ERIC GUILLOU

NOUVEAUX CONDOS 2x6½, 1x7½, 2e libre à l'acheteur, 185 000 \$. N.D.G. Fred 514-369-1339

SDSMOBILE Aurora 95, V8, sieges cuir, 163 000 \$, 13 500 \$ 514-331-9461, 618-255-0669

OUTREMONT, condo, 3e de triplex, 1425 pi car., luxeux, bois franc, brique, foyer, puits, ac., rénové 94, 269 000 \$. 514-937-2881 poste 232

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

PLATEAU, 3875 Laval, cotti., 4 ch., 1 s/bain, 130'eau, grande terrasse, spa, par jardin, secteur calme, 279 000 \$. 514-842-8221 après 19 h

PLATEAU, duplex semi-comm., rénové, 6 étages libre 1er juil., r de ch commercial ou bureau. 334 000 \$. Chaprio ctri., C. Allaire, 514 817-4347

PLATEAU, 1981 Masson, cottage 5 ch., 3 s/bains, terrasse, construction de qualité, près des écoles, entièrement rénové avec style, 299 000\$. J. Fluet, Sutton 514-333-4414

La Presse



• RÉSIDENTIAL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Visites libres 100

Île de Montréal 101

Centre-ville 102

Vieux-Montréal 103

Laval, Rive-Nord 105

Rive-Sud 106

Banlieue ouest 107

Banlieue est 108

Laurentides, Lanaudière 109

Estrie, Cantons de l'Est 110

Extérieur de Montréal 111

Bord de l'eau 112

États-Unis, hors frontières 113

Temp partagé, échange 114

Condominiums, copropriétés 115

Maisons de campagne, domaines 116

Chalets 117

Maisons mobiles 118

Propriétés à échanger 119

Propriétés demandées 120

Fermes, terres 121

Prêts hyp. / résidentiel 122

Divers 123

Divers 129

• LOCATION •

Île de Montréal 131

Centre-ville 132

Vieux-Montréal 133

Logements à échanger 134

Laval, Rive-Nord 135

Rive-Sud 136

Banlieue ouest 137

Banlieue est 138

Laurentides, Lanaudière 139

Estrie, Cantons de l'Est 140

Extérieur de Montréal 141

États-Unis, hors frontières 143

Condominiums, copropriétés à louer 145

Maisons de campagne 146

Chalets à louer 147

Chambres, pensions 148

Propriétés à louer 149

Résidences pour aînés 150

Garages 152

On demande à louer 153

On demande à partager 154

Sous-location 155

Appartements meublés 156

Équipements commerciaux 232

Construction, rénovation, décoration 233

Marchandises diverses 235

On demande à acheter 236

Encans 237

Vente de garage, de charité 238

Marché aux puces 240

Entretien 250

Paysagistes, déneigement 256

Transport, déménagement 257

Gardiennes, gardiennage 259

Professionnels 260

Esthétique, coiffure 262

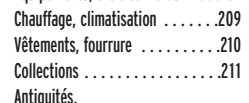
Copropriétés, espaces comm., /industriels 172

Traduction et traduction 264

Préparation de C.V. 265

Services divers 268

Soins thérapeutiques, massothérapie, produits naturels 270



OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement) 300

Programmes de formation 303

Postes cadres et professionnels 304

Santé, services communautaires 306

Éducation, enseignement 307

Gardiennes 308

Bureaux 310

Informatique 313

Assurance 316

Secteur automobile 317

Vente, commerce 319

Immobilier 320

Transport, camionnage 321

Hôtellerie, restauration, alimentation 322

Imprimerie, infographie 324

Technique, métiers, soins-traitance 325

Couffure, esthétique 327

Industrie du vêtement 328

Industriel, manufacturier 329

Entretien, sécurité, conciergerie 331

Audiovisuel, photographie 203

Instruments de musique 205

Meubles, électroménagers 206

Équipements, articles maison 207

Chauffage, climatisation 209

Vêtements, fourrure 210

Collections 211

Antiquités, œuvres d'art, bijoux 212

Livres 214

Informatique 217

Animaux 220

Perdu 221

Trouvé 222

Piscines 224

Bois de foyer 225

Bureau, téléphonie 228

Imprimerie 229

Machinerie, outils 231

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

Propriétés à louer 149

OFFRES D'EMPLOI 300

**Encirquez-
Vous!**

Sur la Tournée nord-américaine, plus de 150 personnes entrent en scène tous les jours pour un tour de piste où leur créativité sera mise à profit. Leur expertise et leur talent contribuent au quotidien à repousser les limites du possible, peu importe le secteur d'activités dans lequel elles œuvrent. Des coulisses aux feux de la rampe, encirquez-vous!

Direction artistique – Régisseur

Tournée nord-américaine – *Varekai™*

Sous l'autorité du coordonnateur artistique

Responsabilités:
Gestion de la conduite du spectacle • Élaboration des cahiers de régie
• Application des mesures d'urgence sous le chapiteau pendant les représentations.

Fonctions:

Coordonner les ressources artistiques et techniques pour le spectacle • gérer les horaires des représentations, des répétitions et des entraînements • s'assurer du respect du code d'éthique du spectacle • assister le coordonnateur artistique pendant les répétitions et les entraînements • faire le suivi des directives artistiques • appuyer les artistes et les musiciens • collaborer aux enregistrements sonores et visuels requis par le producteur • participer au montage et au démontage.

Idealement, vous possédez les qualifications suivantes:
Diplôme de l'École nationale de théâtre (DEC) ou l'équivalent • de 4 à 6 ans d'expérience pertinente en régie de production • l'expérience en milieu multiculturel serait un atout • l'expérience de tournée serait un atout • connaissance des applications Microsoft dans l'environnement Windows • maîtrise du français et de l'anglais (parlé et écrit) • être prêt à vivre en tournée à temps plein et être autorisé à travailler aux États-Unis.

Veuillez faire parvenir votre c.v. en français et en anglais à l'adresse suivante:

Cirque du Soleil

Direction des ressources humaines — Spectacles de tournée
8400, 2^e Avenue, Montréal (Québec) H1Z 4M6
Téléphone: (514) 723-7616

courriel: cv@america.cirquedusoleil.com (format Word)

Seules les personnes dont la candidature est retenue recevront une réponse. Prière de ne pas téléphoner.

cirquedusoleil.com

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS

THE NATIONAL PARKS AND NATIONAL HISTORIC SITES OF CANADA



LES PARCS NATIONAUX ET LES LIEUX HISTORIQUES NATIONAUX DU CANADA

Agence Parcs Canada Hull, Québec Gestionnaire des communications stratégiques 60 030\$ à 72 317\$ (IS-06) 2002-04-CAP-OC-0126

Sous la direction du directeur national des communications, vous dirigerez une petite équipe très dynamique qui procure des conseils et services en communication stratégique et en rédaction. Vous serez responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre de programmes compréhensifs de communication visant à promouvoir la mission et le mandat de Parcs Canada.

Vous possédez une solide expérience à élaborer des stratégies de communications; à planifier et à mettre en œuvre des plans médias; à rédiger des produits de communications tels les communiqués de presse et les discours; à représenter l'Agence et à promouvoir les initiatives ministérielles auprès des médias et du public; à mener de front des projets multiples de petite et grande envergure; à gérer du personnel dans un environnement motivant et productif. Une expérience dans la prestation de conseils stratégiques et pratiques à la haute gestion en matière de communications est nécessaire.

Vous devez détenir un grade d'une université reconnue en communications, en journalisme ou dans toute autre discipline ayant trait au poste ou un agencement acceptable d'études, de formation et d'expérience.

Rédacteur principal 62 440\$ à 67 389\$ (IS-05) 2002-04-CAP-OC-0127

Sous la direction du gestionnaire des communications stratégiques, vous travaillerez au sein d'une petite équipe très dynamique qui procure des services d'expert-conseils en communication stratégique et en rédaction. Vous assurerez la rédaction de produits de communications de petite et grande envergure visant à promouvoir la mission et le mandat de Parcs Canada.

Vous possédez une solide expérience dans la rédaction de discours d'envergure et autres produits de communications tels les communiqués de presse, les fiches d'information et les publications corporatives. Vous connaissez les méthodes d'édition et de recherche. Une expérience dans la prestation de conseils stratégiques et pratiques à la haute gestion en matière de communications est préférable.

Vous devez détenir un grade d'une université reconnue avec spécialisation en communication ou dans un autre domaine connexe, ou un agencement acceptable d'études, de formation et d'expérience.

La maîtrise de l'anglais et du français est requise pour les deux postes. La préférence sera accordée aux personnes qui ont la citoyenneté canadienne. Les personnes qui postulent doivent présenter une lettre démontrant qu'elles satisfont à tous les critères de présélection, accompagnée de leur curriculum vitae et ce, avant la date de fermeture.

Conseiller principal en communications 62 440 \$ à 67 389 \$ (IS-05) 2002-04-CAP-OC-0136

Sous la direction du gestionnaire des communications stratégiques, vous travaillerez au sein d'une petite équipe très dynamique, qui procure des services d'experts-conseils en communication stratégique et en rédaction. Vous participerez au développement et à la mise en œuvre de programmes compréhensifs de communication visant à promouvoir la mission et le mandat de Parcs Canada.

Vous possédez une expérience solide à élaborer des stratégies de communications; à planifier et à mettre en œuvre des plans médias; à rédiger des produits de communications tels les communiqués de presse; à représenter l'Agence et à promouvoir les initiatives ministérielles auprès des médias et du public; à mener de front des projets multiples de petite et de grande envergure. Une expérience dans la prestation de conseils stratégiques et pratiques à la haute gestion en matière de communications est préférable.

Vous devez détenir un grade d'une université reconnue avec spécialisation en communication ou dans un autre domaine connexe, ou un agencement acceptable d'études, de formation et d'expérience.

La maîtrise de l'anglais et du français est requise pour les trois postes. La préférence sera accordée aux personnes qui ont la citoyenneté canadienne. Les personnes qui postulent doivent présenter une lettre démontrant qu'elles satisfont à tous les critères de présélection, accompagnée de leur curriculum vitae et ce, avant la date de fermeture.

Faites parvenir votre demande (no de référence 2002-04-CAP-OC-0126, 2002-04-CAP-OC-0127 ou 2002-04-CAP-OC-0136) à Parcs Canada par la poste au 25 rue Eddy, 6^e étage, pièce 71, Hull, Québec, K1A 0M5, à l'attention de : Joanne Veillette, Gestionnaire en ressources humaines, ou par télécopieur au (819) 997-5285 ou encore par courriel à isabelle.carriere@pc.gc.ca. Les demandes devront être reçues au plus tard le 15 mai 2002.

Nous remercions tous les postulants. Nous communiquerons uniquement avec les personnes dont la candidature aura été retenue pour considération future. Parcs Canada adhère au principe de l'équité en emploi. Pour plus d'information au sujet de Parcs Canada, visitez notre site web à www.parks canada.gc.ca.



CONTRÔLEUR(E)
DES FINANCES

Entreprise œuvrant dans le commerce au détail par le biais de nombreuses boutiques. Le(e) candidat(e) doit superviser le personnel de comptabilité, préparer les états financiers mensuels et divers rapports administratifs. Expérience dans le commerce au détail requis. Connaissance d'ACCPAC Plus. Tél.: 992-6497, fax: 935-7446.

TRADUCTEUR(TRICES)
vers le français; français impeccable. Tout diplôme universitaire accepté, expérience de 46 000 \$ à 90 000 \$ / an. Traduction à faire EXCLUSIVEMENT dans nos bureaux de Toronto. 416-975-5252 ext. 305

AVIS

OFFRES D'EMPLOIS

Merci à tous les annonceurs de bien vouloir retourner un accusé de réception aux postulants.

La Presse Ltée recherche deux REPRÉSENTANTS PUBLICITAIRES - Ventes internes TEMPORAIRES Innovants, tenaces et autonomes

Votre rôle :

- Solliciter une nouvelle clientèle et lui vendre les produits et services publicitaires de La Presse;
- Détecter les besoins du client et lui conseiller les produits et services publicitaires (placement publicitaire, création d'annonces, etc.);
- Négocier et clore la vente avec le client;
- Faire produire l'annonce selon les spécifications du client, assurer le suivi de la production de l'annonce et de la satisfaction du client;
- Effectuer un suivi de ses activités de vente.

Qualifications requises :

- Deux (2) années d'expérience dans la vente de produits publicitaires;
- Formation universitaire en vente et/ou en publicité;
- Connaissance des médias et des méthodes de marketing;
- Aisance au téléphone, excellente communication verbale en français et en anglais;
- Capacité à solliciter, conseiller, à argumenter et à conclure une vente.

Si vous êtes intéressé(e), faites nous parvenir votre CV avant le 13 mai 2002 en indiquant le titre du poste, à l'adresse suivante :

Service des Ressources Humaines

La Presse

7, rue Saint-Jacques
Montréal QC
H2Y 1K9
rhumaines@lapresse.ca
télécopieur : (514) 285-2612

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS

304 POSTES CADRES ET PROFESSIONNELS

306 SANTÉ, SERVICES COMMUNAUTAIRES

310 BUREAUX

Les Stores Polar est un leader canadien dans la fabrication de toiles à rouleaux en vinyle. Nous recherchons pour notre usine de Terrebonne un :

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Le candidat choisi aura une expérience solide dans le rôle de directeur. Il devra connaître et comprendre les procédés de fabrication. Il sera capable de diriger une compagnie de 30 personnes, sera doté d'un bon sens de l'organisation et d'une excellente capacité de communication avec les employés. Il devra être bilingue tant à l'écrit qu'à l'oral.

Les Stores Polar offre un salaire compétitif. Si ce poste correspond à vos qualifications et que vous êtes déterminé à relever un nouveau défi, nous vous invitons à transmettre votre CV ainsi que vos attentes salariales en toute confidentialité à :

M. H. Sirkin
3175 boul. des Entreprises
Terrebonne, Québec
J6X 4J9

Courriel à hsirkin@storespolar.com
N.B. Nous respectons l'équité en matière d'emploi.

306 SANTÉ, SERVICES COMMUNAUTAIRES

306 SANTÉ, SERVICES COMMUNAUTAIRES

SECRÉTAIRE DENTAIRE

Pour clinique de l'Est de Montréal
Nous sommes à la recherche d'une secrétaire avec expérience, connaissant l'informatique (CTRL). Environ 35h/sem. du lundi au jeudi. Avantages sociaux (assurances, un mois de vacances, etc.)

Personne aimant relevé des défis.
(514) 355-2555

ASSISTANTE(E) DENTAIRE

exp., bilingue, temps plein.

St-Léonard, 514-236-3368

ASSISTANTE(E) DENTAIRE

temps plein Hochelaga-Maison-neuve. Tél.: 514-254-2870

ASSISTANTE(E) DENTAIRE

diplômée Rive-sud 30h/sem

450-465-9100

ASSISTANTE(E) DENTAIRE

bilingue, avec expérience;

pour clinique du centre-ville.

Tél.: 514-285-8771

ASSISTANTE(E) DENTAIRE

avec exp., temps plein.

HYGIENISTE DENTAIRE.

Temps plein, Mil. Tél. sur mes.

Carole: 514-387-1231

ASSISTANTE(E) DENTAIRE

Exp. 1-2 ans. Remplacement

congé maladie 1-3 mois. Poss.

permanence. Secteur Rose-

mont. 30h + / sem. Immédiate-

ment. Dr Nguyen: 514-376-7558

ASSISTANTE(E) DENTAIRE

cur inf. Line Dalairé

ou inf. 450-669-7770

ou envoyer votre c.v. à

450-669-7821

ou par courriel

mjv@ac.aira.com

Hôpital privé, recherche :

INFIRMIER(ÈRE)

Préposée (E) BUANDERIE

Expérience exigée, travail

soir, 2 à 3 j/semaine, plus sur ap-

pel. Demander

Denise R. Brunet

Tél.: (514) 332-7091

Hôpital privé, recherche :

PREPOSÉE (E) STÉRILISATION

Expérience exigée, travail

soir, 2 j/semaine, plus sur ap-

pel. Demander

Denise R. Brunet

Tél.: (514) 332-7091

ASSISTANTE(E) DENTAIRE

Exp. 1-2 ans. Remplacement

congé maladie 1-3 mois. Poss.

permanence. Secteur Rose-

mont. 30h + / sem. Immédiate-

ment. Dr Nguyen: 514-376-7558

ASSISTANTE(E) DENTAIRE

cur inf. Line Dalairé

ou inf. 450-669-7770

ou envoyer votre c.v. à

450-669-7821

ou par courriel

mjv@ac.aira.com

Hôpital privé, recherche :

INFIRMIER(ÈRE)

Préposée (E) BUANDERIE

Expérience exigée, travail

soir, 2 à 3 j/semaine, plus sur ap-

pel. Demander

Denise R. Brunet

Tél.: (514) 332-7091

INFIRMIER(ÈRE) AUTORISÉ(E) OU AUXILIAIRE

recherché(e)s, 3 nuits / semaine, résidence pour personnes âgées. Secteur Longueuil.

Tél.: 450-674-8111

Fax: 450-674-6885

INFIRMIER(ÈRE) (étudiant(e) / aux. / i.r.c.) avec exp. pour pro-

duire (écoute-références accom-

pagnement). Formation et

expérience pertinentes, dispo-

nible, automobile, 35 h (jour,

soir, fin de semaine). C.V. avant

le 25 mai 2002 à :

RESS. JEUNES TERREBONNE

1154 rue Côte Boisée,

Terrebonne, QC, J6X 4R8;

fax (450) 964-9672;

ress.jeunes.terrebonne

@b2b.ca

PROFESSEUR D'ESPAGNOL

avec exp., urgent temps partiel

514-278-5309; fax 278-5881

307 ÉDUCATION

ENSEIGNEMENT

Le (la) candidat(e) devra

avoir plusieurs années d'ex-

périence dans un poste di-

recteur.

Bilinguisme obligatoire

Pour joindre une jeune équi-

ppe dynamique, veuillez faire

parvenir votre CV au :

514-328-1963

SECRÉTAIRE-réceptionniste,

temps partiel, compagnie de

construction à Pierrefonds, 5

ans d'expérience de bureau, bi-

lingue, MS Word, Excel. En-

voyer CV par télécopieur au

514-382-3014

SECRÉTAIRE-réceptionniste,

temps partiel, compagnie de

construction à Pierrefonds, 5

ans d'expérience de bureau, bi-

lingue, MS Word, Excel. En-

voyer CV par télécopieur au

514-382-3014

SECRÉTAIRE-réceptionniste,

temps partiel, compagnie de

construction à Pierrefonds, 5

ans d'expérience de bureau, bi-

lingue, MS Word, Excel. En-

voyer CV par télécopieur au

514-382-3014

SECRÉTAIRE-réceptionniste,

temps partiel, compagnie de

construction à Pierrefonds, 5

ans d'expérience de bureau, bi-

lingue, MS Word, Excel. En-

voyer CV par télécopieur au

514-382-3014

SECRÉTAIRE-réceptionniste,

temps partiel, compagnie de

construction à Pierrefonds, 5

ans d'expérience de bureau, bi-

lingue, MS Word, Excel. En-

voyer CV par télécopieur au

514-382-3014

SECRÉTAIRE-réceptionniste,

temps partiel, compagnie de

construction à Pierrefonds, 5

ans d'expérience de bureau, bi-

lingue, MS Word, Excel. En-

voyer CV par télécopieur au

514-382-3014

SECRÉTAIRE-réceptionniste,

temps partiel, compagnie de

construction à Pierrefonds, 5

ans d'expérience de bureau, bi-

lingue, MS Word, Excel. En-

voyer CV par télécopieur au

514-382-3014

EN BREF

Mitec Telecom décroche pour 30 millions de contrats

MITEC TELECOM, société spécialisée dans la conception et la fabrication de produits pour les réseaux sans fil, a signé deux contrats, dont la valeur totale est estimée à 30 millions, avec deux divisions distinctes d'un important fabricant d'équipement européen. Le premier de ces contrats, d'une valeur ap-

proximative de 16 millions, prévoit que BEVE, la filiale suédoise de Mitec, assemblera et mettra à l'essai des appareils radio tactiques point à point à micro-ondes pour usage militaire. Le deuxième contrat s'ajoute à une entente de fourniture déjà conclue. Selon les modalités de cet ajout, dont la valeur est estimée à 14 millions, BEVE fabriquera des composants à micro-ondes à grand débit utilisés dans des réseaux sans fil point à point.

La Presse

Cisco a gagné 729 millions au troisième trimestre

d'après Bloomberg

SAN JOSE, Californie — Cisco Systems, plus important fabricant d'équipement pour lier les ordinateurs entre eux, a gagné 729 millions de dollars américains au cours du troisième trimestre de son exercice. Hier, le titre a fait un bond de 7,8 %.

Le bénéfice net s'est établi à 10 cents US par action, contre une perte de 2,69 milliards US, ou 37 cents US, au trimestre correspondant un an plus tôt, a précisé la compagnie dans un communiqué. Les ventes ont augmenté de 2 %, passant de 4,73 milliards US à 4,82 milliards US, première hausse sur 12 mois en cinq trimestres.

Mais si le revenu de Cisco a pris du mieux plus rapidement que celui de ses concurrents, le titre de la compagnie de San Jose, en Californie, a reculé de 28 % cette année, les investisseurs s'inquiétant de ce que la reprise ne se manifesterait pas aussi rapidement qu'anticipé. John Chambers, PDG de la compagnie, a sabré emplois et dépenses et a ravi des ventes à des concurrents au cours de la dernière année.

Le profit par action réalisé par Cisco, en excluant les dépenses liées aux coupes d'emplois, aux acquisitions et aux stocks excédentaires, est passé à 11 cents US, comparativement à 3 cents US un an plus tôt. Voilà qui surpasse l'estimation moyenne de 9 cents US par action des analystes sondés par Thomson Financial/First Call.

Cisco vend la majorité de ses produits à des grandes organisations plutôt qu'à des entreprises de télécommunications. Cette approche a contribué à lui faire éviter le pire de l'effondrement de l'industrie, comparativement à la chute des ventes plus brutale subie

par des concurrents tel Nortel Networks et Juniper Networks.

Les analystes avaient prévu des revenus de 4,87 milliards US. Ils ont également prédit des ventes de 5,05 milliards US au quatrième trimestre, dit First Call. Les revenus au troisième trimestre ont grimpé de 6 millions US, ou 0,1 %, par rapport à la période précédente alors qu'en février dernier, la compagnie avait annoncé que le niveau des ventes demeurerait inchangé.

Cisco avait fait état d'une perte lors de la période correspondante un an plus tôt après avoir comptabilisé les coûts de licenciement de 8500 employés, la fermeture de bâtiments inutilisés, la réorganisation des affaires et la radiation pour 2,25 milliards US de puces et de pièces que la compagnie considère sans valeur.

Par ailleurs, Cisco a déboursé 1,9 milliard US pour acheter des propriétés et pour mettre fin à ce qu'on appelle les baux artificiels pour réduire les inquiétudes des investisseurs concernant les dettes n'apparaissant pas au bilan, a annoncé Larry Carter, directeur financier de la compagnie.

Au cours du troisième trimestre qui s'est terminé le 27 avril, la compagnie a mis fin à toutes ses ententes de baux, sauf un. Le bail restant vaut 250 millions US, ajoute-t-il.

Un examen plus serré des pratiques comptables a amené des actionnaires à exercer des pressions sur les compagnies pour qu'elles cessent d'utiliser des baux artificiels et d'autres véhicules qui ne figurent pas dans les livres. Dans un bail artificiel, les compagnies transfèrent la propriété d'un immeuble à une autre entité, de laquelle elles le louent ensuite.

5%

DE REMISE EN ARGENT

L'HYPOTHÈQUE SIMPLIFIÉE

>>> 1 866 252-2088

>>> www.banquelaurentienne.com



BANQUE LAURENTIENNE

3045490A

3045503

Pourcentage de remise applicable au terme fermé de cinq (5) ans. La remise en argent est calculée en fonction du montant du capital emprunté. Par exemple, pour un emprunt de 120 000 \$ la Banque Laurentienne vous remettra 6 000 \$ en argent. Le maximum alloué de remise en argent est de 25 000 \$. Cette offre d'une durée limitée s'applique uniquement aux nouvelles demandes de prêt hypothécaire et peut prendre fin en tout temps. Certaines conditions s'appliquent. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre offre et est sujette à l'approbation du crédit par la Banque.