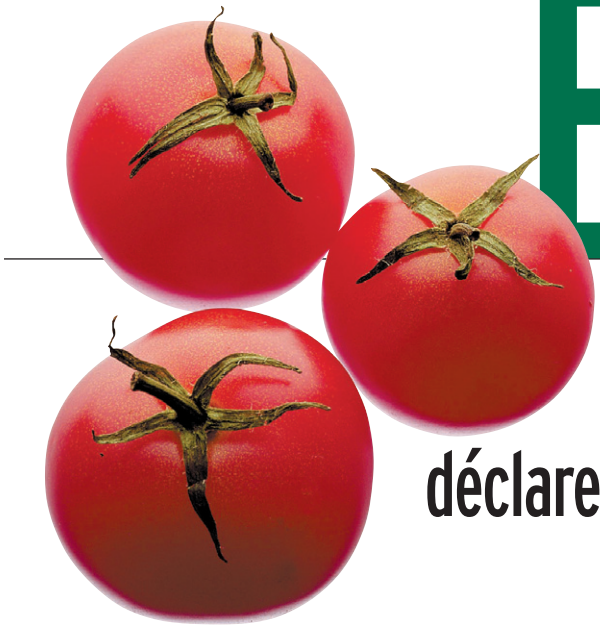




ÉCONOMIE

Les marchands
déclarent la guerre à **Mé**tro

Page 3

Hydro-Westmount
branchée sur Montréal

Page 4



CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 20 DÉCEMBRE 2000

BOURSE > PUBLICITÉ/MARKETING > PETITES ANNONCES

AIC et la Caisse veulent acquérir Mackenzie

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO — Confirmant les nombreuses rumeurs sur Bay Street, la firme de fonds d'investissement AIC a révélé hier qu'elle prépare une offre pour acquérir le société de fonds Mackenzie, de Toronto, avec la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Ce projet d'offre publique d'achat a déjà été soumis au conseil d'administration de Mackenzie, a-t-on confirmé en début de soirée hier. Cette offre d'AIC et de la Caisse viendra donc concurrencer celle de 3,4 milliards de dollars faite par Gestion C.I.

Avare de détails sur la valeur de cette offre, AIC a indiqué que la Caisse de dépôt serait minoritaire dans la société d'acquisition de Mackenzie, par l'entremise de sa filiale Services financiers CDP. Elle participerait néanmoins à la gestion des fonds acquis, le cas échéant.

Mis ensemble, les fonds gérés par la firme AIC, son actionnaire de contrôle Michael Lee-Chin, ainsi que Services financiers CDP possèdent déjà 30 % des actions de Mackenzie.

Cette confirmation d'une offre concurrente d'AIC est survenue à la veille de l'audience de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, prévue cet après-midi, sur la « dragée toxique » dont s'est pourvue Mackenzie pour faire échec à l'offre de C.I.

Cette audience a lieu à la demande de C.I., dont l'offre viendra à échéance dans deux jours, soit le 22 décembre. Dans ce contexte, le dévoilement de l'offre d'AIC et de la Caisse promet de rehausser vivement l'intérêt pour cette affaire sur Bay Street aujourd'hui.

Surtout qu'à la Bourse de Toronto, hier, l'écart entre la valeur des actions de Mackenzie et celle attribuée par C.I. était à son plus mince depuis l'annonce de son offre publique d'achat, le 6 novembre. Les actions de Mackenzie ont clôturé à 26 \$. Celles de C.I. valaient 14,50 \$, ce qui signifie que l'offre de C.I. pour Mackenzie vaut environ 25,20 \$ l'action, si leurs détenteurs ont pour une part maximale au comptant. Selon des analystes boursiers, un écart d'aussi peu que 80 cents l'action suggère que les investisseurs croient peu à une offre rivale plus élevée ou encore à l'arrivée d'un « chevalier blanc » pour Mackenzie.

LES MARCHÉS			
CDNX			
Composé	2774,17	-59,37	
Variation du jour	-2,10%	An 28,12%	
TORONTO			
TSE 300	8886,40	-122,23	
Variation du jour	-1,36%	An 7,55%	
NEW YORK			
Dow Jones	10584,37	-61,05	
Variation du jour	-0,57%	An -5,53%	
S&P 500			
	1305,60	-17,14	
Variation du jour	-1,30%	An -9,08%	
NASDAQ			
	2511,74	-112,78	
Variation du jour	-4,30%	An -36,21%	
DOLLAR CAN			
	65,65 CUS	0,17	
Variation du jour	0,26%	An -3,09%	
DOLLAR CAN			
	73,32 CEURO	0,06	
Variation du jour	0,08%	An 9,29%	
OR			
	269,70 SUS	0,00	
Variation du jour	0,00%	An -5,93%	
PÉTROLE			
	23,34 SUS	-1,74	
Variation du jour	-6,94%	An -7,31%	

Jean Coutu a 146 millions de plus pour magasiner aux États-Unis

DENIS ARCAND

En annonçant hier un financement public de 146 millions de dollars à la Bourse de Toronto, le Groupe Jean Coutu (GJC) a obtenu de quoi faire des emplettes aux États-Unis, au cas où des chaînes de pharmacies sont mises en vente après Noël.

« C'est ce qu'on appelle ici un *war chest* (un « fonds de guerre »), pour faire quelque chose, au cas où des occasions se présentent, ce que nous espérons », a dit hier Michel Coutu, joint au siège social américain du groupe au Rhode Island.

GJC exploite déjà 250 pharmacies Brooks dans le nord-est des États-Unis et les analystes financiers s'attendent, avec immence, à une nouvelle incursion aux États-Unis. Presque la moitié des revenus du groupe viennent déjà des activités américaines. M. Coutu a confirmé avoir déjà approché plusieurs chaînes américaines, mais il ne s'attend pas à ce que des occasions se présentent « avant Noël ». À l'heure actuelle, a-t-il précisé, aucune des chaînes américaines qui ont fait l'objet de rumeurs de vente



Photo PC

Le fondateur du Groupe Jean Coutu.

partielle ou totale — Eckerd's, Rite-Aid, Osco, etc. — n'a fait de geste concret en ce sens.

« Nous sommes des acheteurs sérieux, s'il y a des vendeurs, a dit M. Coutu. Or, pour l'instant, il n'y a rien à vendre d'important. Et ça

ne veut pas dire qu'on n'a pas fait d'approches. Mais avant Noël, les gens vont être très prudents, parce que la Bourse est très négative. « Ils se disent qu'ils n'ont rien à perdre à attendre après Noël, pour voir si la Bourse s'améliore. »

Rite-Aid et Eckerd's ont récem-

ment inscrit de grosses pertes et les marchés financiers les pressent de réduire leurs dettes en vendant une partie de leurs magasins. « Les gens savent que nous sommes acheteurs et savent que nous sommes très bien organisés en ce sens », a-t-il noté.

Michel Coutu affirme que le Groupe fondé par son père achètera des éléments d'actif américains supérieurs, et à meilleurs prix, au Groupe Pharmaprix-Shoppers Drug Mart, qui lui a échappé l'an dernier; c'est la banque d'affaires Kholverg, Kravis, Roberts & Co qui lui avait ravi pour 2,55 milliards de dollars.

« Ils ont grassement payé pour Shoppers, plus de 60 % du chiffre d'affaires annuel. Et la vérification diligente nous a appris que ces pharmacies étaient 30 % moins rentables que les nôtres. Ici, nous espérons payer entre 40 % et 50 % du chiffre d'affaires. »

« De plus, on achèterait ici des chaînes qui sont propriétaires des pharmacies. Shoppers est essentiellement un réseau de franchisés, ce qui veut dire que la valeur immobilière était très peu intéressante », a dit M. Coutu, qui a dit s'intéresser à des chaînes qui possèdent l'essentiel de leurs pharmacies.

Voir JEAN COUTU en D2

Le Nasdaq au tapis

CHARLES CÔTÉ

Les investisseurs ont cédé hier à la peur de voir une récession mettre un terme à la période de croissance ininterrompue que vit l'économie nord-américaine depuis 1992.

La Bourse électronique Nasdaq a ainsi cédé plus de 4 % de sa valeur, à 2511,74 points, son nouveau cours plancher de la dernière année. Le grand oracle de ces années de prospérité, Alan Greenspan, président de la banque centrale des États-Unis, a affirmé hier qu'il ne baissera pas les taux d'intérêt dans l'immédiat, même s'il s'inquiétait dorénavant plus de la santé de l'économie que du danger posé par l'inflation.

Le communiqué de la Réserve fédérale, diffusé à 14 h 15, a déçu tout le monde. Ceux, minoritaires, qui avaient misé sur une baisse immédiate des taux d'intérêt directs n'ont pas eu le petit coup de pouce attendu sur les cours boursiers, et leur optimisme des derniers jours s'est révélé trompeur. « C'est un cas classique : on achète sur des rumeurs et on vend sur des faits », a observé Clément Gignac, stratège et économiste en chef à la Financière Banque Nationale.

Ceux qui ne s'y attendaient pas ont vu leur niveau d'inquiétude face à l'économie monter d'un cran.

Résultat : l'indice composite du Nasdaq flirte avec les 2500 points, la moyenne Dow Jones des industriels perd 61 points après une bonne partie de bungee et l'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto retombe sous les 9000 points, entraîné par Nortel Networks. Le géant industriel canadien a ainsi cédé 6,5 % hier, à 52 \$.

Nortel était en bonne compagnie dans la colonne des perdants. Par exemple, TIW a perdu près de 10 %, à 7,45 \$, JDS-Uniphase a reculé de 9,50 \$, à 81 \$, et C-Mac a cédé 4,90 \$, ou plus de 6 %, à 69 \$. Les titres de Nunun, Rogers Wireless Communications, 724 Solutions, Descartes Systems et BCE Emergis ont tous reculé d'environ 5 % hier.

Des deux géants canadiens des télécoms, Telus s'en est le mieux tiré avec un recul de 5 cents, tandis que BCE inc. cédait 1,35 \$, à 43,25 \$.

Porté par les banques, le secteur des services financiers a gagné 1,35 %. Dans l'optique où les taux d'intérêt sont appelés à baisser, les investisseurs croient que les institutions financières sont bien placées. Par exemple, la Royale a gagné 1,20 \$ et la CIBC a pris 90 cents.

Par ailleurs, les investisseurs ont trouvé refuge dans le secteur minier, passablement malmené ces derniers temps. Les titres des aurifères et des métaux communs ont gagné hier 2,22 % et 1,86 % respectivement. Alcan a pris 1,35 \$, à 50,25 \$, et Barrick Gold a grimpé de 76 cents, à 25,20 \$. Signalons que le fabricant de simulateurs CAE a gagné 30 cents après la vente de sa division du nettoyage industriel.



Photo AP

Alan Greenspan, président de la banque centrale des États-Unis.

Aux États-Unis, la Bourse de New York a encore une fois mieux tenu le coup que Nasdaq. La moyenne Dow Jones a cédé 0,5 % et l'indice S&P 500 a reculé de 1,3 %, tandis que l'indice Nasdaq reculait de plus de 4 %. Cet indice a donc perdu plus de la moitié de sa valeur depuis le 10 mars.

Quelques sociétés y sont allées d'avertissements aux actionnaires, hier. La compagnie de téléphone SBC Communications a perdu 6,75 \$, à 46,56 \$. Elle a entraîné à la baisse ses consocieurs Verizon, BellSouth et Qwest.

Le fabricant de moteurs Cummins Engine, le fabricant d'intérieur d'automobiles Lear et la banque d'affaires Morgan Stanley Dean Witter ont tous les trois annoncé que leurs résultats seraient moins bons que prévu. Ils ont été punis de la façon coutumière par les investisseurs, quoique Morgan Stanley l'ait été moins sévèrement.

Avec Dow Jones

Voir ALAN GREENSPAN en D2

Alan Greenspan vire de bord

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE

LA RÉSERVE FÉDÉRALE américaine (Fed) maintiendra ses taux directeurs à 6,5 %, mais a changé son orientation conjoncturelle. Dans un bref communiqué, le comité des opérations d'*open market* de la Fed (FOMC) a annoncé qu'il estime que les risques inhérents à la situation économique actuelle pourraient entraîner une éventuelle faiblesse de l'économie dans un avenir pas trop éloigné. Les prises de position précédentes faisaient toutes état du risque de pressions inflationnistes.

Sous la présidence d'Alan Greenspan, le FOMC a expliqué que la croissance pourrait ralentir à cause de l'effet des prix élevés de l'énergie sur la demande globale et sur les bénéfices. Il mentionne aussi un ralentissement des ventes et de tensions dans certains secteurs des marchés financiers. S'il y a encore un certain danger d'inflation, il est diminué par le rythme modéré de l'activité économique et l'absence de toute indication d'une recrudescence d'attentes inflationnistes à long terme.

Si le danger de ralentissement persiste, le comité pourra baisser les taux au cours de sa prochaine réunion, les 30 et 31 janvier. Il pourra alors prendre en considération la réaction des marchés et du public à son changement d'orientation. La réunion de deux jours est aussi l'occasion de faire une analyse à plus long terme de l'économie américaine. Par ailleurs, George W. Bush aura commencé l'élaboration, avec le Congrès, du prochain budget, ce qui devrait donner une indication dans quelle mesure il compte pouvoir diminuer les impôts.



la lecture en
Cadeau

du 13 novembre 2000 au 7 janvier 2001

Une invitation de la
Fondation
québécoise pour
l'alphabétisation

Achetez un livre
jeunesse neuf
à un enfant défavorisé

Détails dans toutes les librairies participantes.
(514) 289-1178 ou 1 800 361-9142

La Presse

Une présentation de



JEAN COUTU

Suite de la page D1

L'action de Jean Coutu a clôturé hier à 22,55 \$ à la Bourse de Toronto, sans changement par rapport à lundi.

Étape importante pour la Banque Nationale

C'est la Financière Banque Nationale qui est le principal preneur ferme (40 %) des 6,5 millions d'actions du Groupe Jean Coutu qui seront officiellement émises à la fin de janvier 2001. Merrill Lynch et Scotia suivent avec 14 % chacune, et le reste est réparti parmi quelques autres.

« Ça montre que l'acquisition de First Marathon, en septembre 1999, nous permet de faire des montages financiers très importants, qui

étaient au-dessus de nos ressources auparavant », a observé hier Jean Turmel, président du conseil de la Financière Banque Nationale.

Le Groupe Jean Coutu n'a sérieusement considéré personne d'autre que la Financière Banque Nationale. Un autre exemple est le lancement en Bourse de Nexia Biotechnologies, hier, dont le financement de 40 millions a été assumé principalement par Financière Banque Nationale, avec 40 % de la prise ferme. Elle a damé le pion, d'après plusieurs sources, à la Banque Royale-Dominion Securities et à la Banque de Montréal-Nesbitt Burns, qui se sont contentées de 25 % respectivement.

ÉCONO FLASHES

CAE | Vente des activités de nettoyage Ultrasonics

CAE A CONCLU une entente pour vendre ses activités de nettoyage par ultrasons Ultrasonics de son groupe de Technologie de nettoyage à Falconer Electronics. On s'attend à ce que la transaction soit conclue en janvier. CAE Ultrasonics, située à Jamestown, dans l'État de New York, est un fournisseur de dispositifs et de systèmes de nettoyage par ultrasons. La société a été achetée par CAE en 1997 et formait une partie du groupe de Technologie de nettoyage. La valeur de cette transaction n'a pas été dévoilée.

Bombardier | Première vente au Sénégal

BOMBARDIER Aéronautique vient de réaliser sa toute première vente d'avion au Sénégal avec l'achat, par Air Senegal International, d'un biturbopropulseur de ligne Q300 à 50 places. Ratifié le 4 décembre par le conseil d'administration du transporteur, le contrat prévoit la livraison de l'avion le mois prochain. La valeur de la transaction est d'environ 14,3 millions de dollars américains. Cependant, Bombardier a livré le 36^e avion de transport régional CRJ200 à Atlantic Coast Airlines Holdings, de Dulles (Virginie). Atlantic Coast a annoncé récemment une commande supplémentaire de 27 appareils CRJ200. Outre les 36 biréacteurs CRJ200 déjà livrés, la compagnie aérienne possède toujours des commandes fermes de 60 CRJ200 supplémentaires assorties d'options sur 80 autres avions.

Dofasco | Précision sur le dividende

DANS UNE DÉPÊCHE publiée dans notre numéro d'hier, la *Presse Canadienne* a éronément écrit que Dofasco avait suspendu le versement du dividende trimestriel. Il aurait fallu plutôt lire que c'est Co-Steel qui a suspendu le versement de dividende, afin de maintenir sa position de trésorerie. Nos excuses !

Baie d'Hudson | Offre publique de rachat

LA COMPAGNIE de la Baie d'Hudson s'apprête à racheter, à son gré, jusqu'à cinq millions de ses actions ordinaires en circulation à la Bourse de Toronto (7 %). Les rachats d'actions, pour fins d'annulation, peuvent s'effectuer entre aujourd'hui et le 19 décembre 2001.

Monnaie royale | Site transactionnel

COSSETTE INTERACTIF, filiale du Groupe Cossette Communication spécialisée dans les technologies interactives, et Proximi-T ont conjointement obtenu le mandat de développer le nouveau site Web transactionnel de la Monnaie royale canadienne.

Banque Royale | Clôture d'une émission

LA BANQUE ROYALE du Canada a conclu la vente de 10,7 millions d'actions ordinaires au Canada et aux États-Unis. Le prix de souscription de 46,80 \$ l'action a rapporté un produit d'environ 481 millions de dollars. L'émission des actions ordinaires accroîtra le capital de base de la Banque, alors que le produit de l'émission sera ajouté aux fonds généraux de la Banque et utilisé pour les besoins généraux des activités bancaires.

Aeterna | Étude pivot sur le Neovastat

LES AUTORITÉS de la santé des États-Unis et du Canada ont donné le feu vert aux Laboratoires Aeterna concernant l'étude pivot sur le AE-941/Neovastat pour traiter des patients atteints de myélome multiple. Cette étude est la troisième étude clinique pivot entreprise par Aeterna dans le domaine du cancer cette année et se déroulera dans environ 20 centres hospitaliers au Canada, aux États-Unis et dans certains pays d'Europe. Elle permettra d'évaluer l'efficacité du Neovastat, le produit antian-giogénique d'Aeterna, chez environ 120 patients souffrant de myélome multiple progressif, le deuxième cancer du sang le plus répandu. Les résultats finaux de l'étude sont prévus d'ici l'été 2002.

Robex | Acquisition de la mine Atzcala-Mexique

APRÈS AVOIR OBTENU l'autorisation des autorités compétentes, la société Minera Atzcala S.A de C.V., filiale mexicaine en propriété exclusive des Ressources Robex, s'est portée acquéreur de la mine Atzcala. En vertu de cette entente, Robex déboursa 600 000 \$ US comme suit : 50 000 \$ à la signature de l'option et du contrat d'acquisition (montant déjà payé), 125 000 \$ au 28 février 2001, 100 000 \$ au 31 août 2001, 50 000 \$ au 28 novembre 2001, 100 000 \$ au 28 février 2002 et 175 000 \$ au 30 août 2002. La société est actuellement dans l'attente des résultats du calcul de la ressource minérale.

Le CN | Des locomotives ultramodernes

D'ICI LA FIN de l'année, le Canadien National (CN) prendra livraison des dernières des 40 locomotives Dash 9 - 44CW ultramodernes commandées à la division des Systèmes de transport de General Electric. Ces livraisons porteront à plus de 360 le nombre de nouvelles locomotives acquises par le CN au cours des cinq dernières années. Elles seront mises en service sur les voies principales dans tout le réseau du CN.

Oasis | Levée de l'ordonnance

LA BOURSE DE MONTRÉAL a fait savoir hier que la Commission des valeurs mobilières du Québec a levé au cours de la journée son ordonnance interdisant à tous les courtiers inscrits d'effectuer une opération sur les titres de la société.

Telsoft | Vente de Sylvain Faust inc.

LA SOCIÉTÉ en commandite de placements en logiciel Télésystème (Telsoft) a conclu la vente de la société Sylvain Faust à la société américaine BMC Software. La transaction permet à Telsoft de réaliser un gain totalisant 2,5 fois son investissement sur une période de trois ans. En se portant acquéreur de cette société québécoise, BMC Software, de Houston, accroît son expertise dans la gestion de données en intégrant à sa gamme de produits de bases de données les outils et la technologie mis au point par Sylvain Faust inc.

Pierre Bellemare

Le Groupe Jitney lancera une salle de négociations d'actions et de dérivés

RÉJEAN BOURDEAU

Le Groupe Jitney, un nouveau courtier montréalais, lancera au printemps une salle de négociations d'actions, d'options et de contrats à terme avec une cinquantaine de négociateurs spécialisés, a annoncé hier son président, Sylvain Perreault, au cours d'un point de presse.

D'ici deux ans, ce « parquet virtuel de négociation professionnelle » embauchera une centaine de personnes, dont 75 négociateurs, prévoit le dirigeant, qui a été premier vice-président, marchés, à la Bourse de Montréal jusqu'en 1997 et directeur de PricewaterhouseCoopers par la suite.

« Cette initiative permettra de garder à Montréal une expertise en négociation professionnelle acquise depuis des générations, a dit M. Perreault. C'est aussi une façon de s'assurer une présence active sur les marchés des actions au Canada. »

Cette nouvelle survient au moment où la Bourse de Montréal vient d'annoncer la fermeture de son parquet en juin prochain, entraînant le déstagement de 200 négociateurs. La semaine dernière, un groupe de 41 négociateurs indépendants, frappés par l'implantation du nouveau système électronique de transactions, ont intenté une poursuite de plus d'un million de dollars contre la Bourse de Montréal.

« Notre annonce permet de rassurer les négociateurs inquiets, a expliqué M. Perreault. On veut montrer que l'on n'a pas lancé la serviette. »

Par rapport à la Bourse, le Groupe Jitney a l'avantage de « partir en neuf », avec de nouveaux équipements et un local de 12 000 pieds carrés, a-t-il souligné. Les nouveaux bureaux sont « sur le point » d'être loués et des discussions se poursuivent avec des fournisseurs de plates-formes technologiques.

Les frais de lancement du projet sont évalués à deux millions, en incluant les autorisations à venir des organismes réglementaires. Ils seront essentiellement assumés par les deux actionnaires, M. Perreault et Stéphane Boursier, vice-président, négociation et développement des affaires. M. Boursier, un négociateur indépendant, est actionnaire majoritaire de la firme Jitney Futures, dont les profits servent au lancement du Groupe Jitney.

Le mot *jitney* désigne un négociateur boursier spécialisé dans les exécutions d'ordres, à peu de frais, pour le compte des maisons de courtage.

La nouvelle firme ne profite pas de subventions gouvernementales. Elle ajoutera graduellement de nouveaux actionnaires au fur et à mesure de sa croissance. Elle vise des revenus de huit à dix millions d'ici la fin de 2002, dont 45 % proviendront des transactions et des commissions de la soixantaine de négociateurs indépendants. D'autres spécialistes pourront aussi négocier à partir des plates-formes du Groupe Jitney depuis leur domicile.

Les participants auront accès aux différentes Bourses nord-américaines, autant Montréal, Toronto, New

ALAN GREENSPAN

Suite de la page D1

Pour toutes ces raisons, une baisse du taux des « federal funds », le taux auquel les banques se prêtent des réserves excédentaires, ne semblait pas indiquée. D'autant plus que M. Greenspan semble accorder une plus grande importance à essayer de comprendre l'économie et les forces qui s'affrontent dans les marchés, qu'à essayer de la diriger. C'est un luxe qu'il peut se permettre, alors que l'économie n'est caractérisée ni par des excès fondamentaux ni par des carences graves.

Un élément important dans le re-

virement dans l'orientation de la Fed est son évaluation de l'effet des hausses des prix du pétrole et du gaz naturel. Le 3 octobre, le même comité expliquait que les prix de l'énergie étaient capables d'encourager des attentes inflationnistes, ce qui entraînerait une inflation plus forte et des taux d'intérêt à long terme plus élevés. Hier, il constate, au contraire, que les prix de l'énergie tendent à ralentir l'économie.

Cela signifie que les Américains ont une attitude prudente et ne sont pas prêts à se lancer dans une fuite en avant. On le constate éga-

lement dans les marchés financiers où, depuis le printemps dernier, le public semble revenir à une évaluation plus *conservatrice* des actions. On dirait même que la prudence du public — peut-être influencée par les commentaires de M. Greenspan — avait anticipé le changement de cap et l'approuvait.

On a fait bien du chemin depuis septembre 1998, au moment où M. Greenspan a mis les Américains en garde contre une trop grande euphorie... et semblait prêcher dans le désert.

LA SURVIVANCE



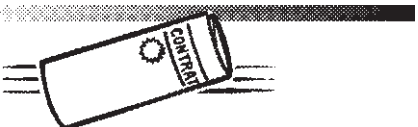
Suzanne Caron
FSA, FICA

M. Jean Bouchard, Président et chef de la direction de **La Survivance, compagnie mutuelle d'assurance-vie** a le plaisir d'annoncer la nomination de Mme Suzanne Caron au poste de Vice-présidente, Assurances. Dans ce rôle, elle sera responsable de l'administration de l'assurance individuelle et collective, de l'actuariat et du service à la clientèle.

Mme Caron est bien connue dans le milieu de l'assurance. Elle a occupé des postes de direction pour d'importantes compagnies québécoises.

Avantageusement connue au Québec, **La Survivance, compagnie mutuelle d'assurance-vie** offre des services d'assurance accident-maladie individuelle et collective. Elle distribue une gamme diversifiée de produits d'assurance-vie individuelle et de rentes individuelles et collectives.

2916698



700 Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ATTEIGNEZ, la liberté et l'indépendance financière complète. Vous seul établirez les limites. Aucune obligation. Pas de franchise. Laissez un message au 514-332-8675.

RECHERCHE entrepreneur indépendant SÉRIEUX, motivé à percevoir des revenus très au-dessus de la moyenne. Via un programme d'enrichissement et d'éducation personnelle, à l'échelle internationale. Investissement minime, avec retour très rapide. Un "MUST" pour toutes personnes recherchant rapidement la souveraineté financière! (Pas du MLM). 514-940-6109 ou 888-232-8429.

715 SERVICES FINANCIERS

CONSOLIDATION DE DETTES
Saisie, impôt, TPS, TVQ, Hydro. Proposition un seul paiement/mois. Ouvert 8-20h, 7 jrs/7
514-342-0444; 819-429-5550

718 ARGENT À PRÊTER OU DEMANDÉ

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



800 Avis

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS LEGAL
Avis est par la présente donné que **JEANNE D'ARC PLANTE**, domiciliée au 275 de l'Eglise, Napierville, est décédée le 24 août 2000. La clôture de l'inventaire de la succession fut publiée au Registre des droits personnels et réels mobiliers sous le no 00-0369949-0001. Ledit inventaire peut être consulté à nos bureaux.
TRUST LA LAURENTIENNE
DU CANADA INC.
425 De Maisonneuve Ouest, 1er étage
Montréal, PQ H3A 3G5



800 Avis

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie **TECHNI-PRO INCENDIE INC.** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Gilbert & Gilbert, Notaires
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **HABITAT LES ROSERAIES D'ANJOU INC.** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Me Francesco Cavaleri
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **9041-6900 QUÉBEC INC.** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
À Montréal, le 19 décembre 2000
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **"LE GRAND CIRQUE DES FÊTES INC."** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
À Montréal, le 15 décembre 2000
Me Emile Benamor, Avocat
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie Michel Quimet Libre Service Inc., demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Laval, le 19 décembre 2000.
Louise Cyr, notaire.
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie Jijibe Entreprises Inc., demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Laval, le 19 décembre 2000.
Louise Cyr, notaire.
R 850

AVIS

La Presse se réserve le droit de refuser l'insertion de toute annonce contraire aux normes et traditions établies dans notre société.

| MOSEL VITELIC |

Les négos sont interrompues

HUGUETTE YOUNG
Presse Canadienne

OTTAWA — Les négociations entre Ottawa, la Société générale de financement (SGF) et la compagnie Mosel Vitelic ont été brusquement interrompues au grand désarroi de la SGF, qui ne cache plus son étonnement.

La SGF a appris lundi soir que ces pourparlers avaient été « reportés à une date ultérieure. »

Au bureau du ministre de l'Industrie, Brian Tobin, on expliquait qu'il n'y avait pas lieu de redémarrer les négociations, car Mosel Vitelic avait retiré son projet de la table « en raison des conditions changeantes du marché ».

« Ça nous a surpris parce qu'on pensait qu'un ministre qui donne sa parole, ça jouait. M. Tobin a donné sa parole la semaine dernière à M. Landry et à mon patron, Claude Blanchet, qu'il y aurait avant Noël une réunion pour remettre tout ça sur les rails », a signalé, stupéfait, Jean-Yves Duthel, vice-président aux relations publiques de la SGF.

Dans un communiqué de presse diffusé vendredi par Industrie Canada, M. Tobin acceptait la décision de l'entreprise taiwanaise de ne pas procéder avec son projet d'une usine de semi-conducteurs à Sainte-Anne-de-Bellevue en raison « de la conjoncture économique actuelle ».

« MVI continue de considérer le Canada comme un des meilleurs endroits en Amérique du Nord où établir une usine, déclarait à l'occasion le vice-président de MVI, John Seto. La compagnie envisagera de mettre sur pied un nouveau plan d'affaires. »

Selon M. Duthel, le projet est loin d'être enterré. Une première proposition envisageait une usine d'une valeur de 3 milliards, une seconde, de 5 milliards.

« Nous, on reste sur la première hypothèse, a poursuivi M. Duthel. Notre projet, c'est 3 milliards. On nous a demandé de faire une hypothèse sur 5 milliards. On a fait l'hypothèse, mais qu'on ne vienne pas nous dire qu'il n'y a plus rien sur la table parce que l'hypothèse de 5 milliards ne nous intéresse pas; c'est eux qui l'ont demandée. Pour nous, il y a toujours un plan sur la table. »

Selon le responsable de la SGF, tout délai supplémentaire compromet le projet destiné à Sainte-Anne-de-Bellevue. La construction de l'usine doit commencer en mars prochain, et les activités en 2002.

De son côté, Ottawa avance que les négociations reprendront en temps et lieu, lorsqu'il y aura une proposition sérieuse sur la table. « Il n'y a rien à discuter. La compagnie a retiré sa proposition », a résumé la porte-parole de M. Tobin, Heidi Bonnell.

LAURIER CLOUTIER

Les ponts sont rompus entre la direction de Métro et ses marchands, qui entreprennent « une bataille à finir » contre elle.

L'affrontement sera brutal car les belligérants sont de taille comparable au plan financier. Jean Fournier a déclaré hier à *La Presse* que le Regroupement des marchands actionnaires de Métro, qu'il préside, vient d'établir à plus de 900 millions de dollars l'avoir propre de ses membres dans leurs 200 supermarchés. Ils détiennent en outre « plus de 7 % » des actions de Métro, directement ou par leurs courtiers. Quant à la valeur boursière de Métro, elle dépasse 1 milliard.

SILVIA GALIPEAU

LE FONDS DE SOLIDARITÉ est revenu à la charge hier, renchérissant son offre publique de rachat de Roctest, dans le but avoué de relever la valeur de l'entreprise, sous-évaluée selon tous les analystes.

Le Fonds détient déjà 33 % des actions de ce petit fabricant d'instruments de fibre optique de Saint-Lambert. Si son offre est acceptée, il mettra aussi la main sur son alléchante participation (quelque 1,19 million d'actions) dans Corvis Corporation, un fabricant américain d'équipements de transmission par fibre optique, évaluée à 78 millions \$ US.

Par voie de communiqué, hier soir, le Fonds a envoyé sa deuxième offre publique de rachat de Roctest, à peine plus d'un mois

Royal nie éprouver des difficultés face à Air Canada

LAURIER CLOUTIER

LE TRANSPORTEUR aérien Royal nie éprouver des difficultés dans sa grande offensive musclée contre Air Canada cet automne.

Les derniers rabais d'Air Canada « ne touchent pas vraiment Royal » non plus. Ils profitent aux touristes plutôt qu'aux gens d'affaires, a déclaré Bernard Juteau, directeur du développement des marchés chez Royal. « Ça coupe les ailes de Royal », craint pourtant Michel Archambault, directeur de la chaire de tourisme de l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

« L'offensive de septembre porte fruit. Les résultats sont intéressants », a assuré le vice-président aux finances chez Royal, Roland Blais. Ce n'est « pas un échec », renchérit M. Juteau. « La clientèle grossit bien et rencontre nos objectifs, mais tout ça ne se bâtit pas en un jour. Il faudra plusieurs mois », dit-il.

Royal a doublé le nombre de ses vols en septembre dernier et étendu son réseau jusqu'à Vancouver et Halifax. Il est devenu le concurrent d'Air Canada « le plus agressif », confirment M. Juteau et des transporteurs. Royal a cependant dû retarder et consolider plusieurs envolées la semaine dernière

ARGENT DISPONIBLE

Rapide Finance Cie Ltée

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

342-4488

Reitmans
(CANADA) LIMITEE

CLASSE A NON VOTANTES
Dividende No 165

Avis est donné par la présente, qu'un dividende trimestriel en espèces de 20c par action a été déclaré pour les actions de classe A non votantes de la société; lequel dividende est payable le 26 janvier 2001, aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 12 janvier 2001.

ORDINAIRES
Dividende No 206

Avis est donné par la présente, qu'un dividende trimestriel en espèces de 20c par action a été déclaré pour les actions ordinaires de la société; lequel dividende est payable le 26 janvier 2001, aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 12 janvier 2001.

Par ordre du Conseil
Allan Salomon
Secrétaire

Montréal, le 14 décembre 2000

JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL

**Venez jumeler
Plaisir et Affaires...
avec le 6@8 Bell de la JCCM**

**Ce soir, le 20 décembre,
à 18 h au Kokino Club**

3556, boul. St-Laurent (coin Prince-Arthur)
Info: (514) 845-4951, poste 22
www.jccm.org

2 pour 1 sur les consommations

Le rendez-vous sympathique des jeunes gens d'affaires

C'est la guerre entre les marchands et la direction de Métro

Pour ce qui est des troupes, les marchands rémunèrent directement 14 000 des 25 000 employés du distributeur alimentaire.

Le prochain champ de bataille promet d'être l'assemblée annuelle du 30 janvier. M. Fournier « n'écarter rien au chapitre des moyens, y compris une bataille de procurations » pour le contrôle des votes à l'assemblée annuelle, enclenchée dans quelques jours.

Le président ne veut divulguer ni toute sa stratégie ni des noms, mais il assure avoir des appuis importants, tant en nombre qu'en matière de pouvoir, dans le secteur privé et à Québec. Il en cherche cependant encore d'autres car la bataille sera dure.

Le but visé reste d'empêcher la vente de Métro à des intérêts étran-

gers et d'assurer plutôt son développement dynamique et son expansion ailleurs au Canada par des acquisitions, en collaboration avec les fournisseurs. Le consultant A.C. Nielsen a bien établi que les marchands Métro sont les plus performants de l'industrie de la distribution alimentaire, dit M. Fournier.

Métro n'a toujours pas de dragée toxique pour se protéger des acheteurs indésirables, souligne-t-il. Sans les marchands et la structure de propriété du groupe, Métro serait vendue depuis belle lurette, assure-t-il. La direction, présidée par Pierre H. Lessard, discute avec des acheteurs potentiels et a donné des mandats verbaux à trois courtiers, pour le Canada, les États-Unis et l'Europe, dit-il.

« Depuis quatre ou cinq ans », la direction veut se débarrasser de ses

marchands actionnaires mais, là, « ça ne va pas assez vite ». D'où l'éviction du marchand Jean-Pierre Boyer de la présidence du conseil d'administration, après la dilution de la représentation des marchands à ce même conseil, le mois dernier.

C'est un geste de « mépris inacceptable ». Le Regroupement « n'entend pas céder devant l'exclusion » de ses membres. Les protagonistes ne se parlent plus. C'est Pierre Lessard et les administrateurs externes, contre les marchands de Métro, qui n'a même pas de plan stratégique, affirme Jean Fournier.

« Il est hors de question d'écarter les marchands du développement de l'entreprise dont ils sont l'épine dorsale », conclut-il.

Le Fonds revient à la charge dans le dossier Roctest

SILVIA GALIPEAU

après avoir formulé une première offre. La formule a été réajustée : alors que le Fonds exigeait d'abord que l'action de Corvis excède les 42 \$, son prix minimum est maintenant descendu à 20 \$, tenant ainsi compte de la baisse du titre observée ces dernières semaines.

Le deuxième actionnaire en importance de Roctest, la Deutsche Bank, aurait déjà accepté de déposer ses actions, d'après le Fonds. Il n'a toutefois pas été possible de vérifier cette information hier soir.

Le Fonds propose donc désormais de racheter Roctest selon la formule suivante : pour chaque action de Roctest, le Fonds offre 7,50 \$ comptant, auxquels s'ajoutent 29 cents pour chaque dollar de l'action de Corvis entre 15 \$ et 20 \$, 32 cents pour chaque dollar de l'action de Corvis entre 20 \$ et 40 \$, 34 cents pour chaque dollar de l'action de Corvis excédant 40 \$.

En bref, si l'on prend les cinq derniers jours ouvrables, l'action de Corvis s'est échangée en moyenne à 29,46 \$ US. D'après cette formule, le Fonds aurait donc offert pour chaque action de Roctest 11,97 \$, ce qui représente une prime de 44,2 % par rapport à son prix de 8,30 \$ à la clôture de la Bourse de Toronto hier.

À quelques cents près, l'offre correspond presque exactement à l'évaluation de la « juste valeur marchande » du placement de Roctest dans Corvis faite par Samson Bélair/Deloitte & Touche et rendue publique hier. D'après ces

comptables, en date de lundi, alors que le titre de Corvis valait 28,88 \$ US, la juste valeur du placement de Corvis aurait été de

Le Fonds détient déjà 33 % des actions du petit fabricant d'instruments de fibre optique de Saint-Lambert.

11,26 \$ par action de Roctest. Or, le titre de l'entreprise de Saint-Lambert s'échangeait quant à lui à 8,20 \$.

Pendant les neuf premiers mois de l'année, Roctest a réalisé des ventes de 11,6 millions, en baisse de 1 million par rapport à la même période l'année précédente. Les pertes nettes se sont chiffrées à 573 000 \$, ou 13 cents par action.

Royal nie éprouver des difficultés face à Air Canada

LAURIER CLOUTIER

et pas seulement à cause de la neige, reconnaît Bernard Juteau.

Plusieurs problèmes mécaniques expliquent ces reports de vols, dit-il. Jeudi dernier, l'avion de midi a accusé « six heures de retard » et n'a décollé qu'en début de soirée pour Toronto. Vendredi matin, Royal a dû « combiner » les trois premières envolées du matin pour Toronto, tandis qu'en après-midi, les vols de Toronto vers Montréal ont aussi accusé des retards importants. Les préposées ont d'abord invoqué des problèmes techniques mineurs. Plusieurs passagers ont cependant protesté contre des annulations de vols déguisées, exigé un remboursement ou acheté un billet chez Air Canada, où les plaintes diminuent après la période de transition de 180 jours.

Les appareils de Toronto et de Halifax n'ont pu rentrer à Dorval avant le couvre-feu, et l'impact s'est répercuté toute la journée, dit M. Juteau. Royal ajoutera un Boeing 737 ce mois-ci et un autre

en février à sa flotte limitée à 16 appareils, comprenant des Boeing 757 et des Airbus 310.

Durant la semaine des Fêtes, Royal va réduire le nombre de ses envolées au diapason de celui de ses passagers, mais ne doit pas les consolider dès la mi-décembre, assure Bernard Juteau. En décembre, Royal reprend cependant ses vols nolisés vers le Sud, souligne Roland Blais.

Canada 3000 « n'a pas ajouté beaucoup de vols au pays cet automne et garde l'équilibre entre ses quatre marchés d'égale force, dont les États-Unis, l'Europe et les Caraïbes », a expliqué Marie-Claude Laberge, directrice des ventes.

Par contre, Canada 3000 va miser sur l'été 2002 grâce aux quatre Airbus 319 de 142 places livrés d'ici là, sur les six commandés. CanJet et Royal préparent déjà l'été prochain.

Les concurrents d'Air Canada comprennent RootsAir, en partenariat avec SkyServices et WestJet, pour les gens d'affaires détenant

une boîte à lunch. Virgin se cherche un partenaire au Canada. La Cour d'appel a forcé Air Canada à annuler des rabais sur les trajets convoités par CanJet, de Halifax.

Toutefois, Air Transat ne modifie pas sa stratégie axée sur les touristes et n'affrontera pas Air Canada, déclare en substance le vice-président principal du groupe Transat, Philippe Sureau. Grâce à l'acquisition de Canadien, Air Canada a accentué sa position dominante. « Je ne souhaite de mal à personne, mais il n'y aura pas que des gagnants chez les concurrents d'Air Canada. C'est la course, mais le marché reste difficile pour tous », dit M. Sureau.

La tâche n'est pas facile non plus pour Dorval. Au lendemain du lancement du jumbojet A380, l'aéroport de Toronto investit 4,4 milliards dans un nouveau terminal, tandis que Dorval en est encore à la première phase de travaux de 368 millions. « Ça répond à nos besoins », conclut le porte-parole, Denis Beauregard.

Félicitations aux
396
candidats québécois qui ont réussi à
l'examen national des comptables agréés

Nos futurs comptables agréés sont exceptionnels !

L'Ordre des comptables agréés du Québec est fier de présenter les lauréats québécois de l'examen national des comptables agréés.

Avec un taux de succès dépassant 85 % chez les candidats qui se présentaient pour la première fois à l'Examen final uniforme, et sept lauréats au Tableau d'honneur canadien, **le Québec obtient les meilleurs résultats au Canada.**

Merci à tous nos partenaires universitaires et aux bénévoles qui ont contribué à ce succès éclatant !

CA
Comptables agréés du Québec

Lauréats EFU 2000

Sonya Branco (1), de l'Université Concordia, 1^{re} au Québec et 2^e au Canada, PricewaterhouseCoopers SRL, Montréal;

Josée Quevillon (2), de l'Université du Québec à Montréal, 2^e au Québec et 5^e au Canada, Samson Bélair/Deloitte & Touche - SENC, Montréal;

Nadine Ricard (3), de l'Université Concordia, 3^e au Québec et 6^e au Canada, PricewaterhouseCoopers SRL, Montréal;

Nathalie Loiselle (4), de l'Université du Québec à Montréal, 4^e au Québec et 9^e au Canada(ex-æquo), Raymond Chabot Grant Thornton, St-Jean-sur-Richelieu;

Niki Delisle (5), de l'Université Laval, 5^e au Québec et 14^e au Canada, PricewaterhouseCoopers SRL, Québec;

Sébastien Ouellet (6), de l'Université du Québec à Rimouski, 6^e au Québec et 15^e au Canada (ex-æquo), Mallette Maheu, Mont-Joli;

Caroline Nadeau (7), de l'École des Hautes Études Commerciales, 7^e au Québec et 18^e au Canada, Samson Bélair/Deloitte & Touche - SENC, Montréal;

Mélanie Leduc (8), de l'Université du Québec à Rimouski, 8^e au Québec (ex-æquo), Samson Bélair/Deloitte & Touche - SENC, Montréal;

Sophie Fortin (9), de l'Université de Sherbrooke, 8^e au Québec (ex-æquo), Samson Bélair/Deloitte & Touche - SENC, Québec;

Marie-France Carrier (10), de l'École des Hautes Études Commerciales, 9^e au Québec (ex-æquo), Raymond Chabot Grant Thornton, Montréal;

Geneviève Provost (11), de l'École des Hautes Études Commerciales, 9^e au Québec (ex-æquo), Samson Bélair/Deloitte & Touche - SENC, Laval.

La face cachée des fusions municipales à Toronto



LE DÉBAT sur les fusions municipales au Québec a eu des échos à Toronto, où la grosse manifestation au centre-ville de Montréal, il y a deux semaines, n'est pas passée inaperçue.

« On n'aurait pas vu ça ici à Toronto », suggérait il y a quelques jours un collègue torontois et nouveau propriétaire d'une maison.

Quatre ans après leur fusion municipale et la récente réélection du premier maire de cette mégaville, Mel Lastman, les Torontois avaient presque apprivoisé ce regroupement de six municipalités en une entité de 2,3 millions de citoyens.

Mais voilà qu'ils découvrent la face méconnue de cette fusion forcée par le gouvernement provincial : son impact budgétaire et le risque d'une forte hausse des taxes foncières, à compter de l'an prochain.

Depuis quelques années, les Torontois profitaient d'un gel des taxes municipales.

Après avoir culminé en 2000, le surplus pourrait retomber

SILVIA GALIPEAU

LE SURPLUS commercial canadien est resté relativement stable au mois d'octobre, avec 4,6 milliards de dollars, portant le surplus total pour l'année à 42,5 milliards. Mais attention ! Malgré ces chiffres imposants, cette stabilité rimerait plutôt avec ralentissement, préviennent les analystes.

En octobre, la Canada a exporté pour 35,1 milliards de biens, soit presque autant que le mois précédent. Les exportations de voitures ont grimpé de 8,9 % et atteint 4,5 milliards, une augmentation toutefois annulée par la chute des exportations de produits énergétiques, en baisse de 9,7 %, à 4,1 milliards. Ainsi, les exportations de gaz naturel sont tombées de 8,4 %, celles des produits raffinés du pétrole et du charbon, de 17,5 %, et celles du pétrole brut, de 1,5 %.

Par ailleurs, les exportations de matériel de télécommunications ont augmenté de 2,6 % par rapport au mois de septembre, à 2,2 milliards, et celles des machines de bureau, de 3,3 %, à 894 millions. Les ventes de produits forestiers ont quant à elles connu un léger recul de 0,5 %, à 3,4 milliards.

Du côté des importations, les chiffres sont plus ou moins demeurés stables, mis à part la nette augmentation des importations d'équipements de communication, en hausse de 2,6 %. Cette augmentation a compensé le recul des biens industriels, des avions et des pièces d'avions.

Dans la catégorie des biens de consommation, les produits pharmaceutiques ont atteint un record de 1,2 milliard. Les importations de jouets, de montres et d'autres bibelots ont augmenté de 6,7 %, grâce aux achats du temps des Fêtes.

Tous ces chiffres portent le surplus commercial canadien à 4,6 milliards au mois d'octobre, et 42,5 milliards pour les mois de janvier à octobre, en hausse de près de 15 milliards par rapport à l'année précédente. Mais là s'arrêtent les réjouissances, car cette croissance serait arrivée à son terme, commentent les analystes interrogés.

Premièrement, la vente de voitures ne stimulerait plus les exportations. « Avec toutes les annonces de fermetures d'usines, il est clair que les produits de l'automobile seront une source de faiblesse dans un avenir rapproché », affirme Avery Shenfeld, économiste à la CIBC.

Plus généralement, « depuis deux ans, la tendance a été à l'amélioration de notre surplus commercial, qui a probablement atteint son sommet. Nous allons connaître un rétrécissement de ce surplus dans les six à 12 prochains mois à cause du ralentissement de l'économie américaine », analyse Maurice Marchon, professeur d'économie à l'École des hautes études commerciales.

Nos exportations vers le Sud chuteront à cause de l'affaiblissement de la demande américaine, mais nos importations devraient demeurer importantes, pense-t-il. Pourquoi ? « Parce que la demande intérieure au pays est soutenue par les dépenses gouvernementales et la baisse des impôts. » Il prévoit un surplus commercial de quelque 50 milliards pour 2000, qui retomberait à 40 ou 43 milliards en 2001.

Même son de cloche de Warren Lovely, économiste chez BMO Nesbitt Burns à Toronto : « 2002 sera une bonne année, mais pas aussi bonne que cette année. Le ralentissement américain entraînera une réduction de nos exportations, notre surplus commercial sera réduit, mais on sera toujours loin d'un déficit. »

C'était d'ailleurs la principale promesse de Mel Lastman pour être promu de la mairie de North York, une banlieue prospère, à celle du grand Toronto.

Mais cette promesse s'est faite à crédit : 250 millions prêtés par le gouvernement provincial de Mike Harris pour faciliter la transition. Et en même temps, Queen's Park a pelleté à la Ville de Toronto une série de dépenses sociales sur son territoire.

Maintenant, Toronto doit rembourser le prêt de la province. Et des dizaines de millions de dollars additionnels sont requis pour subvenir à des besoins sociaux urgents, comme l'aide aux sans-abri et les logements sociaux.

S'ajoutent aussi des frais de l'ordre de 100 millions pour les nouvelles conventions collectives des salariés municipaux, qui sont maintenant regroupés.

Plus de doute, les débats du conseil municipal aminci, qui vient d'être élu en novembre, s'annoncent acrimonieux au cours des prochains mois. Et, à moins de réductions dans les services municipaux, la note foncière pour les Torontois risque d'être salée.

Depuis sa réélection en novembre, le maire Lastman a d'ailleurs un nouveau message fiscal : « Je ferai tout pour rendre les hausses de taxes les moins douloureuses possible. »

Entre-temps, les Torontois ont reçu la pre-

mière évaluation de leur maison par la nouvelle société paramunicipale, créée par le gouvernement Harris, qui est désormais responsable des évaluations foncières dans toute la province.

À Toronto, la forte hausse des évaluations résidentielles dans les quartiers centraux et la banlieue rapprochée a provoqué une onde de choc.

Dans certains quartiers, des propriétaires font face à une hausse de taxes de 20 % à 40 % pour leur maison, au taux courant de taxe foncière. Et il ne s'agit pas nécessairement des quartiers aisés de Rosedale, de Forest Hill, de Bayview ou de Kingsway, les équivalents torontois de Westmount et de Mont-Royal.

Les plus inquiets, ce sont ces milliers de propriétaires de classe moyenne, des jeunes familles ou des retraités à revenus fixes, dont les maisons se trouvent dans les quartiers en demande.

Des membres du nouveau conseil municipal de Toronto proposent de modifier le taux de taxe foncière afin de réduire l'impact de cette hausse d'évaluation, quitte à instaurer des taux par quartiers.

Mais les Torontois devront attendre quelques mois encore avant de juger du réalisme de cette suggestion. Et que se passera-t-il avec les taxes scolaires ?

Aussi, les Torontois s'interrogent sur le fi-



L'hôtel de ville de Westmount.

Photothèque La Presse ©

Qu'advient-il d'Hydro-Westmount après la fusion ?

LISA BINSSE

LES CITOYENS de Westmount vont-ils perdre leur réseau de distribution d'électricité dans la foulée des fusions municipales ? Le maire Peter Trent le craint. Raison de plus pour se battre contre ce projet du gouvernement Bouchard.

M. Trent peut donner plusieurs raisons à son opposition farouche au projet de fusions municipales de Québec, dont le sort d'Énergie électrique Westmount, le réseau de distribution d'électricité de la ville, qui n'a jamais été discuté au cours des tractations avec les représentants gouvernementaux.

C'est un service de plus que perdront les 20 000 citoyens de Westmount, croit M. Trent. Toutefois, comme le distributeur municipal d'électricité n'a fait l'objet d'aucune discussion, il n'en sait trop rien. S'il se fie au projet de loi 170, ajoute-t-il en entrevue, le service personnalisé dont bénéficie ses ci-

toyens depuis plusieurs années serait dorénavant géré... par Montréal.

Cinq ou six fois par année, le maire reçoit chez lui des appels en pleine nuit de citoyens désespérés qui n'ont pas de courant. Le maire Bourque sera-t-il aussi accessible ? s'interroge M. Trent. Il s'agit là d'un autre « abus de pouvoir », et M. Trent entend se battre jusqu'au bout pour contrer le projet de fusion. Il s'adressera aux tribunaux, peut-être même cette semaine.

Selon le projet de loi, rappelle-t-il, Westmount devient la responsabilité d'une nouvelle ville. En tant qu'arrondissement, elle ne gèrera plus rien. C'est le seul réseau de distribution municipal dans l'île de Montréal et dans la région environnante.

Depuis 1905, Westmount gère elle-même la distribution de l'électricité sur son territoire. Elle avait sa propre production jusqu'en 1915. Maintenant, elle achète l'électricité en vrac d'Hydro-Québec, environ 320 millions de kilowattheures par année au coût

de 19 millions de dollars. L'électricité, qui provient du poste Maisonneuve, est acheminée à quatre sous-stations, d'où elle est redistribuée aux Westmountais.

La Ville facture elle-même les contribuables pour ce service qui génère un profit de 1 à 2 millions, dit M. Trent.

Ce sont une cinquantaine d'employés de la Ville qui s'occupent du service et s'assurent de l'émondage des arbres. M. Trent note que pendant le grand verglas de l'hiver 1998, la Ville a réussi à conserver son électricité quelques jours de plus que Montréal parce que l'émondage était fait. « Nous n'avons pas eu un problème de distribution, mais d'approvisionnement. » Une partie du réseau est enfoui.

Hydro-Québec pourrait-elle reprendre le service ? Personne à la société d'État n'était disponible pour répondre à cette question.

Le Québec compte au total neuf distributeurs municipaux et une coopérative régionale.

Père Noël, soyez vigilant !

qui avez réussi cet exploit, voici quelques conseils de base qui, bien qu'anodins, sont souvent oubliés dans la frénésie du magasinage de Noël.

La règle d'or

La règle d'or est simple : CONSERVEZ VOTRE FACTURE et INFORMEZ-VOUS. La facture est non seulement votre preuve d'achat, mais elle est également une source importante d'informations. En effet, certains commerçants ont l'habitude d'inscrire leur politique en matière d'échange ou de remboursement à l'endos de la facture, de sorte qu'il est primordial de la conserver puisque, rappelons-le, « les paroles s'envolent et les écrits restent » !

Bien que certaines politiques générales soient parfois brièvement exposées à l'endos de la facture, vous voudrez certainement demander de plus amples informations à un vendeur ou encore au service à la clientèle dont sont normalement dotées les plus grandes chaînes de magasins.

Par exemple, si vous achetez un article à rabais ou encore si le vendeur inscrit la mention « vente finale » sur la facture, il serait opportun de vous informer s'il existe une politique particulière de remboursement ou d'échange pour ces types d'achat. De la même façon, il peut être intéressant de connaître la politique applicable lorsque vous vous rendez compte, quelques jours après votre achat, que l'article en question est maintenant à rabais et que vous souhaitez bénéficier de cet escompte.

De plus, n'hésitez pas à aviser le commerçant qu'il s'agit d'un cadeau de Noël puisqu'il est possible que celui-ci ait adopté une politique particulière pour ces achats, soit par exemple une période d'échange plus généreuse ou encore une interdiction d'échange

ou de remboursement les 26 décembre et 2 janvier.

Certains auront peut-être baissé les bras dans la quête du cadeau idéal et auront préféré se rabattre sur l'achat d'un cadeau passe-partout : le certificat-cadeau. Encore une fois, la prudence est de mise et certaines vérifications s'imposent.

Dans un premier temps, assurez-vous de connaître la date d'expiration du certificat et de demander quelle est la politique du commerçant si le détenteur du certificat ne l'utilise pas avant cette date. En effet, certains commerçants choisissent de ne pas honorer le certificat si la date d'expiration est dépassée alors que d'autres, dans certaines circonstances bien précises, feront preuve de souplesse.

De plus, si le certificat est fait au nom d'une personne en particulier, nous vous suggérons de vous informer quant à savoir si le certificat est transférable à une autre personne. Enfin, vous auriez avantage à demander au commerçant ce qu'il advient lorsqu'un certificat n'est utilisé qu'en partie. En effet, le commerçant versera-t-il la différence en argent au détenteur du certificat ou l'obligera-t-il plutôt à utiliser la somme restante ?

En somme, il est toujours plus prudent de faire quelques vérifications avant d'effectuer vos différents achats, le tout afin de vous permettre, si besoin est, de remplacer le fameux cadeau qui vous paraissait... idéal !

M^e Marie-Julie Croteau fait partie du cabinet d'avocats et d'agents de marques de commerce Desjardins Ducharme Stein Monast.

Internet
article@ddsm.ca
Site web
www.ddsm.ca

Les crises ébranlent le Mercosur

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE

Le Fonds monétaire international, avec d'autres institutions financières, a accordé un crédit de près de 40 milliards de dollars américains à l'Argentine, qui traverse une grave crise de liquidités.

Ce sauvetage vient après un crédit de 42 milliards \$ US au Brésil, il y a deux ans. La crise s'était aggravée lorsque l'ancien président Raul Alfonsin avait déclaré à la télévision que l'Argentine pourrait s'en tirer si elle ne remboursait pas les 25 milliards \$ US de sa dette qui arrive à échéance en 2001.

Cette crise a jeté un froid sur le sommet du Mercosur, le marché commun sud-américain qui comprend le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay, avec le Chili et la Bolivie comme membres associés. Le sommet de Florianopolis, au Brésil, était censé préparer le sommet des Amériques du printemps prochain à Québec. Le Brésil

voudrait s'y présenter à la tête d'un bloc économique dynamique et uni afin de faire échec à la politique américaine, qui consiste davantage à admettre les pays latins un par un dans une sorte d'Accord de libre-échange nord-américain élargi.

Le Mercosur a voulu donner l'impression qu'il suit les traces de l'Union européenne et pourra aussi bientôt adopter une monnaie commune. Il s'est donc fixé des critères de convergence pour les taux d'inflation et pour la diminution de la dette publique. Si cette recette a réussi en Europe, c'est que les principaux pays avaient des décennies d'expérience d'une collaboration monétaire très étroite et de libre-échange.

Ce qui unit le Mercosur, en revanche, est surtout une culture commune et l'intention de tourner le dos à un passé de dictature et de protectionnisme autarcique. Les quatre pays membres ont fait d'énormes progrès, mais le libre-échange est limité et n'a pas encore été étendu au commerce des automobiles, qui représente environ 25 % des échanges internes.

Ces difficultés dans l'intégration économique du Mercosur ont été

soulignées par le Chili à Florianopolis. Le Chili a déjà négocié le libre-échange avec le Canada, le Mexique et plusieurs pays européens, et le fera bientôt avec les États-Unis. Le Brésil a vu cette politique comme un manque de solidarité et un rejet de son intention de négocier la Zone de libre-échange des Amériques à partir d'une position de force. Le Chili a précisé que son intention était de devenir membre du Mercosur afin de participer au projet d'intégration politique, mais que son objectif commercial était de négocier le libre-échange. Le président Ricardo Lago a ajouté que le Chili ne deviendrait membre à part entière du Mercosur que lorsque les tarifs extérieurs auront baissé. Le Chili à des tarifs de l'ordre de 6 % alors qu'ils sont de 14 % pour le Mercosur.

Il ne faut pas minimiser les réalisations du Mercosur, mais il est sûrement prématuré de parler de monnaie commune lorsque les deux principaux pays ont des systèmes monétaires radicalement différents, et que les crises majeures se succèdent à un rythme inquiétant.

Pernod/Diageo rachètent les alcools de Seagram

Reuters

PARIS — Pernod Ricard et Diageo ont remporté hier les enchères sur les activités vins et spiritueux du groupe Seagram pour 8,15 milliards de dollars américains en argent comptant.

Aux termes de l'accord signé avec le nouveau poids lourd des communications Vivendi Universal, Pernod Ricard contribuera à cette acquisition à hauteur d'environ 3,15 milliards \$ US, soit 38,6 % du prix total, et Diageo pour 5 milliards \$ US (61,4 %), selon un communiqué publié par Pernod Ricard (tous les chiffres sont en dollars américains).

Cette cession générera pour Vivendi Universal, propriétaire de Seagram, un produit net après impôts d'environ 7,7 milliards, soit 1,3 milliard de plus que l'endettement de Seagram au 30 septembre.

Le groupe français de vins et spiritueux qui, grâce à cette acquisition, devient le numéro trois mondial du secteur derrière Diageo et Allied Domecq, va acquérir des marques représentant environ 1,2

milliard de ventes durant l'exercice 2000.

Vivendi a mis en vente en septembre les boissons de Seagram dans le cadre de sa fusion de 24 milliards avec sa filiale Canal+ et la branche divertissement de Seagram, qui a donné naissance à Vivendi Universal.

Parmi ces marques figurent les whiskies Chivas Regal, Glen Grant, Royal Salute et Glenlivet, ainsi que le cognac Martell et le gin Seagram's Extra Dry. Pernod Ricard intégrera également plusieurs marques nationales leaders en Amérique latine, en Asie et en Europe. De plus, le groupe acquerra les sites de production et d'embouteillage de whisky de Seagram en Écosse.

De son côté, Diageo reprend les marques de whiskies Crown Royal, VO de Seagram, 7 Crown de Seagram, le rhum Captain Morgan et les activités vinicoles, dont le vignoble Stirling.

Le groupe britannique a précisé que l'accord prévoyait le versement d'une indemnité par Seagram ayant trait au rhum Captain Morgan.

COMMUNICATIONS MOBILES

Le cellulaire avalera-t-il l'ordinateur de poche?



ERIC BERNATCHEZ
collaboration spéciale

On voit apparaître un nombre rapidement grandissant de téléphones dotés de fonctions d'organisateur personnel, telles la gestion de rendez-vous, une calculatrice ou encore un bloc-notes. Tranquillement, les téléphones mobiles envahissent le champ de l'ordinateur de poche.

Et ce n'est que la suite des choses. Comme les ordinateurs de poche servent entre autres beaucoup à transporter avec soi une liste de contacts et de numéros de téléphones et que les téléphones mobiles font la même chose, par définition, il y avait déjà un chevauchement. Il suffirait alors d'ajouter quelques fonctions aux téléphones mobiles, déjà dotés d'une puce, d'un écran et d'un navigateur, pour en faire de véritables ordinateurs de poche.

Ainsi, on verra bientôt apparaître toutes sortes de mutants, comme le Ericsson R380, qui comprend un écran oblong caché en partie par le clavier, qui s'ouvre. On y trouve alors les applications classiques des ordinateurs de poche, comme l'agenda et le bloc-notes. Le SL45 de Siemens (une compagnie allemande dont les téléphones ne sont pas très présents en Amérique) est aussi un bon exemple de téléphone-ordinateur de poche tout en un. Avec sa carte mémoire de 32 mégaoctets, il peut emmagasiner jusqu'à cinq heures de mémos sonores ou 45 minutes de musique.

Évidemment, sur un clavier nu-

mérique à 12 touches, le problème de la saisie de texte en est un de taille, mais des solutions inattendues il y a peu de temps se répandent. La saisie de texte prédictive, entre autres, qu'on reconnaît sous sa marque de commerce « T9 ». De plus en plus présente sur les téléphones, elle permet entre autres de répondre à des messages texte sur le clavier de son cellulaire avec une aisance étonnante. Par exemple, si vous voulez taper « coucou », au lieu de taper trois fois le « 2 » pour obtenir un « c », et ainsi de suite, vous n'auriez qu'à taper « 268268 » et le logiciel, en se basant sur son dictionnaire, reconnaît que cette suite de touches ne peut logiquement correspondre qu'à « coucou ».

Une compagnie new-yorkaise a même inventé et se propose de commercialiser une autre méthode qui se base, cette fois-ci, non pas sur des mots contenus dans un dictionnaire (ce qui exige beaucoup d'espace mémoire), mais sur des suites de lettres courantes que le petit logiciel reconnaît et devine.

Et comment afficher plus de texte sur les écrans lilliputiens de nos téléphones ? La solution est on ne peut plus évidente : faites sauter le clavier et dotez le téléphone d'un écran tactile à la grandeur, en y faisant s'afficher un clavier au besoin. Lorsque l'association mondiale GSM (l'un des standard de réseau de téléphonie mobile) a demandé aux fabricants de lui soumettre leur vision du téléphone de demain, presque tous ont présenté un appareil rectangulaire, comme les téléphones, mais où il n'y avait plus que deux ou trois boutons et où l'écran couleur à haute résolution prenait toute la place.

Ces prototypes sont aussi moins larges que les ordinateurs de poche, ce qui convient mieux à une

utilisation à l'oreille. L'écran est donc plus étroit mais peu importe, puisque sa résolution augmente. On le voit déjà entre autres avec le Samsung SPH-N105, qui affiche 128 points par 64, alors que la plupart des téléphones n'ont qu'une grille d'environ 100 par 50. Cela lui permet d'afficher plus de caractères dans le même espace. D'accord, les presbytes devront mettre leurs lunettes, mais cela permettra plus de fonctions sur un appareil assez étroit pour tenir dans une main.

Même la navigation Internet, qui était si rudimentaire il y a à peine un an, avec des liens texte uniquement, commence à prendre du mieux. Les dernières versions de micronavigateurs compatibles avec le standard WAP (pour *Wireless Application Protocols*) permettent l'affichage de graphiques et tous les portails affichent déjà leur logo sur leur « page » d'entrée WAP.

Reste à savoir ce qui, du téléphone ou de l'ordinateur de poche, va bouffer l'autre. Car ce dernier organise la résistance devant l'envahisseur. Handspring, par exemple, qui fabrique le Visor, cet ordinateur de poche auquel on peut greffer toutes sortes de modules pour y ajouter des fonctions, prépare l'arrivée du VisorPhone. Il s'agit d'un module si grand qu'il recouvre tout l'arrière de l'ordinateur avec un micro en bas, un haut-parleur en haut et, bien sûr, une antenne. L'appareil, qui fonctionne sur les réseaux GSM, comme celui de Fido ici, ou de VoiceStream aux États-Unis, sera vendu là-bas avec le service par la compagnie. Les fonctions du téléphone seront gérées par le Visor, qu'on contrôlera, comme pour les autres applications, à l'aide d'un clavier tactile à l'écran.

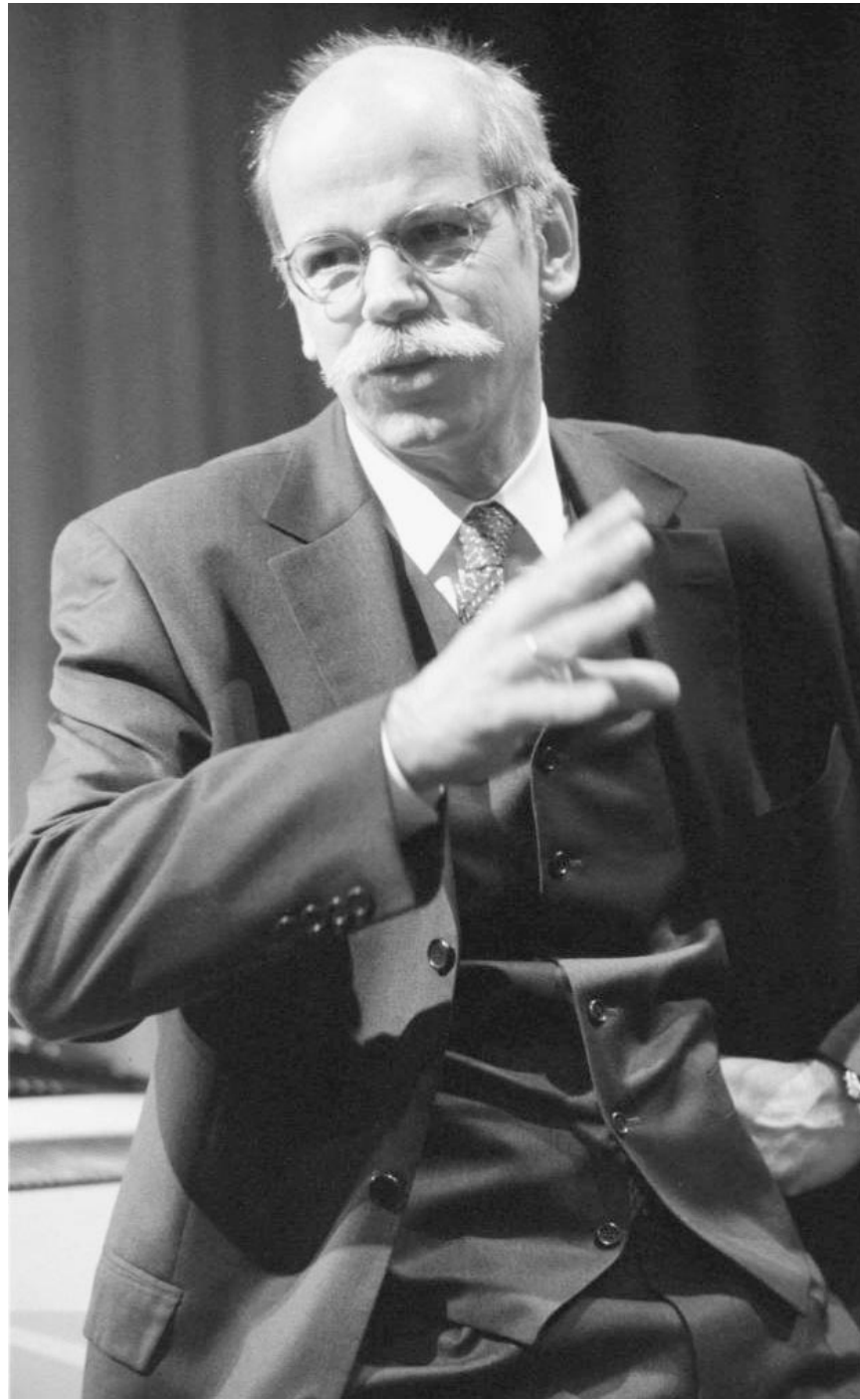


Photo AFP

Le numéro un de Chrysler se présente

Dieter Zetsche, le nouveau président de la division Chrysler de la firme DaimlerChrysler, s'adressait hier aux journalistes au siège social de DaimlerChrysler S.A., à Auburn Hills, dans le Michigan. M. Zetsche est entré au poste de chef de la direction le 17 novembre dernier, en remplacement de James P. Holden, qui a été limogé par le président du conseil de DaimlerChrysler, Jurgen Schrempp.

La Presse

CARRIÈRES PROFESSIONS



Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Entreprise d'envergure à la tête d'un réseau de près de 500 succursales au Canada et aux États-Unis, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. cherche une personne dynamique et compétente pour combler le poste suivant :

COORDONNATEUR(TRICE) EN AMÉNAGEMENT

Service des opérations

Relevant du directeur de l'aménagement, vous serez responsable de la coordination entre les différents intervenants impliqués dans une rénovation et/ou ouverture d'une pharmacie. Pour ce faire, vous participerez à l'élaboration des plans d'aménagement et préparerez les estimations budgétaires, les dossiers pour fins de soumissions et les plans de construction et d'électricité. Vous analyserez également les soumissions et octroierez les contrats en accord avec les franchisés. De plus, vous effectuerez les visites de chantier afin de superviser la qualité du travail effectué. Enfin, vous vous occuperez de toutes autres tâches connexes.

Vous détenez un diplôme d'études collégiales en technologie d'architecture et possédez au moins de 3 à 5 ans d'expérience dans un domaine similaire et en commerce de détail. Vous maîtrisez le logiciel AutoCAD et l'environnement Windows. Vous devez avoir un sens aigu des responsabilités, de l'organisation et de la planification et faire preuve d'initiative ainsi que d'autonomie. On vous reconnaît également pour votre facilité d'approche, votre habileté à exprimer vos idées avec persuasion et votre capacité d'agir à l'intérieur de délais relativement courts. Le bilinguisme est un atout.

Pour ce poste permanent, nous offrons une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, d'ici le **29 décembre 2000**, en mentionnant le numéro de dossier COA-1200, au : **Service des ressources humaines, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc., 530, rue Bériault, Longueuil (Québec) J4G 1S8. Télécopieur : (514) 521-4430. Courriel : emploi@jeancoutu.com**

Prière de ne pas téléphoner. Veuillez noter que seules les personnes sélectionnées seront avisées. Nous préconisons l'équité en matière d'emploi.

2917830

GGOF

GUARDIAN
GROUPE
DE FONDS

Directeur des Ventes: Ville de Québec

Vous collaborerez avec le vice-président des Ventes régionales. Vos tâches principales consisteront à nouer et renforcer des relations avec des Conseillers financiers du Québec, et à élaborer des stratégies pour accroître les ventes dans la région. Vous administrerez un budget des ventes régionales et collaborerez avec le service des Ventes et le service du Marketing afin d'assurer la coopération régionale et l'uniformisation de la fourniture des services, et d'échanger des idées pour la vente et des renseignements sur le marché. Vous devrez également représenter Guardian aux conférences des ventes, aux forums sur les fonds mutuels et aux séminaires sur la vente au détail.

Comme qualifications, vous devez avoir au minimum cinq ans d'expérience en vente dans le domaine des services financiers, et être titulaire d'un diplôme universitaire, de préférence dans le domaine des affaires, et d'un diplôme du Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada. Vous devez posséder également de solides compétences dans le développement des affaires et d'excellents talents de communication.

Guardian offre des possibilités de formation et de perfectionnement ainsi que des avantages sociaux concurrentiels.

Veuillez envoyer votre curriculum vitae confidentiel par courriel ou télécopier à :

Gilles Lefebvre
Vice-président, Ventes régionales
Fonds mutuels Guardian
1250, boul. René-Levesque ouest, bureau 2825
Montréal (Québec) H3B 4W8
Télécopieur : (514) 935-2528
Courriel : lefebvre@guardianfunds.com

2916827



mitec telecom inc. est un joueur important dans les domaines de la recherche, du développement, de la fabrication et de la commercialisation de **PRODUITS DE COMMUNICATIONS SANS FIL, À MICRO-ONDES ET PAR SATELLITE.**

INGÉNIEUR DE PRODUCTION / TEST

Fournira le soutien d'essai aux lignes de production, suggère et implante les méthodes d'essai et l'identification de problèmes. Doit avoir des connaissances de « ATE », composantes actives et passives.

TECHNICIEN, SUPPORT À LA PRODUCTION

Met en place, effectue des essais et identifie les problèmes. Doit connaître les méthodes d'essais d'équipement et composantes actives / passives de sans fils et satellite.

INGÉNIEUR MANUFACTURIER

Développe, implante et maintient les méthodes de manufacture, processus et opérations pour les assemblages, composantes, produits existants et futurs. Baccalauréat en ingénierie mécanique ou industrielle requis. La connaissance en « PCB » et logiciel Labview serait un atout considérable.

Département des ressources humaines

mitec telecom inc.
9000, Transcanadienne
Pointe-Claire (Québec) H9R 5Z8
Fax : (514) 630-8600
courriel : opportunities@mitectelecom.com
mitec telecom inc. souscrit au principe d'équité en matière d'emploi.

2918268

Gestionnaire régional de projet, Bolivie

Contrat de 2 ans (avec possibilité de prolongation)

SACO, un organisme non gouvernemental de développement international, cherche une personne bilingue (anglais-espagnol) pour le poste de gestionnaire régional de projet dans le cadre d'un projet de réforme du secteur public en Bolivie. Cette personne doit : avoir une expérience d'envergure en gestion de projets; posséder 10 années d'expérience dans le domaine de projets de développement; avoir une expérience de travail en Amérique latine; avoir une bonne connaissance de l'ACDI; détenir des qualités de chef d'équipe et des compétences au niveau interpersonnel et interculturel; exceller dans la rédaction de rapports; avoir de bonnes connaissances informatiques et une compréhension des systèmes d'information. L'expérience de travail avec des bénévoles ainsi qu'une connaissance fonctionnelle du français seraient un atout. Envoyez votre C.V. aux Ressources humaines, **avant le 2 janvier 2001**, téléc.: (416) 961-1096. Pour plus d'info., visitez notre site Web: www.saco-ceso.com

Seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.

2916565



Directeur de l'assurance qualité

Maintenir le haut niveau de qualité de la compagnie déjà certifiée ISO 9002 et approuvée par le ministère des Transports, représenter la compagnie dans tout ce qui touche la qualité, mettre en place les procédures liées à l'obtention de l'ISO 9001.

- Niveau ingénieur ou DEC + expérience (2-5 ans);
- Bilinguisme; capacité à communiquer et à convaincre;
- Forte connaissance des normes ISO ainsi que les normes liées à l'industrie électronique et aéronautique (IPC 600-610, MIL-55110, SPEC 2000).

Envoyez votre C.V. via courriel électronique sales@teaminc.ca
4105, Cousens, St-Laurent H4S 1V6

2917803



GROUPE GÉNIE
INGÉNIEURS

Depuis plus de 25 ans, Groupe Génie inc. fournit des services d'ingénieurs-conseils de qualité à une clientèle choisie, dans les domaines du bâtiment et des travaux publics. Pour son bureau de Chicoutimi et/ou de St-Félicien, Groupe Génie cherche à combler les postes suivants:

- **Ingénieur(e) chargé(e) de projets: Mécanique du bâtiment**
Génie civil

Ingénieur(e) chargé(e) de projets 0 à 5 ans d'expérience. Expérience pertinente en mécanique du bâtiment et dans les ouvrages de génie civil.

Faire parvenir vos curriculum vitae et références, **avant le 31 décembre 2000**, à l'adresse suivante:

Groupe Génie inc.
1300, rue Notre-Dame
St-Félicien (Québec)
G8K 2A5

Attention: Mme Loraine Lussier, ing.

2917021

La société **REYNOLDS ET REYNOLDS (CANADA) LTÉE** est un chef de file réputé en matière de systèmes informatiques, de produits de gestion de l'information et de services à valeur ajoutée qui assurent une longueur d'avance à ses clients du marché de l'automobile. Nos principes d'établissement de partenariats commerciaux et d'équipes interfonctionnelles, de même que notre succès et notre croissance remarquables sont le résultat direct de notre engagement à l'égard de l'excellence. Nous sommes présentement à la recherche d'un(e) professionnel(le) très motivé(e) et intéressé(e) à se joindre à notre équipe dynamique.

Consultant Formation Clientèle (Référence 01-1305)

Le candidat sera responsable d'assurer la formation de logiciels informatisés dans les concessions automobiles selon les spécifications des contrats. En plus de promouvoir une compréhension intégrée des objectifs de chaque service au sein du concessionnaire, il devra participer aux rencontres d'installation afin de réaliser les objectifs d'installation et de formation.

Exigences du poste

- Excellentes aptitudes en communication et en service à la clientèle
- 2 - 4 ans d'expérience avec des logiciels informatisés chez un concessionnaire
- D.E.C. en gestion des affaires, comptabilité, ou 5 ans d'expérience professionnelle en concession automobile

Voyages fréquents.

Ce poste offre une excellente rémunération et des avantages sociaux.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à : **Daniel Gaudry, Directeur régional - Service de Formation, Reynolds et Reynolds (Canada) Ltée., 11075, boul. Louis-H.-Lafontaine, Anjou (Québec) H1J 3M9. Télécopieur : (514) 355-7514. Courriel : hr.canada@reyrey.com**

Visitez notre site Internet à www.reyrey.com

Nous vous prions de ne pas téléphoner et demandons aux agences de s'abstenir. Seules les personnes sélectionnées pour une entrevue seront contactées.

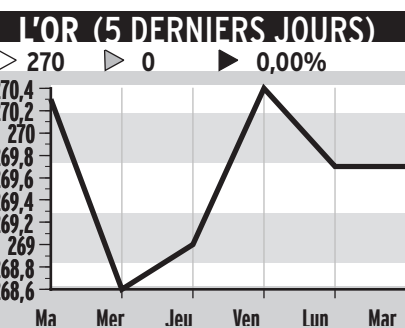
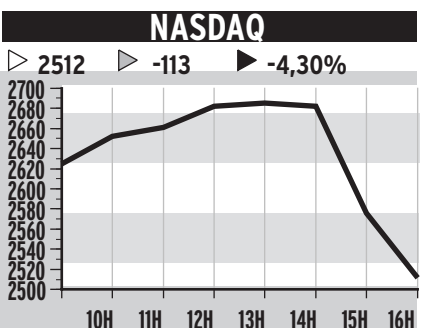
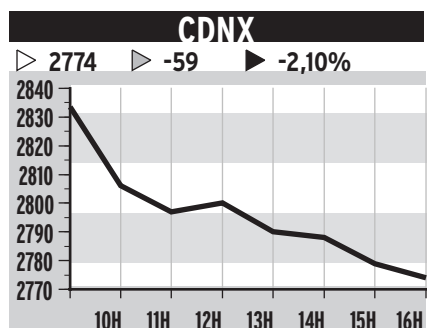
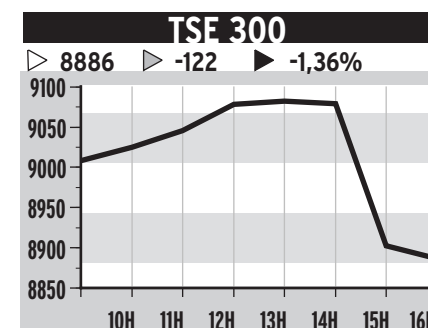
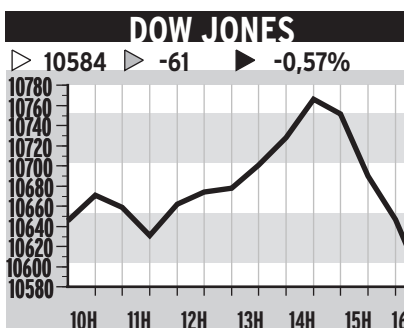


Reynolds & Reynolds

Maximiser l'information à Votre Avantage™

2917830

► Fermeture ► Variation quotidienne ► Variation quotidienne en %



LA BOURSE EN BREF

CDNX				
VOLUME				
Mardi	56 716 359			
Lundi	52 192 585			

INDICES CDNX				
Marché(CDNX)	2825,3	2765,9	2774,1	−59,3

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions trans.	11 303	10 942		
Gains	268	227		
Pertes	453	425		
Inchangées	748	892		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Ciôt.	Var.	
Beanstalk Cap.C.	1 547 000	0,21	+0,06	
Caltech Ltd	909 000	0,28	stable	
Nhna Abitibi Mng C.	907 500	0,03	stable	
Spider Res.Inc.	823 500	0,06	stable	
Delicious Alternat	679 500	0,06	−0,01	

NEW YORK				
VOLUME				
Mardi	1 299 539 410			
Lundi	1 156 667 450			

INDICES DOW JONES				
30 Industries	10865,3	10437,6	10584,3	−61,0
20 Transports	2860,6	2718,9	2777,7	+38,3
15 Serv.pub.	400,0	390,1	395,1	+1,05
65 Composés	3289,4	3164,4	3212,5	+0,03

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions	3 361	3 351		
Gains	1 471	1 084		
Pertes	1 437	1 084		
Inchangées	453	382		
Hauts 00	231	226		
Bas 00	116	100		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Ciôt.	Var.	
Citigroup	24 667 400	50,2	+0,87	
SBC Commun.	23 354 000	46,5	−6,75	
Compag Comp.	21 429 500	17,0	+0,60	
Lucent Tech.	21 399 400	17,3	−0,18	
Nortel Network	20 441 000	33,3	−2,93	
EMC Corp.	19 442 200	63,0	−2,81	
Conseco Inc.	19 178 900	10,5	+1,56	
Pfizer Inc.	17 983 800	47,4	+0,93	

INDICES STANDARD & POOR'S				
400 Industrielles	1576,2	1524,1	1524,3	−22,4
20 Transports	677,7	653,2	663,5	+8,69
Serv. pub.	335,3	331,8	333,3	+0,93
40 Finances	161,7	157,1	158,0	−1,6
500 Composés	1346,4	1305,2	1305,6	−17,1
100 Composés	709,3	686,4	686,8	−7,5

TORONTO				
VOLUME				
Mardi	184 437 000			
Lundi	134 282 000			

INDICES DE TORONTO				
Haut	Bas	Ciôt.	Var.	
TSE 35	564,0	550,9	553,4	−1,3
TSE 100	564,9	548,6	550,6	−1,0
TSE300	9088,4	8870,5	8886,3	−122,2
S&P 60		526,3	−8,0	
Aurifères		4412,1	+95,6	
Les financiers		10517,4	+140,2	
Mines et Métaux		3667,6	+66,9	
Pétrole & Gaz		8074,4	−80,6	
Industrielles		8062,2	−380,9	

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions trans.	1 376	1 392		
Gains	450	510		
Pertes	644	605		
Inchangées	282	277		
Hauts 00	18	36		
Bas 00	91	94		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Ciôt.	Var.	
S&P/TSX60 Index	14 583 410	52,8	−0,95	
Nortel Networks	11 969 218	52,0	−3,60	
Items Inc.	6 492 794	0,43	−1,12	
William Multi-Tech.	3 607 544	0,05	−0,005	
BCE Inc.	3 407 528	43,2	−1,35	
Bombardier B	3 008 403	22,5	+0,10	
Manulife Fin.	2 917 737	44,6	−0,65	
Mackenzie Financial	2 725 137	26,0	−0,95	
Abitibi-Consol.	2 624 094	12,4	−0,10	
Banque Toronto-Dom.	2 607 638	41,7	+0,45	

NASDAQ				
VOLUME				
Mardi	2 254 052 500			
Lundi	2 018 097 400			

INDICES NASDAQ				
Haut	Bas	Ciôt.	Var.	
Composite	2696,6	2509,7	2511,7	−112,8
Industrielles	1495,9	1422,9	1424,6	−41,0
Banques	1874,5	1843,9	1847,3	−2,23
Assurances	2065,2	2041,1	2053,2	+9,08
Finances	2449,5	2386,5	2388,4	−38,8
Transports	1096,6	1079,2	1085,1	+6,3
Telecom.	517,2	476,1	476,3	−32,2

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions trans.	4 840	4 858		
Gains	1 338	1 621		
Pertes	2 575	2 355		
Inchangées	927	882		
Hauts 00	79	59		
Bas 00	531	440		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Ciôt.	Var.	
Cisco Syst.	96 634 000	41,7	−1,1	
Sun Microsystems	68 782 300	26,9	−1,6	
Oracle Corp.	58 824 800	44,8	−3,0	
Microsoft Corp.	57 065 000	30,6	−1,3	
Intel Corp.	53 213 200	33,4	+0,1	

LES OBLIGATIONS

GOUVERNEMENT DU CANADA					
Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.
Canada	7,50	1 Mars 01	100,36	5,47	
Canada	7,00	1 Sept. 01	100,93	5,58	
Canada	6,50	1 Oct. 01	102,97	5,51	
Canada	9,75	1 Sept. 01	103,84	5,51	
Canada	5,50	1 Sept. 02	100,16	5,39	
Canada	5,25	1 Sept. 03	99,62	5,39	−0,01
Canada	7,50	1 Déc. 03	105,63	5,40	−0,04
Canada	6,00	5 Juin 04	101,49	5,72	−0,04
Canada	9,00	1 Déc. 04	112,59	5,40	−0,03
Canada	8,75	1 Déc. 05	114,31	5,41	−0,02
Canada	7,00	1 Déc. 06	108,08	5,39	−0,01
Canada	7,25	1 Juin 07	109,84	5,41	−0,01
Canada	6,00	1 Juin 08	103,66	5,73	−0,04
Canada	5,50	1 Juin 09	100,83	5,37	−0,04
Canada	9,50	1 Juin 10	129,89	5,41	−0,06
Canada	9,00	1 Mars 11	127,38	5,45	−0,06
Canada	10,25	15 Mars 14	143,82	5,53	−0,12
Canada	9,75	1 Juin 17	148,48	5,70	−0,26
Canada	8,00	1 Juin 23	129,79	5,64	−0,34
Canada	8,00	1 Juin 27	126,26	5,63	−0,54
Canada	5,75	1 Juin 29	102,85	5,54	−0,50
CMHC	5,10	2 Juin 03	99,15	5,47	
Real Ret.	4,25	1 Déc. 21	112,05	3,43	
Real Ret.	4,25	1 Déc. 21	112,01	3,41	−0,05

PROVINCIAL					
Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.
Alberta	7,75	5 Mai 03	105,04	5,44	
Alberta	7,50	1 Déc. 05	108,50	5,51	−0,01
B C M Fin	5,50	24 Mars 08	98,24	5,79	−0,03
Brit Col	8,00	23 Août 05	109,64	5,62	−0,01
Brit Col	6,00	5 Juin 08	101,64	5,72	−0,04
Brit Col	8,50	23 Août 13	122,83	5,91	−0,07
Brit Col	5,70	18 Juin 29	94,38	6,11	−0,33
Hydro Qué.	10,88	25 Jul. 01	103,13	5,41	
Hydro Qué.	7,00	1 Juin 04	104,32	5,60	−0,02
Hydro Qué.	8,50	15 Août 06	111,39	5,63	−0,01
Hydro Qué.	11,00	15 Août 20	151,30	6,38	−0,35
Manitoba	5,75	2 Juin 08	99,99	5,75	−0,01
Manitoba	7,75	22 Déc. 25	119,59	6,19	−0,15
N Brunswick	8,38	26 Août 02	104,47	5,53	−0,01
N Brunswick	5,70	2 Juin 08	99,49	5,78	−0,04
N Brunswick	8,00	27 Déc. 17	99,65	6,03	−0,10
NwIndind	6,15	17 Avril 28	97,01	6,38	−0,32
Nva Scotia	6,60	1 Juin 27	102,76	6,38	−0,31
Ontario	7,50	19 Jan. 06	108,29	5,60	−0,01
Ontario	6,13	12 Sept. 07	102,56	5,65	−0,01
Ontario	6,25	25 Août 09	101,89	5,61	−0,34
Ontario	6,50	8 Mars 29	105,60	6,08	−0,36
Hydro Ont.	10,00	19 Mars 01	101,02	5,55	−0,01
Hydro Ont.	5,38	2 Juin 03	99,72	5,49	−0,01
Hydro Ont.	7,75	5 Nov. 05	108,94	5,62	−0,01
Hydro Ont.	5,91	2 Juin 07	99,91	5,71	−0,04
Hydro Ont.	7,45	31 Mars 13	108,13	6,47	
Hydro Ont.	8,50	26 Mai 25	129,83	6,12	−0,32
Hydro Ont.	8,25	22 Juin 26	127,17	6,13	−0,32
I	6,00	23 Oct. 07	100,93	5,82	−0,01
P E I	6,00	27 Oct. 15	122,87	6,12	−0,11
Québec	10,25	15 Oct. 01	103,65	5,57	
Québec	5,25	1 Avril 02	99,70	5,49	
Québec	6,50	1 Oct. 07	103,87	5,79	
Québec	6,00	1 Oct. 29	98,20	6,28	−0,30
Sask.	5,50	19 Déc. 05	107,99	5,64	−0,01
Sask.	5,50	2 Juin 08	98,40	5,76	−0,04
Sask.	8,75	30 Mai 25	132,28	6,17	−0,32
Tor-Met	7,75	1 Déc. 05	108,83	5,67	−0,01

7.45	31 Mai 13	106.13	6.47	
8.20	26 Mai 25	129.83	6.12	-0.32
8.25	22 Juin 26	127.17	6.13	-0.32
8.60	3 Oct. 07	100.93	5.82	-0.01
8.50	27 Oct. 15	122.97	6.12	-0.11
10.25	15 Oct. 01	103.65	5.57	
5.25	1 Avril 02	99.70	5.49	
6.50	1 Oct. 07	103.87	5.79	
6.60	1 Oct. 29	96.20	6.28	-0.30
7.50	19 Déc. 05	107.99	5.64	-0.01
5.50	2 Juin 08	98.40	5.76	-0.04
8.75	30 Mai 25	132.28	6.17	-0.32
6.15	1 Déc. 05	108.23	6.67	0.05

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

20 décembre 2000

Page D9 manquante

OPTIONS CANADIENNES

[illegible]

Photo AR

In bien grand luxe...

À la barrière d'un chantier de construction de Tokyo, un em-
s'assure que les piétons ne trébuchent pas sur le matériel et
rôle le trafic des véhicules. Alors que l'économie traverse une
nnie de récession, ces travailleurs excédentaires sont devenus
xe que le pays ne peut plus se payer.

OS EXCUSES

raison de problèmes techniques à la Presse Canadienne, il est impossible de vous présenter les cotes de la Bourse Montréal ce matin. Veuillez nous en excuser.

La rédaction

LES MÉTAUX

CUIVRE (categorie-A-)			
stant	1847-1848		
s	1871-1871.5		
ois	1845-1850		
s.....	\$135 806 (\$77 057)		
ÉTAIN			
stant	5180-5190		
s	5230-5240		
ois	5310-5320		
s.....	\$4 989 (\$6 559)		
PLOMB			
stant	451.5-452.5		
s	465.5-466		
ois	495-500		
s.....	\$19 296 (\$15 159)		
ZINC (qualité supérieure)			
stant	1060.5-1061.5		
s	1077-1078		
ois	1092-1097		
s.....	\$35 301 (\$28 180)		
ALUMINIUM			
stant	1591.5-1593.5		
s	1593-1595		
ois	1563-1568		
s.....	\$159 446 (\$114 909)		
NICKEL (dollars)			
stant	7095-7105		
s	6765-6770		
ois	6445-6495		
s.....	\$21 774 (\$10 603)		
L'ARGENT			
Bourseries londonniens ont baissé mardi le prix			
d'argent \$0,0050 cent américain par rapport à			
l'unité de la veille.			
\$4 5700			
TREAS — Handy & Harman évaluait hier le			
prix d'argent canadien à \$7 249 (—\$0,085)			
trois.			
NEW YORK — Handy & Harman évaluait hier le			
prix d'argent américain à \$4,615 (—\$0,015)			
trois.			

ARGENT

Porteurs londoniens ont baissé mardi le prix	720.000	34.799	33.000	37.500
Argent \$0,0050 cent américain par rapport à	730.000	44.900	n/d	n/d
ouverture de la veille.	740.000	50.000	—	—
	750.000	53.500	n/d	n/d
	760.000	63.000	—	69.500

canadien à \$7 249 (-

YORK — Handy & Harman évalait hier le
 le l'argent américain à \$4,615 (—\$0,015
 e troy.

Int. en cours, options de ventes:	12
Index: Haut: 709.38;	Bas: 686.48
Fermeture: 686.85;	Baisse: 7.50

L'OR

— Cours de l'or mardi en dollars US par
les cinq principales places financières:

LE PÉTROLE

— Cours de l'or mardi en dollars US par sur les cinq principales places financières:			
Kong:	\$269.95	(-0.70)	
es:	\$269.70	(-0.40)	
	\$265.84	(-4.39)	
	\$269.35	(-0.60)	
Saudi Arabian light	27.85		28.03
North Sea Brent	23.34		25.06
\$ CAN à la demande (271 \$ US) mardi à chez Thomas Cook, courtier en mé-	28.78		29.78

[illegible]

PUBLICITÉ-MARKETING

Les six cordes sensibles du père Noël



MARIE-CLAUDE LORTIE

Oubliez pour quelques instants l'univers sans la moindre référence religieuse dont rêvent certains puristes de l'inclusion multiculturelle.

En attendant que les publicitaires décident d'être complètement neutres, pour ne pas que se sentent exclus tous ceux qui ne célèbrent rien à fin de décembre, le père Noël et ses lutins continuent de définir notre calendrier familial, commercial et de vacances.

On a beau envoyer de plus en plus de cartes de souhaits sans éléments religieux (il y a tout de même pas mal de bouddhistes et de musulmans au Québec et autres membres de religions pour qui le début de l'hiver ne signifie rien de particulier), les campagnes publicitaires, elles, continuent de contenir des références directes au Temps des Fêtes judéo-chrétien. Et au Québec (contrairement aux États-Unis et au Canada anglais), on pourrait même dire pas mal juste chrétien.

Un père Noël par-ci, un bas de Noël, par là, un petit peu de fée des étoiles et de lutins. Quelques rennes.

Pas moyen de s'en sortir.

Dès le début de décembre, la pub de Noël arrive en ville.

Pour créer ces publicités, expliquent les gens de la pub, et pour ne pas rater son coup, il faut absolument s'inspirer d'un certain nombre de cordes sensibles du père Noël. Ce n'est pas Jacques Bourchard qui le dit, mais presque.

D'abord, explique Jacques Labelle, vice-président à la création chez Cossette, le père Noël est difficile à « booker ».

Première corde sensible : il faut le réserver très très très à l'avance.

Entre toutes la préparation des cadeaux et les multiples apparitions à la télé qu'il doit faire à chaque année pour brancher son grand spectacle du 25 décembre, il a très peu de temps libre pour aller en studio enregistrer des annonces. Vaut mieux se lever de bonne heure.

Difficile d'innover

Ensuite, corde sensible numéro deux, il faut le surprendre.

Noël, explique Martin Beauvais, directeur de la création chez



PHOTOTHÈQUE, La Presse ©

Le père Noël aime les animaux, c'est une de ses cordes sensibles.

PNMD, peut sembler très ennuyant pour beaucoup de créatifs. Il est difficile de trouver des angles nouveaux, des choses surprenantes, dit-il. Noël, selon lui, peut faire naître les pires annonces de vente au détail, remplies de clichés et de platitudes.

Parfois, il est tellement difficile d'être différent, que les grands esprits se rencontrent et deux agences pensent au même gag, rappelle M. Labelle. Exemple, l'an dernier, Bell et Rogers avaient tous les deux fait des pubs où le père Noël restait coincé dans une cheminée et appelait à l'aide avec son cellulaire...

Noël n'étant pas facile à traiter avec originalité il faut se dépasser, et ne pas avoir peur d'être audacieux, ajoute Paulette Arsenault, qui dirige la création chez PALM. C'est pourquoi cette année l'agence n'a pas hésité à mettre en vedette une « matante » plutôt coquine, pour mettre en vedette les biscuits du Choix du président, la marque maison des chaînes de supermarchés du groupe Loblaws-Provigo.

En bleu, le père Noël ?

Troisième corde sensible, le père Noël n'a pas toujours à être habillé de rouge.

Depuis quelques années, note M. Beauvais, on l'habille en bleu pour les annonces de Pepsi de

Claude Meunier. On l'appelle d'ailleurs Santa Claude.

Le père Noël, voyez-vous, est une création du peintre américain Norman Rockwell pour Coca-Cola, la boisson au marketing tout en rouge et blanc et ça date de belle lurette.

Pas étonnant, donc, que Pepsi préfère une nouvelle génération de père Noël azur. Même les gens de Madison avenue qui veillent sur le compte Pepsi aux États-Unis (mais qui font néanmoins affaire au père Noël) auraient trouvé l'idée brillante, confie M. Beauvais.

Quatrième corde sensible : le père Noël est un gentil monsieur, qui aime les biscuits avec du lait. On le sait, il en mange après avoir descendu la cheminée. Et la Fédération des producteurs de lait fait toute une campagne publicitaire avec des biscuits de pain d'épices (que le père Noël affectionne tout particulièrement, dit-on). Le père Noël pourra difficilement attendre ses rennes dans un abri-bus sans se faire mettre l'eau à la bouche par un de ces petits gâteaux. Fait à noter toutefois. Si le père Noël n'a pas ses biscuits et son lait, ce n'est pas grave. Il y a deux ans, PNMD et la fédération ont dû retirer des ondes une pub qui laissait entendre que s'il n'y avait pas de lait, il ne laisserait pas de cadeaux. Avis aux pu-

blicitaires : le père Noël n'est jamais fâché et n'est jamais autre chose qu'un gentil monsieur, sinon les consommateurs se plaignent !

Bud Noël

Cinquième corde sensible : le père Noël adore déposer ses cadeaux dans des bas de Noël. C'est ce que croit PALM, en tout cas, qui s'est dit que le père Noël pourrait très bien remplir ces grandes chaussettes de bières Budweiser, et transformer le tout en Bud Noël, évidemment. Pour ceux qui veulent la version grand format, c'est sur des panneaux à peu près partout à Montréal !

Et sixième corde sensible, le père Noël aime les animaux. Après tout, n'a-t-il pas toute une équipe de rennes comme fidèles compagnons de toujours (même si un d'entre eux a un nez d'une drôle de couleur). C'est en tout cas ce que croit l'agence Taxi, qui met toujours plein d'animaux en vedette dans ses campagnes Clearnet dans le Temps des Fêtes. Quand ce n'est pas une grenouille qui danse sur de la musique de Noël (l'an dernier), ce sont des canetons qui font les coquins en se cachant dans des bas de Noël (voir plus haut). « Oui mais les canetons c'est Pâques », dit un créateur publicitaire d'une boîte concurrente. Voir corde sensible numéro deux.

L'UNIVERS MARKETING

Vivre de muffins et d'essence

ISABELLE MASSÉ
collaboration spéciale

QUICONQUE suit la carrière de Michel Barrette (animateur de l'émission *Prenez le volant* avec Jacques Duval cet été, rôle principal dans la sitcom *Km/h* depuis trois ans à TVA...) sait que l'humoriste, comédien et animateur adore les voitures et tout ce qui vient avec. Qu'il incarne un père de famille maniaque des stations d'essence Ultramar (et de tout ce qui vient avec !) dans la plus récente campagne publicitaire de la pétrolière québécoise semble tout naturel.

Dans un premier message publicitaire, qui sera diffusé jusqu'en février, on le voit, au petit matin, lancer au chien du voisin le seul pain qu'il reste à la maison. On comprend vite pourquoi : il devra s'acheter un muffin et un café dans un Dépanneur du Coin d'Ultramar. « Les muffins et les pâtisseries qu'on y vend sont faits maison », mentionne Tony DiGennaro, directeur principal du marketing d'Ultramar.

Dans un deuxième message, Michel Barrette gronde son adolescent modèle qui a rempli d'essence le réservoir de la voiture après utilisation. « Qu'est-ce que je t'ai dit l'autre jour, quand tu prends mon camion ? Chaque mercredi, tu me le rapportes avec le réservoir vide ! » Pourquoi ? Parce que tous les jeudis, le litre d'essence suprême coûte trois cents de moins.

L'humoriste est-il devenu porte-parole d'Ultramar ? « Non, répond

Paulette Arsenault, vice-présidente principale, directrice création et associée de l'agence Palm Publicité Marketing. Nous avons choisi Michel Barrette, car c'est un maniaque des voitures. Il est donc crédible pour annoncer les produits d'Ultramar. »

En rappelant à tous l'existence de ses Dépanneurs du Coin dans cette campagne, la pétrolière veut promouvoir l'idée du « one-stop shopping » (tout trouver à un seul endroit). Depuis 1997, l'entreprise a renouvelé l'image de 40 % de ses 1200 stations de service au Québec et des Maritimes et ouvert 180 Dépanneurs du Coin, tous gérés par des employés d'Ultramar. La dernière campagne, baptisée « C'est mon idée » avec l'employé modèle, datait déjà d'un an et demi. « Même s'il n'est pas porte-parole, Michel Barrette représente bien les valeurs de l'entreprise québécoise, très connue et proche du public », dit Tony DiGennaro.

ISABELLE MASSÉ est journaliste au magazine Info Presse Communications. Adresse électronique : isabelle.masse@infopresse.com Télécopieur Info Presse / La Presse : (514) 842-2422.

INFO PRESSE
COMMUNICATIONS

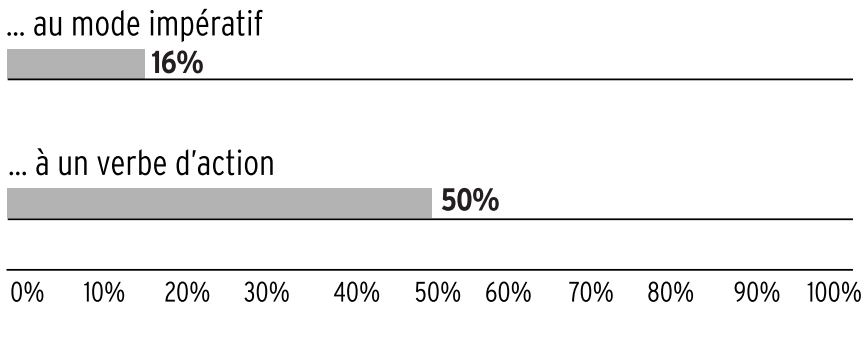
JOUER AVEC LES VERBES

Analyse de contenu de signatures

Notre analyse approfondie des 907 signatures de marques de produits et services nous révèle que 50% des slogans contenant un verbe utilisent un verbe d'action. Reportée sur l'ensemble des signatures, cette proportion passe à 22%. (En effet, plus d'une signature sur deux ne contient pas de verbe). On observe que dans la majorité des cas, ce sont les entreprises elles-mêmes qui font une action. Dans le slogan « Wisk liquide les taches » de Wisk, la marque fait l'action de liquider. Il en va de même pour Balminil qui « soulage vraiment ».

D'autre part, plusieurs entreprises choisissent de s'adresser aux consommateurs en utilisant le mode impératif. On exige alors que le consommateur fasse un geste. C'est le cas pour 16% des signatures contenant un verbe. Une fois encore, cette proportion passe à 7% si l'on considère la totalité des signatures. « Grouille avant que ça rouille » d'Antirouille Métropolitain ordonne de prendre soin de sa voiture, et vite. Les chips Tostitos manient aussi très bien ce procédé. En effet, la marque exige, en deux mots, deux choses du consommateur : « Trempez. Relaxe. »

Signatures contenant un verbe et faisant appel...



Descarie & complices
Recherche et conseil en gestion de marque



LE LAIT : LE LIVRE

LA FÉDÉRATION des producteurs de lait du Québec et l'agence PNMD ont publié un livre aux Éditions Info Presse qui raconte 25 années de publicité pour le lait. De Serge Dupire moustaché de lait à Adamo en passant par Norman Brathwaite et le fameux slogan « Je bois mon lait comme et quand ça me plaît », le livre, intitulé *Je me souviens du lait*, repasse à travers toutes ces campagnes québécoises (devant la caméra et en coulisses) pour nous raconter leurs histoires et nous rappeler toutes sortes de vieux souvenirs. Avis aux amateurs des campagnes des deux dernières années ! La Fédération a aussi fait graver un disque avec toutes les chansons françaises qui ont été utilisées durant la campagne publicitaire tout en blanc qui se poursuit encore cette année. On y retrouve donc *C'est ma vie* de Adamo, *Et si tu n'existais pas* de Joe Dassin, *Je viendrais te chercher* de Bécada, et la liste continue. Tout ça est vendu chez les bons libraires et les bons disquaires.

PUB ET INTERNET : LE PROBLÈME

LES INTERNAUTES qui étaient branchés gratuitement sur Internet grâce à Branchez-Vous et 1stUp auront été déçus de voir, la semaine dernière, que ce service n'était plus disponible. 1stUp a mis la clé dans la porte et du coup, 20 000 utilisateurs se sont retrouvés sans service. 1stUp, rappelons-le, permettait d'accéder à l'Internet gratuitement, en échange de la présence d'un bandeau de publicité en haut de l'écran. Rien de trop grave pour les publivores. Quand 1stUp s'est arrêté, Branchez-Vous s'est mis à proposer aux utilisateurs déçus d'aller maintenant du côté de 3Web, une autre solution gratuite avec publicité. C'est là que certains internautes se sont mis à sacrer. Après avoir rempli un questionnaire composé de questions aptes à faire sursauter n'importe quelle personne méfiante devant le marketing envahissant (on demande l'adresse à la maison, les numéros de téléphone, le revenu annuel, etc.) le service était presque inaccessible. Attente interminable avant de pouvoir se brancher, débranchement sans avertissement, l'horreur. Et le bouquet ? Même si on n'arrivait aucunement à se brancher sur Internet, la pub continuait, elle, à déferler ! Le porte-parole de Branchez-Vous contacté par *La Presse* dit que c'est parce que la pub est téléchargée d'avance. Et que le service devrait être mis au point sous peu, pour accommoder les dizaines de milliers de nouveaux venus. Cela dit, Branchez-Vous n'est plus associé maintenant à ce service.

PLACEMENT MÉDIA : LE NOUVEL OUTIL

LA MAISON de placement média Carat-Stratégem offre à ses clients un nouvel outil pour mesurer plus précisément les publics-cibles. Au lieu de simplement découper la société en fonction de donnée économiques et démographiques (l'âge, le sexe, le revenu, etc.), le nouvel outil, qui s'appelle Carisma, permet de mesurer aussi l'incidence d'exposition aux médias. L'outil travaille avec 13 segments distincts d'exposition aux médias, qu'on peut croiser avec toutes les autres données socio-démographiques traditionnelles.

PUB À L'ÉCOLE : LE SONDAGE

LES DEUX grands concurrents dans le domaine de l'affichage non-traditionnel, Zoom Média et NewAd Media (spécialistes de la pub dans les toilettes notamment...) ont décidé de mettre leur concurrence de côté le temps d'un sondage Léger Marketing, destiné à mesurer l'appréciation de la pub dans les institutions d'enseignements, comme les cégeps et les universités. Selon ce sondage pan-canadien, 80 % des étudiants se disent favorables à la publicité sur les campus. Mené entre le 22 septembre et le 21 novembre, le sondage fait auprès de 872 étudiants montre plus précisément que 79 % des étudiants sont favorables à la publicité sur les campus lorsqu'une partie des revenus est distribuée aux étudiants, que 12 % sont indifférents et 9 % sont contre. Ce sondage a été effectué pour répondre notamment à plusieurs organismes étudiants qui dénoncent la pub sur les campus où elle est présente depuis 1995.

D16



100 Immobilier

156 APPARTEMENTS MEUBLES

PLATEAU, court ou moyen terme, 6v, 3 ch. fermées, rénové, tout incl. 1400\$. 514-522-9773

PROFESSIONNELS EN DÉPLACEMENT
CONDO luxueux dans haut de duplex, près métro Irberville, à louer au mois. Bain marbre, foyer, puits de lumière, tout inclus + ménage 1 fois/semaine. Libre immédiatement. 514-278-2163

VIEUX-MTL, beau 4½, style, 2 étages, courtois/intermédiaire, libre. 1900 \$. 514-737-3472

186 BUREAUX À LOUER

CENTRE d'affaires, 1655 à 2255, salle d'attente, conférence. Aussi 667 à 3400 pi car. Rosemont. 450-227-4699

EDIFICE BOARD OF TRADE 300 rue St-Sacrement, bureaux prestigieux, 2200' car., 4 bureaux privés, cuisine, réception, espace général, autres sps. 514-845-4254

ESPACE de bureau à louer, environ 500 pi car., édifice prestigieux. 869-9909 ext. 224

LAVAIL AUT. 440, 450 à 5000' car. AUSSI dans Chomedey, 500 à 2200' car. 450-688-7310

LOCATION 1000' Sherbrooke, 400' car., entrée privé, niveau de rue, stat. int. inclus, 1 mois gratifié. 514-937-6884

ROSEMONT, bureaux pour professionnels 1500 pi car., Appellez Max immobilier courtier Luc Vallancourt 514-947-4747

SOUS-LOCATION CLASSE "A"

Excellent locaux de détail/bureaux angle de Maisonneuve et Mansfield

• 3500 pi car. (détail)
• 13 000 pi car. locaux pour bureaux étage complet
• sous-location de 8½ ans
• terme peut être étendu
• taxes autres
• 21 installations modernes
• Contrats protégés

SEYMOUR I. BROOK (514) 841-3818
skay@royalpage.com
STANLEY R. KAY (514) 841-3827
skay@royalpage.com

ROYAL LEPAGE COMMERCIAL INC. RTM INC. AGREE R 186

VIEUX-MTL, 850 à 2300 pi car., rénové. 514-733-1444

VILLE-ST-LAURENT, +/- 1500', meuble ou pas, très propre, 1er étage, entrée privée, porte arrière sur grand stat. privé, chauffage et climatisation central, secteur routes 40 et 13. Disponible maintenant. Bon prix. Guy (514) 497-3624

VILLERAY, 5½, équipé, literie, chauffé, 975\$. 514-729-6250

VILLE-ST-LAURENT, 3½, 8000mois. 514-941-6039

160 PROPRIÉTÉS À REVENDRE

ST-HYACINTHE Maison à revendre Rés. et/ou comm. Se paye seule! Seulement 80 000 \$! (450) 799-1344

À VISITER, virtuellement, toutes communautés, 2911 Zénovision 514-725-0743

PLUSIEURS IMMEUBLES À REVENDRE DISPONIBLES 4 x SIPLEX, Elite-Des-Parcs, tous lieux, biens locataires, bon rendement. AUSSI à Laval et Mt. 28, 21, 24 et 100 logements. J-G. Avoyte, agent imm. agréé (450) 400-5555, Royal LePage des Mies Illes

ROSEMONT, 13s, 7000 pi car., rev. 28 000 \$, éval. 297 900 \$, Pas d'agts. 450-461-1424.

ROSEMONT, 25e, 3½plex/3s, Pas d'agts. 450-461-1424.

ST-DENIS, 4 log., 1 magasin, 230 000 \$. 450-676-9305.

ST-HENRI, 12 log. 4½, 3½, ex. rev. bon état, cuisine rénovée, Mt-Nord 8 log., bon trafic, 514-258-8941, 450-659-4866

VILLERAY, 14 X 3½ log. Super beau, tout incl. loc. 4000 pi car. 514-727-7575. Station Accès

170 COMMERCES

RÉSIDENTIE personnes âgées autonomes, secteur Hochelaga-Maisonneuve, 375 000\$, 18 chambres. Entre 9h et 17h. 514-212-1214.

RESTAURANT 1700, 514-723-4260, 514-897-1651.

180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER

2300 PL CAR. commercial, 514-937-9027, 514-927-8481

5135 JEAN-TALON E. espace comm. + bureaux 876-4020

ANJOU, ST-LEONARD 5000 à 14 000 pi car. POUR RENDEMENT. 514-944-7336

DORVAL, 2094 rue Charlier, 2000 ou 8000 pi car. pour Nouvembre. Gilles Prince, 514-631-4496, Max-Immco chr.

ESPACE de 1500 pi car. pour atelier, couture, etc. Espace facile de réception, 455 \$ chauffé. Page 514-423-9631

LOCAL 4 pièces, des Laurentides, Laval, 5500\$, 450-663-5610

METRO L'AVANCE INDUSTRIEL Laval 14 700 à 8000 pi car. 3000\$. Max immobilier chr. Luc Vallancourt 514-947-4747

MONTREAL-EST, 25 000 pi car., rénové, 27' haut, toiture / chauffage neuvs, grand espace de réception, 455 \$ chauffé. Page 514-423-9631

PAPINEAU / Beaubien, 2400 pi car. commercial, 5000mois. Appellez Max immobilier courtier Luc Vallancourt 514-947-4747

PAPINEAU/SAUVÉ de 3000 à 60 000 pi car., monte-charge, industrie légère, disponible immédiatement, stationnement. (514) 737-2268

RUE GUY, entre Sherbrooke et Missive, 7000 pi car., loc. à aménager. Excellente opportunité. Tél. 514-737-7588

VERDUN, Wellington, 2000 pi car., ac. Prés. Métro. A vendre ou à louer. Re/Mac Action chr. M. Perron 514-983-5055

184 ENTREPRISES À LOUER
GARAGE 300 pi car. Chauffé, 335\$/mois. 514-389-1400.

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

AU 5000 IBERVILLE, bureaux, alle maison. Complexe, grand stat. 514-521-6000.

AU 7227 ST-DENIS, métro Jean-Talon, beau bureau, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

BELANGER, (910), bureau professionnel de 1600' car. à louer, chauffé, 3508, Promotion. Au mois si désiré. 514-994-0022, 514-384-9852.

C.D.N., près Queen Mary, 1150 et 1200 pi car. 514-733-1444.

CENTRE-VILLE, Ste-Catherine E. coin St-Hubert, face Place Dugas, André Sawaya Gestions Galleria - 738-1166

186 BUREAUX À LOUER
A 5 MIN CENTRE-VILLE Bureaux pour professionnels, très lumineux, aire ouverte, 4000 pi car., r-de ch., mezzanine. Call. (450) 357-5399

99 \$/mois +
Aussi disponible 500 pi car. + Gisèle (514) 773-3932

A BON PRIX, Plateau, réno. petit et grand. Fière 371-7700

CHATEL-NORD, 200 à 1350' car. chauffé éclairé 2508 \$/mois. 514-331-7739, 514-947-4747

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

20 décembre 2000

Page D18 manquante