

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
6392,26 -108,35 -1,7%	996,21 -3,32 -0,3%	357,60 -7,15 -2,0%	203,35 -3,42 -1,7%	1259,94 -15,94 -1,2%	8207,55 -172,63 -2,1%	873,52 -17,58 -2,0%	317,00 \$US -0,10	27,91 \$US -0,49	63,21 CUS stable 64,89 CÉURO -0,37

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 18 SEPTEMBRE 2002

BOURSES

Un client poursuit Nortel pour 900 millions US



Photo Bloomberg ©
Le grand patron de Nortel, Frank Dunn.

d'après Reuters et Bloomberg

MEXICO – Un fournisseur de téléphonie mobile mexicain a déposé une poursuite de 900 millions de dollars américains (1,4 milliard CAN) en dommages et intérêts devant un tribunal de New York contre le groupe canadien Nortel Networks, affirmant que Nortel a manqué à ses engagements financiers.

Unefon affirme être dans le pétrin financier parce que Nortel ne lui a avancé qu'un peu plus de la moitié des 618 millions US promis lors d'une vente d'équipement à crédit.

« Nous croyons que la situation financière actuelle d'Unefon est une conséquence directe du manque de financement, et cette poursuite contre Nortel est fondée », a soutenu le chef de la direction d'Unefon dans un communiqué.

« Si Unefon avait pu utiliser la marge de crédit de 618 millions US tel qu'entendu au départ avec Nortel, Unefon se retrouverait sûrement aujourd'hui dans une tout autre situation », estime Pedro Padilla, chef de la direction de TV Azteca.

Unefon, filiale du télédiffuseur mexicain TV Azteca, compte un peu plus d'un million d'abonnés, ce qui en fait l'une des plus petites compagnies de téléphonie sans fil au Mexique.

TV Azteca, le deuxième radiodiffuseur mexicain, possède près de la moitié d'Unefon. Il comptait se départir de sa participation de 46,5 % dans sa filiale sans fil afin de se libérer de ce poids financier, mais les problèmes liés au contrat avec Nortel l'ont forcé à retarder le projet.

Unefon dit avoir entrepris des négociations avec Nortel afin de régler le différend à l'amiable.

Le groupe mexicain tente depuis le début de l'année de renégocier sa dette de 350 millions US contractée auprès de Nortel. La société mexi-

caine n'a pas payé les intérêts de 6 millions US dus le mois dernier.

Nortel a répliqué en annulant le contrat et en exigeant le remboursement immédiat de l'ensemble des sommes dues sous peine de procéder à une saisie d'actifs, a indiqué Unefon.

Nortel, le deuxième fabricant nord-américain d'équipement téléphonique, est devenu le plus important créancier d'Unefon en 1999 quand il a financé la vente de son équipement à la compagnie mexicaine. La porte-parole de Nortel, Tina Warren, n'a pas répondu immédiatement à l'appel de Bloomberg News.

La réclamation contre Nortel a été déposée en Cour suprême de l'État de New York. La valeur des actions de TV Azteca a chuté de 3,4 % à 0,37 \$ US à 15h, pendant que l'action de Nortel s'échangeait au même moment à 1,41 \$ CAN, en baisse de 1,4 %.

Le titre de Nortel a terminé la journée en baisse de 4 cents à 1,39 \$ à la Bourse de Toronto.

Vidéotron refuse de rembourser RDS

ARIANE KROL

VIDÉOTRON refuse de remettre les millions de dollars de redevances qu'il doit à la chaîne spécialisée RDS, comme le lui a pourtant ordonné le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) le 29 août dernier.

« Vidéotron ltée ne croit pas que le paiement de la totalité des redevances réclamées par Netstar/RDS soit une voie envisageable dans les circonstances actuelles », écrit Quebecor Média dans une lettre au CRTC, dont *La Presse* a obtenu copie.

BCE et Quebecor, les deux géants des médias québécois, continuent donc à s'affronter par l'entremise de leurs filiales. RDS est une filiale de Netstar (qui s'appelle aujourd'hui Télévision CTV), qui fait partie de Bell Globemedia, le groupe de médias contrôlé par BCE. Vidéotron est une filiale de Quebecor Media.

En avril dernier, Netstar et s RDS se sont plaints au CRTC que Vidéotron avait réduit leurs redevances de 62 %. Comme les autres télédistributeurs, Vidéotron facture ses clients pour les chaînes spécialisées auxquelles ils s'abonnent et verse ensuite à ces chaînes des redevances pour chaque abonné qui utilise leur service.

RDS ne précise pas combien d'argent elle a perdu jusqu'ici. Mais si Vidéotron maintient ses réductions jusqu'en décembre, elle aura perdu environ 16 millions, a-t-elle indiqué au CRTC.

Le Conseil a demandé à Vidéotron de lui indiquer par écrit comment elle s'y prendrait pour respecter sa décision.

Voir VIDÉOTRON en D2



Photothèque Bloomberg ©

GM et les TCA s'entendent

Le syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA) a annoncé hier la conclusion d'un accord avec General Motors du Canada sur un nouveau contrat de travail, éliminant tout risque de grève aux usines du géant de l'automobile. « Nous avons un accord », a déclaré aux journalistes Buzz Hargrove, président des TCA (à gauche sur la photo en compagnie de Michael Grimaldi, président de GM Canada). Nos informations en page 4.

Origenix ferme et sa technologie part pour Vancouver

HÉLÈNE BARIL

LA TECHNOLOGIE mise au point au Québec par Technologies Origenix, qui a fait faillite cet été, a pris le chemin de Vancouver, rachetée pour une bouchée de pain par un concurrent.

Le Fonds de solidarité de la FTQ, le principal actionnaire avec une participation de 49 %, a largué Origenix après avoir perdu 12 millions de dollars en un an et demi. L'entreprise, qui employait une trentaine de scientifiques de haut niveau, a fait faillite le 13 août.

« Il s'agit d'une grosse perte pour le Québec », a commenté hier Normand Balthazar, le président de BioCapital qui avait contribué à attirer l'entreprise américaine à Montréal, en 1998. Selon lui, le Québec

envoie le message aux Américains qu'il n'est pas prêt à soutenir le développement des entreprises de ce secteur.

BioCapital, un fonds d'investissement en capital-risque dédié aux biotechs, a vendu un portefeuille de 21 placements privés (compre- nant son investissement dans Origenix) au Fonds de solidarité, en avril 2001.

Le Fonds se défend bien d'avoir abandonné Origenix, qui avait mis au point des traitements pour les maladies infectieuses comme l'hépatite B et C et le sida. Un seul de ces produits avait atteint le stade clinique, et l'entreprise n'avait aucun revenu.

« Nous avons remué ciel et terre pour trouver d'autres investisseurs, a plaidé le porte-parole Guy Ver-

sailles. On a beau être dans le capital-risque, il faut savoir limiter les pertes. »

Selon lui, Origenix utilisait les capitaux (*burn rate*) à un rythme très élevé. La Banque de développement du Canada et la société Innovatech du Grand Montréal, qui étaient également actionnaires de l'entreprise, ne voulaient plus mettre un sou, a fait savoir Guy Versailles.

Origenix a perdu 9 millions pendant l'exercice 2001 et 3,6 millions pendant les six premiers mois de 2002, selon le rapport préparé par le syndic Raymond Chabot. L'entreprise avait besoin d'entre 600 000 \$ et 700 000 \$ par mois pour poursuivre ses activités.

Voir ORIGENIX en D2

AUJOURD'HUI

Familiprix

Les actionnaires sont venus nombreux à l'assemblée annuelle hier, mais les dirigeants se sont enfermés dans le mutisme le plus complet concernant les chambardements récents à la haute direction de l'entreprise. *Page 3*

Caprion

Caprion Pharma, de Montréal, vient de conclure avec IDEC Pharmaceuticals, de Californie, une entente en vue d'identifier les protéines responsables du cancer du côlon chez l'humain, grâce à la plate-forme CellCarta mise au point par cette firme de biotechnologie montréalaise fondée en 1998. *Page 5*

Barrick

Barrick Gold dépensera 2 milliards US au cours des cinq prochaines années afin de mettre en valeur de nouvelles mines pour augmenter sa production de plus d'un tiers. *Page 8*

Le prix d'une guerre

Le danger d'une guerre contre l'Irak est pour le moment amoindri, mais les calculs sur les coûts d'une telle aventure continuent à intéresser les politiciens. Une analyse de Frédéric Wagnière. *Page 11*

Compagnies larguées

Tenant sa promesse d'éliminer de son indice phare des actions trop faibles ou peu échangées, Standard & Poor's a annoncé hier après la fermeture des marchés boursiers qu'une trentaine de titres, essentiellement de petites sociétés technologiques, seraient rayés de l'indice composite S&P/TSX. *Page 14*

Chaises importées d'Italie, aussi confortables qu'abordables!



Des meubles sans pareil !®

La Maison Fraser est fière de vous présenter ces magnifiques chaises Louis XV importées d'Italie.

Faites vite, les quantités sont limitées.

8300, rue Devonshire, Montréal - (514) 342-0050

Prix rég. 379 \$
269 \$ ou 2 pour **500 \$**



www.MeublesFraser.com

Jacques Fortin quittera la STM pour la Fondation Chagnon

FRANCIS VAILLES

L'ex-propriétaire du Groupe Vidéotron, André Chagnon, vient de faire appel au patron de la Société de transport de Montréal (STM), Jacques Fortin, pour diriger une partie importante de sa fondation privée.

Le 4 novembre, M. Fortin deviendra directeur général, prévention de la pauvreté, de la Fondation Lucie et André Chagnon. Le gestionnaire quittera la STM le 18 octobre.

La Fondation de M. Chagnon est

la plus importante au Canada. André Chagnon y a versé 1,4 des 1,8 milliard de dollars tirés de la vente de son entreprise Vidéotron à Québec Média, en 2000. Le printemps dernier, ce versement de 1,4 milliard a beaucoup fait jaser parce que la famille Chagnon a obtenu du gouvernement fédéral qu'il modifie sa Loi de l'impôt sur le revenu pour accommoder la Fondation. Cette modification a fait épargner 180 millions à la famille Chagnon.

L'organisme sans but lucratif veut financer diverses institutions pour prévenir la pauvreté et la maladie. « Les premières années de vie des enfants sont tellement importantes pour qu'ils obtiennent

des chances égales. Il faut intervenir tôt, dès que la femme est enceinte », a dit André Chagnon, au cours d'une conversation téléphonique.

Jacques Fortin est directeur général de la STM (l'ancienne STCUM) depuis mai 1997. Il préside également le conseil d'administration du Garde-manger pour tous depuis deux ans. Cet organisme du sud-ouest de Montréal sert 2500 repas chauds par jour aux enfants pauvres. « C'est un projet de vie », dit M. Fortin à propos de sa nomination.

À la Fondation, Louise A. Perras devient directrice générale, secteur d'influence. Vers la fin octobre, la Fondation nommera un autre directeur général, cette fois pour le secteur santé et prévention de la maladie.

Recul inattendu de la production industrielle aux États-Unis

Reuters

WASHINGTON — La Réserve fédérale américaine (Fed) a annoncé hier une contraction inattendue de la production industrielle, attisant ainsi les inquiétudes sur la fragilité de la reprise dans le secteur manufacturier.

La production industrielle globale — usines, mines et services publics — s'est contractée le mois dernier pour la première fois depuis décembre 2001, de 0,3 %, après une progression révisée à 0,4 % pour juillet.

Pour la seule industrie manufacturière, qui constitue la majeure partie de l'industrie américaine, la production a ralenti de 0,1 % après une augmentation de 0,3 % un mois plus tôt.

En outre, le taux d'utilisation des capacités de production a lui aussi diminué le mois dernier, à 76 %, après 76,2 % révisé en juillet.

« Les produits automobiles (véhicules et pièces détachées), qui avaient nettement augmenté en juin et juillet, ont baissé de 0,5 %, souligne la Fed. La production a aussi baissé dans les autres principaux segments du marché des biens de consommation durables, à savoir l'électronique grand public, l'électroménager et l'ameublement. »

Les économistes interrogés par Reuters s'attendaient au contraire à un nouvel accroissement de 0,2 % de la production en août et ils tablaient sur un taux d'utilisation des capacités inchangé à 76,1 %.

ÉCONO FLASHES

Quebecor World | Démission

MARC REISCH, le président et chef de la direction de Quebecor World Amérique du Nord, a annoncé sa démission hier. « Après la fusion réussie d'Imprimeries Quebecor et de World Color Press, je crois que le temps est venu pour moi de partir relever de nouveaux défis », a-t-il expliqué dans un communiqué envoyé par Quebecor World en début de soirée. Marc Reisch est l'ex-président et chef de l'exploitation de World Color, une grande imprimerie américaine que Quebecor a racheté en juillet 1999. Grâce à cette acquisition, Quebecor est devenu le premier imprimeur commercial au monde. Lors de l'assemblée annuelle tenue en avril 2001, le président et chef de la direction, Charles Cavell, avait laissé entendre que Marc Reisch pourrait lui succéder un jour. Hier, il lui a souhaité « la meilleure des chances dans ses projets futurs ». Quebecor ne semble pas vouloir remplacer Marc Reisch. Les activités nord-américaines seront gérées par les présidents de chacun des groupes de produits qui relèvent directement de Charles Cavell, a indiqué l'entreprise.

La Presse

Hydro | Construction d'un barrage

APRÈS PLUS DE 10 années d'études et plusieurs projets non rentables, Hydro-Québec a finalement trouvé la formule qui rentabilisera son projet de centrale hydroélectrique au barrage Mercier situé à Grand-Remous, près de Maniwaki. Au cours des dernières années, des projets plus élaborés d'une centrale générant 90 mégawatts avaient échoué, mais cette fois, Hydro est retournée à la table à dessin pour mettre en oeuvre un projet moins ambitieux qui assurera sa rentabilité. Une centrale de six groupes de turbines-alternateurs sera installée et produira 60 MW au pied du barrage Mercier, qui existe depuis 1927. Le projet entre dès maintenant dans sa première phase et il avoisinera les 100 millions lorsqu'il sera complété, à l'hiver 2005.

Le Droit

Oracle | Nette baisse du chiffre d'affaires

LE NUMÉRO DEUX mondial des logiciels, l'américain Oracle, a annoncé hier une baisse de ses résultats alors que la demande pour ses logiciels continuait à être morose. En après-Bourse sur Instinet, Oracle, qui avait clôturé en repli de 2,69 % à 9,03 \$ US, perdait encore du terrain pour se négocier à 8,60 \$ US. Oracle apparaissait comme la valeur la plus active sur Instinet, plus d'un million de titres changeant de mains. Le résultat du spécialiste des logiciels de gestion de bases de données pour le trimestre clos fin août est tombé à 386 millions US, ou 7 cents US par action, hors charge liée à son investissement dans Liberate Technologies. Le chiffre d'affaires consolidé a reculé de 13 %. Il est tombé à 2 milliards US par rapport à 2,27 milliards US un an plus tôt, alors que les analystes tablaient sur 2,06 milliards.

Reuters

AT&T | Fusion avec Comcast autorisée

AT&T Corp. et Comcast Corp. ont annoncé hier que la Commission fédérale du Commerce (FTC) autorisait leur projet de fusion, ce qui constitue un pas de plus vers la création du premier câblo-opérateur des États-Unis. Cette opération de 28 milliards US environ doit en principe être bouclée au quatrième trimestre mais le département de la Justice, par exemple, n'a pas encore terminé son propre examen. À Wall Street, AT&T a pris 31 cents à 12,63 \$ US et Comcast, 48 cents à 24,30 \$ US.

Reuters

Fonds FTQ et Innovatech | Des sous dans Amphitech

LE FONDS de solidarité FTQ et Innovatech du Grand Montréal investissent respectivement 1,37 million et 625 000 \$ dans le Groupe Amphitech International, une entreprise lavalloise qui a conçu une technologie Radar 35GHz de système de détection d'obstacles pour divers marchés, dont celui des hélicoptères. Cette deuxième ronde de financement s'est faite dans le cadre d'une transaction globale de 9,5 millions, à laquelle participent également la SGF et des investisseurs privés. Cet investissement permettra à l'entreprise de compléter la certification et la commercialisation de son produit OASys (Obstacle Awareness System). Amphitech est une société spécialisée dans la recherche et le développement de systèmes de détection d'obstacles pour les équipements de transport qui s'est élevée au rang de leader dans le secteur de la technologie des radars 35 GHz. Après plus de quatre ans de développement, elle s'apprête, dans les six prochains mois, à commercialiser son premier produit pour le secteur des hélicoptères : le OASys. Un second produit dérivé de la technologie RADAR 35GHz est en développement pour le compte de la marine de guerre des États-Unis. Amphitech est située à Laval et elle compte présentement 30 employés.

Avior | Transaction de 9,5 millions en aérospatiale

DANS LE CADRE d'une transaction totalisant 9,5 millions, le Fonds de solidarité FTQ investit 2,25 millions dans Produits intégrés Avior, une entreprise spécialisée dans la fabrication de composantes et de sous-assemblages de métal pour l'industrie aérospatiale. Ces investissements ont été réalisés en partenariat avec la direction de l'entreprise et ont permis à la nouvelle compagnie, Avior, de faire l'acquisition de la division québécoise des produits intégrés d'Avcorp, une entreprise manufacturière du secteur de l'aéronautique inscrite à la Bourse de Toronto. Avior est spécialisée dans la fabrication de composantes et de sous-assemblage de métal en feuille et dans la fabrication de pièces en matériaux composites et en thermoformage. Elle compte deux usines qui sont situées à Laval et à Granby.

Pierre Bellemare

Les livraisons manufacturières ont augmenté de 1% en juillet

d'après PC et Reuters

OTTAWA — Les livraisons des industries manufacturières au Canada ont augmenté en juillet pour la première fois en trois mois.

Elles ont augmenté de 1 % grâce à une forte production dans les secteurs énergétique et automobile, tandis que les problèmes dans le secteur de l'aviation ont réduit les nouvelles commandes et les commandes en carnet. « Les fabricants ont commencé l'été sur une bonne note », a indiqué Statistique Canada hier dans son bulletin quotidien.

La Banque du Canada surveille de près les données des industries manufacturières afin de jauger de la capacité de l'économie et de la pertinence d'augmenter les taux d'intérêt.

La hausse de 1 % observée en juillet, pour un total de 43,6 milliards de dollars, survient après un repli de 0,1 % en juin, mais s'avère inférieure à l'augmentation de 1,6 % attendue par les économistes sondés par Reuters.

Les livraisons de véhicules motorisés ont augmenté de 5,4 % et les produits du pétrole et du charbon de 6,4 %.

« Après avoir diminué en mai et en juin, les livraisons se sont accrues en juillet pour atteindre le niveau le plus élevé que l'on ait observé depuis avril, a précisé l'agence fédérale. Des taux d'intérêt

à leur plus bas niveau, un marché du travail en croissance et une confiance accrue chez les consommateurs sont les facteurs qui ont contribué à accroître l'activité manufacturière au cours des 12 derniers mois. »

Les exportations de produits du bois ont, pour leur part, légèrement augmenté, de 1,1 %, après avoir chuté de 8,1 % en juin et de 3,9 % en mai.

« Si la demande pour le bois d'oeuvre a diminué ces derniers mois sur le marché des exportations, l'essor que connaît le marché interne des habitations neuves pourrait en partie avoir neutralisé cette baisse », a indiqué l'agence fédérale.

En tout, des hausses des livraisons ont été enregistrées dans 14 des 21 groupes définis par Statistique Canada, représentant 74 % du total des livraisons.

Cinq provinces ont affiché une augmentation en juillet par rapport à juin. La plus forte progression, de 2 %, a été enregistrée en Ontario. Il s'agit de la première hausse des livraisons dans cette province depuis avril.

Au Québec et au Nouveau-Brunswick, des baisses de 0,9 % et 1,2 %, respectivement, ont été observées.

Les stocks des fabricants ont augmenté en juillet, de 0,6 %, et les commandes en carnet ont diminué de 0,9 %, soit le premier recul enregistré depuis avril. La hausse

des stocks est la troisième en quatre mois. « Après 12 mois d'importantes réductions des stocks, les fabricants semblent montrer des signes d'une confiance retrouvée dans l'économie », a précisé Statistique Canada, puisque cette progression est surtout le fruit des matières premières et des biens en cours de fabrication. Les stocks de produits finis et prêts pour la livraison ont reculé de 0,9 %, le plus bas niveau en deux ans.

Une baisse des nouvelles commandes dans les secteurs de l'aéronautique et de l'électronique a fait chuter globalement les commandes de 0,5 %, sa troisième baisse mensuelle consécutive. Le secteur aéronautique enregistre sa 10^e baisse consécutive des commandes en carnet, les faisant chuter de 0,9 % au total. Si on exclut cette industrie, les commandes sont en hausse de 0,8 %.

Les analystes s'attendaient à une hausse de 0,4 % des nouvelles commandes et de 0,2 % des commandes en carnet. Pendant que les fabricants canadiens commençaient à reconstituer leurs stocks, leurs homologues américains ont maintenu une approche plus prudente fondée sur la réduction des stocks. Bien que ces derniers n'aient diminué que de 0,1 % en juillet, le secteur de la fabrication aux États-Unis les réduit constamment depuis le début de 2001.

VIDÉOTRON

Suite de la page D1

Quebecor Média a plutôt expliqué pourquoi sa filiale ne la respecterait pas. Parmi les raisons invoquées, le géant québécois des communications affirme qu'en vertu du contrat d'affiliation qui lie RDS et Vidéotron, ce différend doit être tranché en Cour supérieure. Vidéotron a intenté une poursuite contre NetStar et RDS à la fin mai. RDS et ses partenaires ont répliqué par une poursuite contre Vidéotron quelques semaines plus tard. Les deux causes sont toujours devant les tribunaux.

En attendant, RDS ne goûte pas la stratégie de Quebecor. « Cette réplique de Vidéotron ltée est totalement inacceptable », a écrit le PDG de la chaîne, Gerry Frappier, au CRTC la semaine dernière. « Nous demandons au Conseil de convoquer une audience publique dans les meilleurs délais, de façon à rendre possible l'émission d'une ordonnance exécutoire et d'en assurer le respect », poursuit-il.

Le CRTC avait indiqué dans sa décision que si Vidéotron ne se conformait pas à sa décision, il pourrait convoquer une audience publique pour « recourir aux autres mesures d'exécution à sa disposition » ou pour permettre au câblodistributeur de faire valoir pourquoi le Conseil ne devait pas émettre d'ordonnance.

Vidéotron, de son côté, envisage d'en appeler de la décision du CRTC devant la Cour fédérale. « Il n'y a rien de fait, c'est une possibilité », indique le porte-parole de Quebecor Média, Luc Lavoie. Si Quebecor croit que ce différend doit être réglé en Cour supérieure, ce n'est pas parce qu'elle conteste la juridiction du CRTC ou qu'elle considère que la cour a préséance, dit-il. « On ne considère pas que c'est plus ou moins, c'est un fait indéniable, c'est dans le contrat », dit Luc Lavoie.

Le CRTC étudie encore le dossier.

ORIGENIX

Suite de la page D1

C'était trop pour ses bailleurs de fonds. « C'est un cas difficile de biotech lancée dans les belles années. Ses problèmes ont commencé l'automne dernier et on a essayé de la rattraper », a expliqué le porte-parole du Fonds de solidarité.

C'est la firme Micrologix Biotech, de Vancouver, qui a fait l'acquisition de sa technologie pour 500 000 \$, à la suite de l'appel d'offres du syndic qui a attiré quelques intéressés. Micrologix a aussi conclu une entente avec une entreprise associée à Origenix, Hybridon, pour poursuivre le développement

de son produit le plus avancé, ORI-1001.

Les autres placements acquis de BioCapital par le Fonds ne vont pas très bien non plus, a indiqué Guy Versailles. « Dans l'ensemble, le secteur au complet est dans la misère et on ne fait pas exception », a-t-il dit.

Selon lui, l'industrie des biotechnologies a des problèmes à Montréal, parce qu'il n'y a pas d'investisseurs dont les poches soient assez profondes pour soutenir leur développement.

700 Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ACTIONNAIRES pour approche de santé, beauté, relaxation. Développement info-publicité Québec. Retombées immédiates! Inf.: 514-486-2992

ENTREZ DANS LE RÉSEAU D'AGENTS PRIMUS

Primus Telecommunications Canada inc., le plus important fournisseur de service interurbain au Canada, recherche présentement des agent(e)s de télécommunication expérimenté(e)s pour vendre des services de téléphonie locale, d'interurbain et de transmission de données. Rémunération concurrentielle, formation et soutien assurés par l'équipe Primus. Le réseau national de Primus Canada offre des services de téléphonie, de transmission de données, d'hébergement Web et d'accès Internet. Les personnes intéressées sont priées d'écrire à: agent@primustel.ca

INVESTISSEURS-ASSOCIÉS recherchés. Rendement de 18% par année garanti, payable aux trois (3) mois. (514) 776-9363.

ROUTE de déneigement commercial, nord de Montréal, avec ou sans tracteur, bien établie, contrats signés. 514-821-1829.

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

ACHATS / PRÊTS D'ENTREPRISES... 50 000 \$+. G.F.C. inc. 1-418-563-8286

PRÊTEUR PRIVÉ 1E-2E HYPOTHEQUE., 450- 448-5652

800 Avis

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

AVIS D'INTENTION DE DISSOLUTION LE GROUPE GÉNITIQUE INC. PRENEZ AVIS que la société LE GROUPE GÉNITIQUE INC., demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre, conformément à la Loi sur les compagnies. Signé à Montréal, ce 16 septembre 2002. BENOIT DUBÉ, secrétaire R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie BOUTIQUE FLORALIA INC. demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. à Montréal le 17 septembre 2002 R 850

Chambardements gardés secrets chez Famili-Prix

FRANCIS VAILLES

Les actionnaires sont venus nombreux à l'assemblée annuelle du Groupe Famili-Prix, mais les dirigeants se sont enfermés dans le mutisme le plus complet concernant les chambardements récents à la haute direction de l'entreprise.

Dès l'ouverture de l'assemblée, le vendredi 13 septembre, Albert Falardeau a cloué le bec aux mécontents. Le président du conseil d'administration de Famili-Prix a dit ne pouvoir faire aucun commentaire sur les départs des deux premiers dirigeants de l'entreprise en vertu d'une entente de confidentialité.

Rappelons que le 22 juillet, le chef de la direction, Claude Massé, et le vice-président, achats et négociations, Alain Bernier, ont subitement quitté l'entreprise. Selon nos informations, les deux gestionnaires ont été congédiés, mais l'entreprise leur a plus tard fait signer des lettres de démission.

Famili-Prix est un regroupement de 140 pharmaciens (235 points de vente), tous actionnaires du groupe et de son centre de distribution. La forte croissance de l'entreprise de Québec est principalement alimentée par le recrutement de pharmaciens d'autres bannières, telles Essaim, Obonsoins, Santé-Service et Uniprix.

Selon nos sources, les pharmaciens membres du conseil reprochaient aux deux dirigeants leurs dépenses excessives. Pour un actionnaire de longue date, cette raison n'est toutefois que la goutte qui a fait déborder le vase. Pour faire face à la forte croissance du groupe, le clan Massé-Bernier voulait faire une émission publique d'actions, quitte à sacrifier, à court terme, le rendement des actionnaires. La majorité des pharmaciens du conseil auraient été en défaveur d'une telle approche.

Une source qui tient à garder l'anonymat fait valoir que « la situation financière n'est pas trop difficile à soutenir avec les faibles taux d'intérêt actuels. Mais si les taux montent, nous n'aurons pas le choix (d'aller chercher des capitaux) ».

Rencontre avec le courtier CIBC

Au cours d'un entretien, Albert Falardeau n'a pas davantage voulu commenter le départ des dirigeants. Quant au recours aux capitaux externes, il affirme que les ressources financières de l'entreprise suffisent, pour l'instant. Il indique toutefois avoir rencontré le courtier Marchés mondiaux CIBC. « Il s'agissait d'une rencontre

exploratoire, pour bien évaluer la situation financière et la valeur de Famili-Prix par rapport au marché », a affirmé M. Falardeau.

Quant aux rumeurs de vente, le président est catégorique : « Famili-Prix n'est pas à vendre en tout ou en partie. Il n'y a aucune discussion en ce sens », dit-il.

Alain Bernier a récemment été remplacé par Gilles Hamel, dont le titre est maintenant directeur, achats et négociations. Il était auparavant négociateur, responsable des marques privées. C'est Claude Lavoie, vice-président, ventes et distribution, qui agit temporairement à titre de vice-président directeur. M. Falardeau prévoit remplacer Claude Massé d'ici la fin novembre.

Famili-Prix connaît depuis cinq ans une croissance de 20 à 30 % par année. Depuis janvier 2002, 18 pharmaciens se sont ajoutées au groupe et d'autres devraient s'y joindre dès cette semaine, vraisemblablement de l'Outaouais. Le chiffre d'affaires de Famili-Prix en tant que grossiste auprès de ses membres a atteint 270 millions au cours de l'exercice ter-

miné le 31 mars 2002. Les ventes au détail des pharmacies, elles, frisent les 600 millions.

Le bénéfice net avant impôt s'est élevé à 5,4 millions au cours de l'exercice, en hausse de 27 %, a indiqué l'entreprise à l'assemblée annuelle, où une proportion record d'actionnaires étaient présents (85 %). La valeur de l'action est passé à 3,80 \$, de 2,95 \$ qu'elle était l'an dernier. Près de quatre millions d'actions sont en circulation, ce qui donne une valeur au grossiste de 14 millions.

« L'assemblée a tourné la page aux événements du 22 juillet. Nous regardons maintenant vers l'avenir », a dit M. Falardeau.

Grosse campagne de pub

À cet égard, Famili-Prix lancera une campagne de publicité à la télévision et à la radio à la fin d'octobre, dont l'objectif sera de rajeunir l'image de l'entreprise et de mettre l'accent sur la vocation santé. La publicité sera conçue par l'agence de publicité BOS, connue pour son originalité et les nombreux prix qu'elle a gagnés.

« La présence médiatique de Famili-Prix doublera dans la grande région de Montréal et confirmera ainsi sa place en tant que numéro un de la pharmacie en matière de santé », est-il indiqué dans le communiqué diffusé après l'assemblée.

Le chef de la direction et un vice-président ont subitement quitté l'entreprise en juillet. Selon nos informations, les deux gestionnaires ont été congédiés.

Retour à la normale dans le monde touristique

MADELEINE GUAY

TERMINÉ le cocooning de l'après 11 septembre. Montréal et les autres régions du Québec ont reçu cet été leur lot de touristes habituels, et même plus.

« Toutes les régions du Québec ont observé une plus grande affluence touristique cet été, notamment la venue d'une plus grande nombre d'Américains », dit Guy Larose, porte-parole de Tourisme Québec.

Il faudra attendre le mois d'octobre pour obtenir un premier bilan du volume de voyageurs au Québec en 2002. Toutefois, selon les statistiques compilées par les Associations des hôteliers de Québec et de Montréal, l'été 2002 a été une saison très occupée pour les membres. En moyenne, ils ont affiché des taux d'occupation similaires ou à la hausse par rapport aux mois d'été de l'an dernier (voir tableau). « Le mois d'août, qui est toujours très fort pour les affaires, a été très bon alors qu'il y a eu une petite baisse du taux d'occupation au mois de juillet », a commenté William Brown, vice-président principal de l'Association des hôtels du Grand Montréal, qui regroupe une soixantaine d'hôtels de la métropole.

Selon Pierre Bellerose, de Tourisme Montréal,

cette baisse du taux d'occupation en juillet n'est pas due à une moins grande fréquentation touristique, mais à une hausse de 3 à 4 % du nombre de chambres disponibles à Montréal. « Nous comptons 800 nouvelles chambres à Montréal depuis un an », affirme-t-il. Il y aurait donc eu un plus grand volume de touristes qui occupaient un plus grand nombre de chambres.

Même enthousiasme chez les restaurateurs, qui rapportent une augmentation des ventes de 8,1 % au mois de juillet par rapport à la même période l'an dernier. « On entend dans des discussions en coulisses que tous sont satisfaits des résultats de la saison estivale et de cette année, surtout en région, mais aussi à Montréal », dit François Meunier, porte-parole de l'As-

sociation des restaurateurs du Québec.

Une seule note discordante, la diminution de la clientèle européenne. « Cette baisse atteint moins l'industrie à Montréal que celles de Québec et des régions », affirme M. Meunier. Ce n'est pas la première fois que les intervenants soulignent la désaffection des visiteurs d'outre-mer pour le Québec. Selon Pierre Labrie, directeur de l'Office du tourisme et des congrès de Québec, le problème date de deux ans, depuis que le contexte économique est plus difficile en Europe et en raison d'une devise faible par rapport au dollar américain.

Le 11 septembre n'a rien fait pour améliorer la situation. Les voyages de groupes français sont en baisse d'environ 20 % dans la région de Québec. Pour la province, Tourisme Québec chiffre à 14 % la chute du nombre de touristes étrangers (autre que les Américains) de janvier à juillet 2002, par rapport à la même période de 2001. Ils étaient 257 000 durant les six premiers mois de 2002 alors que 298 000 ont visité le Québec l'an dernier pendant cette période.

Les experts s'attendent toutefois à ce que ce segment de marché se rétablisse bientôt. « Les économies européennes sont plus fortes et l'euro reprend de la valeur », explique M. Bellerose.

Ces marchés restent cependant marginaux pour l'industrie touristique québécoise. Depuis les attentats de septembre, les budgets promotionnels ont d'ailleurs été largement redirigés pour mousser le tourisme dit de « proximité », donc québécois, canadien et américain.

« Nos efforts ont porté fruit », dit M. Larose. Depuis le début de l'année, la performance touristique du Québec se démarque de la moyenne canadienne. Alors qu'en moyenne le volume de visiteurs Américains a diminué de 0,2 % au pays entre janvier et juin 2002,

ceux-ci voyageaient en plus grand nombre au Québec à la même période. Selon les chiffres de Statistique Canada compilés par le ministère, la hausse est de 6,8 % au Québec alors qu'une baisse de 2,2 % est observée en Ontario. Neuf cent vingt-sept mille Américains sont venus au Québec entre janvier et juin, comparativement à 868 000 à la même période de l'an dernier. Le ministère souligne la croissance des déplacements en auto, en hausse de 18 % par rapport à l'an dernier.

Taux d'occupation cet été dans les principaux hôtels de Montréal et de Québec				
	Montréal		Québec	
	2002 %	2001 %	2002 %	2001 %
juin	82,93	83,0	77,0	75,1
juillet	78,5	79,7	83,5	76,2
août	87,54	86,79	91,4	88,2
moyenne de janvier à août	69,46	70	68,6	68,7

Source: Association des hôtels du Grand Montréal (AHGM) et Association hôtelière de la région de Québec

Du jamais vu !

Les 100 conférences régionales de l'investisseur

10 SUJETS concrets pour vous guider dans vos placements boursiers

10 villes

Gatineau • Laval • Montréal • Québec
Saguenay • Sherbrooke • St-Georges-de-Beauce
St-Hyacinthe • Ste-Adèle • Trois-Rivières

De septembre 2002 à mai 2003



Inscription gratuite : www.actif.net
RENSEIGNEMENTS : info@actif.net
514.748.8027 1.877.552.2843

MERCI À NOS COMMANDITAIRES











VOUS VOUS SENTIREZ EN SÉCURITÉ.
AUTANT DANS LA VOITURE QU'AVEC LE FINANCEMENT.





S60 2.4 2002 – Financement à 1,8%*



S60 AWD 2002 – Financement à 1,8%*



XC70 2002 – Financement à 1,8%*

OFFRE D'UNE DURÉE LIMITÉE SEULEMENT.

PUISQUE CE SONT DES VOLVO, CES VOITURES VOUS OFFRENT ÉVIDEMMENT DES VITRES À COMMANDE ÉLECTRIQUE, LE DÉVERROUILLAGE TÉLÉCOMMANDÉ DES PORTIÈRES, DES SIÈGES CHAUFFANTS À L'AVANT, DES PHARES AVEC SYSTÈME DE LAVE/ESSUIE, L'OUVERTURE TÉLÉCOMMANDÉE DES PORTIÈRES AVEC SYSTÈME D'ALARME, UN SYSTÈME DE CLIMATISATION AVEC FILTRE ANTIPOUSSIÈRE ET ANTIPOLLEN CONTRÔLÉ ÉLECTRONIQUEMENT, UN SYSTÈME DE FREINS ANTIBLOCAGE (ABS), UN VOLANT INCLINABLE, UN RÉGULATEUR DE VITESSE, DES PHARES DIURNES, DES FREINS À DISQUES SUR LES QUATRE ROUES, UN ACCOUDOIR CENTRAL À L'AVANT, UN SYSTÈME ANTIDÉMARRAGE, UN SIÈGE DU CONDUCTEUR AVEC SUPPORT LOMBAIRE, DES PHARES ANTIBROUILLARD À L'ARRIÈRE, DES INDICATEURS DE DIRECTION LATÉRAUX, UN SYSTÈME DE PROTECTION CONTRE L'IMPACT LATÉRAL AVEC SACS GONFLABLES (SIPS), DES SIÈGES AVANT AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP (WHIPS) ET TOUTE UNE GAMME DE CARACTÉRISTIQUES DE LUXE DE SÉRIE.

FINANCEMENT À
jusqu'à
60 mois

1,8%*



1927-2002

Saint-Léonard

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

Saint-Hyacinthe

AUTOMOBILES CHICOINE INC.
855, rue Principale
(450) 771-2305

Sainte-Agathe

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

Laval

VOLVO LAVAL
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 667-4960

Brossard

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

Montréal

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

Pointe-Claire

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

La PDFS pour une Volvo S60 2.4/S60 AWD/V70 XC est de 36 495\$/43 995\$/49 495\$. *À titre d'exemple, financement de 25 000\$ à 1,8% sur une période de 36 mois; mensualité de 719,89\$, coût total de l'emprunt: 700,04\$. Offre en vigueur jusqu'au 30 septembre 2002. Frais de transport et de livraison de 1 050\$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. L'offre s'applique aux Volvo S60 et V70XC 2002 neuves en inventaire achetées ou louées chez un concessionnaire Volvo participant, pour une durée limitée tant qu'il y en aura. Véhicules illustrés avec roues en option. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Boucliez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.

+

Toyota Canada n'écarte pas des investissements au Québec

L'ex-usine de GM à Boisbriand n'est pas dans les projets du constructeur automobile

LAURIER CLOUTIER

Toyota n'écarte pas un investissement au Québec, mais le constructeur automobile du Japon ne rachètera sûrement pas l'usine de GM à Boisbriand.

C'est ce qu'a déclaré hier Yoshio Nakatani, nouveau président du conseil de Toyota Canada, qui a profité d'une visite éclair à *La Presse* Affaires. Toyota, a-t-il dit, pourrait investir dans une usine de pièces, en misant sur la force du Québec dans l'aluminium et l'hydroélectricité, ou se doter d'un laboratoire de recherche et développement local.

Toyota a de grands projets pour l'Amérique du Nord. Le constructeur a annoncé, lundi, l'embauche immédiate de 700 personnes afin de pouvoir augmenter, de 220 000 à 250 000 voitures, la capacité de son usine d'assemblage de Cambridge, en Ontario. Outre les Corolla et Matrix, Toyota pourra y assembler le Lexus RX 300 après des investissements de 650 millions de dollars.

Toyota construira en outre une autre usine d'assemblage aux États-Unis et n'écarte pas la construction d'une deuxième en Amérique du Nord bientôt.

M. Nakatani considère que le sud des États-Unis et l'Ontario attirent « naturellement » les usines d'assemblage et que

le Québec ne devrait pas faire une « fixation » sur ce type d'investissement car ses avantages comparatifs sont ailleurs. Le Québec accuse jusqu'ici deux échecs, après deux investissements — dans l'assemblage à Boisbriand et à Bromont (Hyundai) — et devrait en faire son deuil, selon lui.

Le président du conseil « ne sait pas officiellement » si Québec a téléphoné à Toyota Canada pour lui offrir GM-Boisbriand.

Toyota pourrait investir dans une autre usine d'assemblage au Canada, mais pas nécessairement à Cambridge. « Et je n'ai pas dit au Québec », souligne M. Nakatani, qui a été président de la compagnie de 1995 à cette année, après six ans au poste d'adjoint au président. Une usine doit demeurer gérable et il faut tenir compte de la disponibilité de la main-d'oeuvre, explique M. Nakatani, membre d'un nouveau comité consultatif mis sur pied par Ottawa pour préparer l'avenir de l'automobile au Canada. De plus, Toyota Canada est déjà un exportateur net de véhicules aux États-Unis.

Toyota réalise 26 % de ses ventes canadiennes au Québec, grâce à 70 concessionnaires, et tiendra compte de cette clientèle friande de véhicules japonais dans ses investissements. La compagnie détient déjà le contrôle de Waterville TG, un fabricant de bandes d'étanchéité de l'Estrie, par l'intermédiaire de Toyota Go-

sei, et achète plus d'un million de ceintures de sécurité par année de La Gran, de Granby.

M. Nakatani estime que le Québec dispose d'arguments solides pour motiver une proposition d'investissement à Toyota, au Japon. Le Québec est un centre mondial de l'aluminium et Hydro-Québec lui permet de se démarquer dans l'énergie propre. Avec son dynamisme, le Québec peut bâtir un concept qui convaincra Toyota d'investir.

D'ici 2010, Toyota veut conquérir 15 % du marché mondial et l'Amérique du Nord est déjà son plus important marché.

Au Canada, Toyota dit battre depuis le début de l'année des records de ventes (hausse de plus de 20 %), sauf en août car la compagnie ne disposait plus de véhicules.

Une partie du succès revient à Accès Toyota, estime M. Nakatani, concepteur de ce programme pour faciliter le processus d'achat et revaloriser le travail de l'équipe des concessionnaires. Des groupes de consommateurs ont critiqué Accès Toyota qui limiterait la concurrence sur les prix et ferait grimper les profits. Ce sont les concessionnaires, et non Toyota, qui décident des prix, réplique-t-il.

Enfin, M. Nakatani a profité de sa visite pour inaugurer hier le nouveau jardin de thé du pavillon japonais, au Jardin botanique de Montréal, et l'a dédié à un ex-dirigeant, Hector Dupuis, après un investissement de 175 000 \$ de Toyota Canada.



Yoshio Nakatani, nouveau président du conseil de Toyota Canada.

Les TCA annoncent la conclusion d'une entente de principe à GM

Presse Canadienne

TORONTO — Cinq heures avant l'expiration du délai fixé pour le débrayage, le syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA) a annoncé la conclusion d'une entente de principe avec General Motors du Canada.

« Nous avons une entente. Je suis ravi », a déclaré le président des TCA, Buzz Hargrove, hier soir, à sa sortie d'une réunion du caucus syndical. Il a ajouté que certains détails de l'entente seraient dévoilés sous peu.

Les dirigeants des TCA rencontreront les représentants de la compagnie, vendredi, pour revoir les derniers détails de l'entente, qui sera soumise à un vote de ratification des 19 000 membres du syndicat de GM Canada au cours du week-end.

Une grève aurait touché les usines de GM à Oshawa, St. Catharines, London, Windsor

et Woodstock, en Ontario. Elle aurait entraîné l'interruption de la production des populaires fourgonnettes Sierra et Silverado, en plus des Impala, Monte Carlo, Regal et Century, à Oshawa, et stoppé les activités de plusieurs usines américaines, alimentées par les pièces produites aux installations de St. Catharines.

Le syndicat revendiquait des augmentations de salaires substantielles, ainsi que des congés supplémentaires en sus des vacances régulières.

Le syndicat réclamait aussi qu'une nouvelle production soit confiée à l'usine de Boisbriand, au nord de Montréal, qui a fermé ses portes le mois dernier, et où travaillaient 1200 personnes.

Selon les représentants québécois des TCA, les négociations ont permis de mettre en place tous les éléments nécessaires pour

que le Québec et la ministre des Finances, Pauline Marois, puissent agir de concert avec GM pour augmenter la fabrication de pièces automobiles au Québec et identifier d'autres produits de fabrication pour l'usine GM de Boisbriand. De plus, une rencontre entre les hauts dirigeants de GM, le syndicat des TCA et le premier ministre Bernard Landry est à prévoir dans les semaines à venir concernant l'industrie automobile au Québec.

La nouvelle convention collective prévoit aussi que les travailleurs de Boisbriand auront accès aux améliorations apportées à l'ensemble des avantages sociaux de la nouvelle convention collective.

On voulait aussi des engagements pour une nouvelle production à l'usine de St. Catharines, où les effectifs vont dégringoler à 3000 employés cette année — comparativement à 9000 dans les années 1980 —, ainsi qu'une promesse de GM de ne pas vendre ou

fermer ses installations de production pour la défense, qui emploient 1500 travailleurs à London.

Les négociations avec GM avaient commencé le 5 septembre, quand le syndicat avait annoncé qu'il prenait le plus gros constructeur automobile au monde pour cible. Une première offre patronale soumise la semaine dernière avait été qualifiée d'« insultante » par M. Hargrove. Vendredi, celui-ci s'était dit pessimiste quant à la possibilité d'en venir à une entente sans débrayage. Une deuxième offre comportait des augmentations de 3 % pour chacune des deux premières années du contrat, et de 1 % pour la troisième et dernière année.

Les salaires versés par les trois grands au Canada sont de 27,70 \$ l'heure pour les ouvriers affectés aux chaînes de montage, et de 33,10 \$ l'heure pour les électriciens, mécaniciens et autres ouvriers spécialisés.

Ingénieurs • administrateurs publics • urbanistes • gestionnaires de flottes • environnementalistes • fabricants de véhicules • spécialistes en transport • chercheurs • ingénieurs • gens d'affaires • sociétés de transport • municipalités • ingénieurs • agences de développement économique

Forum International

Le monde converge vers le Forum international sur la mobilité urbaine et le transport avancé qui se tient à Saint-Jérôme, dans les Laurentides.

Du 9 au 12 octobre prochain :

Venez échanger avec des experts d'Europe, d'Afrique, d'Amérique latine, des États-Unis et du Québec

Découvrez les derniers développements technologiques et les villes-laboratoires en Californie, en France, en Afrique du Sud et au Brésil

Créez des contacts avec les «top niveau» du domaine des transports, tous réunis pour la première fois autour de thèmes porteurs d'avenir

Pour se renseigner ou s'inscrire :

1 (450) 431-5744 / www.transport-urbain-2002.com

Organisé conjointement par le Centre d'expérimentation des véhicules électriques du Québec et le Centre d'études et de recherche sur les véhicules électriques et hybrides de France.
Admissible aux fins du crédit d'impôt à la formation (1%), en vertu de la Loi 90.
Traduction simultanée disponible pour toutes les conférences.

administrateurs publics • urbanistes • gestionnaires de flottes • environnementalistes • fabricants de véhicules • spécialistes en transport • chercheurs • ingénieurs • gens d'affaires • sociétés de transport • municipalités • ingénieurs • agences de développement économique

Le prêt hypothécaire inversé, une innovation financière pour aînés, fiscalement avantageuse.

Conservez vos placements et prestations du gouvernement en utilisant une partie de la valeur nette de la maison sans payer d'impôt.

Comparativement à d'autres moyens d'accéder à une partie de votre avoir, le Prêt Hypothécaire Inversé du Programme Canadien de Revenu Résidentiel propose des avantages uniques aux propriétaires âgés de 62 ans et plus.

Vous ne payez **aucun impôt** sur l'argent que vous obtenez du prêt hypothécaire inversé. C'est donc une méthode intéressante par rapport aux retraits additionnels de FERR ou l'encaissement de vos placements. Ces derniers choix peuvent avoir une incidence sur votre impôt personnel et peuvent compromettre vos prestations gouvernementales.

Contrairement à d'autres options de prêt qui convertissent la valeur de la maison, un prêt hypothécaire inversé n'exige **aucun remboursement aussi longtemps que vous vivez dans la maison**. Le capital et l'intérêt sont remboursés lorsque vous vendez la maison ou lorsqu'elle fait partie de votre succession. De plus, le montant à rembourser ne dépassera jamais la juste valeur marchande de la maison au moment de la vente, ce qui protège le reste de votre avoir.

Le Prêt Hypothécaire Inversé du Programme Canadien de Revenu Résidentiel a été conçu tout spécialement pour les aînés et peut vous aider à obtenir de l'argent de votre avoir sans payer d'impôt supplémentaire.

Appelez dès AUJOURD'HUI et profitez de votre argent cet automne.
1-866-233-2998

PROGRAMME CANADIEN DE REVENU RÉSIDENTIEL
Hypothèque Inversée

Les grands détaillants sont ravis

Presse Canadienne

LES VENTES des grands magasins de détail ont bondi de 8,1 % en juillet par rapport au même mois de 2001.

Selon Statistique Canada, chaque groupe de produits a affiché une hausse en juillet. Les produits de quincaillerie et ceux pour la pelouse et le jardin, qui ont enregistré la plus importante hausse, ont affiché leur plus forte progression d'une année à l'autre depuis 1999, soit 17,4 %.

Les ventes d'articles de santé et de soins personnels, en hausse de 15 %, ont aussi été déterminantes dans la progression de juillet.

Les ventes d'aliments et de boissons ont également affiché une forte croissance en juillet, celles de fruits et de légumes frais ayant crû de 15,6 % par rapport à juillet 2001.

Les ventes de vêtements, de chaussures et d'accessoires ont quant à elles augmenté de 6,1 %, alors que les ventes d'articles d'ameublement et d'appareils électroniques ont crû de 7,7 %.

Le groupe des grands détaillants faisant partie de l'étude de Statistique Canada représente environ 38 % du total annuel des ventes du commerce de détail au pays, à l'exclusion des concessionnaires de véhicules automobiles et récréatifs.

RÉFLEXION

Chaque événement de notre histoire, chaque tournant de l'actualité, chaque moment qui nous a fait vibrer : depuis 80 ans, une seule radio nous a fait vivre aussi intensément l'information.

CKAC 730
UN MOT VAUT MILLE IMAGES.

+

Entente de Caprion, de Montréal, avec IDEC, de Californie

La société identifiera les protéines responsables du cancer du côlon

JACQUES BENOIT

Caprion Pharma, de Montréal, vient de conclure avec IDEC Pharmaceuticals, de Californie, une entente en vue d'identifier les protéines responsables du cancer du côlon chez l'humain, grâce à la plate-forme CellCarta mise au point par cette firme de biotechnologie montréalaise fondée en 1998.

Aux termes de l'accord, IDEC prend une petite participation dans Caprion, « de moins de 5 % », pour la somme de 4 millions de dollars américains, et s'engage à injecter 7 millions US additionnels dans la société montréalaise pour financer ses travaux de recherche.

Ça sera une collaboration de plusieurs années, mais de moins de cinq ans, expliquaient hier Martin LeBlanc, vice-président-directeur général et chef de l'exploitation de Caprion, et sa vice-présidente, développement des affaires, Clarissa Desjardins.

Grâce à cette entente, Caprion, qui dispose d'un effectif de 100 personnes, dont 85 sont des scientifiques, se trouvera à l'abri du besoin pour un laps de temps appréciable.

« C'est le cash qui compte pour



Photo PIERRE McCANN, La Presse ©

Précédemment, on étudiait les protéines une à une, alors que la nouvelle discipline – la protéomique – permet d'étudier en même temps toutes les protéines présentes sur un tissu, un organe, etc., expliquent Clarissa Desjardins et Martin LeBlanc, de Caprion.

les biotechs, note Martin LeBlanc. Et avec ça, on peut aller jusqu'à la fin de 2004. »

Autre avantage de l'entente : l'association d'affaires avec IDEC, une grosse biotech de San Diego, est une belle carte de visite pour Caprion et pour sa plate-forme technologique, qui gagnent en crédibilité et en visibilité, selon les dirigeants de la firme montréalaise. IDEC est la société qui a conçu et

qui exploite le premier remède à base d'anticorps à avoir jamais vu le jour (le Rituxan, contre le cancer du système lymphatique, ou lymphosarcome).

En quoi consisteront les recherches, d'ailleurs déjà en cours ?

Grosso modo, il s'agit de comparer les protéines présentes sur la face interne des cellules touchées par le cancer du côlon à celles que l'on trouve sur les cellules des tis-

sus sains du même organe. Pour cela, avec la collaboration d'hôpitaux, les chercheurs utilisent des tissus prélevés lors d'opérations.

Par ce moyen, on repère les protéines présentes uniquement sur les tissus malades, et qui deviendront les cibles du médicament qu'aura à mettre au point par la suite la société californienne. « Les anticorps n'attaquent que la surface des cellules, ils ne les pénètrent pas », dit Martin LeBlanc.

Caprion a déjà identifié jusqu'ici plus de 2000 protéines sur des tissus, sains et malades, prélevés lors d'opérations d'une dizaine de patients, expliquent ses deux vice-présidents.

Il faut maintenant élargir la recherche, disent-ils en substance, multiplier le nombre de cas étudiés, mais également quantifier le nombre de protéines qui doivent devenir les cibles du futur médicament. Dans ce but, Caprion a elle-même conçu la plupart des logiciels nécessaires. Parce que, précédemment, expliquait hier Martin LeBlanc au cours d'une visite des laboratoires de Caprion, les spectromètres de masse ne faisaient que de l'identification, alors que ceux de la firme font également des comptages.

Trois disciplines scientifiques sont mises à contribution dans la plate-forme de l'entreprise : la biologie cellulaire traditionnelle, la spectrométrie de masse et l'informatique.

« En même temps qu'on fera ces recherches, note Martin LeBlanc, on pourra faire des recherches parallèles. Il y a d'autres cancers, d'autres maladies... On pense à aller dans les recherches sur les maladies infectieuses, comme le diabète, les maladies neurologiques, par exemple la maladie de Parkinson. »

PME au sens strict, Caprion dispose toutefois de luxueuses installations et d'équipements hautement sophistiqués, dont une salle de puissants ordinateurs Sun et huit spectromètres de masse (dans les 650 000 \$ l'appareil), dans le Technoparc du quartier Saint-Laurent, tout près de l'aéroport de Dorval.

Société à capital fermé, elle a recueilli 70 millions de dollars au début de 2001 auprès de sociétés d'investissement telles que Ventures West (Vancouver), Fidelity (Boston), etc. Pour sa part, Investissement Québec s'est engagée à lui prêter jusqu'à 28 millions, dont quelque 10 millions lui ont déjà été versés.

Ses trois fondateurs, Clarissa Desjardins, Martin LeBlanc et son président et chef de la direction Lloyd Segal, détiennent ensemble environ 15 % de l'entreprise.

À noter enfin que la discipline dans laquelle se spécialise Caprion — la protéomique, issue des études sur le génome humain — date de 1993 seulement.

Pfizer a des prévisions conformes aux attentes

Reuters

NEW YORK — Pfizer, le premier groupe pharmaceutique mondial, a annoncé hier une prévision de bénéfice 2002 conforme aux anticipations du marché.

Pfizer anticipe un bénéfice par action de 1,58 \$ US, en hausse de 21 % par rapport à l'an passé, grâce à de fortes ventes de médicaments sous ordonnance.

Le bénéfice par action s'entend hors certains éléments exceptionnels et charges liées à des fusions. Cette prévision est de plus con-

forme à ses précédentes perspectives.

Pfizer, qui a lancé une offre sur son concurrent Pharmacia Corp. en juillet, prévoit une croissance annuelle de 16 % du bénéfice par action sur la période 2002-2004. La croissance du chiffre d'affaires sera à deux chiffres en 2002 et sera de 11 % annuellement de 2002 à 2004.

Malgré tout, le titre du fabricant du Lipitor (cholestérol) et du Viagra (impuissance) a terminé la séance à New York en baisse de 69 cents US (- 2,28 %), à 29,51 \$ US.

Bristol-Myers confirme ses prévisions en baisse

Reuters

NEW YORK — Bristol-Myers Squibb a confirmé hier ses précédentes prévisions de forte baisse de ses résultats en 2002 par rapport à 2001, année où le laboratoire pharmaceutique avait inondé les grossistes avec ses médicaments dans le but de parvenir à ses objectifs financiers. Sans tenir compte des éléments exceptionnels liés aux stocks, le groupe américain s'attend à dégager un bénéfice net par action compris entre 1,69 \$ US et 1,81 \$ US cette année.

Si on inclut l'abaissement des stocks, les résultats pourraient être pires. Les analystes attendent pour leur part un bénéfice net par action de 1,21 \$ US, soit environ la moitié de celui dégagé au titre de 2001, selon la

société spécialisée Thomson First Call. Bristol-Myers avait offert l'an dernier des remises aux grossistes pour les inciter à acheter ses médicaments vendus sur ordonnance, notamment le traitement du diabète Glucophage et l'anticholestérol Pravachol. Ce qui avait conduit les distributeurs à surstocker et à réduire leur demande cette année. Cette pratique fait l'objet d'une enquête de la Securities and Exchange Commission, l'autorité boursière américaine.

Bristol-Myers avait fait savoir en juillet que la baisse de la demande résultant des stocks excessifs des grossistes serait supérieure à ses précédentes estimations.

Le titre a perdu hier 76 cents US (- 2,9 %), à 25,19 \$ US à Wall Street.

30807155A

IL DÉFINIT TOUJOURS
LA CATÉGORIE AUTOMOBILE
QU'IL A CRÉÉE.

Le RX 300 fut le premier véritable utilitaire sport de luxe. Et c'est toujours le seul à offrir un confort de roulement digne d'une Lexus tout en vous faisant bénéficier des capacités hors route d'un utilitaire sport pur-sang. Dotés d'un dispositif de contrôle du dérapage du véhicule, de quatre roues motrices, d'un régulateur de traction et de freins ABS, les RX 300 2002 répondront à toutes vos attentes. L'équipement des deux versions comprend : intérieur cuir, sièges avant chauffants, panneau de toit transparent et rétroviseurs à atténuation électrochromique. Et alors que l'Édition Luxe a des garnitures en ronce de noyer, l'Édition Sport, elle, est rehaussée de garnitures en aluminium brossé (et d'un aileron arrière). Tout cela dans un véhicule capable de vous emmener pratiquement n'importe où. Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus : 1 800 26-LEXUS • www.lexus.ca

PAR MOIS

589\$*

Le RX 300 Édition Luxe,
au prix de 51 250 \$*

PAR MOIS

599\$†

Le RX 300 Édition Sport,
au prix de 52 100 \$†

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.  LEXUS



LE LEXUS RX 300

*Le taux d'intérêt de 6,9 % s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Crédit Canada Inc. sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2002. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT : RX 300 (Groupe B). Taux d'intérêt de 6,9 % - Durée : 36 mois - PDSF : 51 250 \$ - Acompte ou échange équivalent : 9 660 \$ - Mensualité de location : 589 \$ - Dépôt de garantie : 500 \$ - Limite de kilométrage : 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation, assurance et toutes taxes applicables en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 30 septembre 2002. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

†Le taux d'intérêt de 6,9 % s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Crédit Canada Inc. sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2002. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT : RX 300 (Groupe C). Taux d'intérêt de 6,9 % - Durée : 36 mois - PDSF : 52 100 \$ - Acompte ou échange équivalent : 9 660 \$ - Mensualité de location : 599 \$ - Dépôt de garantie : 500 \$ - Limite de kilométrage : 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation, assurance et toutes taxes applicables en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 30 septembre 2002. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

La Presse

18 septembre 2002

Page D6 manquante

Offensive albertaine contre le protocole de Kyoto

MARTYNE COUTURE

Les dirigeants de l'industrie pétrolière de l'Alberta et le gouvernement de Ralph Klein fourbissent leurs armes afin d'empêcher le Canada de signer le protocole de Kyoto, alors que le premier ministre Jean Chrétien sera à Calgary aujourd'hui pour tenter de rassurer l'industrie.

Selon le protocole de Kyoto, le Canada devra, d'ici 10 ans, réduire ses émissions de gaz à effet de serre de 6 % par rapport au niveau de 1990. Mais l'opposition augmente sans cesse depuis que Jean Chrétien a déclaré à Johannesburg que le Parlement canadien se prononcerait d'ici la fin de l'année.

En Alberta, le producteur de pétrole et de gaz naturel Nexen est entré dans la mêlée hier, en affirmant que le protocole comportait des faiblesses « fondamentales ». En conférence téléphonique avec des analystes et des journalistes, le président de la société cotée aux Bourses de Toronto et de New York a dénoncé le manque d'information quant aux conséquences du protocole.

« Il devrait y avoir clarification concernant les coûts et la réparti-

tion de ces coûts avant qu'il y ait ratification », a affirmé hier le président et chef de la direction de Nexen, Charlie Fischer. L'entreprise détient des activités pétrolières et gazières notamment au Canada, aux États-Unis, au Yémen ainsi qu'au Nigeria, sans compter qu'elle est le troisième producteur de sodium de chlorate en Amérique du Nord. La société détient une part de 7,2 % dans le projet Syncrude, le plus important producteur de pétrole brut provenant de sables bitumineux dans le monde entier.

Nexen remet en question son projet de construction d'une usine de pétrole brut synthétique à Long Lake, près de Fort McMurray dans le nord de l'Alberta, qui devait aller de l'avant l'an prochain en vue de produire de 60 000 à 70 000 barils par jour en 2006.

Charlie Fischer n'a cependant pas voulu s'avancer davantage : « Étant donné que nous ignorons la portée de l'accord, ainsi que les coûts de cette entente, il est très difficile de spéculer à savoir si le projet ira de l'avant ou non », a-t-il répondu.

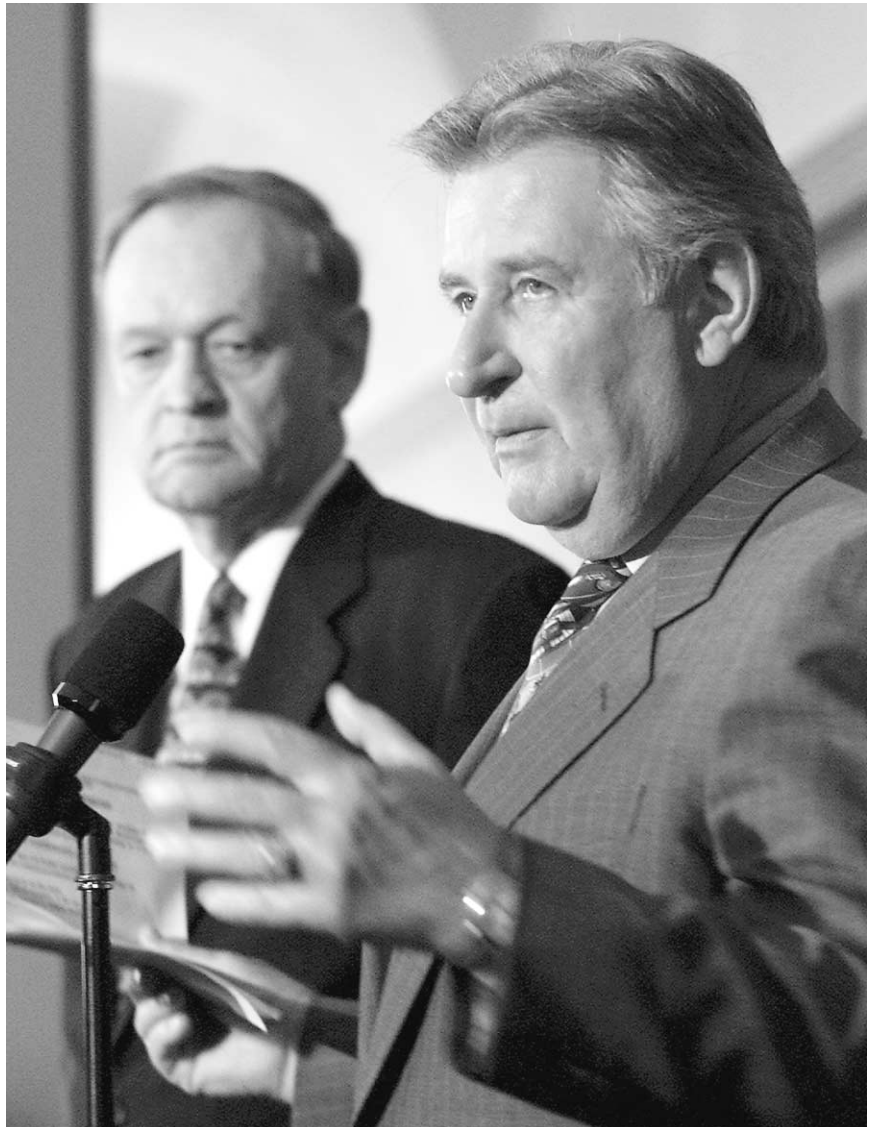
Nexen estime que le Canada s'apprête à signer « un chèque en blanc ». « Si je semble être trop comme un dinosaure ou un dirigeant de l'industrie pétrolière, permettez-moi d'affirmer catégoriquement que moi, et l'industrie dans laquelle je travaille, nous appuyons la prise de mesures relativement

aux changements climatiques », a mentionné Charlie Fischer.

Nexen rejoint ainsi EnCana, la plus importante société pétrolière et gazière au Canada, dont le président, Gwyn Morgan, a adressé une lettre au premier ministre Jean Chrétien la semaine dernière dans laquelle il écrivait que « la signature du protocole de Kyoto passera à l'histoire comme l'une des ententes internationales les plus dommageables à être signées par un premier ministre canadien ».

Gwyn Morgan y allait également de quelques commentaires concernant les « crédits de carbone », qui permettraient aux provinces moins polluantes, comme le Québec grâce à l'hydroélectricité, de vendre des crédits aux autres juridictions. « Que cette hypothèse soit vraie ou fausse ne constitue qu'un aspect du fouillis incompréhensible qu'un système de crédits sur le carbone pourrait entraîner. Cette pomme de discorde interprovinciale ne serait que la pointe de l'iceberg », écrivait-il.

L'opposition de l'industrie pétrolière albertaine est bien appuyée par le premier ministre de l'Alberta, Ralph Klein, qui a l'intention d'aller chercher des appuis en Ontario le mois prochain. Une visite au Québec n'est pas écartée, bien que les détails de cette tournée ne soient pas encore établis, selon un porte-parole du gouvernement de l'Alberta.



Photothèque Reuters ©

Jean Chrétien et le premier ministre de l'Alberta, Ralph Klein.

307541A

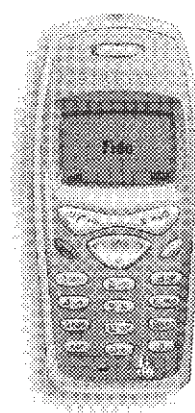


1000 minutes les soirs et week-ends

- > 150 minutes en semaine
- > Messagerie vocale avec Rappel éclair
- > Rappel de minutes
pour un meilleur contrôle de votre utilisation

30\$ par mois

Une exclusivité Fido



Sony Ericsson T200

100\$

après crédit Fido® de 100\$

- > Fonctionne dans plus de 100 pays
- > Touche rapide d'accès direct à Internet

Abonnez-vous dès maintenant. Livraison gratuite.
1 888 482-FIDO

Ma belle-mère aussi en a un.

fido

fido.ca

Offre valide jusqu'au 30 septembre 2002. Détails en magasin.

LES MAGASINS

- 1004, rue Sainte-Catherine Ouest
- Carrefour Angrignon
- Carrefour Laval
- Centre Rockland

- Place Versailles
- Place Rosemere
- Centre Fairview Pointe-Claire
- Carrefour du Nord, Saint-Jérôme
- Mail Champlain
- Les Promenades St-Bruno

Fido vous attend aussi dans les points de vente participants de la grande région de Montréal :

COMPUCENTRE

BRIGGS

STEREO

BRAULT & MARTINEAU

AudiOTRONIC

GLOBEMOBILITE

WAL-MART

LA BOUTIQUE
TELEPHONIQUE

FUTURE SHOP

COOPSCO

Tele+Plus

CENTRE HI-FI

Hamelin

CompuServe

3075449

Barrick dépensera 2 milliards US pour développer de nouvelles mines d'or

d'après Bloomberg et PC

TORONTO – Barrick Gold Corp. dépensera 2 milliards de dollars américains au cours des cinq prochaines années – soit deux fois plus que dans les cinq dernières années – à développer de nouvelles mines pour augmenter sa production de plus d'un tiers et ainsi rivaliser avec le numéro un mondial des mines d'or, Newmont Mining Corp.

Barrick attend de ses nouvelles mines au Pérou, au Chili, en Australie et en Argentine qu'elles produisent environ deux millions d'onces d'or par année pendant une décennie, soit 6,3 milliards US en or aux prix de 2002. Il en coûtera

environ 125 \$ US l'once pour extraire l'or, soit 25 % de moins que les coûts de production actuels de Barrick, a déclaré le chef de la direction, Randall Oliphant, en entrevue.

Les compagnies aurifères avaient réduit leurs dépenses sur de nouvelles mines en 1999 après que l'or eut chuté à son prix le plus bas en 20 ans. En 1996, il dépassait les 400 \$ US l'once. La production mondiale de l'or a augmenté de moins de 1 % l'an dernier, selon Gold Field Mineral Services.

C'est une dépense « substantielle », affirme Charles Isaac, gestionnaire du SwissCa Gold Fund à Zurich, d'une valeur de 62 millions US (dont des actions de Barrick). Le 2 milliards US de Barrick vise, selon lui, à reconnaître et corriger le fait qu'il y a eu très peu de dépenses au cours des cinq ou 10 dernières années et que l'industrie chemine vers une production déclinante.

Les mines de Barrick commenceront à produire de l'or à partir de 2005, en commençant avec Alto Chicama, dans le centre-nord du Pérou, et Cowal, en Nouvelle-Galles du Sud, en Australie. La mine Veladero sera en production à partir de 2006 et Pascua-Lama, dans la province de San Juan, en Argentine, près de la frontière chilienne, en 2008.

On s'attend qu'Alto Chicama produise 500 000 onces par année à 130 \$ US l'once ; Cowal 270 000 à 170 \$ US ; Veladero 530 000 à 155 \$ US ; et Pascua-Lama 800 000 à 85 \$ US l'once, selon les chiffres fournis par Barrick.

Barrick a environ un milliard de dollars comptant à la banque. Ses opérations devraient rapporter 500 millions par année, donnant au numéro deux mondial suffisamment d'argent pour payer l'expansion. La compagnie pourrait emprunter pour certains développements, comme elle l'a fait en Tanzanie,

pour conserver ses liquidités et réduire les risques, a déclaré M. Oliphant.

« Ça nous permettra aussi de minimiser les risques politiques, si nous choisissons d'agir ainsi, en intégrant une collection d'agences et de banques pour partager avec nous les risques dans certains pays en voie de développement », a dit M. Oliphant.

Barrick entend produire cette année 5,7 millions d'onces d'or, comparativement à 7,5 millions d'onces pour son grand rival, Newmont. Avec deux millions d'onces de plus, Barrick deviendrait le numéro un mondial en se fondant sur les chiffres de production de cette année. Selon Barrick, sa production devrait atteindre 6,9 millions d'onces d'ici 2006.

La plus importante société aurifère au Canada a de plus fait savoir, hier, qu'elle réduisait du tiers son programme de couverture, afin de profiter de la hausse récente du

cours de l'or qui s'échange depuis plusieurs semaines bien au delà des 300 \$ US l'once. L'or a clôturé hier à 317 \$ US à New York, en baisse de 10 cents US.

Randall Oliphant, a indiqué, au cours d'une conférence téléphonique, que Barrick « est le seul producteur aurifère important à avoir un plan pour accroître sa production ». « La position unique dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui est le résultat de notre stratégie qui consiste à acquérir des mines et des gisements de qualité quand les prix de l'or sont faibles, puis de les développer quand les prix augmentent. »

L'entreprise espère ainsi doubler ses profits d'ici 2006, en se basant sur un prix de l'once d'or de 325 \$ US.

L'action de Barrick Gold a perdu 70 cents à la Bourse de Toronto, hier, pour terminer la séance à 27,09 \$.



LE PLUS IMPORTANT SITE D'EMPLOIS AU CANADA

CARRIÈRES PROFESSIONS

La Presse

cyberpresse.workopolis.com



Commission scolaire de Montréal

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

Postes d'enseignant(e) en formation générale adultes

La Commission scolaire de Montréal souhaite reconstituer ses banques de candidats et combler immédiatement quelques postes (à temps plein ou à temps partiel, de jour ou de soir) dans ses centres de formation générale adultes. Les spécialités les plus recherchées sont :

**FRANÇAIS LANGUE SECONDE
ÉDUCATION DE BASE (ALPHABÉTISATION)
MATHÉMATIQUES ET SCIENCES (CHIMIE, BIOLOGIE ET PHYSIQUE)
ORTHOPÉDAGOGIE (SERVICE DE FORMATION ET D'INTÉGRATION SOCIALE / SFIS)
(POSTES AVEC ET SANS PROJET SPÉCIFIQUE)***

**Exigences pour les postes en SFIS avec projet spécifique*

Certains postes en orthopédagogie (SFIS) requièrent une formation en musique, en arts visuels ou en éducation physique. Les candidats doivent posséder, en plus de la qualification légale, un certificat spécialisé, détenu ou en voie d'obtention, ou des cours de niveau universitaire complétés dans une de ces disciplines.

Profil recherché :
Les candidats recherchés possèdent :

- Un permis d'enseigner ou un brevet en enseignement dans la matière à enseigner OU
- Un permis d'enseigner ou un brevet dans une autre matière accompagné d'un certificat dans la matière à enseigner ou accompagné d'une expérience de deux ans d'enseignement dans la matière à enseigner ET
- Une preuve de réussite de l'examen de français écrit administré par le Céfranc (Centre d'évaluation du rendement en français écrit des commissions scolaires de l'île de Montréal, tél. : (356-6789) ou par le SEL (Service d'évaluation linguistique) de la Télé-université (843-2015 poste 2700)

Traitement : Selon la convention collective en vigueur.

Les candidats intéressés doivent faire parvenir un dossier complet : curriculum vitae, photocopies des diplômes et relevés de notes, photocopie du certificat de naissance et/ou une preuve d'autorisation de travailler au Canada. Veuillez envoyer le tout **au plus tard le 27 septembre 2002, a/s M^{me} Hélène Saint-Pierre, responsable du recrutement des enseignants à la formation générale-adultes, CSDM, SRH, 3737 rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H1X 3B3. Télécopieur: (514) 596-7545.**

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

Représentant(e) des ventes

dans le secteur des véhicules récréatifs

Rencontrer les propriétaires des concessionnaires de véhicules récréatifs pour faire la promotion et la vente de nos produits d'assurance.

Sur une base régulière, rencontrer les vendeurs ou les directeurs commerciaux pour les aider à promouvoir et à vendre nos produits tout en s'assurant de la progression de leurs ventes.

Exigences :

- ✓ Un minimum de 5 ans d'expérience dans la vente tout en ayant maintenu d'excellents résultats;
- ✓ Avoir œuvré dans le domaine des véhicules récréatifs un atout;
- ✓ Facilité à communiquer verbalement et par écrit;
- ✓ Le bilinguisme est obligatoire.

SI VOUS AIMEZ LES DÉFIS,
nous offrons un poste de jour à temps plein avec un salaire compétitif et un programme d'avantages sociaux.

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'adresse suivante :

**Référence : 1122
C.P. 6041, succ. Centre-ville
Montréal (Québec)
H3C 3E3
ou par courriel à : ypilon@vag.ca**



COWPER INC
PNEUMATIC AUTOMATION
AUTOMATISATION PNEUMATIQUE

Notre secteur des ventes est en pleine expansion et recherche des

REPRÉSENTANTS

pour Laval, l'ouest de Montréal, Trois-Rivières, Sherbrooke, Québec, etc.

Les personnes recherchées ont une expérience dans le domaine de l'énergie des fluides. Elles pourront vendre aisément des produits de compagnies de réputation internationale telles que:

"Bimba" "Camoszi" "Norgren" "Tolomatic"

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae par courriel:

Cowper@cowper.ca
ou par télécopieur: (514) 637-5055

☐ London
☐ Montréal

☐ Mississauga
☐ Saint John

☐ Markham
☐ Dartmouth

☐ Kingston

Notre client, une entreprise manufacturière de taille moyenne et en croissance, située à Laval, nous a confié le mandat de recueillir les candidatures pour le poste suivant :

Contrôleur

Le candidat doit posséder un titre comptable reconnu ou une expérience équivalente et avoir un minimum de cinq (5) années d'expérience en tant que contrôleur, préférablement dans le secteur manufacturier. De plus, le candidat recherché est bilingue, connaît bien l'informatique, sait faire preuve d'une grande autonomie et est reconnu pour ses aptitudes dans les relations interpersonnelles, pour sa polyvalence et sa rigueur.

Les candidats qualifiés sont priés de faire parvenir leur C.V., au plus tard le 27 septembre 2002, à :

Samson Bélair/Deloitte & Touche
a/s de Madame Kathy Moulin
2540, boulevard Daniel-Johnson
Bureau 300
Laval (Québec) H7T 2S3
Télécopieur : (514) 382-4984
kmoulin@deloitte.ca
(Réf. : 803626-1000000)

Prière de ne pas téléphoner. Seuls les candidats retenus seront contactés.
Nous souscrivons au principe d'équité en matière d'emploi et offrons des chances égales à tous.



Shred-It, leader mondial du déchiquetage de documents confidentiels sur place, ouvre immédiatement les postes suivants :

REPRÉSENTANTS DES VENTES

Nous recherchons des personnes désirant œuvrer dans la vente de services aux commerces et aux institutions. Une personne dynamique qui recherche les défis, qui a soif d'apprendre et de connaître le succès. Le candidat devra être habile à communiquer dans un milieu bilingue.

Nous offrons :

- Une formation complète et approfondie sur nos services;
- Un environnement excitant et professionnel;
- Une rémunération annuelle de 30 000 \$ à 50 000 \$;
- Avantages sociaux complets.

Si vous êtes intéressé ou que vous connaissez une personne qui pourrait être intéressée à ce poste, veuillez faire parvenir son ou votre curriculum vitae à Jacques Laflamme, Directeur des ventes, au plus tard le 4 octobre 2002, au (514) 939-3304 ou par courriel à montrealrs@shredit.com.



**SERVICE DE SANTÉ
SCO
HEALTH SERVICE**
Soeurs de la Charité d'Ottawa
Sisters of Charity of Ottawa

Toujours là pour vous

DIRECTEUR(TRICE) DES COMMUNICATIONS

Vous aurez, comme principale fonction de protéger et de promouvoir l'image du Service de santé de SCO par la production et la communication d'information exacte, cohérente et d'actualité pour les publics internes et externes. En particulier, vous mettrez en place le plan d'affaires pour les communications stratégiques à l'intérieur des limites des ressources disponibles, assisterez les services dans leurs efforts marketing et promotionnels et aurez à donner des conseils au personnel en matière de relations publiques. De plus, vous aurez à travailler en étroite collaboration avec la Fondation afin de soutenir les initiatives de communications spéciales et à élaborer des orientations stratégiques afin d'assurer la croissance continue du programme. Enfin, vous assurerez des services de rédaction, d'édition et de révision, tout en étant responsable de la traduction, de l'édition et du site Web de l'entreprise.

Vous devez posséder un diplôme en communication ou en journalisme, en plus de compter quelques années d'expérience en gestion principale dans le domaine des communications dans le secteur des soins de santé. Visionnaire et bâtisseur de consensus, vous avez la capacité d'établir de solides liens avec les médias. Enfin, vous maîtrisez l'informatique et êtes innovateur, créatif et de nature flexible. Le bilinguisme est requis.

Si vous recherchez la satisfaction professionnelle et que vous désirez vous joindre à une équipe dynamique, votre candidature nous intéresse. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 27 septembre 2002, au : **Gestionnaire, Recrutement et sélection, Service de santé SCO, Centre de santé Elisabeth-Bruyère, 43, rue Bruyère, Ottawa (Ontario) K1N 5C8. Télécopieur : (613) 562-4245; courriel : emplois@scos.on.ca**

Seules les personnes retenues seront considérées.

www.scos.on.ca

Centre de santé Elisabeth-Bruyère • Hôpital Saint-Vincent • Résidence Saint-Louis



**ANTIROUILLE
METROPOLITAIN?**

Chef de file en services antirouille

RECHERCHE

Un(e)
DIRECTEUR(TRICE) DE SUCCURSALE
Région de Montréal

La personne devra être enthousiaste, dynamique et faire preuve de leadership, d'initiative et avoir l'esprit d'équipe.

EXIGENCES

- Bilingue (français, anglais);
- Secondaire V;
- 1 an de formation en gestion;
- 3 à 5 ans d'expérience en gestion des affaires et du personnel de préférence dans le milieu de l'automobile;
- Une certaine familiarité avec le système informatique;
- Bonne expérience au service à la clientèle.

**SALAIRE CONCURRENTIEL
AVANTAGES SOCIAUX**

LISE CARRIÈRE, SUPERVEUSE
Tél.: (514) 703-7968
lise.carriere@antirouille.com

CONSEILLERS EN ALIMENTATION

Consultants œuvrant dans le domaine de l'alimentation depuis trente ans (supermarchés - hypermarchés), en Amérique du Nord, Amérique du Sud, en Europe et en Asie.

Nous recherchons des personnes qualifiées pour se joindre à notre équipe dans les domaines suivants :

- **Spécialistes boucherie**
- **Spécialistes boulangerie / pâtisserie**

CANDIDATS RECHERCHÉS :
Profil : Personne motivée, organisée et analytique, interlocuteur de haut niveau capable de communiquer avec tous les échelons de la direction. Langues parlées et écrites: français / anglais, la personne est disposée à apprendre d'autres langues (ex. espagnol, portugais). Disponible à voyager fréquemment à l'extérieur du pays.

EXPÉRIENCE REQUISE :

- Niveau Supérieur et / ou Chef rayon boulangerie, maîtrisant la production «scratch»
- Superviseur et / ou Chef rayon boucherie, connaissance carcasse

Nous remercions tous les candidats, seuls ceux retenus pour une entrevue seront contactés.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'une des adresses suivantes :

M. Sevigny Associates
2285 D-20, St. Laurent Blvd.
Ottawa, (Ontario) K1G 4Z7

Fax : (613) 526-9762
Courriel : sevicons@comnet.ca

POSTE D'APPRENTI GESTIONNAIRE

OPPORTUNITÉ DE CARRIÈRE

Recherchons: Personnes intéressées à apprendre tous les aspects de la gestion d'une entreprise: la vente, le marketing, le service à la clientèle, la gestion du personnel et la gestion administrative.

Qualifications: Diplômé universitaire, dynamique, ambitieux, polyvalent, aptitudes en communication et esprit d'équipe. Une expérience en vente et une bonne connaissance de l'anglais sont également des atouts.

Carrières: Débutez votre carrière comme stagiaire en administration. Nous récompenserons votre dévouement et vos aptitudes professionnelles par un avancement rapide, continu et attribué entièrement à l'interne, ainsi que des augmentations salariales soutenues. De plus, **Enterprise** vous offrira l'occasion d'atteindre vos objectifs professionnels. En 1999, Le Fortune magazine intégrait Enterprise à son palmarès des 100 meilleurs employeurs.

Envoyez votre C.V. à :

Enterprise location d'autos
Pascal Berger
Superviseur des ressources humaines
5830, Côte-de-Liesse, suite 200
Mont-Royal (Québec) H4T 1B1
Tél.: (514) 735-3722
Téléc.: (514) 735-4717
Courriel: asasso@erac.com
http://www.canada.erac.com



LE PRIX MONDIAL DES AFFAIRES.



LE GRAND PRIX DE L'ENTREPRENEUR

REPORTAGE PUBLICITAIRE

découvrez l'équipe québec 2002 !



Un cahier spécial à ne pas manquer aujourd'hui dans



STRATÉGIE MARKETING

Vendre la santé plutôt que les gros bras

Les stratégies automnales des centres d'entraînement



FRANÇOIS PERREAULT
collaboration spéciale

Après le début de l'année, la rentrée constitue la deuxième période en importance en matière d'abonnements pour les centres d'entraînement. Si janvier génère environ 20 % du chiffre d'affaires des entreprises de ce secteur, la première partie de l'automne en représente de 12 à 15 %.

Afin d'intéresser une nouvelle clientèle tout en fidélisant les abonnés, les centres déploient donc moult efforts en cette période de pointe, qui dure de la fin d'août au début d'octobre. Nautilus Plus et Énergie Cardio, les deux principaux acteurs, sont évidemment les plus actifs.

Nautilus Plus maintient cette année sa stratégie adoptée l'automne dernier et qui repose sur les bienfaits de l'exercice physique. « Aujourd'hui, les motivations pour s'entraîner varient selon les individus, les âges et même les saisons, explique René Déry, responsable du compte de Nautilus Plus à l'agence Marketel. On voudra tantôt être plus productif, tantôt être plus séduisant, etc. Les jeunes hommes désirent se muscler, alors que les femmes sont plus intéressées à maintenir leur silhouette. Des gens s'entraînent pour se détendre, tandis que d'autres le font parce que leur métier l'exige. Nous misons donc sur la variété des bénéfices : santé, bien-être, estime de soi... »

Cela se traduit par une série d'affiches minimalistes reprenant les éléments graphiques du logo de l'entreprise, mais sacrifiant une partie de son nom pour des expressions comme « Vivre Plus », « S'aimer Plus » et « Pogner Plus ». À cette série, s'ajoutent désormais

Vivre

1 800 en forme
nautilusplus.com

Foncer

1 800 en forme
nautilusplus.com

Triper

1 800 en forme
nautilusplus.com

Décompresser

1 800 en forme
nautilusplus.com

À travers des expressions comme « Vivre Plus », « S'aimer Plus » et « Pogner Plus », Nautilus valorise les bénéfices de l'exercice auprès d'un groupe cible qui privilégie le bien-être aux gros muscles. Il y a aussi « Décompresser Plus », « Foncer Plus » et « Triper Plus ».

des visuels comme « Triper Plus » et « Foncer plus ». « L'évocation de bénéfices variés permet à chaque personne de décoder ce qu'elle veut, explique René Déry. Il fallait aller au-delà des images habituelles de corps parfaits, car ce n'est pas ce que tous recherchent. »

Puisque l'entreprise cherche à toucher des cordes sensibles différentes d'un groupe à l'autre, on a aussi ciblé les exécutions. Par exemple, des affiches disant « Décompresser Plus » ont été installées près de ponts et de routes menant à Montréal, tandis que des panneaux « Détresser Plus » sont visibles à proximité d'immeubles à bureaux. Par ailleurs, dans les établissements de la chaîne, d'autres exécutions telles que « Ramer Plus » et « Pomper Plus » soutiennent la campagne extérieure. « Les non-initiés ont parfois l'impression que les centres d'entraînement sont des *sweatshops* où circulent les stéroïdes. Le volet intérieur de la campagne

les réconforte dans leur choix et met en évidence des valeurs ajoutées, comme la technologie ou la variété d'équipement. »

Pas d'Arnold et pas de camisoles

Le principal concurrent de Nautilus, Énergie Cardio, a de son côté adopté une stratégie qui repose surtout sur des offres promotionnelles. « La majorité des centres indépendants optent pour une telle approche, reconnaît Alain Beaudry, président. Toutefois, avec 61 succursales, nous pouvons offrir des tarifs plus avantageux. » Mais pourquoi réduire ses prix à une période où les inscriptions sont, de toute façon, élevées ? « Cette stratégie accroît le volume rapidement et nous permet par la suite de maintenir un taux intéressant d'abonnement. C'est que les abonnés de septembre vont souvent convaincre des amis ou des collègues de se joindre à eux plus tard dans l'automne, ce qui comble les périodes plus creuses. »

La stratégie média se veut aussi différente puisque plusieurs véhicules sont employés : messages télé, infopub, affichage, circulaires, journaux locaux. L'entreprise est aussi associée à des émissions, dont *Maigrir aujourd'hui*, à Canal Vie. Et ce n'est pas non plus ici qu'on valorise les émules d'Arnold Schwarzenegger. « Il n'y a jamais d'image sexy ou *fashion* dans nos pièces publicitaires, explique Alain Beaudry. C'est que notre clientèle se compose à 65 % de femmes. Elles sont plus sensibles à des valeurs comme la santé et le bien-être qu'à la musculature. »

C'est d'ailleurs dans cette optique qu'Énergie Cardio a récemment conclu une entente avec l'animatrice et spécialiste du conditionnement Josée Lavigne à titre de porte-parole, après une association de 18 ans avec Nautilus. « Elle nous apporte une crédibilité instantanée puisqu'elle symbolise la bonne forme aux yeux du public. » L'experte s'ajoute ainsi à la

patineuse Isabelle Charest, porte-parole depuis quatre ans et utilisée notamment pour offrir des conseils en nutrition.

La prédominance féminine dans la clientèle incite également l'entreprise à mettre en place diverses mesures pour bonifier son offre. « Des gymnases sans fenêtres, éliminant le voyeurisme, représentent un élément qui, à lui seul, peut inciter une femme à nous favoriser, estime Alain Beaudry. D'ailleurs, nous avons instauré des règles telles que l'interdiction des camisoles afin de montrer à la clientèle que nous ne sommes pas un gymnase de gros bras et d'exhibitionnistes. »

C'est aussi pour répondre à une tendance lourde que l'entreprise proposera prochainement un programme d'entraînement privé auquel Alain Beaudry souhaite voir adhérer 35 % de sa clientèle. « La personnalisation devient un aspect majeur dans notre domaine. Il faut donc ajuster notre offre en conséquence. »

McDonald's revoit en baisse ses prévisions 2002

Reuters

OAK BROOK, Illinois — McDonald's a annoncé hier une révision à la baisse de ses prévisions de bénéfices pour 2002, en raison d'un chiffre d'affaires inférieur aux attentes aussi bien aux États-Unis qu'en Europe.

Le numéro un mondial de la restauration rapide a dit tabler maintenant, pour l'exercice, sur un bénéfice par action de 1,43 \$ US ou mieux, abstraction faite de

charges comptabilisées sur le premier trimestre.

Compte tenu des ces charges, le groupe attend un bénéfice par action de 1,31 \$ US, ou mieux, comparativement à 1,25 \$ US en 2001.

Pour le seul troisième trimestre, McDonald's attend un bénéfice de 38 à 39 cents US par action.

Il ressort des prévisions d'analystes réunies par la société spécialisée Thomson First Call un consensus de bénéfice

par action à 42 cents US pour ce trimestre et 1,49 \$ US pour l'exercice.

Comme McDonald's juge insuffisant son chiffre d'affaires aux États-Unis, son principal marché caractérisé par une intense concurrence, le groupe s'efforce d'y stimuler ses ventes.

Il a ainsi lancé en début de mois, sur l'ensemble des États-Unis, un « Dollar Menu » (Menu à 1 \$) tandis qu'il procède à la modernisation de certains de ses points de vente les plus anciens.



Photo Bloomberg News ©

Un resto de San Francisco, en Californie.



3024189A



Si vous avez du mal à vous imaginer en Mercedes, c'est probablement parce que vous n'en avez jamais conduit une.

► **LA CLASSE C.** Nous pourrions vous répéter, maintes et maintes fois, que vous — oui, vous — pouvez tout à fait être le propriétaire d'une superbe Mercedes-Benz C240 neuve. Mais tous

nos arguments sembleraient dérisoires par rapport aux sensations que procure notre C240 en vous catapultant de 0 à 100 km/h. Ou par rapport à votre regard dans le rétroviseur, lorsque vous vous

dites subitement : « Je suis fait pour cette voiture ! » Alors, si pour une raison ou pour une autre, vous avez du mal à vous imaginer en Mercedes-Benz, il est peut-être temps de laisser vos doutes

loin derrière. Et de vous glisser au volant de notre Classe C au prix étonnamment abordable car cette expérience vaut mille mots. Mercedes-Benz. N'attendez plus. **UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 38 450 \$***



Mercedes-Benz

Afin de localiser le concessionnaire Mercedes-Benz le plus proche, composez le 1 800 387-0100 ou visitez www.mercedes-benz.ca. Et profitez-en pour imprimer une brochure électronique.

Dichlorométhane : soyez avisés

M^e MÉLANIE BEAUDOIN
DROIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

L'exigence du ministre fédéral de l'Environnement (le « Ministre ») d'élaborer et d'exécuter des plans de prévention de la pollution (« Plan P2 ») est relativement nouvelle, et c'est ainsi que le dichlorométhane (« DCM »), aussi appelé chlorure de méthylène, est la deuxième substance toxique, après l'acrylonitrile, visée par un Plan P2. Les premières questions qui nous viennent à l'esprit sont : Que sont les Plans P2 et qu'aurons-nous à faire pour s'y conformer ? Nous tenterons donc d'y voir plus clair.

Le DCM est un solvant employé dans de nombreuses industries, entre autres dans le décapage de peinture et le nettoyage, qui a été déclaré toxique par le ministère de l'Environnement du Canada (le « Ministère »). Selon les plus récentes observations du Ministère, on aurait utilisé au Canada, en 1995, environ 7400 tonnes de DCM, dont 6300 tonnes auraient été rejetées dans l'environnement.

C'est à la suite de ces constatations et pour protéger la santé et l'environnement qu'un projet d'avis obligeant l'élaboration et l'exécution de plans de prévention de la pollution à l'égard du dichlo-

rométhane a été publié à la partie 1 de la *Gazette du Canada* le 31 août dernier (l'« Avis »). Ainsi, le Ministre exige des entreprises suivantes qu'elles élaborent et exécutent un Plan P2 : toute personne ou catégorie de personnes qui :

- > a) a utilisé 1000 kg ou plus de DCM par année pendant au moins un an depuis le 1^{er} janvier 1995 ;
- > b) n'a pas atteint, à la date de publication de l'Avis définitif, toute réduction maximale de rejet ou d'utilisation précisée à l'Avis ;
- > c) n'a pas complètement éliminé l'utilisation de DCM de ses installations qui sont impliquées dans l'une ou l'autre des activités mentionnées ci-dessous ;
- > d) possède ou exploite une installation qui utilise du DCM pour l'une ou l'autre des activités énumérées ci-dessous.

Cette exigence ne vise cependant que les activités suivantes :

- > a) le décapage de peinture d'aéronefs ;
 - > b) le gonflement de mousse souple de polyuréthane ;
 - > c) la fabrication de produits pharmaceutiques et de produits chimiques intermédiaires, ainsi que l'enrobage de comprimés ;
 - > d) le nettoyage industriel ;
 - > e) la formulation d'adhésifs.
- Ainsi, dans l'éventualité où une entreprise utiliserait du DCM à d'autres fins, elle ne serait pas soumise à l'obligation de produire un Plan P2.

Lorsqu'elles élaborent leur Plan

P2, les entreprises doivent prendre en considération les facteurs mentionnés dans le tableau le plus large (ci-contre), selon leurs activités.

Les entreprises ont un délai de six mois, à partir de la date de publication de l'Avis définitif, pour élaborer leur Plan P2. Une fois cette tâche accomplie, l'entreprise devra, dans les 30 jours de ce délai de six mois, produire une déclaration au Ministre. Cette déclaration, ayant pour effet de renseigner le Ministre que le Plan P2 a été élaboré, devra renfermer les informations suivantes : les données sur l'installation, la nature des activités, des rejets et des transferts, les résultats prévus, l'échéancier, les méthodes et mesures de surveillance et les objectifs de gestion.

La prochaine étape pour l'entreprise sera de mettre à exécution son Plan P2, dans le délai imparti pour chacune des activités.

ACTIVITÉ	ÉCHÉANCE
Décapage de peinture d'aéronefs	31 mai 2008
Gonflement de mousse souple de polyuréthane	31 mai 2008
Fabrication de produits pharmaceutiques et de produits chimiques intermédiaires	31 déc. 2004
Nettoyage industriel	31 mai 2008
Formulation d'adhésifs	31 déc. 2004

L'une des dernières obligations de l'entreprise visée sera de produire au Ministre, dans les 30 jours du délai ci-haut mentionné correspondant, une déclaration que le Plan P2 a été exécuté. Lors de la rédaction, l'entreprise devra repren-

ACTIVITÉ	PREMIÈRE RÉDUCTION	DEUXIÈME RÉDUCTION
Décapage de peinture d'aéronefs	50 % d'ici le 1 ^{er} décembre 2003	80 % d'ici le 1 ^{er} janvier 2007
Gonflement de mousse souple de polyuréthane	50 % d'ici le 1 ^{er} décembre 2003	100 % d'ici le 1 ^{er} janvier 2007
Produits pharmaceutiques et produits chimiques intermédiaires	90 % d'ici le 1 ^{er} décembre 2003	
Activités de nettoyage industriel	50 % d'ici le 1 ^{er} décembre 2003	80 % d'ici le 1 ^{er} janvier 2007
Activités de nettoyage industriel de la chambre de mélange des machines de moulage à réaction-injection à basse pression	Élimination de l'opération d'ici le 1 ^{er} janvier 2007	
Formulation d'adhésifs	70 % d'ici le 1 ^{er} décembre 2003	

dre les éléments de la déclaration relative à l'élaboration en les adaptant pour refléter la situation telle qu'elle se présente après l'exécution du Plan P2.

Entre-temps, les entreprises ayant certaines des activités visées par l'Avis, soit le décapage de peinture d'aéronefs, le gonflement de mousse souple de polyuréthane ou le nettoyage industriel, devront soumettre, le 30 juin de chacune des années 2004 à 2007, un rapport provisoire présentant les données relatives à l'année civile précédente.

Le gouvernement a cependant allégé la tâche qui s'annonçait lourde pour les entreprises. En effet, un plan de prévention de la pollution élaboré dans le cadre d'une autre loi pourra être utilisé s'il satisfait aux exigences de l'Avis. De plus, le gouvernement a publié un modèle de chacun des rapports, déclarations et autres demandes qu'une entreprise pourrait avoir à produire pour se conformer aux exigences de l'Avis, de même qu'un modèle de Plan P2.

En conclusion, il est important de se rappeler que l'Avis n'est publié qu'à titre de projet et que les entreprises visées peuvent présenter des commentaires au Ministre jusqu'au 31 octobre 2002. C'est dans une optique de développement durable et de sensibilisation que le gouvernement a émis le projet d'Avis. C'est une façon de réduire les risques environnementaux qui sera de plus en plus prisé par le gouvernement fédéral. L'implication pour l'industrie est positive, en ce qu'elle nous conduira, petit à petit, à améliorer la qualité de notre environnement et nous invitera à voir toujours un peu plus loin... un peu plus clair.

M^e Mélanie Beaudoin 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

Déjeuner RENCONTRE

M. ANDRÉ MARCHETERRE
Président - Merck Frost Canada

« LES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ EN SANTÉ : UN BÉNÉFICE POUR TOUS »

VISA, MasterCard, American Express et chèques acceptés.
Seules les annulations reçues au moins 48 heures à l'avance seront acceptées.

le mercredi 25 septembre 2002, à 11h45
Hôtel Omni Mont-Royal
Salon Les Saisons
Membre régulier : 45 \$
Membre étudiant : 35 \$
Membre retraité : 35 \$
Non-membre : 65 \$
Table de 8 personnes : 440 \$ (taxes non comprises)
Pour réservation : (514) 282-3810

ASSOCIATION DES **MBA** DU QUÉBEC ENTRE GENS DE DÉCISION

Nos commanditaires **Bell** **La Presse** **BANQUE NATIONALE**

DU CARACTÈRE!

Tous les dimanches dans **La Presse**

LECTURES



La nouvelle Audi A6 3.0.

Elle prend aussi bien les virages que les compliments.

TAUX DE FINANCEMENT ANNUEL DE
1,9%
APR*

À L'ACHAT DISPONIBLE, POUR TOUS LES MODÈLES A6 2002 NEUFS; OFFRE SE TERMINANT LE 3 OCTOBRE

A6 3.0

CARACTÉRISTIQUES

Nouveau style audacieux couplé à un puissant moteur V6 de 220 ch
Système de traction intégrale quattro[™] qui colle à la route
Boîte automatique à 5 vitesses avec Tiptronic[™]
Ensemble de luxe de choix avec toit ouvrant et cuir, offert à un prix attrayant

Lâcher, jamais.
Être prévisible, jamais.
Dormir sur nos lauriers, jamais.
Se contenter d'être bon, jamais.
SUIVRE, JAMAIS[™]

AUTOMOBILES E. LAUZON
1384, boulevard Labelle
Blainville (QC)
(450) 430-1460
www.lauzon.qc.ca

AUTO STRASSE INC.
5905, autoroute Transcanadienne
Saint-Laurent (QC)
(514) 748-6961
www.autostrasse.com

LES AUTOMOBILES POPULAR
5441, rue Saint-Hubert
Montréal (QC)
(514) 274-5471
www.popular.qc.ca

LES AUTOMOBILES NIQUET
1905, boulevard Sir Wilfrid Laurier
Saint-Bruno (QC)
(450) 653-1553
www.niquet.com

PARK AVENUE AUDI
8805, boulevard Taschereau
Brossard (QC)
(450) 656-4811
www.parkavenuevw-audi.com

AVANTAGE AUDI :
SERVICES D'ENTRETIEN PÉRIODIQUE SANS FRAIS PENDANT **4 ANS** OU 80 000 KM

Tous les véhicules Audi A6 2002 neufs livrés à partir des stocks du concessionnaire. Les versements mensuels et le coût d'emprunt varieront en fonction de la durée du prêt, du montant emprunté et du versement initial ou de l'échange. Livraison avant le 3 octobre 2002. Demandez les détails aux concessionnaires participants. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. « Audi », « quattro », « A6 » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de Audi of America, Inc. « Avantage Audi » est une marque de service de Audi of America, Inc. « Tiptronic » est une marque déposée de Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG. © Audi Canada 2002. Pour en savoir plus sur Audi, visitez votre concessionnaire, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse **audi.canada.ca**

Le coût économique d'une petite guerre

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

Le danger d'une guerre contre l'Irak est pour le moment amoindri, mais les calculs sur les coûts d'une telle aventure continuent à intéresser les politiciens. On est bien loin de l'époque où l'on considérait une courte guerre comme un bon moyen de résorber le chômage et de relancer l'économie. Mais on connaît mal les retombées économiques d'une guerre moderne, et le public est susceptible d'aggraver les événements en les anticipant d'une façon exagérée.

Les coûts directs de la guerre du Golfe de 1990-91 avaient été de l'ordre de 50 à 80 milliards de dollars américains, dont 80 % avaient été assumés par les alliés comme la Grande-Bretagne, la France, l'Arabie Saoudite et le Canada. Selon la Maison-Blanche, une nouvelle guerre contre l'Irak coûterait de 100 à 200 milliards US, dont la majeure partie reviendrait aux contribuables américains.

Du point de vue purement budgétaire, une dépense de moins de 2 % du produit intérieur brut est tout à fait supportable, pour autant qu'on réaménage les revenus et les autres dépenses d'une façon qui ne pénalise pas l'économie par une hausse induite de l'inflation, une augmentation des taux d'intérêt ou une diminution excessive de la demande globale. L'exemple patent d'une guerre mal financée est celle du Vietnam, où aucun effort n'avait été fait pour ralentir la demande civile alors que les dépenses militaires augmentaient. Bien au contraire, le gouvernement du président Lyndon Johnson avait également décrété « la guerre à la pauvreté » dont la première conséquence était d'augmenter la demande et, partant, une inflation dont ont ressenti encore les réverbérations 25 ans plus tard.

En dépit du coût relativement modeste de la guerre du Golfe, elle avait fini par entraîner une récession, car ses effets se sont ajoutés à une hausse du prix du pétrole à plus de 30 \$ US le baril. Cette hausse, le lendemain de l'invasion irakienne du Koweït, s'est produite au moment où la Réserve fédérale des États-Unis avait éliminé le danger de surchauffe dans l'économie et que les Américains avaient tendance à diminuer leur consommation, comme dans une récession.

L'effet de la guerre a surtout été de saper, pendant des mois décisifs, la confiance des Américains qui désespéraient d'un retour à une économie plus stable et d'une fin aux déficits débilissants du gouvernement. Mais cette récession était aussi le prélude à 10 ans de

croissance ininterrompue et les excès qu'on a connus à la Bourse à la fin des années 1990. Le mécontentement des Américains s'est, du reste, traduit par la défaite du président George Bush, le père, aux élections de 1992, parce qu'il avait augmenté les impôts, contrairement à sa promesse.

Du point de vue fiscal, le président George W. Bush est beaucoup mieux placé parce que le déficit, même en y ajoutant 200 milliards US, est essentiellement un phénomène temporaire. Quant au prix du pétrole, qui vient de passer en dessous de la barre des 30 \$ US, il est encore mois exagéré qu'il y a 10 ans, comparé à ce qu'il était pendant les années 1970.

Le danger, comme en 1990, vient surtout de l'appréciation psychologique de la situation. Le public américain a bien encaissé plusieurs coups durs ces deux dernières années. L'éclatement de la bulle spéculative dans les valeurs liées à Internet et aux télécommunications ne s'est pas immédiatement propagé aux titres plus traditionnels. Les attentats du 11 septembre et la riposte éclair en Afghanistan ont ébranlé les Américains mais ne les ont nullement découragés.

Leur état d'esprit pourrait changer s'ils avaient l'impression qu'une guerre contre l'Irak est un élément de plus qui afflige leur pays, se traduisant notamment par une hausse sensible du prix d'une énergie essentielle au bon fonctionnement de leurs voitures et de leurs maisons. Ce sentiment s'amplifierait si de nouvelles baisses à la Bourse leur donnaient l'impression que les États-Unis pourraient être atteints par la déflation, comme le Japon, en dépit de la hausse du prix du pétrole.

On a tendance à exagérer l'importance du prix du pétrole pour l'économie, parce qu'il influence les prix des autres formes d'énergie et influence tous les aspects de notre vie. Des études économétriques, tant contemporaines que des années 1970, montrent qu'une hausse du prix du pétrole à 50 ou 100 \$ US n'entraîne pas une dépression économique catastrophique, mais une simple récession. Il faut toutefois adopter des mesures monétaires et économiques dont le dosage adresse à la fois l'effet inflationniste de la hausse que sur la diminution de la demande globale qu'elle entraîne. Mais la panique qui saisirait le public pourrait déjouer le plus savant dosage.

Réagir

Revivifier

Rafrâichir

Repenser

Réorganiser

Révéler

Redéfinir votre avantage concurrentiel.



Serveurs ProLiant BL classe e
Processeurs Intel® Pentium® III

Dans le contexte commercial actuel en constante évolution, vous devez toujours avoir une longueur d'avance sur vos concurrents. Et si votre infrastructure pouvait vous aider à y parvenir? C'est possible, grâce aux serveurs ProLiant de HP, alimentés par des processeurs Intel® Pentium® III et Intel Xeon™. Sûrs. Évolutifs. Faciles à gérer. Et fondés sur les normes de l'industrie. Votre infrastructure peut ainsi s'adapter au changement aussi rapidement que vous.

HP peut vous aider à planifier, à mettre en œuvre et à gérer votre infrastructure en offrant des solutions évolutives de service et de soutien pour chaque produit, adaptées à chaque entreprise.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'infrastructure adaptative, visitez le site hp.ca/solutions/ia ou composez le 1 888 882-6672.



©2002 Hewlett-Packard Company. Intel, le logo Intel Inside, Xeon et Pentium sont des marques de commerce ou des marques déposées de Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays.



Concours

Le portefeuille des lecteurs

2^e édition

La Presse
AFFAIRES

Tous les détails dans *La Presse*, SAMEDI.

Processeur
Intel Pentium 4 de 1.6 GHz
• Mémoire : 256 Mo DDR
• Disque rigide : 30 Go
• 14,1" actif



Contribuez à bâtir le portefeuille des lecteurs
La Presse/Affaires et courez la chance de gagner
l'un des trois ordinateurs portables

TOSHIBA Satellite

Vumoutu
Électronique • Informatique • Photo • Communications

D Institut
des dérivés
Une initiative de Bourse de Montréal Inc.



La Presse

cyberpresse.ca

La CIBC conclut un contrat d'impartition de 2 milliards avec HP

Presse Canadienne

TORONTO — La Banque CIBC a conclu un contrat d'impartition de 2 milliards de dollars pour une période de sept ans avec Hewlett-Packard (HP), dans le cadre duquel

elle confie au géant américain de l'informatique la presque totalité de ses activités de technologies de l'information.

L'entente annoncée hier comprend également la cession à HP de la participation de 51 % que détenait

la CIBC dans Intria-HP, une coentreprise spécialisée dans l'impartition qui avait été fondée en 1998. Les 1280 employés d'Intria-HP deviennent ainsi des employés de la division des services de HP. Celle-ci devient de plus l'unique

propriétaire d'un centre ultra-moderne de technologies de l'information à Toronto.

Le directeur des informations financières à la CIBC, Mike Woeller, a indiqué que l'entente permettra à la banque de réduire ses coûts en

technologies de l'information, sans toutefois préciser l'ampleur des économies qui seront réalisées.

Selon M. Woeller, le contrat d'impartition permettra à la CIBC de se concentrer sur le service à ses huit millions de clients, pendant que HP s'occupera de toute l'infrastructure de technologies de l'information, allant des ordinateurs de bureau jusqu'à des systèmes et logiciels appartenant à divers fournisseurs.

« L'annonce confirme la prolongation de nos relations et représente l'étape logique suivante pour HP et la CIBC, car elle permet à la CIBC de se consacrer exclusivement à ses activités principales, tout en continuant à offrir les services supérieurs de HP à ses clients », a déclaré le chef de la direction de la CIBC, John Hunkin.

La vice-présidente administrative de Services HP, Ann Livermore, a pour sa part indiqué que son entreprise entendait utiliser l'expertise des employés de Intria-HP ainsi que son centre technologique de Toronto comme base pour une expansion nord-américaine et même mondiale. Le centre de Toronto dessert déjà d'importants clients, dont General Motors.

« Nous voulons trouver d'autres clients pour ce centre », a dit Mme Livermore, en précisant que la qualité des infrastructures de ce centre lui permettront même de desservir des clients d'Asie et d'Europe.

Le centre de Toronto devient ainsi le plus important de HP au Canada. La société américaine compte également plusieurs centres d'appels au pays.

L'action de la CIBC à la Bourse de Toronto a clôturé à 42,56 \$, en baisse de 92 cents.

Des administrateurs d'AOL tenteraient d'évincer le président

Reuters

NEW YORK — Plusieurs administrateurs d'AOL Time Warner cherchent à évincer le président du groupe, Stephen Case, mais celui-ci fait de la résistance, écrit hier le *New York Times*, citant des personnes proches du conseil d'administration.

Les administrateurs en question pourraient demander, dès la réunion du conseil de demain, que M. Case soit démis de ses fonctions, ajoute le quotidien. Le président ne l'accepte pas et veut rester à son poste, déclare-t-on dans son entourage. Selon le quotidien, M. Case dispose de suffisamment d'appuis pour faire échec à cette tentative de rébellion. Aucun commentaire n'a pu être obtenu dans l'immédiat auprès du groupe.

La direction d'AOL Time Warner a reconnu ces derniers mois que M. Case s'était attiré les critiques de plusieurs investisseurs institutionnels, mécontents de son rôle en tant que maître d'oeuvre de l'acquisition de Time Warner par AOL.

Selon les termes de l'accord de fusion AOL-Time Warner négociés par M. Case, il faut réunir au moins les trois quarts des voix pour renverser le président. Le conseil d'administration comptant 14 membres, outre sa propre voix, il suffit à M. Case de trouver trois autres alliés pour sauver son siège.

M. Case semble pour sa part persuadé qu'il peut convaincre les administrateurs et les actionnaires mécontents qu'il est bien l'homme de la situation avant le printemps prochain, date de l'assemblée générale annuelle du groupe. Les actionnaires auront alors eux aussi l'occasion de se prononcer sur le sort du président d'AOL.

RIO RX-V Sport À partir de

189\$¹ / mois
13 195\$² / PDSF

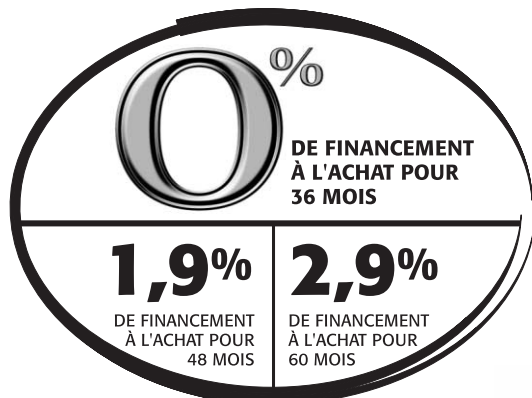


5 PORTES

Venez tester la meilleure garantie de l'industrie...



GARANTIE DE BASE DE 5 ANS / 100 000 KM
GARANTIE SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR DE 5 ANS / 100 000 KM
ASSISTANCE ROUTIÈRE AVANTAGE PLUS DE 5 ANS / 100 000 KM



SPECTRA À partir de

179\$² / mois
12 995\$³ / PDSF



MOTEUR 1,8 L, 125 HP; BOÎTE MANUELLE À 5 RAPPORTS; PHARES HALOGENE À VERRE CLAIR; GLACES ET PARE-BRISE TEINTÉS

RIO À partir de

165\$³ / mois
10 595\$³ / PDSF



MOTEUR 1,5 L, 96 HP; BOÎTE MANUELLE À 5 RAPPORTS; CHAÎNE AUDIO À 4 HAUT-PARLEURS



Enfin, la qualité accessible à tous !

www.kia.ca

KIA Mario Blain
McMasterville
(450) 464-4551

Rive-Sud Automobile
Longueuil
(450) 928-3000

KIA des Laurentides
Lafontaine
(450) 438-4438

Ville Marie KIA
Montréal
(514) 598-8800

KIA Serge Morand
St-Constant
(450) 635-4610

KIA Montréal
Montréal
(514) 908-2300

Albi KIA
Mascouche
(450) 477-5550

Gravel KIA
St-Jean-sur-Richelieu
(450) 347-2835

KIA St-Léonard
St-Léonard
(514) 256-1010

KIA Gabriel
Dollard Des Ormeaux
(514) 426-7777

KIA Latreille
Valleyfield
(450) 370-1130

KIA Repentigny
Repentigny
(450) 657-1031

Association des concessionnaires KIA du grand Montréal

Bourassa KIA
Laval
(450) 669-7040

KIA St-Hyacinthe
St-Hyacinthe
(450) 774-3444

KIA Brossard
Brossard
(450) 671-5050

KIA Sorel-Tracy
Tracy
(450) 742-1542

Joliette KIA
Joliette
(450) 752-1952

Boisvert KIA
Blainville
(450) 430-2223

KIA de Laval
Laval
(450) 682-8000

KIA St-Eustache
St-Eustache
(450) 623-9004

Sur approbation de Services Financiers de Kia Canada. Durée de location de 60 mois pour la Rio et la Spectra et de 48 mois pour la Magentis. 1. Modèle 2002 R05522. Taux de financement annuel de 2,54%, 750\$ de versement initial et transport inclus. Le prix de détail suggéré du fabricant est de 13 195\$. 2. Modèle 2002 ST5412. Taux de financement annuel de 2,08% et 995\$ de versement initial ou équivalent d'échange. PDSF : 12 995\$. 3. Modèle 2002 R05412. Taux de financement annuel de 1,44 % et 0\$ de versement initial ou équivalent d'échange. PDSF : 10 595\$. * Ce prix inclut le rabais comptant du manufacturier et ne peut être combiné à aucune autre promotion, immatriculation, assurances, préparation, transport et taxes en sus. Les prix peuvent être modifiés sans préavis. Le kilométrage alloué pour la location est de 20 000 km/an (d'autres forfaits sont offerts) avec un supplément de 0,10\$ par kilomètre excédentaire. Le concessionnaire peut louer ou vendre moins cher. Des frais d'administration de 350\$ sont exigibles lors de la livraison. Les modèles offerts peuvent différer des photographies. Certaines restrictions peuvent s'appliquer. Contactez ou visitez votre concessionnaire Kia du grand Montréal pour plus de détails.

ASSOCIATION
MARKETING
DE MONTRÉAL

présente

Dîner-conférence

avec

Marc Portelance

Président-directeur général,
La Brasserie Labatt



Le mardi
24 septembre 2002, 12 h

Ritz-Carlton

Salon Ovale
1228, rue Sherbrooke Ouest

Inscription et cocktail payant à compter de 11 h 30.

Information et Réservations : 514 499-1391 www.marketing-montreal.com

Commanditaires

Affichage Astral Media

Partenaires

La Presse

Transcontinental

Grenier aux Nouvelles

Force

Industrie
et Commerce

Québec

Interactif.com

CROP
Recherche marketing
Sondages d'opinion

CWW

Labatt-Interbrew : Quand la « mondialisation a bien meilleur goût »

On voit trop souvent des cas où des entreprises mondiales ont, dans la foulée de leurs acquisitions à travers le monde, littéralement éliminé le caractère distinctif de leurs nouveaux partenaires locaux.

M. Portelance, président de Labatt, viendra nous expliquer pourquoi Interbrew a non seulement évité de tomber dans ce piège, mais a mis en place une stratégie unique au monde.

Tarifs : Membres 50 \$ / Non-membres 75 \$
Table de 10 personnes 650 \$



La vie selon Debi

Être en harmonie avec mes fils
Être en harmonie avec ma famille
Être en harmonie avec mes amis

Après le cancer du sein, des traitements particulièrement éprouvants et 426 transfusions, je prends le temps de rire et de jouer avec ceux et celles que j'aime. Aujourd'hui, je comprends l'importance d'être en harmonie... avec la vie!

Merci

Debi

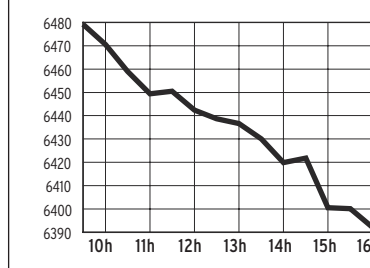


HÉMA-QUÉBEC

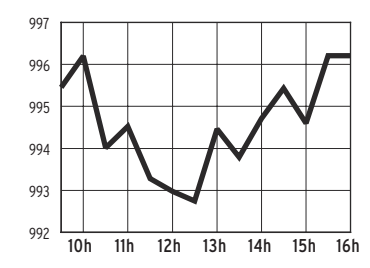
Info-collecte:
514 832-0873 • 1 800 343-7264
www.hema-quebec.qc.ca

DONNEZ DU SANG. DONNEZ LA VIE.

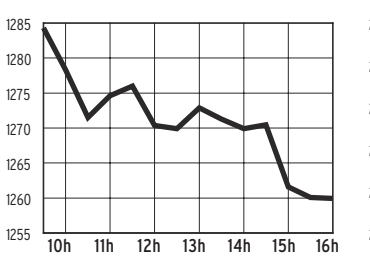
S&P/TSX



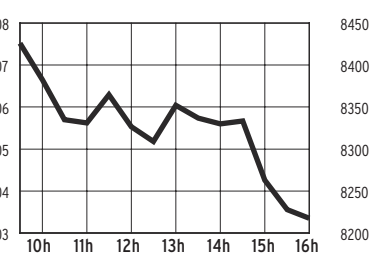
TSX Croissance



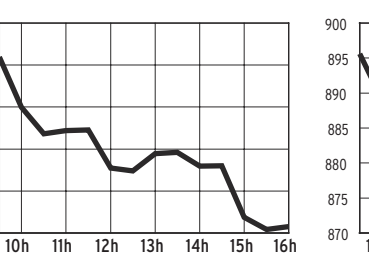
Nasdaq



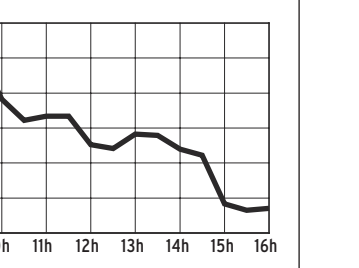
Nasdaq Canada



Dow Jones



S&P 500



LA BOURSE D'HEURE EN HEURE

NEW YORK

A - B										C - F										G - J										K - M										N - R										S - Z																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas	Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas	Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas	Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas	Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas	Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
AAR	.10	1285	5.58	5.23	5.23	-0.38				BeckD	30f	5572	317	29.45	29.66	-0.64				CocpCam	6890	45.20	43.40	43.40	-2.00					FMCG	11351	14.90	13.30	13.31	-0.94				KB Home	30	8046	51.20	51.60	51.61	-0.02				NiSource	1.16	354.5	18.55	17.75	17.70	-0.62				Rockwell	84	12.40	3.30	3.31	3.31	0.00				Rollins	36	7019	21.10	20.50	20.50	0.00				TempleIn	128	5092	47.80	46.41	46.52	-0.94				TmPnR	10	12.50	3.30	3.31	3.31	0.00				Trinity	19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				Univ	19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				Wm	19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				Yn	19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				Zn	19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	1.00	1.00	0.00				19	19.00	1.00	

D17

D 18

DE CROISSANCE TSX

Volume

Fermeture

Variation

A-B

A&S Geoscient

Abingdon Eng

Abington wnt

Abitibi Mng

Access Intl

Acres

Adco Energy

Adm Link Inc

Advective

Afr-Can

African Mins

Agrium Res Inc

Akrokr-Ash y

Aladon Res

Alamos Mins r

Aloderst w

Alphagrip

Alphabeta Res

Allican

Altitude Hotel

Almaden Cap

Alpha Gold r

Alta Natural

Altacham

Altair Power

Altus Star

Amek Bon

Amern Bonanz

Amern Gold

Amex Exp In r

Amex Res Inc

Amnaco Gold

Anatolia U.S.

Andean Amer

Andromed

Angoss Shalt

Anoraq Res

Apia Mins

Appal

Apples Star

Aquiline Res

ARCA

Arca Res t

Archangel y

Arctic Star

Arus wnt r

Arizana Star

Armada Merc

Arnwood Hwy

Arroyo Star

Asquay Res

Asstac Mgmt y

Asstac Mnt y

Asurion

Audubon He r

Auriant

Aurora Plat

Aurora Pated

Avaco Star

Avic Techs p

Avino S.G.

Avro Corp y

B&S Solution p

Baltic Res p

Banks Vens

Banno Corp y

Barrick Gold

Bark Mins

Batter Mins

Battery & Int

Bay West Inc

Bayview Res

BCA Lifes

Beach Expts

Beaumont Pl

Beau Pre Exp

Beckman Res

Begonia Techs

Belmont Res

Belmont Res

Berwick Recl

Berwick Corp y

Bevago Arco y

Big Black H r

Big Silver M r

Bioelement

Bioelch

Bloxx

Bloxx

Bloxx

Black Blk

Blackstone V

Blacktrap H

Boil Epyr H

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Values

FONDS

ite de la page D 17

[illegible]

BOURSE DE MONTRÉAL - OPTIONS CANADIENNES

Série										Off.										Dem.										Opt. en cours										Série										Off.										Dem.										Opt. en cours										Série										Off.										Dem.										Opt. en cours										Série										Off.										Dem.										Opt. en cours																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Série										Off.										Dem.										Opt. en cours										Série										Off.										Dem.										Opt. en cours										Série										Off.										Dem.										Opt. en cours										Série										Off.										Dem.										Opt. en cours																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Sun Life Financial										7633										13096										26.00										P										3.30										3.55										3.55										10										18										Cascades Inc C \$16.580										20										50.00										0.20										0.40										0.45										1										165										FB 85.00										13.80										14.45										13.95										3										7										34.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616																																																																																																																																																																																																							
Petro-Canada										4358										21800										28.00										P										2.55										2.80										2.60										41										285										BK NS lng trm Opt C \$46.570										12										10.00										1.75										1.80										1.80										1										86										12										10.00										6.55										6.75										6.85										20										50.00										0.20										0.40										0.45										1										165										FB 85.00										13.80										14.45										13.95										3										7										34.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616																																																																															
TD Bank										4041										44260										28.00										P										2.55										2.80										2.60										41										285										BK NS lng trm Opt C \$46.570										12										10.00										1.75										1.80										1.80										1										86										12										10.00										6.55										6.75										6.85										20										50.00										0.20										0.40										0.45										1										165										FB 85.00										13.80										14.45										13.95										3										7										34.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616																																																																															
Precision Drilling										4033										8639										28.00										P										2.55										2.80										2.60										41										285										BK NS lng trm Opt C \$46.570										12										10.00										1.75										1.80										1.80										1										86										12										10.00										6.55										6.75										6.85										20										50.00										0.20										0.40										0.45										1										165										FB 85.00										13.80										14.45										13.95										3										7										34.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616																																																																															
telus corp										3950										9040										28.00										P										2.55										2.80										2.60										41										285										BK NS lng trm Opt C \$46.570										12										10.00										1.75										1.80										1.80										1										86										12										10.00										6.55										6.75										6.85										20										50.00										0.20										0.40										0.45										1										165										FB 85.00										13.80										14.45										13.95										3										7										34.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616																																																																															
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1										423										CDN. IMPERIAL BK. OF COM C \$42.50856										50										55.00										0.05										0.25										0.25										15										255										MR 25.00										3.50										4.05										3.20										15										45										OC 32.00										3.15										3.40										3.70										15										50										FB 34.00										P										1.30										1.80										2.10										10										10										22										NEXEN Inc C \$36.450										22										SP 32.00										P										4.70										4.95										4.50										7606										7616									
Air Canada										50										0.45										0.65										0.50										20										1038										JA 40.00										8.70										8.85										8.70										1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					

LES PETITES ANNONCES

DÈS 8 HEURES!

COMMENT NOUS JOINDRE

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

► Par téléphone:

(514) 987-8363

► Sans frais:

1-866 987-8363

► Par télécopieur:

(514) 848-6287

► Au comptoir:

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



► Adresse postale:

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

► petitesannonces@lapresse.ca

► Heures de tombée:

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

► Annonces encadrées
48 h avant la parution

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

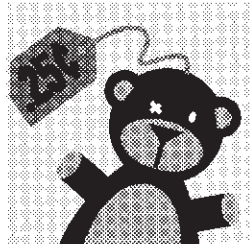
- Nom complet, adresse et numéro de téléphone pour la facturation
- Rubrique, texte et dates de parution
- Personne à joindre pour vérification
- Numéro de téléphone pour vous joindre en semaine entre 8 h et 17 h 30, si différent de celui de la facturation

► Avis

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

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

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



VENTE DE GARAGE

3 lignes, 2 jours pour 17,34 \$

(2,89 \$ par ligne, par jour additionnel)

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

100

IMMOBILIER

• RÉSIDENTIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Visites libres	100
Île de Montréal	101
Centre-ville	102
Vieux-Montréal	103
Maisons de prestige	104
Laval, Rive-Nord	105
Rive-Sud	106
Banlieue ouest	107
Banlieue est	108
Laurentides, Lanaudière	109
Estrie, Cantons de l'Est	110
Extérieur de Montréal	111
Bord de l'eau	112
États-Unis, hors frontières	113
Temps partagé, échange	114
Condominiums, copropriétés	115
Maisons de campagne, domaines	116
Chalets	117
Maisons mobiles	118
Propriétés à échanger	119
Propriétés demandées	120
Fermes, terres	121
Terrains résidentiels	122
Prêts hyp. / résidentiel	123
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

200

MARCHANDISES ET SERVICES

La place du marché	201
Audiovisuel, photographie	203
Instruments de musique	205
Meubles, électroménagers	206
Équipements, articles maison	207
Fourage, climatisation	209
Vêtements, fourrure	210
Collections	211
Antiquités, œuvres d'art, bijoux	212
Livres	214
Informatique	217
Animaux	220
Perdu	221
Trouvés	222
Piscines	224
Bois de foyer	225
Bureau, téléphonie	228

300

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)	300
Programmes de formation	303
Postes cadres	304
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	322
restauration, alimentation	322
Impression, infographie	324
Technique, métiers	325
sous-traitance	325
Coiffure, esthétique	327
Industrie du vêtement	328

400

SERVICES PERSONNELS

Cours	350
Souhaits, événements	401
Avis de recherche	402
Compagnes, compagnons	403
Agences de rencontres	404
Clubs de rencontres	405
Lignes de rencontres	406
Astrologie, occultisme	410
Billets de sport / spectacles	419
Activités sociales	420
Escortes, rencontres, etc.	440
Studios de massage	445
Divers	450

500

VEHICULES AUTOMOBILES

Machinerie diverse, véhicules lourds	501
Camions, 4 x 4, fourgonnettes	511
Véhicules 5000 \$ et moins	548
Automobiles	550
Autos, camions antiques et de collection	555
Autos - camions à louer	557
Services divers	560
Pièces et accessoires	568
Ferraille	569
Entreposage de véhicules	575

600

LOISIRS ET VEHICULES RÉCRÉATIFS

Sports, plein air	605
Séjours, excursions	610

• ÉQUIPEMENTS RÉCRÉATIFS •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE	
Motocyclettes	655
Bateaux, sports nautiques	658
Motoneiges, véhicules tout terrain	661
Véhicules récréatifs	667
Remorques	668

700

AFFAIRES

Site Internet	704
Occasions d'affaires	710
Franchises	714
Services spécialisés, financement	715
Tenue de livres, impôt	725

800

AVIS

Avis légaux	801
Avis de décès, communiqués	805
Avis de dissolution, changements de nom	850

900

DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS

Remerciements	
Condoléances	
Prières	
Décès	

Immobilier

101 ÎLE DE MONTRÉAL

2351-53 COUPEL, duplex, r.-de-ch. rénové, rev. 11 450 \$/an, cour avant-arrière gazonnée, bal. vente possible, 115 000 \$. Propri. 514-598-5876.

66E AVENUE, R.D.P., cottage 3 chambres, reprise, bon état. R. LAMOTHE 514-949-0791 Century 21 Max Immo crtr

A AHUNTSIC Cartierville, superbe cott., garage, 2 foyers, 2+1 ch., décoré avec goût, faïtes v. 199 000 \$. Alain Grégoire 514-331-1530 Sutton crtr

À CARTIERVILLE, canadienne semi-dét. 4 ch., foyer, 187 500 \$ Oct. Pas d'agent. 514-331-9154

AHUNTSIC, près métro, triplex, 2x4+1, s/sol 3%, constr. 91, 275 000 \$. 514-337-3830

AHUNTSIC, triplex 1 x 6+2 + 2 x 3%; poss. bachelors 3%. Près métro Crémazie et Cégep. Propri. bien entretenus. Tous locaux. 229 000 \$. 514-432-1408

ALMA, au cœur de Villerville, 50x6, 4x3x, 15x, occ. imm., à moins de 5 min marche métro Beaubien, tous les logs beau, cou aménagements faites. Bons rev., 320 000 \$. La Capitale Rém Roy crtr 514-353-9942

ANJOU, 9071, Emilie Legault, cott. dét. 3 ch., foyer, 229 000 \$. M. Lévesque 514-354-2189

BUNGALOW, 4x4, Hochelaga / French, 79 000 \$ R. LAMOTHE 514-949-0791 Century 21 Max Immo crtr

ORLANS / HOCHELAGA triplex 3x4+1, s/sol, 170 000 \$ R. LAMOTHE 514-949-0791 Century 21 Max Immo crtr

OUTREMENT, superbe grand duplex détaché, 1081 St-Viateur, 950 000 \$, Haut 1500 \$, bail exp. 06-2003, R-de-ch., et s/sol disp., garage double, grand terrain. Rendez-vous seul. 514-274-9909.

P.A.T., rctage dét., vue sur fleuve, piscine creusée, foyer, 135 000 \$. Chagnon, Remax 514-259-8884

P.A.T. - SUR COIN DE RUE Bungalow détaché avec garage, construit 87, 2 ch., s/bain + Jacuzzi 2 pl. sous-sol fini, planchers parquetiers, 169 900 \$. Site recherché. 514-644-8830

PIERREFONDS, maison de ville, 7x, s/sol, site, 9058 Slogon, 514-683-0392, cell 926-3446

101 ÎLE DE MONTRÉAL

PIERREFONDS

Nouveau sur Monk: spacieux et lumineux bungalow s/dét., 3 ch., s/sol fini, immense jardin très privé. 129 500 \$

Micheline Richer 984-5489 Maison de Courtoisie Ville-Marie crtr imm 514-747-1747

PLATEAU 2plex centenaire réno, près Parc Lafontaine, cottage luxueux 2 niveaux, 4 ch., r+de-ch, loué 1500\$/mois, garage, 489 000 \$. 514-525-7681

PLATEAU 2plex centenaire réno, près Parc Lafontaine, cottage luxueux 2 niveaux, 4 ch., r+de-ch, loué 1500\$/mois, garage, 489 000 \$. 514-525-7681

ROSEMONT, 4 plex semi condos, 239 000 \$, pour investisseurs sérieux La Capitale Rém Roy crtr 514-353-9942

ROSEMONT, triplex + 2 bachelors, grand 8x, majestueux, grandes pièces, 449 000 \$. R. Lamothe, 514-949-0791 Century 21 Max Immo crtr

ST-LAURENT-NOUVEAU, cottage 4 ch., descriptif par architecte, plafonds poutres 14 pi., + bur. prof., foyer, piscine, terrain 60200 \$, splendide jardin, 410 000 \$. 514-332-3803

ST-LAURENT, grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.

ST-LEONARD, Grand duplex en partie rénové (1x3x, 1x5x), garage double double, foyer. Visite libre dimanche le 22 sept. de 14h-16h au 7222, rue de Nove, René Lussone, 514-915-3831. Century 21. Max-Immo, courtier immobilier.



OUVERT AU CHANGEMENT

Depuis 2001 : 12 nouveaux clients, une fusion et toujours autant de plaisir à se réinventer. Nous recherchons des concepteurs (rédac, da, h/f) avec qui explorer de nouveaux territoires. Annoncez vos couleurs à info@combbr.com

COMMUNICATIONS BLEU BLANC ROUGE

