



Montréal ▼

Montréal 3224,84 -18,29
VARIATION DU JOUR: -0,56% AN: -5,09%



Toronto ▼

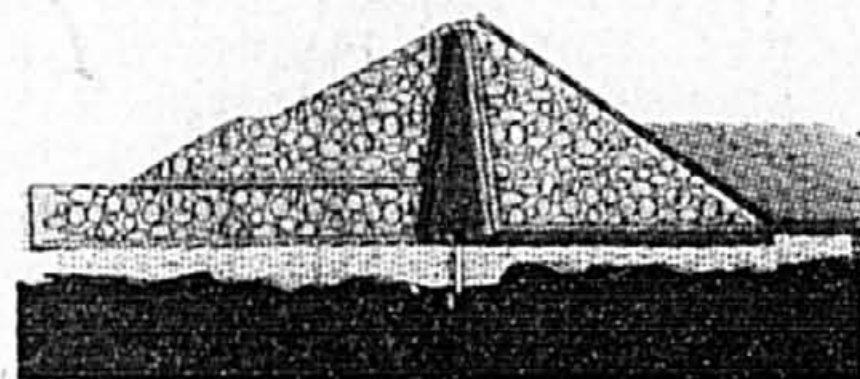
Toronto 6296,51 -19,15
VARIATION DU JOUR: -0,30% AN: -9,10%



New York

New York 8706,15 0,00
VARIATION DU JOUR: 0,00% AN: 13,23%

S&P 500	1110,84	-0,76
VARIATION DU JOUR:	-0,07%	AN: 18,08%
Nasdaq	1788,44	-12,44
VARIATION DU JOUR:	-0,69%	AN: 9,65%
Dollar CAN	65,62	cents US 0,39
VARIATION DU JOUR:	0,60%	AN: -8,04%
Dollar US	1,524	\$CAN -0,009
VARIATION DU JOUR:	-0,59%	AN: 8,75%
Or	288,80	\$US -1,20
VARIATION DU JOUR:	-0,41%	AN: -8,03%
Pétrole	11,88	\$US -0,51
VARIATION DU JOUR:	-4,12%	AN: -38,16%



Réserves d'eau
Un regroupement
demande des
audiences publiques
à la Régie
Page D 11

Stress et craintes de coupes dans l'épicerie

LAURIER CLOUTIER

Plusieurs franchisés gardent leur calme mais d'autres paniquent devant les conséquences appréhendées des fusions de chaînes d'alimentation.

Loblaws a donné des garanties à Provigo, qui a rassuré un peu ses franchisés, par téléphone; mais Sobeys n'a encore rien fait de tel pour Oshawa-IGA, où affiliés et employés sont stressés.

« Ils ont raison de s'inquiéter, dit Normand Turgeon, professeur de marketing à l'École des HEC. Si 95 % des marchands Provigo ne devraient pas être touchés, les IGA le seront davantage. »

Des employés seraient remerciés sans ménagement. On tolère aujourd'hui les mises à pied sauvages « à 16 h 30 le vendredi. De 1993 à 1997, on rachetait des emplois à coup de grosses compensations, de 200 000 \$ au CN. Mais le CN ne donne rien aux 1500 personnes congédiées ces jours-ci. En outre, c'est perçu comme normal », dit M. Turgeon.

« Un coup dur, mais court », disent des consultants.

Le pire serait l'arrivée de géants américains, tel Kroger, qui pratiquent les fusions et acquisitions depuis deux ans. Les chaînes canadiennes relativement petites pourraient maintenant être avalées d'une bouchée, sans que l'acquéreur du Sud voit un grand intérêt à respecter des particularités locales, craint Normand Turgeon.

Chez IGA, de nombreux employés posent des questions aux marchands qui ne savent trop que répondre. Sobeys et Oshawa planifient et n'ont rien dit aux marchands encore. Des employés et franchisés n'ont dorment plus depuis trois jours.

La distribution alimentaire au Québec mise sur des indépendants franchisés, en majorité, plutôt que sur des magasins corporatifs comme ailleurs au Canada. Si Loblaws et Sobeys implantent des grandes surfaces, pour mieux s'affronter, les franchisés d'en face vont se sentir très petits.

Des marchands desservent leur marché depuis des générations et ont investi des millions. Ils livrent à domicile souvent. C'est beau l'américanisation mais... « On nous tire le tapis sous les pieds de façon cavalière, dit un marchand. Si j'offre la même gamme de produits que la grande surface, quel sera mon avantage comparatif? Devra-t-on former une nouvelle chaîne d'indépendants ou se déguiser, chez Sobeys? »

Comme un certain nombre de confrères, Louise Ménard possède plusieurs supermarchés, des IGA de la Rive-Sud, mais se surprend aujourd'hui à songer à un changement de carrière. Que décidera Sobeys?

L'acheteur n'a pourtant pas annoncé de rationalisation. Mais l'inconnu inquiète.

Le grossiste Agora permet à Louise Ménard d'acheter 20 % de ses produits à l'extérieur mais Sobeys n'a pas montré ses couleurs.

Le réseau IGA au Québec est cependant « très rentable » et le président d'Agora, Pierre Croteau, « peut encore livrer une belle bataille pour défendre les indépendants ». Mme Ménard a confiance.

De nombreux détaillants Provigo sont par contre « enchantés de l'arrivée de Loblaws, en raison de son succès », dit Me François Lamarre. Il défend un groupe, de 50 marchands à l'origine, qui poursuit Provigo et ses grandes surfaces corporatives. La plupart ont déjà été rachetés ou ont changé d'enseigne.

Si Provigo passe à Loblaw, le tandem Migneault-Michaud passera à la caisse

MIVILLE TREMBLAY

La vente de Provigo à Loblaw rapportera un joli magot à ses dirigeants. Si la Caisse de dépôt et placement du Québec avalise la transaction, le président et chef de la direction, Pierre Migneault, gagnera 7,3 millions avec ses options d'achat d'actions, tandis que le président du conseil, Pierre Michaud, empochera 1,9 million.

Le tandem qui dirige Provigo depuis cinq ans n'avait pas touché un cent avec ses options, car le titre n'avait cessé de végéter sous les 9 \$, hormis durant de brèves périodes.

On comprend qu'ils aient trouvé moins in-

téressante l'offre de Métro-Richelieu, où l'appréciation du titre de la société fusionnée aurait été possible de manière plus graduelle et plus incertaine.

Par contre, la décision d'accepter ou de refuser l'offre de Loblaw sera prise par un comité d'administrateurs indépendants, où ne siègent ni M. Migneault ni M. Michaud, et qui sera appuyé dans son travail d'évaluation par le courtier TD Securities.

La transaction avec Loblaw constitue un changement de contrôle, lequel déclenche l'acquisition de toutes les options octroyées. Environ 500 dirigeants de la société, y compris des gérants de magasins, possèdent des options.

M. Migneault détient un million d'options, exerçables à des prix de 7,50 \$ et 8,375 \$. Avec l'offre de Loblaw de 15 \$ (au comptant et en action, avec une possibilité de tout rece-

voir au comptant), le chef de la direction fera un profit de 7,3 millions.

Ces options représentent 1 % des actions de Provigo en circulation. À titre de comparaison, le chef de la direction de Métro-Richelieu a des options sur l'équivalent de 3 % des actions en circulation.

La conjointe de M. Migneault, Mme Sylvie Lorrain, vice-présidente déléguée, possède 200 000 options qui rapporteront 1,5 million.

M. Michaud possède 250 000 options levables à un prix de 7,50 \$, qui rapporteront 1,9 million.

Par ailleurs, M. Michaud possède 182 000 actions qui, dans l'offre de Loblaw, valent 2,6 millions. Il a acheté ces titres au cours de plusieurs transactions et à des prix variés. M. Migneault possède 18 100 actions, valant 271 500 \$.

Voir **SI PROVIGO** en D 2

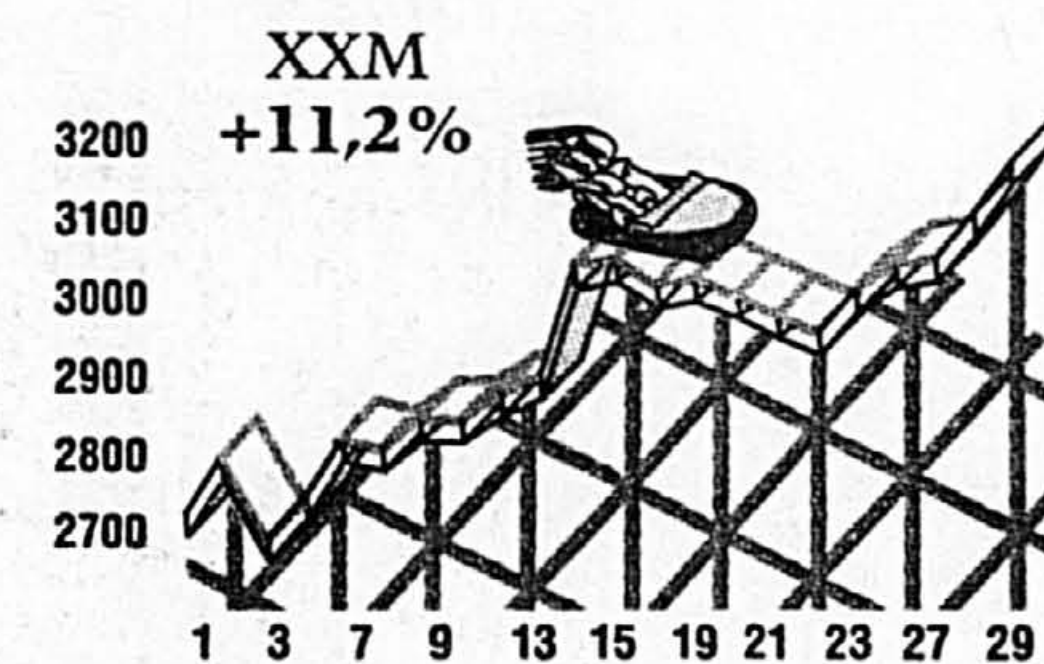
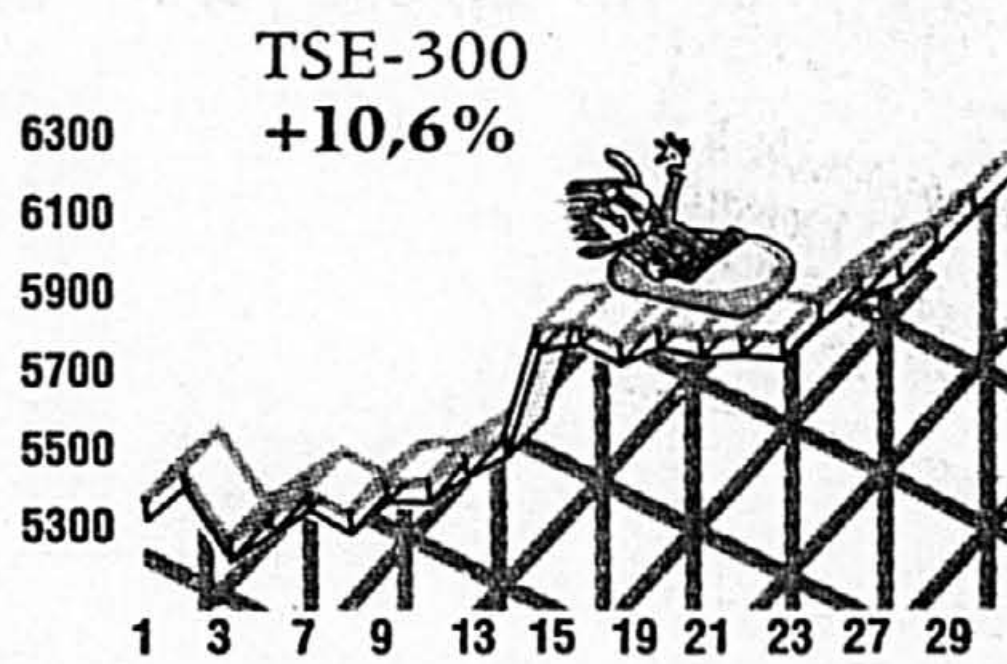
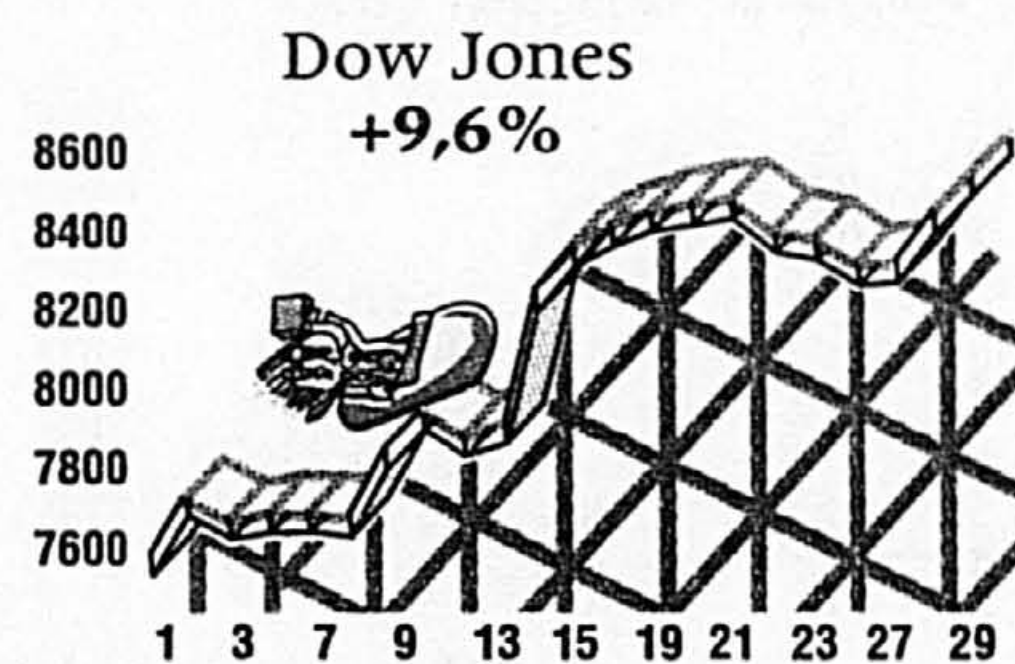
COUP D'OEIL

Le grand manège boursier

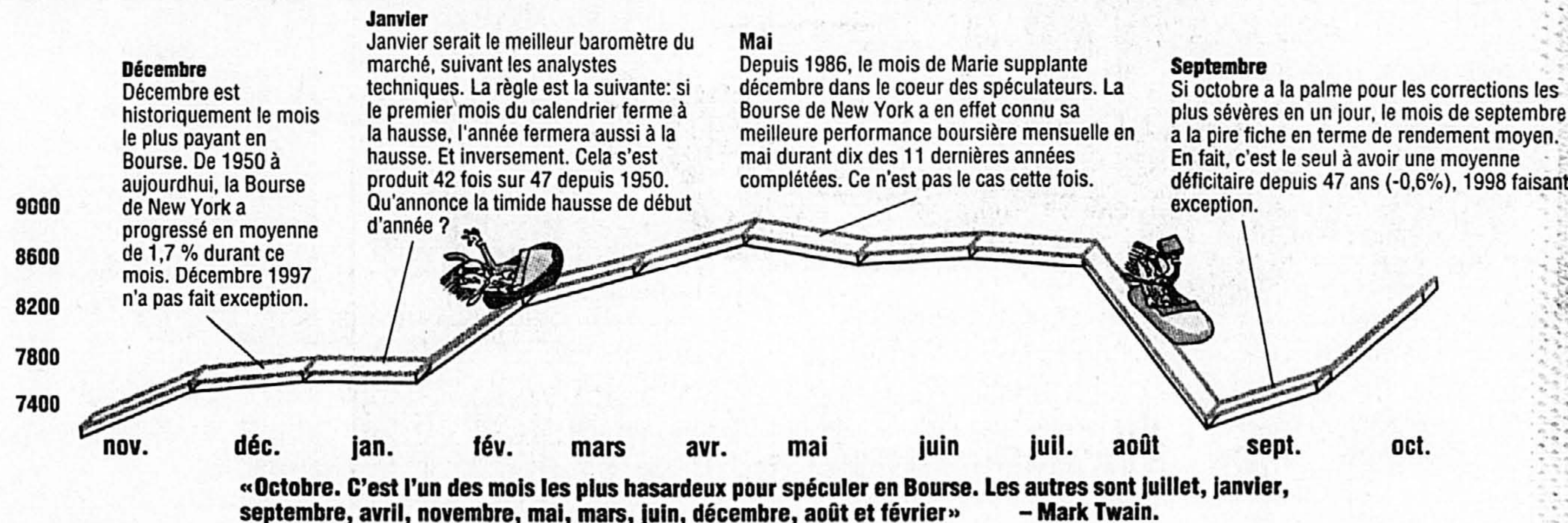
PAUL DURIVAGE

Quel mois! Début octobre, les investisseurs pouvaient appréhender le pire. En octobre, l'an dernier, le Dow Jones avait chuté de 10%. Dix ans auparavant, en octobre 1987, il y avait eu krach. Cette fois-ci, le marché était dans un cycle baissier marqué par des mouvements brusques dignes des montagnes russes. Finalement, la Bourse de New York a livré à l'Halloween ses meilleurs gains mensuels en 11 ans. Le marché va ainsi à l'encontre de toutes ses habitudes depuis le début de l'année. Voici un coup d'oeil sur ce drôle de manège pour amateurs d'émotions fortes.

■ Les montagnes russes (évolution de quelques grands indices boursiers durant le mois d'octobre 1998)



■ Le calendrier boursier (suivi du Dow Jones de mois en mois depuis le début de l'année)



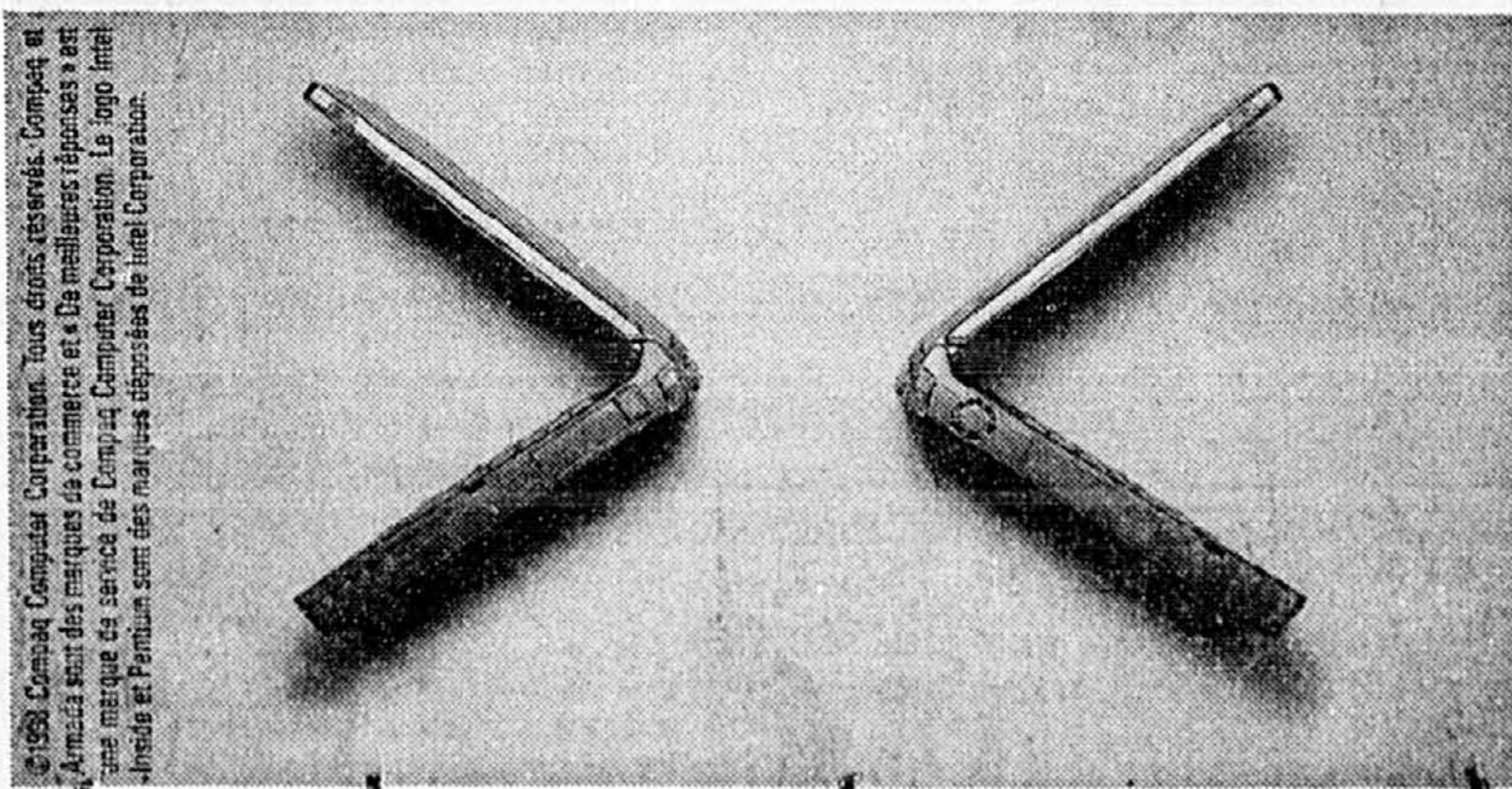
■ Octobre rouge (les 15 pires chutes historiques du Dow Jones en pourcentage)

Octobre est pourtant un mois historiquement malchanceux à la Bourse. Non seulement les mémorables krachs de 1929 et 1987 sont survenus en octobre, mais c'est durant cette période que sont survenues sept des 15 pires journées pour le Dow Jones.

27 oct. 1997		-7,18%
26 oct. 1987		-8,04%
19 oct. 1987		-22,61%
18 oct. 1937		-7,75%
21 juil. 1933		-7,84%
20 juil. 1933		-7,07%
5 oct. 1932		-7,15%
12 août 1932		-8,40%

24 sep. 1931		-7,07%
6 nov. 1929		-9,92%
29 oct. 1929		-11,73%
28 oct. 1929		-12,82%
1 ^{er} fév. 1917		-7,24%
14 mars 1907		-8,29%
18 déc. 1899		-8,72%

Illustration: AFP / Infographie: La Presse



Comment une chose peut-elle être à la fois
supérieure et inférieure à une autre ?

Un bloc-notes ultra-mince et ultra-puissant d'un poids inférieur à 2,7 kg : le Armada 7400 est vraiment sans égal. Pour un plus grand choix de réponses, de meilleures réponses, visitez notre site Web au www.compaq.ca **COMPAQ** ou appelez-nous au 1 800 567-1616.

De meilleures réponses™



La FTQ et la CSN surveillent les prises de contrôle

Presse Canadienne

La FTQ et la CSN, qui représentent des milliers de travailleurs chez Provigo, Métro-Richelieu et IGA, surveillent de près les turbulences qui touchent actuellement le marché québécois de l'alimentation.

Chez les Travailleurs unis de l'alimentation et du commerce (TUAC-FTQ), un syndicat qui représente 27 000 syndiqués de l'alimentation dans les magasins, la distribution et les entrepôts, M. Yvon Bellemare, avoue que l'information est difficile à obtenir de la part des géants de l'alimentation, sous prétexte que les transactions envisagées sont confidentielles pour le moment.

Les futurs acquéreurs de Provigo auraient cependant donné des garanties concernant le maintien des emplois et du siège social au Québec.

Pour ce qui est des emplois, M. Bellemare s'inquiète moins des prises de contrôle envisagées que s'il s'agissait de deux des trois grands de l'alimentation au Qué-

bec qui fusionnaient. S'il y avait fusion entre Québécois, il risquerait d'y avoir des fermetures, notait-il en entrevue. Mais comme il s'agit de nouveaux venus qui veulent pénétrer le marché québécois ou y accroître leur présence, il y a moins de risques de fermetures.

Le président de la CSN Gerald Larose manifeste une certaine inquiétude, mais davantage pour les fournisseurs que pour les travailleurs des supermarchés et centres de distribution.

Puisque les syndiqués sont protégés par leur convention collective et par le Code du travail, « nous ne craignons pas nécessairement pour ces personnes », a-t-il fait valoir, en entrevue.

M. Larose s'inquiète davantage pour les producteurs agricoles du Québec et les fournisseurs. « La question qu'il faut se poser, c'est 'est-ce qu'on doit, au Québec, laisser l'ensemble de l'agro-alimentaire être possédé par l'extérieur ?'. À notre avis, c'est non. »



ECONO-FLASHES

Émission de Gaz Métropolitain

■ Gaz Métropolitain a conclu avec un syndicat de preneurs fermes une entente relative au placement de 100 millions d'obligations de première hypothèque 6,05 %, datées du 10 novembre 1998 et échéant le 10 novembre 2008. Les preneurs fermes ont convenu d'acheter les obligations au prix de 99,963 % de leur capital et elles seront placées à un prix qui sera négocié entre eux et les souscripteurs. Le produit de l'émission servira à réduire les emprunts à taux flottant consentis en vertu d'une convention de crédit existante, laquelle a servi au financement des dépenses en immobilisations.

Novartis Pharma réalise une étude repère

■ Novartis Pharma a lancé une étude repère visant à déterminer l'effet d'un traitement hypocholestérolémiant sur la prévention primaire des crises cardiaques et accidents vasculaires cérébraux chez les personnes âgées souffrant d'hypercholestérolémie. L'étude, qui portera sur un groupe de patients susceptibles d'être atteints d'une maladie cardiovasculaire (mais qui, très souvent, ne sont pas l'objet d'un traitement énergétique), fera appel au comprimé expérimental LESCOL(x) XL (fluvastatine) à libération prolongée dosé à 80 mg.

Air Canada étend sa billetterie électronique

■ Depuis hier, Air Canada et ses transporteurs régionaux offrent à leurs clients la commodité des voyages sans billet partout au Canada et aux États-Unis. En effet, le transporteur a étendu sa billetterie électronique à 20 nouvelles destinations américaines, couvrant ainsi la presque totalité de son réseau nord-américain.

Ressources Allican : financement de 1,16 million

■ Ressources Allican a réalisé un financement pour un montant total de 1,16 million afin de réaliser une étude de faisabilité technique et financière sur le projet de production de ferrochrome au Québec. La société a récemment procédé à un placement privé pour 360 000 \$ d'actions ordinaires de la société, à un prix de 35 cents l'action, auprès de Sodémex, et de Sodémex II, (150 000 \$), le Fonds de solidarité de la FTQ (110 000 \$) et SOQUEM (100 000 \$).

Programme d'investissement chez Bocenor

■ Groupe Bocenor entreprendra un deuxième important programme d'expansion de sa capacité de production, lequel s'échelonnait entre ce mois-ci et avril 1999. Devant la forte demande émanant de ses marchés cibles et à la lumière des retombées très positives de ses récents investissements, la compagnie a porté à 3 millions son budget d'immobilisations pour 1999. De cette enveloppe, environ 2,2 millions seront investis dans l'achat d'équipements de production visant à accroître la capacité et l'efficacité des usines de Saint-Joseph de Beauce, Sainte-Marie de Beauce et Colebrook (New Hampshire).

Le CN abandonne le service à Lampman

■ Le CN vient d'abandonner l'exploitation de sa subdivision de Lampman entre les points milliaires 86,3 et 88,9. La ligne de chemin de fer, d'une longueur de 4,3 kilomètres, est située à l'ouest de Bienfait, en Saskatchewan (au sud-est de Regina). Aucun train n'y circule depuis 1994. Aucune partie ne s'est montrée intéressée à exploiter la ligne ou à l'acheter à sa valeur de récupération nette.

L'Industrielle-Alliance : bénéfice de 48,7 millions

■ L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie, termine le troisième trimestre 1998 avec un bénéfice avant impôts de 64,6 millions, en hausse de 2,1 millions par rapport à l'année dernière. Compte tenu des charges fiscales, le bénéfice net se monte à 48,7 millions après neuf mois. Ce bénéfice correspond à un taux de rendement annualisé de 12,42 % sur l'avoir des mutualistes. Ce sont surtout les nouvelles ventes qui continuent d'attirer l'attention puisqu'elles sont en progression dans les principaux secteurs d'activité.

Canadien International : quatre B767 et un A320

■ Canadien International ajoutera à sa flotte, au cours de la nouvelle année, quatre Boeing 767-300 à rayon d'action accru, y compris deux nouveaux 767-300ER et un Airbus 320. Canadien a signé une entente avec GE Capital Aviation Services pour la location de deux gros-porteurs 767-300ER qui seront livrés à l'automne 1999. Ces appareils, qui seront construits par Boeing au cours de la prochaine année et mis en service à la fin de 1999, seront les premiers avions neufs de Canadien depuis 1995.

Call-Net retirera 80 millions de la fibre optique

■ Call-Net Enterprises a conclu une entente avec Leduc Industries, son partenaire d'affaires, portant sur la vente de certaines de leurs installations conjointes de fibre optique à MetroNet Communications. Call-Net entend retirer de cette vente un produit avant impôt d'environ 80 millions. Les tronçons de fibre optique concernés comptent pour une partie du réseau transcontinental en cours d'aménagement par Call-Net, en partenariat avec Leducor. Call-Net avait acquis une part de ce réseau lors de l'achat de Fonorola, l'été dernier.

Entente entre Radiomutuel et Vidéotron

■ Radiomutuel a conclu une entente de longue durée avec Vidéotron relativement à l'acquisition et à la distribution de la chaîne Tél-Annonces. Aux termes d'une entente de distribution exclusive, en mode analogique, d'une durée de huit ans, la chaîne Tél-Annonces auparavant exploitée par Vidéotron, devient, à compter de ce jour la propriété de Radiomutuel. La chaîne Tél-Annonces rejoint environ 1,2 million de foyers abonnés au service de base du câble de Vidéotron au travers du Québec. Elle comprend une vingtaine d'employés.

Logistec approuve un placement privé

■ Logistec a effectué un placement privé de 20 000 actions subalternes à droit de vote de catégorie B au prix du marché de 33 \$ l'action, en faveur du Fonds Cote 100 REA-Action. Logistec a reçu l'approbation des Bourses de Montréal et de Toronto et des autorités réglementaires concernées. La totalité du produit du placement sera ajoutée au fonds de roulement de la compagnie.

Pierre Bellemare

Qu'advient-il des fournisseurs des marques maison de Provigo?

DENIS ARCAND

Si vous êtes un fournisseur de Provigo dans la marque maison « Génération », vous avez peut-être raison de vous demander ce qui vous arrivera, le jour où Loblaw décidera de faire entrer au Québec ses marques privées, dont « Choix du Président ».

Selon la direction de Provigo, Loblaw s'est engagée à maintenir le réseau d'approvisionnement québécois si son OPA sur Provigo fonctionne.

« Le changement de marque ne changerait rien d'autre que l'emballage, assure le porte-parole Laurent Pepin. Ce qui est important, c'est pas la couleur du sac, c'est ce qui le remplit. Et la proposition de Loblaw stipule par écrit que Provigo conserverait son réseau de fournisseurs au Québec. »

Mais selon un analyste financier qui suit les titres boursiers des distributeurs alimentaires, il n'est pas évident que la chose soit économiquement réaliste à long terme.

« Loblaw pourrait garder tous ses fournisseurs actuels au Québec et changer simplement l'emballage des produits qu'elle achète ici, acquiesce Christian Cyr, analyste chez Tassé et Associés. Par exemple, Cascades continuerait de fournir aux Provigo les mêmes essuie-tout, mais avec un emballage Choix du Président plutôt que Génération. »

Sauf qu'il est peu probable que

la compagnie agisse longtemps ainsi au détriment des économies d'échelle qu'elle recherche en voulant acheter Provigo, dit Cyr.

« Ça m'étonnerait, dit-il. Ce qui est plus probable, c'est qu'il va finir par y avoir des gagnants et des perdants parmi les fournisseurs québécois de Provigo », dit M. Cyr. Certaines compagnies d'ici pourraient toucher le gros lot et décupler leurs ventes en remportant d'importants contrats pan-canadiens pour toute la chaîne Loblaw. D'autres se retrouveront le bec à l'eau, remplacées au Québec par des fournisseurs d'autres provinces.

On peut penser que les petits producteurs seraient désavantagés à ce jeu.

Loblaw est une des chaînes alimentaires qui ont le mieux développé le créneau des produits sous étiquette contrôlée, qui occupent 40 % de la surface des magasins. Elle exploite la marque privée haut de gamme Choix du Président, la plus connue. Loblaw a aussi créé les marques maison Sans Nom et Paquet Club, de même que G.R.E.E.N., Bon au Possible et EXACT.

Ces marques représentaient 15 % des ventes de Loblaw, en 1997, et la compagnie veut augmenter cette proportion.

Chez Loblaw, Rob Chenaux, président des Marques Loblaw, dit que la question du lancement des étiquettes privées de Loblaw au Québec est pertinente, mais ajoute

que la réponse est très prématurée : « Je ne sais pas encore si on intégrerait nos marques maison chez Provigo, ni comment. Je me pose la même question. Mais la haute direction a d'autres chats à fouetter avant de se pencher là-dessus. »

Chez Provigo, le patron des approvisionnements, Normand Coeumeau, n'a pu être joint hier, mais Laurent Pepin reconnaît que les économies d'échelle « sont une réalité économique » et qu'il pourrait y avoir des perdants et des gagnants chez les fournisseurs de Provigo.

« Cela étant, ce qu'il faudra faire, c'est analyser la somme des plus et des moins chez les fournisseurs du Québec. »

Une autre collision se dessine au plan des services bancaires. Loblaw a eu l'idée de créer ses propres services financiers (sous la marque Choix du Président) et de les implanter dans ses magasins. Provigo, pour ne pas être en reste, avait réagi en signant une entente avec la Banque Nationale, qui a ouvert des mini-succursales dans les Maxi et Cie. À la BN, Jocelyn Dumas dit ne pas connaître les intentions de Loblaw et se borne à dire que les contrats sont à long terme, « mais avec les clauses de résiliation habituelles ». De toute façon, la BN n'a pas mis tous ses oeufs dans le panier de Provigo, dit M. Dumas : « On a quelque chose en marche avec Métro-Richelieu et il y a des pourparlers avec d'autres. »

Si Provigo passe à Loblaw, le tandem Migneault-Michaud passera à la caisse

SI PROVIGO / Suite de la page D 1

Depuis mai 1996, les autres membres du conseil d'administration reçoivent une partie de leur rémunération sous forme d'options. Chacun d'entre eux a le droit d'obtenir jusqu'à 20 000 options.

Dans la circulaire de la société,

on explique que la rémunération des dirigeants comprend un salaire légèrement sous la médiane du marché de comparaison canadien ; un régime d'intéressement à court terme (prime) se situant dans la médiane et lié à des objectifs de profits semestriels ; un régime d'intéressement à long terme se situant dans la moyenne (les options dé-

crètes plus haut) ; et un ensemble d'avantages sociaux.

En 1997 (l'exercice terminé le 31 janvier 1998), M. Pierre Migneault a gagné un salaire de 413 385 \$, une prime de 300 000 \$, et des primes d'assurances valant 2551 \$, pour un total de 715 936 \$. M. Michaud reçoit pour son travail de président du conseil un salaire de base de 100 000 \$.

Imasco Limitée

Avis est par les présentes donné que le conseil d'administration d'Imasco Limitée a déclaré le dividende suivant :

DIVIDENDE N° 408
Dividende trimestriel, actions ordinaires

17 cents par action

Le dividende sera payé le 31 décembre 1998 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 1er décembre 1998.

Par ordre du conseil,
Katrin Nakashima,
Vice-présidente, secrétaire et conseiller juridique principal
Montréal (Québec), le 29 octobre 1998

À VENDRE

Opportunité d'investissement
Immeuble à bureaux

1320, Graham, Ville Mont-Royal

• 57 456 p.c. - 92 % occupé
• Revenu net d'opération : 461 619 \$
• Prix de vente : 5 150 000 \$

ACB COMMERCIAL
Courtier immobilier agréé

Pierre Lacroix
Agent immobilier agréé
(514) 849-7044

700

PROPOSITIONS D'AFFAIRES
(encadrées seulement)

INTERET 10% ET PLUS

- Placement court ou long terme.
- Investissement 10 000 \$ et plus.
- Garantie par hypothèque.

Robert Lemay 514-728-6006

705

FINANCEMENT

RECHERCHE financement, 20 000 \$, avec/sans garantie, bon taux. 514-894-3591

VOUS AVEZ DES PROBLÈMES?

- Entre associés
- Financement
- Endettement
- Pour suite
- Collection

LA RELANCE
UNE SOLUTION SÛRE
514-954-1001

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

BESOIN distributeurs sérieux pour vendre aux pharmacies et salons coiffure, le fameux Kilo-Stop. 324-9888.

M'ASSOCIERAI
ACTIVEMENT dans une entreprise avec potentiel pour développer sa croissance et son expansion.
946-1230, 337-4269

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

SITE comm., à louer ou à vendre, maison 17 pces, bord de lac, idéal salle à manger et/ou B & B, situé près des pistes de motoneige et ski. En été marina et location de places de bateaux, avec permis d'essence. 450-228-3988.

Donner à LEUCAN un geste à l'inter!

Un enfant sur 400 est frappé par le cancer avant l'âge de 15 ans.

LEUCAN
Montréal (514) 731-3696 Québec (418) 864-9118

viens en aide à ces enfants et à leurs parents.

La Cuisine du Périgord

à
AUBERGE HATLEY

Les spécialités:

- Foie gras
- Truffes
- Confits

M. Patrick Montfort
président des négociants en vin de Bergerac vous fera découvrir les vins de sa région.

Du vendredi 6 au samedi 14 novembre 1998 inclusivement

Jean-Christophe Perrin, chef des cuisines du **Moulin de l'Abbaye** RELAIS & CHATEAUX à Brantôme vous propose ses spécialités périgourdines.

L'occasion unique d'un séjour pour les gourmets-gourmands!

RELAIS & CHATEAUX

Pour réservations (819) 842-2451

700

PROPOSITIONS D'AFFAIRES
(encadrées seulement)

INTERET 10% ET PLUS

- Placement court ou long terme.
- Investissement 10 000 \$ et plus.
- Garantie par hypothèque.

Robert Lemay 514-728-6006

705

FINANCEMENT

RECHERCHE financement, 20 000 \$, avec/sans garantie, bon taux. 514-894-3591

VOUS AVEZ DES PROBLÈMES?

- Entre associés
- Financement
- Endettement
- Pour suite
- Collection

LA RELANCE
UNE SOLUTION SÛRE
514-954-1001

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

BESOIN distributeurs sérieux pour vendre aux pharmacies et salons coiffure, le fameux Kilo-Stop. 324-9888.

M'ASSOCIERAI
ACTIVEMENT dans une entreprise avec potentiel pour développer sa croissance et son expansion.
946-1230, 337-4269

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

SITE comm., à louer ou à vendre, maison 17 pces, bord de lac, idéal salle à manger et/ou B & B, situé près des pistes de motoneige et ski. En été marina et location de places de bateaux, avec permis d'essence. 450-228-3988.

Donner à LEUCAN un geste à l'inter!

Un enfant sur 400 est frappé par le cancer avant l'âge de 15 ans.

LEUCAN
Montréal (514) 731-3696 Québec (418) 864-9118

viens en aide à ces enfants et à leurs parents.

717

SERVICES SPÉCIALISÉS

DEMARRAGE D'ENTREPRISE
Financement, plan d'affaires. SAGECO, 992-8229.

PLANS d'affaires, demande de franchise, Inter Consultants, 614-998-3847.

718

ARGENT À PRÊTER OU DEMANDE

1ERE-2e hyp. rés. comm.ind. Bal. vente. Denoi 342-1356

LA SOCIÉTÉ D'ARTHRITE
DONNEZ... une main d'ESPOIR
1 800 335-6175

Les oeuvres du Cardinal Léger
Partageons...
(514) 495-2221

800

AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS DE CLÔTURE D'ENTREPRISE
(C.C.O. art. 795)
Avis est par les présentes donné que, suite au décès de Tertulien Saint-Luce, on son vivant domicilié au 6767 avenue Clarendon, Montréal (Qc) H3X 2T5, survenu le 22 juin 1998, un inventaire des biens de la défunte a été fait par les liquidateurs, le 2 novembre 1998 par acte sous seing privé, conformément à la loi. Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à l'étude de Me J. Pierre Guimond, notaire, sise au 1395 rue Fleury est, bureau 100, Montréal (Québec) H2C 1R7. Donné, à Montréal, ce 2 novembre 1998. Me J. Pierre Guimond, notaire et procureur des liquidateurs.

AVIS LÉGAUX
Avis est par la présente donné que, **LUCRÈCE C. BEAUCAGE**, domiciliée au 4542A Des Érables, Montréal, est décédée le 10 août 1998. La clôture de l'inventaire de la succession fut publiée au Registre des droits personnels et réels mobiliers sous le numéro 98-0142859-0001. Ledit inventaire peut être consulté à nos bureaux.

TRUST LA LORENTIENNE DU CANADA INC.
425 De Maisonneuve ouest, 1er étage, Mt. Qc H3A 3G5.

850

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie 2842-1022 QUÉBEC INC., ayant son siège social à l'adresse 30 Place Veru #508, St-Laurent H4N 1G3, demande à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre en date de 03-1998. B. Kabbara, président

PRENEZ AVIS que la compagnie GES INC., ayant son siège social au 4358, rue Baillie, Montréal, province de Québec, H1T 1Y6, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre, le 29 octobre 1998. Me Louis Rochette, Laval, de Billy, s.n.c. Procureurs de la compagnie.

PRENEZ AVIS que la compagnie 2760-3919 QUÉBEC INC., ayant son siège social 5919 Eugène-Arhard, Montréal, Qc H1K 9Z7, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Serge Bruneau

Association Canadienne de la Dysgraphie Musculaire

Donner, c'est leur redonner espoir.

Pénalité usuraire: Desjardins s'excuse

Lundi matin, première heure: André Chapleau, porte-parole de Desjardins, m'appelle d'urgence pour s'excuser d'avoir commis une bourde lorsqu'il a confirmé, vendredi dernier, l'existence de la directive imposant une pénalité usuraire lors du rachat d'un « REER-dépôt à terme » avant échéance. Il affirme que la directive en question a été annulée en mai... 1995. Conséquemment, aux yeux de la direction de Desjardins, ma chronique de samedi dernier n'était qu'un pétard mouillé. Aucune pénalité usuraire, ajoute-t-il, n'a été exigée aux clients de Desjardins depuis l'annulation de la directive.

Faux !

À la lumière des documents en notre possession, il appert que des caisses ont appliqué depuis mai 1995 cette vieille directive supposément annulée !

Rappel des faits

Tout d'abord, c'est avec désarroi que la haute direction du Mouvement Desjardins a lu ma chronique de samedi « Accession à la propriété: Desjardins tombe dans l'usuraire ».

Dans cette chronique, je mentionnais que le Mouvement Desjardins était la seule institution bancaire qui imposait une pénalité lorsqu'un client demandait, dans le cadre du régime gouvernemental d'accession à la propriété (RAP), de transférer vers une institution concurrente le capital d'un placement REER non encore échu.

La pénalité en question, selon la directive BF-2014, se lisait comme suit: « Dans le cas de l'épargne à terme REER non rachetable avant échéance, toutes les fédérations se sont entendues pour proposer une pénalité uni-

forme: 50 % des intérêts courus et versés si le financement hypothécaire est contracté ailleurs que chez Desjardins; aucune pénalité si le financement hypothécaire est contracté chez Desjardins. »

Je vous rappelle qu'aucune des grandes banques canadiennes (Royale, Montréal, Laurentienne, Nationale, Scotia, CIBC, TD) n'exige quelque pénalité que ce

soit lorsque les clients demandent le rachat avant échéance d'un REER et son transfert dans un RAP d'un concurrent.

Annulation

Le 8 mai 1995, la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec émettait l'avis suivant:

« Pour faire suite à une décision du groupe de référence Services aux particuliers formé de représentants de fédérations, il a été recommandé de ne plus imposer de pénalité, dans le cadre du RAP, lorsqu'un membre procède à la fermeture d'un dépôt à terme REER non rachetable avant échéance et ce même s'il contracte son financement hypothécaire ailleurs que chez Desjardins. Cette décision annule la rubrique traitant de la pénalité dans le récent BF-2014... »

Le porte-parole de Desjardins, André Chapleau, s'est fait dire que cette directive avait été envoyée à toutes les caisses. Malheureusement, ajoute-t-il, on ne retrouve pas son contenu dans la directive BF-2014, laquelle n'aurait pas été amendée en conséquence.

C'est ce qui explique peut-être pourquoi des caisses ont continué d'appliquer intégra-



Michel
GIRARD

lement la clause de la directive BF-2014 qui porte sur la pénalité usuraire touchant le transfert d'un dépôt dans un RAP d'une institution concurrente.

Un suivi rocambolesque...

Ce n'est pas parce que Desjardins joue la corde sensible du coopératisme économique qu'il est plus empathique aux revendi-

cations de ses clients que les grandes banques canadiennes.

À preuve, la façon dont le Mouvement Desjardins a traité le dossier de Guy V.

□ Le 2 juillet 1998: Guy V. demande au directeur général de la Caisse d'économie Multi-Co de lui rembourser les intérêts que sa caisse a saisis à même son dépôt-REER qui a été transféré dans un RAP d'une autre institution bancaire.

□ Le 3 juillet 1998: le directeur général de la caisse répond à Guy V. que la politique de Desjardins est d'exiger une pénalité correspondant à la moitié des intérêts quand le client prend son RAP et son prêt hypothécaire ailleurs. « Malheureusement, écrit le directeur de la caisse, nous ne pouvons donc pas accéder à votre demande de remboursement à moins que vous ne ramenez le montant du REER intégral à la caisse, et ce jusqu'au 1^{er} mars 2000. »

□ Le 8 juillet 1998: Guy V. transmet une lettre de plainte à la Fédération des caisses d'économie du Québec et exige le remboursement des intérêts saisis sur son REER.

□ Le 8 juillet 1998: la direction du crédit de la Fédération des caisses d'économie Desjar-

dins du Québec transmet à Guy V. un bulletin d'information relativement à la fameuse pénalité sur le retrait REER-RAP. C'est dans ce bulletin que l'on indique la pénalité (saisir 50 % des intérêts accumulés) à imposer aux clients qui transfèrent leur REER dans un RAP d'une autre institution bancaire.

□ Le 9 juillet 1998: Guy V. porte plainte devant Roch St-Jacques, le commissaire aux plaintes, Bureau de surveillance et de la sécurité financières Desjardins.

□ Le 15 juillet 1998: le bureau du commissaire aux plaintes répond: « Comme il s'agit d'une caisse affiliée à la Fédération des caisses d'économie Desjardins, je transmets votre correspondance à son représentant qui verra à assurer le suivi approprié dans les circonstances. » La lettre est signée: « Louise Chaput, pour Roger Lamothe, pour Roch St-Jacques ».

□ Le 1^{er} septembre 1998: Guy V. porte plainte cette fois devant Claude Béland, le président du Mouvement Desjardins.

La lettre est restée sans réponse jusqu'à... la chronique de samedi sur la pénalité usuraire.

□ Hier, 3 novembre 1998, deux mois plus tard: le commissaire aux plaintes Roch St-Jacques appelle, en personne, Guy V., pour lui indiquer qu'à la suite de sa lettre à Claude Béland, le Mouvement Desjardins acquiesçait à sa demande de remboursement de la fameuse pénalité!

Un conseil: si vous faites partie des clients à qui Desjardins a saisi la moitié des revenus d'intérêt en guise de pénalité pour avoir transféré avant échéance un dépôt à terme dans un Régime d'accession à la propriété (RAP) d'une autre institution bancaire, réclamez-en le remboursement.

Avec, j'espère, dédommagement !

NOMINATION



Marie-Claude Boisvert, C.A.

Bernard Larue, président du Fonds d'investissement Desjardins de Montréal, est heureux d'annoncer la nomination de Mme Marie-Claude Boisvert au poste de directeur régional.

Madame Boisvert oeuvre depuis plus de 10 ans dans le financement d'entreprises québécoises tant dans le domaine des investissements en capital de risque, de la vérification, de la gestion que du redressement. Elle est détentrice d'un baccalauréat en Administration des affaires et est membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

Le Fonds d'investissement Desjardins de Montréal met à la disposition des petites et des moyennes entreprises de la région du capital de risque et un appui stratégique pour accélérer leur croissance.



Fonds d'investissement
Desjardins de Montréal

2, complexe Desjardins
Bureau 1717
Montréal (Québec) H5B 1B8
Tél.: (514) 281-7397
Courriel: fidmtl@invdesjardins.qc.ca
L'allié régional de votre croissance

ARGENT DISPONIBLE

Rapide Finance Cie. Ltée

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

342-4488

JAF

VÊTEMENTS
PRÊTS À PORTER
POUR HOMME

haut de gamme • Prix du gros

Habits 125\$ à 400\$ Vestons sport 65\$ à 250\$ Pantalons 25\$ à 100\$

Imperméables 65 \$ à 200 \$

Coupe-vent, 1/2 et 3/4 à partir de 35\$

• Taxes incluses • Retouches gratuites sur place • Vaste sélection d'accessoires au prix du manufacturier

900, boul. Décarie, Saint-Laurent

Heures d'ouverture: Lundi au mercredi, 9h à 18h, jeudi et vendredi, 9h à 21h, samedi 9h à 17h, dimanche 12h à 16h.

Tél.: 744-0985

Côte-Vertu

2673683-D

LE PRIX DE LA SÉCURITÉ? EXCELLENTE QUESTION.

IL Y A DES COMPROMIS QU'IL NE FAUDRAIT JAMAIS DEVOIR FAIRE. GRÂCE À UNE TRÈS ATTRAYANTE OFFRE DE LOCATION À LONG TERME DE VOLVO, VOUS POUVEZ CONDUIRE UNE VOLVO S70 DOTÉE D'UN LECTEUR CD, D'UN CLIMATISEUR À DEUX ZONES, D'UNE TRANSMISSION AUTOMATIQUE, DU SYSTÈME DE FREINS ANTIBLOCCAGE ET BIEN ENTENDU, DE CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ COMME LES SACS GONFLABLES LATÉRAUX. VOUS VOULEZ L'ESSAYER? PASSEZ NOUS VOIR. SÉCURITÉ AVANT TOUT.

VOLVO S70 1999

ACHETEZ OU LOUEZ À LONG TERME UNE VOLVO NEUVE 1999 ET RECEVEZ 25 000 MILLES-BONIS AÉROPLAN™

AÉROPLAN



NE MANQUEZ PAS L'ÉVÉNEMENT MONDIAL DES SAUTS VOLVO TENU AU MONT-TREMBLANT DU 8 AU 10 JANVIER 1999.

VOLVO S70 GTA 1999

388\$ par mois avec bail de 36 mois. Acompte de 5995 \$ incluant préparation et transport*

*L'offre temporaire de location à long terme est disponible par l'entremise des détaillants Volvo participants et des Services financiers Volvo sur approbation du crédit aux clients au détail admissibles seulement et ne peut pas être combinée avec aucune autre offre. Location à long terme de la Volvo S70 GTA 1999 basée sur 36 mensualités de 388 \$ totalisant 13 968 \$. Le bail prévoit une allocation de 19 200 km/année (0,10 \$ par kilomètre excédentaire). Acompte ou échange équivalent de 5995 \$ requis. Taxes, immatriculation et assurance en plus. Première mensualité et dépôt de sécurité aussi requis. Option d'achat du véhicule à la fin du bail pour 21 367,20 \$, plus frais d'administration de 200 \$. Le détaillant peut louer moins cher. Pour de plus amples renseignements sur d'autres options de location à long terme et d'achat, voyez un détaillant Volvo. *Il y a certaines restrictions et conditions d'admissibilité. Pour de plus amples renseignements, voyez un détaillant Volvo. Ne peut être combinée avec aucune offre au détail ou promotion de parc de véhicules. L'offre prend fin le 31 décembre 1998. Aéroplan est une marque déposée d'Air Canada. ©1998 Volvo Canada Ltd. "Sécurité avant tout" est une marque de commerce de Volvo Canada Ltd. N'oubliez pas de bouclier votre ceinture.

Taux de location à long terme de 4,8 % pour chaque S70 et V70 1999

VOLVO

www.volvocanada.com

le groupe
VOLVO

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

Laval

LES AUTOMOBILES BOUL. ST-MARTIN
1430, boul. Saint-Martin
(450) 667-4960

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

Saint-Léonard

JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4330, rue Larry Est
(514) 725-9394

Sainte-Agathe
GARAGE FRANKE INC.
180, rue Principale
(819) 326-4775

Brossard

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

Directement du manufacturier



à partir de
299,99 \$



à partir de
275 \$



à partir de
749,99 \$

Fabrication sur mesure disponible

Les illustrations peuvent différer des modèles de plancher.

- Bureaux
- Classeurs
- Postes de travail
- Postes de travail de direction
- bibliothèques, postes de réception

Heures d'ouverture:
Lun. à vend. 10 h à 18 h
Samedi 10 h à 16 h

Le Brocanteur

Manufacturier de meubles de bureau en mélamine
2052, route Transcanadienne
(aut. 40, entre boul. des Sources et aut. 13, côté sud)

990-4023

La vague Youppi déferlera... dans les pharmacies

La mascotte des Expos sera immortalisée par de nouvelles vitamines pour enfants de Lalco

SOPHIE COUSINEAU

Si les Expos devaient déménager aux États-Unis, leur mascotte Youppi est assurée de rester au Québec, immortalisée par de nouvelles vitamines pour enfants de Lalco Laboratoire.

Cette société pharmaceutique de Montréal a conclu une entente de marketing de cinq ans avec l'équipe de baseball pour utiliser

l'image de Youppi sur ses quatre multivitamines pour enfants (régulières, complètes, additionnées de vitamine C ou de fer). Ces comprimés ont la forme d'un marbre de baseball frappé d'un Youppi.

Depuis la rentrée, donc, ces vitamines font concurrence aux cachets de la bande des *Flinstone* et du nonchalant chat *Garfield*.

« Il n'y avait aucun produit qui se rattache à notre culture. Or, Youppi est peut-être le personnage le plus connu des enfants du Québec », explique Jean-Pierre Veilleux, président de Lalco.

La mascotte des Expos a déjà été associée, de façon ponctuelle, à des concours et à des messages d'intérêt public, comme celui sur le port du casque de vélo de la Société de l'assurance automobile du Québec. Mais c'est la première fois que Youppi se lie à un produit de consommation courante, indique John di Terlizzi, directeur des ventes publicitaires du club.

Une entreprise du secteur de l'alimentation, dont M. di Terlizzi préfère taire l'identité, avait déjà songé à faire des petits gâteaux Youppi. Mais ce projet avait échoué après le refus de cette entreprise de s'engager à investir dans l'équipe de baseball. « On exige un certain investissement », dit M. di Terlizzi, sans préciser l'importance de ce montant.

Les Expos ne reçoivent pas des royautés sur les ventes de ces vitamines Lalco mais un paiement forfaitaire, indique M. Veilleux. Outre l'image de la mascotte, cette somme donne à Lalco des billets de loge et de la publicité durant la radiodiffusion des matchs.

Lalco profite aussi de Youppi qui, contrairement aux joueurs partis en vacances dans le Sud, a repris du service tout de suite après la fin de la saison de baseball. Pour faire mousser les ventes des vitamines Lalco, Youppi visite quatre pharmacies chaque fin de semaine. (Avis aux fans : il sera à Laval ce week-end.)

Les ventes décollent-elles ? M. Veilleux ne peut en juger encore. Les vitamines pour enfants n'ont pas encore réussi à se frayer un chemin sur les tablettes de toutes les pharmacies où se trouvent la vingtaine de suppléments vitaminiques pour adultes de Lalco.

Le président et actionnaire unique de Lalco espère toutefois en tirer 1,5 million en revenus annuels d'ici trois ans. Pour l'heure, dit-il, le chiffre d'affaires de Lalco, qui distribue aussi des produits capillaires L'Oréal, Revlon et Clairol, se situe aux environs de 15 millions.

N'y a-t-il pas un danger d'associer un produit à la mascotte d'une équipe de baseball



... et certains jours, on pourrait donner des vitamines Youppi aux joueurs des Expos — si l'équipe reste ici, bien entendu.

dont la performance est, admettons-le, souvent décevante ?

« Même si les Expos ont une fiche de zéro victoire, Youppi est immunisé contre cela », croit M. Veilleux, qui s'est dit prêt, à la blague, à offrir de ses vitamines aux joueurs.

Quant au départ des Expos, M. Veilleux ne l'apprehende aucunement.

« Même si l'équipe part, nous avons prévu dans le contrat de conserver l'emblème de Youppi, dit-il. Il ne restera qu'à négocier l'utilisation de son costume pour nos promotions. »

Hausse du prix des jus de fruits en vue

LAURIER CLOUTIER

Le producteur de jus Lassonde, de Rougemont, prendra une décision sous peu sur des hausses de prix après la récolte en Floride.

La chute de plus de 10 % de la récolte d'oranges frappe autant la compagnie A. Lassonde que Tropicana, dit Jean Gattuso, PDG de cette filiale des Industries Lassonde. On évalue à 10 % la majoration de prix décrétée par Tropicana, mais Jean Gattuso l'estime plus élevée : « C'est une hausse par-dessus une hausse. »

Lassonde ne précise pas le pourcentage de son augmentation de prix appréhendée.

« On a été informés récemment que la récolte se limite à 190 millions de boîtes

d'oranges, comparativement à 220 millions en 1997. »

La cause n'en est pas un ouragan tropical, mais des températures très chaudes.

La vague de prix majorés a déjà commencé à toucher le consommateur dans le créneau des jus réfrigérés, où elle dépasse 10 %, dit Jean Gattuso.

Lassonde a une alliance structurelle en Floride où une équipe presse des jus pour elle, mais personne ne peut éviter le contre-coup.

A. Lassonde a 220 employés au Québec et un total de 550 au Canada, pour la production et la mise en marché de marques, comme Oasis.

© Rogers Cantel Inc. © AT&T Corp. Utilisé sous licence.



(Raison n°4 d'utiliser le service Parlez à la carte)

Tous les plaisirs de l'interurbain sans les factures.



Pas de frais de déplacement : vous profitez du même tarif avantageux que vous appelez en ville ou à l'autre bout du pays. De plus, les utilisateurs américains voyageant au Canada peuvent économiser jusqu'à 1\$* la minute. Juste une autre raison qui fait du service Parlez à la carte la meilleure solution pour le téléphone sans fil. Appelez-nous au 1 888 692-7410 ou visitez le détaillant Cantel AT&T le plus près de chez vous pour en savoir plus sur le service Parlez à la carte.



La carte des utilisateurs de téléphone sans fil.

Attention à tous les utilisateurs de téléphone sans fil !

10 MINUTES GRATUITES

Une autre bonne raison d'utiliser le service Parlez à la carte. Apportez ce coupon chez votre détaillant Cantel AT&T pour recevoir votre carte Parlez à la carte gratuite. Cette offre est en vigueur pour un temps limité.



AVIS DE DIVIDENDES



Le 28 octobre 1998, le conseil d'administration de Bell Canada a déclaré les dividendes trimestriels suivants, payables aux porteurs de ses actions à la fermeture des bureaux aux dates de référence indiquées :

Dividende No.	Montant	Payable le	Date de référence
Par action privilégiée de catégorie A, perpétuelle, à dividende cumulatif à taux ajustable, rachetable :			
• Série 11	39 6 350,00 \$	31 décembre 1998	30 novembre 1998
• Série 13	35 7 937,50 \$	31 décembre 1998	30 novembre 1998
• Série 14	31 5 778,50 \$	31 décembre 1998	30 novembre 1998
• Série 12	40 5 800,00 \$	31 janvier 1999	31 décembre 1998

Marc J. Ryan
Vice-président, chef associé du service juridique et secrétaire de la Société Bell Canada

2607976-D

1999 d'Infiniti

EN COMPARANT LES CHIFFRES,
TENEZ COMPTE DE CELUI-CI: 1999.

449 \$ par mois. La 130 modère ses transports, question mensualités.

36 mois. Notre location de 36 mois vous met derrière le volant d'un véhicule neuf plus rapidement que les 48 mois habituels que la plupart de nos concurrents imposent à ce prix.

4 900 \$ d'acompte. Un dépôt initial tout à fait concurrentiel qui vous comblera d'aise.

Vous serez comblé de joie par son confort. La 130 comprend : contrôle de la traction, sièges avant électriques en cuir chauffants, climatiseur avec régulateur automatique de l'air ambiant, toit ouvrant électrique et radiocassette Bose® MA/MF stéréo de 200 watts avec lecteur de disques compacts, le tout couvert par une garantie complète de 4 ans / 100 000 km. Aucuns frais de transport et de préparation et aucun dépôt de sécurité.



Ça ne s'explique pas. Ça se vit.



INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est, Laval
(450) 382-8550

MÉRIDIEN INFINITI
4000, rue Jean-Talon Ouest, Montréal
(514) 731-7977

*Sujets à l'approbation du crédit. Aucuns frais de transport et de préparation. Pas de dépôt de sécurité. Les taxes et l'immatriculation sont en sus. Offre d'une durée limitée ne s'appliquant qu'au modèle de base 130 1999 d'Infiniti (J4SG79-AA00). Location-bail de 36 mois. D'autres taxes et services peuvent être offerts. Accepter ou échanger équivaut à 4 900 \$. Limite de 20 000 km par an, des frais variables s'appliquent pour les kilomètres excédentaires. Les concessionnaires peuvent rendre à un prix moindre. Visitez votre concessionnaire pour tous les détails. Modèle pour fins d'illustration: ensemble Tourisme 130 Infiniti.

à la carte

Montréal Bonaventure Hilton
novembre

Mme Lise Lachapelle
Présidente et
chef de la direction
L'Association
canadienne des
pâtes et papier

Réervations :
Ghislaine Larose
Téléphone : (514) 871-4000,
poste 4001
Télécopieur : (514) 871-5971

Billet :
48 \$ membre
70 \$ non-membre

Carnet de 10 billets :
435 \$ (membres seulement)
TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus



Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade
of Metropolitan Montreal



BOMBARDIER

BYERS CASGRAIN

Fulmire Desjardins

enRoute

Pratt & Whitney Canada

Samson Belair Deloitte & Touche

SNC-LAVALIN

SSQ

Vasco design

La fusion des banques peut attendre, dit Yves Michaud

RICHARD DUPAUL

Selon Yves Michaud, surnommé le « Robin des banques », la structure oligopolistique du système bancaire fonctionne bien dans l'ensemble et il serait risqué de revoir la loi en fonction des positions « extrêmes », soit en permettant les fusions entre certains gros joueurs ou, à l'autre bout, en ouvrant grande la porte du marché canadien aux institutions étrangères.

Interrogé par *La Presse* après son intervention devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes, chargé d'étudier le Rapport MacKay sur l'avenir du secteur des services financiers, M. Michaud a résumé ainsi sa position sur le système bancaire.

Pour lui, les deux projets de fusion, impliquant quatre grandes banques, se tradui-

raient par une « concentration excessive » de l'industrie, ce qui est incompatible avec la concurrence accrue souhaitée par tous ceux qui ont à cœur la protection des épargnants.

À l'autre extrême, si l'on permet l'arrivée massive des banques américaines, européennes et autres sur le marché canadien afin d'augmenter la concurrence, cela aurait pour effet de diviser la tarte en morceaux au détriment des milliers de petits actionnaires des banques canadiennes. Aussi partage-t-il l'avis des auteurs du Rapport MacKay qui recommandent à Ottawa de maintenir une accession limitée des étrangers à la propriété canadiennes des banques, plafonnée pour le moment à 10 %.

Dans son allocution devant le Comité des finances, qui était de passage à Montréal hier, M. Michaud a attaqué les projets de fusion des grandes banques, qui tentent « d'imposer leur agenda » (sic) au gouvernement. Il a vivement critiqué les banques de planifier un regroupement sans en avoir discuté au préalable avec leurs actionnaires.

Selon lui, il serait « périlleux et hasardeux » d'avaliser la fusion des banques tant que les nouvelles règles du jeu du système



Yves Michaud

financier canadien n'auront pas été révisées.

« La fusion des banques peut attendre », a-t-il lancé.

À cet égard, il y a des sujets « importants » à traiter en priorité, dit-il, dont la protection des consommateurs, la révision des règles de prudence et de surveillance et l'indépendance des administrateurs des sociétés publiques.

M. Michaud, qui préside l'Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec, a reconnu le caractère équilibré du rapport MacKay, qui souhaite notamment renforcer la concurrence, accroître le pouvoir des consommateurs et améliorer la réglementation.

Il a aussi redemandé au gouvernement de s'attaquer aux contributions politiques des sociétés relevant des lois fédérales. Ces « pratiques incestueuses » sont interdites au Québec, note-t-il, et le législateur serait bien inspiré de modifier la loi sur le financement des partis politiques.

Plusieurs groupes ont présenté hier, leur position sur le rapport MacKay. Entre autres, le Regroupement des assureurs de personnes à charte du Québec et l'Entraide Assurance-Vie ont vivement dénoncé les iniquités de la réglementation actuelle.

Ainsi, la loi n'autorise pas une société d'assurance à charte québécoise à acheter une société fédérale ou son portefeuille de polices, alors que les sociétés canadiennes ou étrangères peuvent le faire.

Le président de l'Entraide, M. Gaétan Gagné, souligne que plusieurs compagnies, dont la Métropolitaine et la Prudential d'Amérique, ont vendu leurs intérêts à des sociétés fédérales. Cependant, tant que la loi ne sera pas modifiée, les compagnies à charte provinciale seront tenues à l'écart de ces transactions, dit-il.

L'ouverture accrue augmentera les risques, croit le Surintendant

MARTIN VALLIÈRES

du bureau de La Presse, TORONTO

L'ouverture du marché des services financiers dans le sens des recommandations du récent Rapport MacKay, du nom du directeur d'un groupe de travail fédéral, pourrait signifier une augmentation du risque sur l'ensemble du système financier.

Par conséquent, à moins d'une réglementation suffisante et de moyens pour l'appliquer, les attentes du public en matière de protection contre les problèmes des institutions financières pourraient devoir être réduites.

« Si notre système financier canadien va dans le sens d'une plus grande ouverture et d'une concurrence accrue, il faut être sûr que tout le monde en comprenne les conséquences », a averti le directeur du Bureau du Su-

rintendant des institutions financières, John Palmer, hier à Toronto.

Il comparait devant le Comité sénatorial permanent des banques et des finances qui a démenagé cette semaine ses audiences sur le Rapport MacKay à deux pas du quartier financier de Bay Street.

Selon M. Palmer, « l'ouverture du système (financier) peut entraîner l'établissement d'institutions assujetties à des risques plus élevés » et peser sur le système financier canadien. Parmi ces institutions, il a rappelé les recommandations du Rapport MacKay en faveur de l'établissement d'institutions financières de taille moindre et avec un nombre réduit d'actionnaires.

« Selon l'historique des faillites institutionnelles au Canada, des institutions financières à peu d'actionnaires augmentent l'étendue du risque. Or, les clients des peti-

tes institutions ont droit à la même protection que ceux des grandes », a indiqué M. Palmer.

Il a aussi souligné le cas des sociétés de portefeuille financières à peu d'actionnaires, « qui compliquent et augmentent significativement les tâches de réglementation et de surveillance du Bureau. »

Le Surintendant des institutions financières a indiqué qu'il n'était pas contre une concurrence accrue dans les services financiers, d'autant plus que son mandat l'oblige déjà à en tenir compte et « qu'elle nous aide à ne pas succomber à la tentation d'appliquer la réglementation de façon excessive ».

Mais parmi les recommandations du Rapport MacKay, John Palmer a remis en question celle qui propose que le Surintendant ait davantage à « établir un équilibre entre la concurrence et l'innovation, d'une part, ainsi

que la solidité et la stabilité, comme il est déjà tenu de le faire. »

Selon M. Palmer, l'ajout d'une responsabilité en faveur de la concurrence et de l'innovation dans les services financiers, tel que suggéré par le Rapport MacKay, risquerait de se faire au détriment du mandat d'intervention rapide.

Par ailleurs, s'il appuie les propositions du Rapport MacKay pour une protection accrue des consommateurs, et se déclare prêt à collaborer à toute initiative en ce sens, le Surintendant des institutions financières doute cependant qu'il soit l'organisme adéquat pour un tel mandat.

« Nos objectifs de solidité et de stabilité sont peut-être les éléments les plus importants pour la protection des consommateurs de services financiers », a souligné M. Palmer.

© Rogers Cantel Inc. © AT&T Corp. Utilisé sous licence.



(Raison n°5 d'utiliser le service Parlez à la carte)

Pour les affaires, pour le plaisir.



C'est maintenant facile de faire le tri parmi vos appels d'affaires et vos appels personnels. Il vous suffit de vous servir d'une carte Parlez à la carte pour les uns et d'un autre forfait pour les autres, rien de plus facile! Juste une autre raison qui fait du service Parlez à la carte la meilleure solution pour le téléphone sans fil. Appelez-nous au 1 888 692-7410 ou visitez le détaillant Cantel AT&T le plus près de chez vous pour en savoir plus sur le service Parlez à la carte.

La carte des utilisateurs de téléphone sans fil.



Attention à tous les utilisateurs de téléphone sans fil!

10 MINUTES GRATUITES

Une autre bonne raison d'utiliser le service Parlez à la carte. Apportez ce coupon chez votre détaillant Cantel AT&T pour recevoir votre carte Parlez à la carte gratuite. Cette offre est en vigueur pour un temps limité.



Remise d'une bourse de la Fondation Armand-Frappier commanditée par La Presse



De gauche à droite : M. Claude Dupont, directeur de recherche, M. Pierre Lapointe, directeur général de l'Institut Armand-Frappier, Mme Claudette Tougas, éditorialiste en chef adjointe, du journal La Presse, Mme Marie-Claude Gariépy, inscrite au programme de maîtrise en microbiologie appliquée qui reçoit une bourse de 11 400 \$ et M. Clément Joly, président de la Fondation Armand-Frappier.



Lexus RX 300 1999

TOUT CE QU'IL TOUCHE SE TRANSFORME EN ROUTE

Et à 498\$/mois*, vous en verrez du pays!

TRANSPORT, TAXE DE CÉLÉBRATION, LIVRAISON INCLUS

Vous filez sur la route en tout confort. La route se termine. Et c'est là que commence le plaisir. Voici le RX 300. Le véhicule sport de luxe alliant la robustesse d'une construction monocoque et la polyvalence de la traction intégrale à la performance, au raffinement et au luxe d'une grande berline. Et d'une grande berline Lexus, rien de moins.

Sous ses airs de 4 x 4 pur et dur se cache un habitacle luxueux où rien n'a été oublié. Tant au niveau du confort qu'à celui de la sécurité. Sacs gonflables. Sacs gonflables latéraux intégrés aux sièges. Freins ABS. Direction à crémaillère. Système audio et lecteur CD haut de gamme. Insonorisation supérieure. Et plus encore.



Spinelli Lexus Toyota
561, boul. Saint-Joseph
Lachine
(514) 634-7171
1 800 352-6111

Lexus Toyota Gabriel
3333, Côte-de-Liesse
Ville Saint-Laurent
(514) 748-7777

Vimont Lexus Toyota
255, boul. Saint-Martin Est
Laval
(450) 668-2710
1 800 625-3987

www.lexuscanada.com

*Offre applicable sur la location d'un RX 300 1999 neuf, à suffixe A, pour une période de 48 mois, auprès de Toyota Crédit Canada. Sujet à approbation de crédit. Livraison avant le 1^{er} décembre 1998. Véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Acompte de 8 995 \$ ou échange équivalent. Limite de kilométrage : 96 000 km (15 \$ le km excédentaire). Coût total de la location : 32 899 \$. Valeur de rachat à la fin du contrat : 24 380 \$.

le lait présente

maudit bonheur en spectacle

michel rivard

18, 19, 20 et 21 novembre

au Monument-National

Billets en vente au 790-1245

Entreprises

Cambridge resterait autonome, assure Ivanhoé

MARTIN VALLIÈRES
du bureau de La Presse, TORONTO

La société immobilière Cambridge, de Toronto, qui gère l'un des plus gros portefeuilles de centres commerciaux au Canada, garderait son autonomie de gestion même si l'offre d'achat de ses actions par Ivanhoé, une affiliée de la Caisse de dépôt et placement à Montréal, pourrait résulter en une prise de contrôle.

La société Ivanhoé, qui est l'héritage immobilier obtenu par la Caisse des suites du démembrement de Steinberg, a lancé vendredi dernier une offre d'achat jusqu'à concurrence de 15 millions d'actions de Cambridge.

Au prix annoncé de 12,50 \$ par action, il s'agirait d'une transaction de 187,5 millions. Mais surtout, après des années d'accumulation des actions de Cambridge, Ivanhoé se retrouverait maintenant à en prendre le contrôle effectif à hauteur de 54 % des actions en circulation et 61 % des droits de vote.

Ivanhoé possède actuellement 35 % des actions de Cambridge. Elle est représentée à son conseil par trois administrateurs délégués par ses propres actionnaires. Il s'agit de Claude Dalphond, président de la Caisse de retraite de la STCUM, mais aussi de deux dirigeants de la Caisse de dépôt : Jean-Claude Cyr, vice-président, planification et développement, et Fernand Perreault, vice-président principal du Groupe immobilier Caisse.

En attendant l'envoi formel de son offre aux autres actionnaires de

Cambridge, parmi lesquels la Caisse de retraite du Canadien National (17 %) et des investisseurs boursiers, Ivanhoé affirme que son intention est d'assurer la « continuité » de la direction de sa compagnie cible.

Il faut dire qu'en cas de licenciement ou démission après un changement de contrôle, les contrats des principaux dirigeants de Cambridge prévoient des indemnités pouvant atteindre jusqu'à deux ans de salaire, ou l'équivalent de 3 millions, selon la plus récente circulaire annuelle de la direction de Cambridge, qu'a consulté *La Presse*.

« Nous savons que Cambridge est bien gérée parce que nous y sommes investis depuis des années. En plus, nos portefeuilles respectifs de propriétés commerciales sont parfaitement complémentaires au niveau régional entre le Québec, le Canada et les États-Unis », a commenté le président et chef de l'exploitation d'Ivanhoé, René Tremblay.

Mais en dépit de cette « complémentarité parfaite », a assuré M. Tremblay, la mainmise sur Cambridge ne se traduirait pas par la fusion des deux entreprises. Il n'exclut toutefois pas que Ivanhoé décide de consolider les états financiers de Cambridge. Quant au contrôle de son conseil d'administration, « on verra » a dit M. Tremblay.

Pour le moment, le conseil de Cambridge a annoncé hier la formation d'un « comité d'administrateurs indépendants » pour évaluer l'offre d'Ivanhoé et formuler des recommandations aux actionnaires. Ce comité est toutefois « une formalité », a convenu M. Tremblay. Sa formation avait d'ailleurs été décidée avec le président et chef de la direction de Cambridge, Lorne Brathwaite, lorsqu'il a été informé de l'offre vendredi dernier, en même temps que le marché boursier.

Selon les plus récents chiffres diffusés par Cambridge et Ivanhoé,

leur fusion créerait tout de même un géant des centres commerciaux à contrôle montréalais avec un actif d'au moins 5 milliards.

Cet actif fusionné serait surtout composé d'intérêts dans 110 immeubles au Canada et aux États-Unis, 10 % du fonds américain de placements immobiliers Donohue Schriber Realty, ainsi que les firmes canadiennes de mini-entrepôts Sentinel et Securespace.

Au Québec, Ivanhoé possède notamment les centres commerciaux du Mail Champlain (Brossard), la Place Sainte-Foy (Québec), la Place Montréal Trust (centre-ville) et plusieurs centres locaux. Elle est partenaire aussi au Carrefour Laval, aux Promenades Saint-Bruno et au Centre Rockland.

Cambridge est parmi les copropriétaires des Galeries d'Anjou, de la Place Vertu (Saint-Laurent), du Centre Fairview Pointe-Claire, des Galeries de la Capitale (Québec), des Galeries de Hull et du centre Les Rivières, à Trois-Rivières.

Signifi s'attaque au marché de la réalité virtuelle

RICHARD DUPAUL

Beaucoup de visiteurs au parc récréatif des Galeries de la Capitale, à Québec, ont été impressionnés cet été par une nouvelle attraction, le *Docteur Clone*, un divertissement tirant profit des derniers développements en matière de réalité virtuelle. Ce jeu est une réalisation de la jeune société montréalaise, Signifi.gVR, qui aspire à vendre son « bébé » un peu partout dans le monde.

Signifi est d'ailleurs en pourparlers avec une dizaine de groupes, basés aux États-Unis et en Europe notamment, se disant intéressés par cette attraction qui ressemble vaguement à un simulateur de vol comme ceux utilisés par les sociétés aériennes.

Si tout va comme prévu, Signifi prévoit décrocher trois ou quatre contrats valant près de 2 millions d'ici la fin de l'année, a confié à *La Presse* le président de l'entreprise, M. Marc Blondeau.

De plus, Signifi est en discussions avec le Vieux Port de Montréal en vue d'implanter un centre de réalité virtuelle, utilisant trois de ses simulateurs, dans le futur Centre interactif des sciences de Montréal qui ouvrira ses portes en l'an 2000. Le projet de Signifi est évalué à plus de 2 millions.

La firme a le vent dans les voiles depuis quelque temps. Le *Docteur Clone* a connu un certain succès à Québec depuis son lancement, en juin, avec un taux d'utilisation



L'attraction-vedette de Signifi, le *Docteur Clone*, amène les participants dans une odyssée virtuelle à l'intérieur d'un simulateur intégrant l'imagerie 3D, des effets sonores, le mouvement et l'interactivité.

d'environ 50 %, alors que le seuil de rentabilité pour ce genre de jeu tourne autour de 35 %, dit M. Blondeau. Le directeur du parc récréatif des Galeries de la Capitale, M. François Moisan, confirme que l'attraction est populaire auprès des gens de la région mais aussi auprès des touristes.

De plus, la trouvaille de Signifi est parmi les cinq finalistes au titre de meilleur produit de l'année dans la catégorie FEC, ou « Family Entertainment Center », au congrès de l'IAAPA (International Association of Amusement Park and Attraction).

L'événement, qui aura lieu dans quelques jours à Dallas, au Texas, attire 1000 manufacturiers et 25 000 visiteurs représentant 2000 institutions de divertissement de par le monde.

En gros, le *Docteur Clone* (auparavant appelé Micro Odyssée) amène les participants, réunis par groupes de cinq, dans une odyssée virtuelle à l'intérieur d'un simulateur intégrant l'imagerie 3D, des effets sonores, le mouvement et l'interactivité.

L'aventure commence par une séance de photographie des participants dont l'image, ou « clone », est insérée dans le jeu. Les participants sont ainsi projetés dans le feu de l'action. Le but du jeu est d'aider à capturer un savant fou.

La création de cette attraction a nécessité des investissements de 1,5 million. Le Fonds régional de solidarité de l'île de Montréal et le Fonds de la FTQ ont investi à ce jour un demi-million dans Signifi, une société fondée il y a quatre ans par trois ingénieurs.

Selon M. Blondeau, Signifi vise les 2000 parcs d'amusement et musées scientifiques de la planète. Le marché du divertissement est évalué à 3 milliards \$ US, dont environ 300 millions \$ US pour les jeux de haute technologie.

« Il y a beaucoup de concurrence sur le marché des jeux d'une à deux places. Avec notre simulateur à cinq sièges, on se démarque en misant sur le phénomène de groupe », dit-il.

Un produit comme le *Docteur Clone*, qui est à la fine pointe de la technologie, selon Signifi, coûte environ 300 000 \$ US. Cela est relativement peu par rapport à certains produits », estime M. Blondeau.

Ce dernier a d'ailleurs des réserves au sujet du projet d'un concurrent, Metaphoria, qui veut implanter un centre de réalité virtuelle d'environ 20 millions à Montréal. Selon M. Blondeau, ce genre de gros projet à thème unique fonctionne dans des endroits à fort volume touristique, comme Las Vegas qui attire trois fois plus de touristes annuellement que Montréal. Sans compter que les visiteurs de la capitale mondiale du jeu dépensent beaucoup plus que les touristes ne le font ici, ajoute-t-il.

Outre le Fonds de la FTQ, Signifi compte parmi ses partenaires financiers Investissement Québec (anciennement la SDI) et la Banque Nationale. La firme, qui vise un chiffre d'affaires de 1 à 2 millions cette année, embauche 16 personnes comparativement à trois seulement à ses débuts. On envisage des effectifs de 25 à 30 personnes d'ici deux ans.

M. Blondeau compte neuf années d'expérience dans le secteur des simulateurs de divertissement. Avant de fonder Signifi, il a oeuvré de 1990 à 1994 chez SimEx, une société de Toronto.

Quatre heures pour voter... si l'on est inscrit

DROIT DES AFFAIRES

M^e Joëlle Boisvert

collaboration spéciale

Il ne reste plus que 26 jours avant que les Québécois ne se prononcent dans le cadre des élections générales qui auront lieu le 30 novembre 1998 au Québec. Mais vous êtes-vous assurés que vous pourrez faire votre « X » ?

D'après la Loi électorale (L.R.Q. c. B-3.3), pour exercer son droit de vote, une personne doit posséder la qualité d'électeur et être inscrite sur la liste électorale de la section de vote où elle a son domicile.

La qualité d'électeur

Posséder la qualité d'électeur, ça veut dire avoir 18 ans accomplis, être de citoyenneté canadienne, avoir son domicile au Québec depuis six mois, ne pas être en curatelle et ne pas être privé de ses droits électoraux.

Qu'arrive-t-il si vous n'êtes pas inscrit sur la liste électorale ?

La liste électorale de votre section de vote devrait être transmise à chaque habitation par le Directeur du scrutin dans les jours précédant la révision, qui se déroulera du 9 au 17 novembre 1998. Il appartient à chaque électeur de vérifier si son nom s'y trouve correctement. La Loi prévoit que l'électeur qui constate qu'il n'est pas inscrit sur la liste électorale de la section de vote où est situé son domicile ou qui constate une erreur peut se présenter à un bureau de révision pour s'inscrire, corriger l'inscription ou demander que son nom soit rayé de la liste.

Une demande d'inscription peut aussi être faite par un électeur qui est votre conjoint, y compris votre conjoint de fait, un parent ou quelqu'un qui cohabite avec vous. On entend par « parent », le père, la mère, le grand-père, la grand-mère, le beau-père, la belle-mère, le frère, la sœur, le beau-frère, la belle-sœur, le fils, la fille, le beau-fils, la belle-fille, le petit-fils et la petite-fille. Notez que les demandes d'inscription doivent être accompagnées de deux pièces d'identité, dont l'une devrait mentionner vo-

tre nom et votre date de naissance et l'autre votre nom et votre adresse.

La révision spéciale

Si vous n'êtes pas en mesure de faire inscrire votre nom sur la liste électorale au plus tard le 17 novembre 1998, date limite pour la révision, vous pourriez vous prévaloir des dispositions de la Loi électorale qui prévoient une révision spéciale, qui aura lieu après cette date du 18 au 26 novembre 1998. Attention, cependant ! Si votre nom est inscrit sur la liste électorale par la suite du processus de révision spéciale, vous n'aurez le droit de voter qu'à la date du scrutin et non par anticipation.

Qu'en est-il si vous habitez actuellement hors du Québec ou si vous le quitteriez avant les élections ? La Loi prévoit qu'un électeur qui quitte temporairement le Québec est admissible à exercer son droit de vote hors du Québec pendant les deux années qui suivent son départ dans la mesure où il produit, sous sa signature, une demande qui contient son nom, son sexe et sa date de naissance, l'adresse de son dernier domicile

au Québec, la date de son départ du Québec, la date prévue de son retour au Québec et son adresse postale à l'extérieur du Québec. La demande doit être faite en remplissant le formulaire « Demande de vote par correspondance pour les électeurs hors du Québec » et doit être accompagnée notamment d'une déclaration de l'électeur de son intention de revenir au Québec et de deux pièces d'identité. Cette limitation ne s'applique cependant pas dans certains cas d'exception.

Pour les élections générales du 30 novembre 1998, les Québécois hors Québec ont jusqu'au 11 novembre pour transmettre au Directeur général des élections la demande et les informations appropriées pour être en mesure d'exercer leur droit de vote pour ce scrutin et ce, par correspondance.

Le vote par anticipation

La Loi prévoit la possibilité de voter par anticipation. En principe, peut voter par anticipation un membre du personnel électoral, une personne handicapée, un détenu ou la personne qui a des raisons de croire qu'il lui sera difficile de voter dans cette section de vote

le jour du scrutin. Tout électeur, sauf un détenu, qui demande à voter par anticipation doit, avant d'être admis à voter, déclarer sous serment qu'il satisfait aux conditions requises pour voter par anticipation. Le vote par anticipation se tiendra les dimanche et lundi, 22 et 23 novembre prochains, de 14 h à 21 h.

Quatre heures pour voter

Le 30 novembre, les bureaux de vote seront ouverts de 10 h à 20 h, et vous pourrez voter si vous avez la qualité d'électeur et si votre nom est inscrit sur la liste électorale. Rappelons-nous que tout employeur doit accorder aux électeurs au moins quatre heures consécutives pour voter. Cette période de quatre heures doit exclure le temps normalement accordé pour les repas, et l'employeur ne peut vous imposer de sanction pour les heures non travaillées qui vous permettent d'exercer ce droit fondamental qui est le vôtre : celui de faire votre « X ».

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

Quel est le profil de votre bas de laine ?

Découvrez votre profil d'investisseur. Recherchez notre annonce dans La Presse de mardi et voyez comment vous pourriez gagner 5 000 \$ en fonds d'investissement.

Fonds
sur mesure

Banque de Montréal

MD Marque déposée de la Banque de Montréal.

UAP annonce un bénéfice de 6 millions

PC et La Presse

Le distributeur de pièces automobiles UAP, convoité par la société américaine Genuine Parts Company, a empoché un bénéfice net de 6,1 millions (41 cents par action) pour le trimestre clos le 30 septembre, soit sensiblement le même niveau qu'en 1997.

Ses ventes trimestrielles ont par contre grimpé de 2,8 %, passant de 202,7 à 208,4 millions.

Pour les neuf premiers mois de 1998, UAP a enregistré des ventes de 618,9 millions, en comparaison de 594,4 millions en 1997. Il s'agit d'une augmentation de 4,1 %.

Le bénéfice net pour les neuf mois est de 15,7 millions (1,06 \$ par action) contre 11,8

millions (0,80 \$ par action) pour la même période en 1997.

« La faiblesse de l'économie en Colombie-Britannique plus tôt cette année s'est étendue aux Prairies au cours du troisième trimestre, entraînant une réduction de la demande des pièces de remplacement et des services pour les automobiles et une concurrence accrue », a expliqué le président et chef de la direction, Jean Douville.

Jusque-là actionnaire d'UAP à hauteur d'environ 20 %, Genuine Parts Company, d'Atlanta, s'apprête à faire une OPA visant toutes les actions des catégories A et B d'UAP qu'elle ne détient pas encore, au prix de 28,50 \$ l'action. Payable en espèces, ce prix situe la valeur de la transaction projetée à environ 356 millions \$ CAN.

Année noire pour le café d'Amérique centrale

Agence France-Presse
SAN JOSE

La production de café d'Amérique centrale connaît une année noire, la récolte de la campagne 1998-99 étant fortement compromise en raison du cyclone Mitch, dont les dégâts sont d'ores et déjà estimés à plus de 1,8 million de quintaux (un quintal égale un sac de 46 kilos).

Selon les analystes qui prévoient une baisse des prix sur le marché, le passage de Mitch a provoqué la destruction de quelque 800 000 quintaux de café au Honduras, 420 000 au Nicaragua, 250 000 au Salvador, 250 000 au Guatemala et 120 000 au Costa-Rica.

OUIMET-CORDON BLEU INC.



Jocelyn Tremblay

Dr J.-Robert Ouimet, Ph.D., C.M., C.Q., président du conseil d'administration et chef de la direction de Ouimet-Cordon Bleu Inc., est heureux d'annoncer l'élection de monsieur Jocelyn Tremblay, Ph.D., au Conseil d'administration de la compagnie. Monsieur Tremblay remplace monsieur Pierre Desmarais II, qui a été administrateur pendant treize ans.

Monsieur Tremblay est président du conseil d'administration de Charton-Hobbs Inc. et président de son agence affiliée, Le Marchand de vin Inc. Il siège au conseil d'administration de plusieurs sociétés. Docteur en chimie, monsieur Tremblay a occupé différents postes à la Société des Alcools du Québec avant d'en devenir président-directeur général de 1986 à 1997.

Ouimet-Cordon Bleu et ses filiales exercent leurs activités, et prennent aussi des participations, dans les domaines de la fabrication et de la mise en marché de produits alimentaires en conserve ainsi que congelés, entre autres sous les marques Cordon Bleu, Clark, Tomasso et Paris Pâté. Les principales usines de l'entreprise sont situées au Québec.

INFINITI I30

449 \$/MOIS



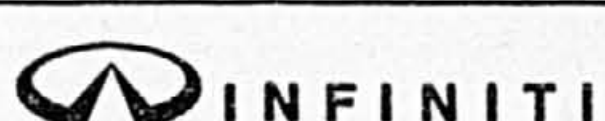
Le luxe pour tous les goûts
Modèles 1999

INFINITI QX4

499 \$/MOIS



Infiniti I30, élégante et raffinée ou Infiniti QX4, véhicule utilitaire sport de luxe, offerts à un prix de location attrayant, pour une période limitée.



INFINITI LAVAL
305, boul. Saint-Martin E., Laval 382-8550

MERIDIEN INFINITI
4000, rue Jean-Talon O., Montréal 731-7977

Bail 36 mois, 20 000 km par an, comptant pour I30 4 900 \$, valeur résiduelle de 25 589 \$. Comptant pour QX4 4 900 \$, valeur résiduelle de 29 705 \$. Toutes taxes en sus, aucun dépôt de sécurité requis.

Dans la vie, rares sont les garanties...

Les Fonds de placement garanti Templeton

Profitez du potentiel de croissance des fonds communs de placement Templeton et de la sécurité d'un placement garanti à 100 %. Appelez votre conseiller agréé ou un représentant du Service à la clientèle de Templeton dès aujourd'hui.

1-800-897-7281.

Fonds de placement garanti
Templeton

Allianz

Les garanties s'appliquent 10 ans après le placement initial ou la date de rajustement, ou au décès du rentier.

La Compagnie d'assurance-vie Allianz d'Amérique du Nord est le seul émetteur du contrat d'assurance de rente variable et le garant des garanties prévues par le contrat. Le document d'information des Fonds de placement garanti Templeton contient une description détaillée des principaux éléments du contrat d'assurance de rente variable. SOUS RÉSERVE DE TOUTES GARANTIES APPLICABLES EN MATIÈRE DE DÉCÈS ET D'ÉCHÉANCE, CHAQUE PARTIE DE LA PRIME OU D'UN AUTRE MONTANT QUI EST ATTRIBUÉE À UN FONDS DISTINCT EST INVESTIE AU RISQUE DU TITULAIRE DU CONTRAT. ELLE PEUT AUGMENTER OU DIMINUER DE VALEUR SELON LES FLUCTUATIONS DE LA VALEUR AU MARCHÉ DE L'ACTIF DU FONDS DISTINCT.

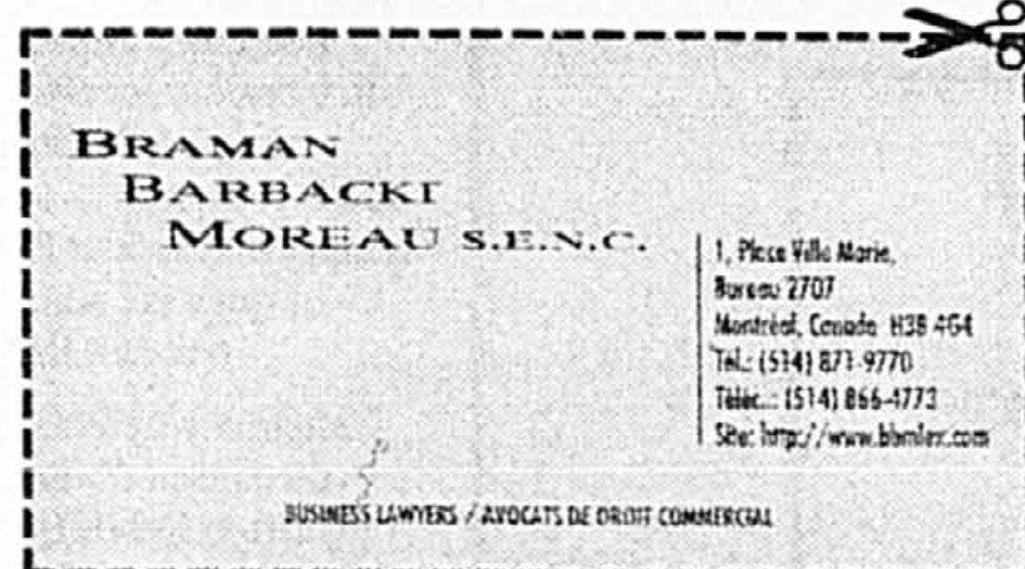


Templeton

CARRIÈRES PROFESSIONS

**LE 2 NOVEMBRE, M. ROY,
DIRECTEUR DES OPÉRATIONS,
CROYAIT AVOIR TOUT PERDU.**

**LE 3 NOVEMBRE, NOUS L'AVONS
INFORMÉ DU CONTRAIRE.**



Chez Braman Barbacki Moreau S.E.N.C., nous croyons que vous avez droit au respect et à la dignité. Nos avocats spécialisés en droit de l'emploi sont à votre service afin de s'assurer que vous bénéficiez de tous vos droits légitimes en cas de perte d'emploi.

Pour une évaluation sans frais de votre situation, communiquez avec M^{re} Bernard Moreau, associé responsable en droit de l'emploi.

**BRAMAN
BARBACKI
MOREAU S.E.N.C.**
A V O C A T S
1, Place Ville Marie, Bureau 2707, Montréal, Canada H3B 4G4
Téléphone: (514) 871-9770 Télécopieur: (514) 866-4773
Site: http://www.bbmlex.com

DIRECTEUR ET DIRECTRICE ARTISTIQUE

Spécialisés en danse folklorique.

Exigences: expérience dans la culture et le folklore de l'Arménie. Veuillez faire parvenir votre C.V.

**Association culturelle Tekeyan
825, Manoojian
Ville St-Laurent
H4N 1Z6**

DEFINITI LASER INC.

Definiti Laser, établie depuis 10 ans, est une compagnie renommée et croissante qui offre des solutions illimitées pour imprimantes au laser. En raison de la croissance rapide de notre entreprise, nous sommes à la recherche de

REPRÉSENTANTS

Les candidats idéaux possèdent:

- de l'expérience dans l'industrie des télécopieurs, des imprimantes au laser et des photocopieurs;
- de l'habileté à entretenir de bons rapports avec leurs clients;
- de l'enthousiasme et de la motivation;
- des connaissances dans l'industrie de l'informatique;
- de l'expérience dans la vente;
- de l'avidité des profits et du revenu.

Faire parvenir votre C.V. au plus tard le 16 novembre 1998

**Definiti Laser Inc.
C.P. 713, station A
1025, rue St-Jacques
Montréal (Québec) H3C 2V2
Télécopieur: 874-9109
À l'attention de Sylvie Ruest**

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.

REPRÉSENTANT(E) DES VENTES RÉGION CENTRE DU QUÉBEC

La société Reynolds et Reynolds (Canada) Ltée est à la recherche d'une personne très motivée et ambicieuse pour se joindre à sa dynamique équipe de professionnels de la vente au Québec.

Vous devez posséder une bonne expérience dans le domaine de l'automobile, y avoir fait vos preuves en matière de vente, avoir les connaissances et l'ambition nécessaires pour atteindre et dépasser les objectifs de vente d'une région donnée. Des connaissances en informatique constituent un atout précieux et le bilinguisme (français-anglais) est essentiel.

À ce poste exclusif, qui comporte un territoire protégé, sont rattachés un salaire et des avantages sociaux très intéressants. En effet, grâce à un salaire de base, à des commissions et à un remboursement des frais, vos possibilités de revenus sont illimitées. Orientez votre carrière de vente vers de nouveaux sommets. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae sous pli confidentiel à : Reynolds et Reynolds (Canada) Ltée, a/s Monsieur Marc Blaquière, 10965, Louis-H. Lafontaine, Ville d'Anjou (Québec) H1J 2E8; www.reyrey.com

Nous pratiquons l'équité en matière d'emploi. Prière de ne pas téléphoner.

**Reynolds
& Reynolds.**

Maximiser l'information à Votre Avantage™

DELPHES Technologies Intl. Information Management Systems

**Cinq postes
Programmeur Visual C++ et Visual Basic 6.0 (ou 5.0)**

En collaboration avec les autres membres de l'équipe, ces personnes seront en charge de la réalisation des interfaces et du module client/serveur pour un nouveau logiciel. Ce logiciel sera développé dans un environnement d'objets distribués (DCOM), par conséquent des connaissances dans le développement d'ActiveX (ATL / COM) sont nécessaires et la connaissance des objets distribués (DCOM) serait un atout.

Niveau : Intermédiaire à expert ;
Langue : Français, anglais serait un atout ;
Durée : Contractuel et permanent ;
Langage : Visual C++ et Visual Basic 6.0 (ou 5.0), ATL / COM, DCOM ;
Système d'exploitation : Win95 / 98, WinNT 4.0, Unix serait un atout ;
Expérience en Unix, Oracle, SQL, TCP / IP, Novell serait un atout.

Si vous voulez vous joindre à une équipe dynamique, faites-nous parvenir votre curriculum vitae au plus tard le 11 novembre par courrier électronique à l'adresse suivante : michaud@injava.net ou par la poste à l'adresse ci-dessous :

Dr Denis Michaud, DELPHES Technologies Intl., 1, Place Alexis Nihon / Tour Xerox, 3400, de Maisonneuve Ouest, suite 802, Westmount (Québec) H3Z 3B8

La Presse

ADJOINT(E) AU DIRECTEUR IMMEUBLES ET SÉCURITÉ

LE POSTE :

L'adjoint au directeur, Immeubles et Sécurité, assume comme principale responsabilité la gestion entière des activités relatives au secteur de la Chaufferie de l'entreprise. Dans le cadre de son mandat, il ou elle met à profit son expertise dans les domaines suivants :

- systèmes de climatisation
- systèmes de chauffage et de ventilation.

Le ou la titulaire de ce poste est aussi responsable de la sécurité à La Presse, liée et donc de toutes les activités de gestion inhérentes à ce secteur.

LES EXIGENCES :

Vous possédez un diplôme universitaire en génie mécanique de préférence spécialisé en mécanique de bâtiment ainsi qu'un minimum de 3 à 5 années d'expérience dont 2 années dans la supervision et la gestion d'édifice.

Dans le cadre de vos expériences, vous avez eu à gérer des équipes de travail composées d'employés spécialisés dans les métiers de la chaufferie et de l'entretien d'édifice, et ce dans un environnement syndiqué.

Bilingue, vous possédez une très bonne connaissance de la micro-informatique ainsi que des lois et règlements de l'entretien des bâtiments.

Finalement, la connaissance de la gestion de la sécurité constitue un atout.

LA RÉMUNÉRATION :

Un salaire concurrentiel est offert ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 11 novembre 1998, en indiquant bien le titre du concours, à l'adresse suivante :

LA PRESSE, LTÉE
Service des ressources humaines
7, rue Saint-Jacques
Montréal (Québec)
H2Y 1K9

Courrier électronique : rhumaines@lapresse.ca
<http://www.lapresse.com/probec>

C.S.D.C. Centre-Sud

Le Conseil est composé de 38 écoles élémentaires et de 7 écoles secondaires situées sur un territoire important allant de la péninsule du Niagara à Peterborough et du lac Ontario à la baie Georgienne. Le siège social est situé à Toronto. Le CSDC Centre-sud est présentement à la recherche de candidats et candidates pour combler les postes suivants:

Agent(e) de paie

**Concours #: 98-157
Traitement salarial: 47 840 \$**

Votre profil de fonctions:

- Vous administrez les régimes de rémunération, des programmes et politiques connexes, des programmes de prix et fournissez des conseils globaux qui font autorité à la direction et aux employés. Vous avez un rôle considérable dans l'administration et l'entretien du système informatisé des Ressources humaines et vous êtes responsable pour le développement de la surveillance de trois spécialistes en rémunération.

Vos qualifications et compétences:

- Vous détenez un diplôme d'études collégiales en administration; une formation post-secondaire dans un domaine connexe à la rémunération serait un atout. Au niveau de l'expérience, nous recherchons une personne ayant une vaste expérience de la paie et des avantages sociaux. La personne recherchée doit être bilingue, dynamique et avoir un certain leadership.

Commis à la paie

Concours #: 98-132

Votre profil de fonctions:

- Vous aurez à remplir un rôle de support envers l'agent à la paie dans l'accomplissement quotidien de leur tâche, lesquelles sont rattachées à la rémunération du personnel du Conseil. Vous devrez de plus répondre aux diverses demandes du personnel.

Vos qualifications et compétences:

- Vous avez complété des études postsecondaires de deux ans en administration des affaires, option gestion des systèmes de paie, comptabilité et informatique. Vous possédez un minimum de deux années d'expérience pertinente (toute combinaison de scolarité et d'expérience pertinente sera considérée). Vous connaissez les logiciels de comptabilité.

Toute personne intéressée est priée de faire parvenir sous pli confidentiel une demande écrite accompagnée d'un curriculum vitae en français avant le vendredi 13 novembre 1998 à l'attention de Yvan O'Connor, chef des ressources humaines, Conseil scolaire de district catholique Centre-Sud, 110, avenue Drewry, Toronto (Ontario) M2M 1C8 ou par télécopie au (416) 397-8651. Veuillez mentionner le numéro du concours dans votre demande.

La permission écrite pour vérifier les références doit être incluse avec la demande d'emploi tel que stipulé dans la Loi sur l'accès à l'information et la protection de la vie privée. Le Conseil favorise l'égalité des chances dans l'emploi. Veuillez noter que le Conseil ne communiquera qu'avec les personnes retenues pour une entrevue.

Madeleine L. Champagne
Directrice de l'éducation

Charles Dupuis
Président

Possibilités d'emploi

(Hommes ou femmes)

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) offre une gamme complète de services de financement du commerce extérieur, qui aident les exportateurs et les investisseurs canadiens à faire des affaires dans 200 pays, notamment sur les marchés à risques élevés et les marchés émergents. Créée en 1944, la SEE est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale.

Directeur des services d'indemnisation

À titre de directeur des services d'indemnisation, vous devrez trouver les meilleures solutions possibles aux cas de manquement, notamment en prenant des décisions sur-le-champ en ce qui a trait au recouvrement d'indemnités réglées antérieurement. Vous entretiendrez des rapports réguliers avec des exportateurs et des débiteurs afin de fournir des conseils judicieux aux assurés.

Vous avez un diplôme de premier cycle en sciences commerciales et au moins trois ans d'expérience en matière de recouvrements, de préférence dans le domaine des assurances ou dans un secteur connexe. Vous faites preuve d'excellentes techniques d'influence, d'un grand empressement à traiter les urgences et d'un souci aigu du détail. Vous possédez en outre des aptitudes marquées pour la communication orale et écrite dans les deux langues officielles.

Analyste financier

En tant qu'analyste financier, vous aurez principalement pour fonctions d'établir des rapports comptables et financiers et d'analyser des activités liées aux prêts de la Société. Vous assurerez la mise en place et le maintien de systèmes efficaces en vue de protéger les prêts à recevoir de la Société.

Vous possédez un diplôme universitaire avec titre professionnel en comptabilité et au moins deux ans d'expérience dans l'industrie des services financiers ou des investissements. Doté d'un solide esprit d'analyse, vous avez d'excellentes compétences en matière de finances et des connaissances approfondies en informatique (notamment des fonctions avancées du logiciel Excel), y compris la capacité d'extraire et d'analyser des données à partir du téléchargement d'applications sur le processeur central. La préférence sera accordée aux candidats connaissant le fonctionnement du logiciel FAMAS.

Analyste des systèmes de gestion

À titre d'analyste des systèmes de gestion, vous collaborerez à l'élaboration et à l'amélioration de divers systèmes de gestion des affaires relatifs aux services d'assurance à court terme de la SEE.

Vous réunissez de trois à cinq années d'expérience dans le domaine des systèmes d'information (conception fonctionnelle, refonte des processus, modélisation des données, intégration et contrôle des systèmes) et connaissez très bien les applications de Microsoft. Personne motivée et axée sur les résultats, vous vous attachez à respecter des délais serrés et êtes à l'aise devant un auditoire.

Les candidats à ces trois postes doivent posséder des aptitudes marquées pour la communication et les relations interpersonnelles, faire preuve d'un excellent esprit d'initiative et souhaiter évoluer dans un milieu en constante évolution. Ils doivent également bien connaître les ordinateurs, et être capables de travailler en équipe et sous pression, tout en gérant les priorités et en respectant les délais. La connaissance des deux langues officielles constitue un atout.

La SEE, qui offre un excellent milieu de travail et des avantages sociaux très attrayants, souscrit au programme d'équité en matière d'emploi. Les candidats doivent pouvoir légalement travailler au Canada.

Les personnes qui aimeraient se joindre à notre équipe à Ottawa sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae en toute confidentialité, au plus tard le 13 novembre 1998, à l'adresse suivante :

**Division des ressources humaines
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Courriel : chartr@edc4.edc.ca
<http://www.edc.ca>**

Nous remercions tous les postulants de leur intérêt, mais ne contacterons que les personnes convoquées à une entrevue.



Minimisez les
risques. Exportez en
toute assurance.

Le dollar canadien reprend encore de la vigueur

Presse Canadienne
TORONTO

Le dollar canadien a encore repris de la vigueur, hier, et a terminé la journée à 65,62 cents US, en hausse de 0,39 cent sur les marchés financiers nord-américains.

La devise canadienne avait enregistré ses meilleurs gains en près d'un mois le jour précédent, après avoir pris plus d'un demi-cent en début de journée.

Rob Palombi, analyste chez Standard & Poor's MMS de Toronto, dit que le dollar a également bénéficié des informations récentes indiquant que l'économie mondiale retrouve un certain équilibre.

« Nous n'assisterons pas à un ralentissement substantiel de la croissance comme certains le craignaient », dit-il.

La principale raison de la vigueur du dollar est la faiblesse relative du dollar américain, qui continue à reculer parce que les cambistes présumant que la banque centrale américaine abaissera les taux d'intérêt plus tard ce mois-ci.

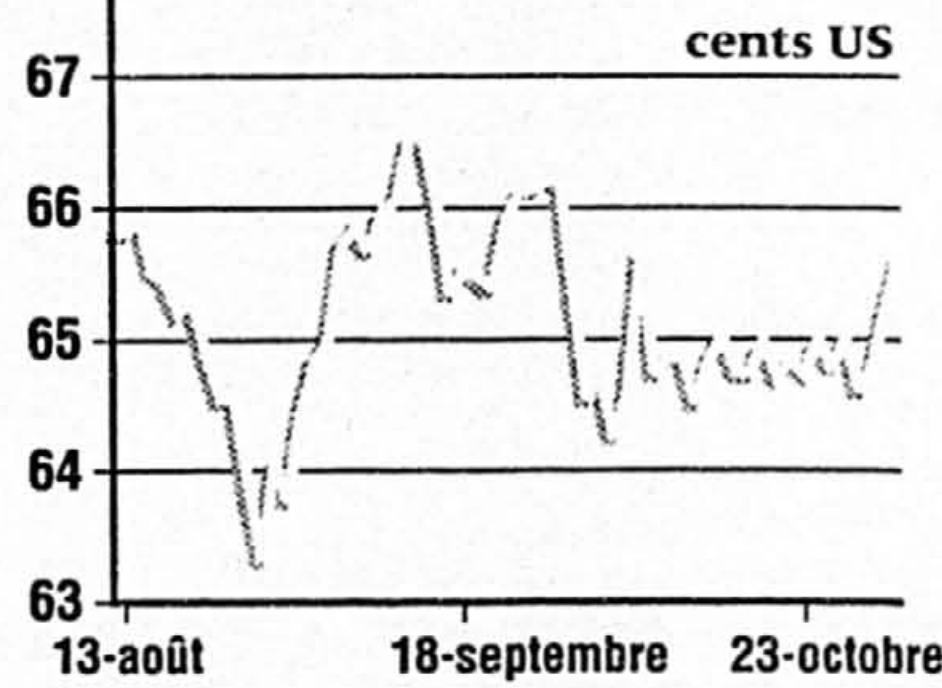
« Il continue à y avoir des déplacements favorables vers le Canada, et plusieurs sont liés aux obligations, déclare un cambiste qui a demandé à garder l'anonymat. Notre marché des instruments à taux fixe intéresse les acheteurs; les valeurs mobilières apparaissent peu à peu sous un jour plus favorable. »

Steve Butler, premier vice-président des opérations de change à la Banque Scotia, estime que la situation paraît bien meilleure pour le Canada, mais il ne croit pas que la valeur du dollar augmente encore beaucoup.

Les experts croient que le dollar gagnera



Le dollar
vaut aujourd'hui



du terrain s'il peut dépasser les 65,88 cents US. Sinon, disent-ils, il risque de glisser.

« Le marché éprouve une certaine nervosité à l'idée de ce qui se produira au Québec », ajoute M. Butler, qui n'est visiblement pas le seul à avoir fait cette constatation.

S'il faut en croire certains analystes, le dollar risque de connaître des difficultés au cours des prochaines semaines, lorsque les investisseurs étrangers commenceront à prendre conscience de la tenue d'élections au Québec, le 30 novembre.

« Pendant les campagnes électorales du Québec, on constate ordinairement une volatilité de la devise, qui atteint son niveau le plus élevé au cours de la deuxième ou de la troisième semaine de la campagne », explique M. Palombi.

Moins de permis de construction

Presse Canadienne
OTTAWA

La valeur des permis de construction résidentielle délivrés par les municipalités a diminué pour un deuxième trimestre consécutif, a rapporté hier Statistique Canada.

La valeur des permis de construction de logements neufs a diminué de 1,6 %, pour se fixer à 4,3 milliards.

Ces résultats confirment une tendance observée depuis le début de l'année.

La valeur totale des permis de construction résidentielle pour les neuf premiers mois de

1998 était en baisse de 3,3 % par rapport à la même période de l'an dernier.

Statistique Canada attribue ce recul à une baisse de 4,9 % des intentions de construction de logements unifamiliaux, qui a largement dilué la maigre augmentation de 0,7 % de la valeur des permis de construction de logements multifamiliaux.

Une forte activité de la revente et des taux élevés d'occupation ont contribué à ralentir la construction d'habitations neuves dans la plupart des grands centres urbains.

CARRIÈRES PROFESSIONS



Un important fabricant de structures d'acier et de métaux ouvrés, est à la recherche d'un(e)

Assistant(e)-contrôleur

Profil recherché et exigences du poste :

- Titre comptable de C.A. ou C.G.A.
- Expérience en bureau de C.A.
- 4 à 5 années d'expérience
- Connaissance Excel
- Connaissance en prix de revient
- Expérience dans une entreprise manufacturière (un atout)

Faites parvenir votre C.V. au service des ressources humaines au 300, Henry-Bessemer, Terrebonne (Québec) J6Y 1T3

AVOCAT(E)

Notre cabinet oeuvrant principalement en droit autochtone, constitutionnel et administratif est à la recherche d'un(e) avocat(e) possédant moins de trois années d'expérience.

Les candidat(e)s doivent posséder une maîtrise parfaite du français et de l'anglais tant oraux qu'écrits et démontrer un intérêt pour ce domaine du droit.

Veuillez faire suivre votre curriculum vitae ainsi que votre dossier académique à l'adresse suivante:

ROBERT MAINVILLE ET ASSOCIÉS
a/s de Madame Jocelyne Leduc
1155, rue University, bureau 707
Montréal (Québec) H3B 3A7
Téléc.: (514) 874-9008

COMPAGNIE DE LOGISTIQUE DE GRANDE IMPORTANCE EN AMÉRIQUE DU NORD

recherche

Directeur(trice) de logistique

Le (la) candidat(e) sera grandement axé(e) sur le travail d'équipe, la sécurité, sera bilingue, et de plus aura de grandes connaissances en transport routier et en informatique (Windows). Classe 1 serait un atout. La compagnie offre d'excellents avantages sociaux.

Communiquez au (514) 893-6550 ou faxez C.V. au (450) 468-1500



Le C.I.T. de la Vallée-du-Richelieu est un organisme intermunicipal ayant pour mission d'assurer le service de transport en commun pour les municipalités de son territoire en liaison avec le centre-ville de Montréal et Longueuil.

Le C.I.T. est à la recherche d'un(e)

COORDONNATEUR(TRICE) AU TRANSPORT

CONDITIONS D'ADMISSION:

- Détenir un diplôme universitaire de premier cycle en transport ou dans un domaine connexe;
- Avoir un minimum de trois années d'expérience dans le domaine du transport en commun.

DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA TÂCHE:

Sous l'autorité du secrétaire-trésorier, le (la) coordonnateur(trice) au transport planifie et contrôle les activités du C.I.T. et contribue à réaliser la mission de l'organisme. Il (elle) doit notamment:

- Collaborer à l'établissement des objectifs du C.I.T. et à la réalisation de la mission de l'organisme;
- Planifier, superviser et proposer diverses modalités et politiques d'intervention afin de répondre aux besoins du milieu et accroître l'efficacité du transport en commun;
- Assurer le lien entre le Conseil, le transporteur, les usagers, les divers comités, l'Agence métropolitaine de transport et les différents ministères;
- Superviser le travail du transporteur;
- Élaborer les prévisions budgétaires et en assurer le suivi;
- S'acquitter de toutes les tâches connexes à sa fonction municipale.

PROFIL GÉNÉRAL RECHERCHÉ:

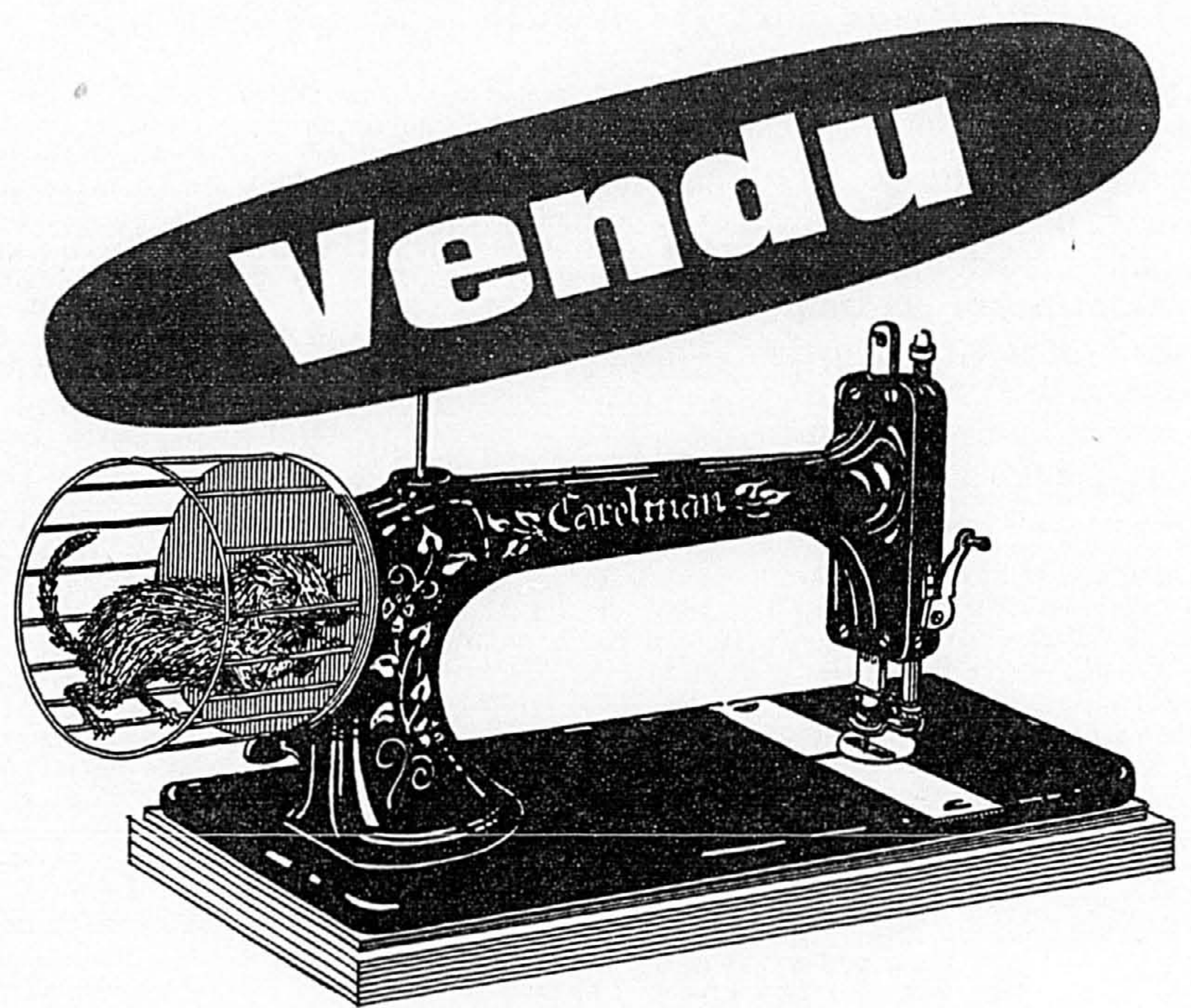
- A été impliqué dans des projets de transport en commun;
- Est familier avec les structures municipale et gouvernementale;
- A une bonne connaissance des lois et règlements;
- Possède de bonnes habiletés en communication relativement au transport public;
- Maîtrise les outils informatiques et en particulier les logiciels contenus dans Microsoft Office Pro.

CONDITIONS:

- Emploi contractuel d'une durée d'un an, renouvelable;
 - Salaire selon les conditions du marché.
- Les candidatures accompagnées d'un curriculum vitae, seront reçues jusqu'au mercredi 11 novembre 1998, 16 h 30,, à l'adresse suivante:

C.I.T. de la Vallée du Richelieu
630, rue Richelieu
Beloeil (Québec) J3G 5E8
Mention: Coordonnateur(trice) au transport
Télécopieur: (450) 464-3827

*Seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s pour une entrevue recevront une réponse.
Le C.I.T.V.R. adhère aux principes d'équité en matière d'emploi.



MACHINE À COUDRE À MOTEUR ANIMAL

Il ne vous en coûtera que quelques grains pour faire fonctionner régulièrement cette machine. Économie d'énergie garantie.

©TEXTE ET DESSIN: JACQUES CARELMAN

Tout se trouve, tout se vend.

Les petites annonces

La Presse

285-7111

CARRIÈRES PROFESSIONS

Représentant(e) Technique

La division Life Science de Bio-Rad a présentement une possibilité de carrière pour un individu dynamique. Vous représenterez nos produits de recherche dans la région de Montréal.

Le(la) candidat(e) idéal(e) possède un degré universitaire en biochimie ou biologie moléculaire, ainsi que de l'expérience dans l'industrie scientifique. Si vous possédez ces atouts et voulez vous joindre à une équipe dynamique, envoyer votre curriculum vitae en confidence à:

BIO RAD

Bio-Rad Laboratories (Canada) Ltd.
5671 McAdam Road
Mississauga, Ontario L4Z 1N9

Le Conseil scolaire de district du Centre-Sud-Ouest

Le Conseil scolaire de district du Centre-Sud-Ouest est à la recherche de candidatures pour les postes suivants:

SURVEILLANTE OU SURVEILLANT D'ENTRETIEN

Concours AD-31

Exigences et qualifications:

- Diplôme d'études collégiales ou une combinaison d'études et d'expérience pertinente;
- 5 années d'expérience en supervision;
- Connaissance des codes du bâtiment, des normes de sécurité pertinentes et des directives en matière de santé et de sécurité du personnel;
- Habiletés de communication en français et en anglais;
- Capacité de se déplacer à divers lieux de travail du Conseil.

Lieu de travail: Toronto

Salaire: 45 999 \$ à 55 201 \$

ADMINISTRATRICE / ADMINISTRATEUR DES RESSOURCES HUMAINES

(absentéisme et paie)

Concours AD-32

Exigences et qualifications:

- Diplôme d'études collégiales ou une combinaison d'études et d'expérience pertinente;
- Excellentes habiletés de communication en français et en anglais;
- Compétences en informatique - Word/Excel et systèmes informatisés des ressources humaines et de la paie;
- Expérience en gestion de l'assiduité, gestion salariale et/ou accidents au travail est un atout.

Lieu de travail: Toronto

Salaire: 45 999 \$ à 55 201 \$

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae en français, avant 16 h le 10 novembre 1998, en spécifiant le poste demandé, à madame Jocelyne Allen, administratrice du recrutement, Conseil scolaire de district du Centre-Sud-Ouest, 116, Corneliu Parkway, North York (Ontario) M6L 2K5. Télécopieur: (416) 397-2005 ou par Internet/courriel électronique: allenj@csdcsd.on.ca. Les demandes reçues après la date et l'heure de fermeture du concours ne seront pas considérées. Veuillez noter que nous ne communiquerons qu'avec les personnes retenues pour une entrevue.

SERVICE INTERMUNICIPAL DE POLICE (CANDIAC, DELSON, SAINT-CONSTANT, SAINTE-CATHERINE)

RESPONSABLE ADMINISTRATIF

SOMMAIRE:

Sous l'autorité du directeur du service de police, le titulaire est responsable de la gestion administrative des ressources humaines, financières et matérielles du service.

Il planifie, organise, dirige et contrôle les activités liées aux opérations du service centralisé d'appels d'urgence 9-1-1 ainsi qu'à la gestion des systèmes d'information en usage dans le service.

QUALIFICATIONS:

- Formation:** • Posséder un bacc. en administration.
- Expérience:** • Cinq ans dont au moins trois dans une fonction de gestion des ressources humaines.
- En informatique et/ou comptabilité serait un atout additionnel.

HABILETÉS ADMINISTRATIVES:

- Habiletés en planification, en organisation et en contrôle;
- Capacité à rédiger des rapports dans un français correct;

QUALITÉS PERSONNELLES:

Posséder un certain leadership, être autonome et capable de maintenir des relations interpersonnelles avec les employés.

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 13 novembre 1998 à l'adresse suivante:

Service intermunicipal de police
(Candiac/Delson/Saint-Constant/Sainte-Catherine)
a/s de M. Réjean Parent
5465, boul. Marie-Victorin
Ville de Sainte-Catherine (Québec) J0L 1E0
Par télécopieur: (450) 638-3298

Seules les personnes retenues pour entrevue seront contactées.

Le taux de croissance du Québec rattraperait celui du Canada

La crise financière internationale se fait moins sentir ici que dans l'Ouest, explique le Mouvement Desjardins

MARIE TISON
Presse Canadienne

L'écart entre le taux de croissance de l'économie québécoise et celui de l'économie canadienne disparaîtra, parce que les effets de la crise financière internationale se font moins sentir au Québec que dans le reste du Canada.

C'est ce que le Mouvement Desjardins a fait savoir hier, alors qu'il rendait publiques ses prévisions économiques pour 1999.

« Les nouvelles ne sont pas si mal, compte tenu des circonstances », a déclaré l'économiste en

chef de Desjardins, M. Gilles Soucy, au cours d'une conférence de presse.

Il a indiqué que depuis le début de la décennie, l'économie québécoise avait toujours un peu traîné la patte derrière l'économie canadienne.

En 1997, par exemple, le produit intérieur brut (PIB) canadien a connu une croissance de 3,7 %, alors que la croissance du PIB du Québec n'a atteint que 2,7 %.

Par contre, le Mouvement Desjardins prévoit qu'en 1998, la croissance de l'économie canadienne sera beaucoup moins forte qu'en 1997, soit 2,8 %. Le Québec sera tout près de maintenir sa croissance à 2,7 %.

En 1999, les taux de croissance seront encore très similaires, soit 2,3 % pour l'économie canadienne

et 2,2 % pour l'économie québécoise.

En raison de la crise internationale, le Mouvement Desjardins a dû réviser à la baisse les prévisions qu'il avait faites en juin dernier au sujet de l'économie canadienne. Il prévoyait alors un taux de croissance de 3,3 % pour 1998 et de 2,7 % pour 1999.

Par contre, il n'a pratiquement pas révisé ses prévisions pour le Québec.

Économie diversifiée

Les effets de la crise financière se font moins sentir au Québec parce que son économie est plus diversifiée que celles des provinces de l'Ouest, a expliqué M. Soucy. Le Québec est également davantage branché sur l'économie américaine, avec peu d'exportations vers l'Asie.

Le commerce extérieur du Québec affiche de meilleurs résultats que le reste du Canada, et en plus, il bénéficie de sa plus forte poussée d'investissements en plus de 10 ans.

« Avec Magnola, Alcan, Mont-Tremblant, Iron Ore, et avec Hydro-Québec, nous avons un boom », a lancé M. Soucy.

En fait, les investissements des entreprises privées et publiques au Québec grimperont de 15 % en 1998 et de 7,6 % en 1999, ce qui est bien supérieur aux taux de croissance des investissements au

Principaux indicateurs économiques

	Québec			Canada		
	1997	1998 prév.	1999 prév.	1997	1998 prév.	1999 prév.
Produit intérieur brut (variation %)	2,7	2,7	2,2	3,7	2,8	2,3
Création d'emplois	48 000	59 000	48 000	264 000	340 000	210 000
Taux de chômage (%)	11,4	10,6	10,1	9,2	8,4	8,0
Mises en chantier (en milliers)	25 900	25 000	26 000	148 000	145 000	150 000
Taux d'inflation (%)	1,4	1,5	1,4	1,6	1,1	1,4

Source: Mouvement Desjardins

Michèle Lecavallier -- (PC)

Canada, soit 6,4 % en 1998 et 4,5 % en 1999.

Le Mouvement Desjardins a écarté la possibilité d'une récession au Canada et au Québec en raison de la vitalité de l'économie américaine.

Tout n'est cependant pas rose au Québec. La situation financière des ménages s'est davantage fragilisée, avec une hausse du taux d'endettement. Le taux d'épargne, lui, a atteint un creux historique de moins de -1 %.

La part du revenu des ménages qui va aux administrations publiques a également augmenté.

« Il y a eu une ponction fiscale avec la lutte contre le déficit, avec le pelletage aux municipalités et

aux commissions scolaires », a soutenu M. Soucy.

En outre, certaines régions du Québec ont souffert davantage de la chute de la demande et des prix des ressources.

Des régions comme la Gaspésie, Lanaudière, la Côte-Nord et l'Abitibi ont perdu des milliers d'emplois pendant les neuf premiers mois de 1998, alors que les régions de Montréal et de la Montérégie ont gagné plus de 20 000 emplois chacune.

La région de Québec et la Mauricie ont créé de leur côté plus de 10 000 emplois chacune.

En tout, 58 600 emplois nets ont été créés au Québec durant les neuf premiers mois de 1998.

C.D. Howe s'oppose à la hausse des cotisations au Régime de pensions

Presse Canadienne
OTTAWA

Le gouvernement fédéral pourrait nuire sérieusement à l'économie du pays s'il augmente comme prévu les cotisations au Régime de pensions du Canada, affirme l'Institut C. D. Howe.

Les employeurs et leurs employés paient ces cotisations conjointement, mais c'est la part de l'employeur qui inquiète le plus l'institut. Selon l'organisme basé à Toronto, les augmentations résultant des modifications apportées au régime en 1997 ont alourdi le fardeau des employeurs avec le résultat que le ralentissement de l'économie en sera prolongé.

En vertu des règlements adoptés en 1997, Ottawa doit augmenter les cotisations graduellement d'année

en année jusqu'en 2003. Le taux sera alors de 4,95 \$ par 100 \$ de revenus assurables à la fois pour les employeurs et pour les employés.

Une étude rendue publique hier par l'Institut C. D. Howe et préparée par l'économiste de l'Université de Toronto Peter Dungan conclut que d'ici 2003, la hausse des cotisations pourrait coûter jusqu'à 13 milliards en perte de production et quelque 200 000 emplois, en raison de la taxe additionnelle sur la masse salariale que doivent payer les employeurs.

Les prévisions de M. Dungan sont basées sur des hypothèses économiques elles-mêmes alignées sur des modèles établis par l'Institut d'analyse politique de l'Université de Toronto.

M. Dungan ajoute que les changements apportés en 1997 par Ot-

tawa permettront de rétablir la santé financière du système, ce qui était son objectif. Il estime cependant que le coût aura été énorme.

À l'extérieur des Communes, le ministre des Finances, Paul Martin, a expliqué que la décision d'augmenter les primes était la moins pire des deux solutions envisagées. Selon lui, les pertes d'emplois auraient été encore plus nombreuses si Ottawa avait retardé la réforme du Régime de pensions, parce qu'il aurait fallu éventuellement augmenter les cotisations encore davantage pour le renflouer.

« Personne ne voulait augmenter les cotisations, a-t-il dit. Mais chose certaine, si nous ne l'avions pas fait, si nous n'avions pas réformé le système, les pertes d'emplois auraient été encore plus importantes à long terme. »

Revenu Canada va recotiser 2000 investisseurs miniers

CAMILLE BEAULIEU
collaboration spéciale

Revenu Canada va recotiser quelque 2000 investisseurs miniers canadiens, en conclusion de l'opération enclenchée en 1996 pour scruter de près la comptabilité et les opérations de 25 compagnies juniors d'exploration minière du Québec, pour la plupart des compagnies abitibiennes.

Revenu Canada soupçonnait plusieurs compagnies d'avoir présenté des dépenses d'exploration non admissibles au régime des actions accreditives en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, pour les années d'imposition 1993, 1994 et 1995. Après un premier cri de, 25 compagnies s'étaient retrouvées dans le colimateur du fisc.

Ce blitz de recotisations, qui est maintenant terminé, confirme-t-on à Revenu Canada, s'inscrit dans la lignée d'opérations similaires menées ces dernières années dans les secteurs de la production de films et de la recherche et développement.

La nouvelle est mauvaise pour les investisseurs, généralement de bonne foi, qui devront maintenant rembourser et l'impôt et les intérêts. Mais elle est franchement épouvantable pour d'autres: d'après Mme Suzanne Cloutier, porte-parole de Revenu Canada, toutes les pénalités, lorsque ce sera le cas, seront imposées aux administrateurs et aux compagnies.

Lorsque les recotisations découlent d'un simple désaccord sur la catégorie des travaux, fiscalistes et experts de Revenu Canada et des compagnies entament des négociations qui mènent parfois à un accord. Ce fut le cas par exemple des compagnies Exploration Fillex et Exploration Loubel, dont les actionnaires faisaient l'objet de recotisations pour un montant d'environ 660 000 \$. Le président des deux entreprises, Gilles Fizet, confirme être parvenu à un accord limitant les réclamations à environ 40 000 \$.

L'appel d'autre part interjeté l'an dernier par Revenu Canada, afin de casser la décision du juge Pierre Archambault en faveur de la compagnie Ressources minières Radisson, ne sera vraisemblablement pas entendu avant 1999. Il s'agit ici aussi d'un désaccord sur l'admissibilité des travaux effectués.

D'autres dossiers relèvent plutôt du Code criminel. Le 9 novembre prochain, à Val d'Or, le tribunal déterminera si le procès des administrateurs d'Exploration Aurigine, Exploration Acabit et Ressources Plexmar se tiendra à Val d'Or ou Montréal. Objets de poursuites depuis la fin de l'été 1997, les quatre administrateurs, Alain-Guy Garneau, Gérald Provencher, Yvan Roy, et Jacques Munger, tous quatre de Val d'Or, sont accusés d'avoir contrevenu à la Loi de l'impôt sur le revenu.

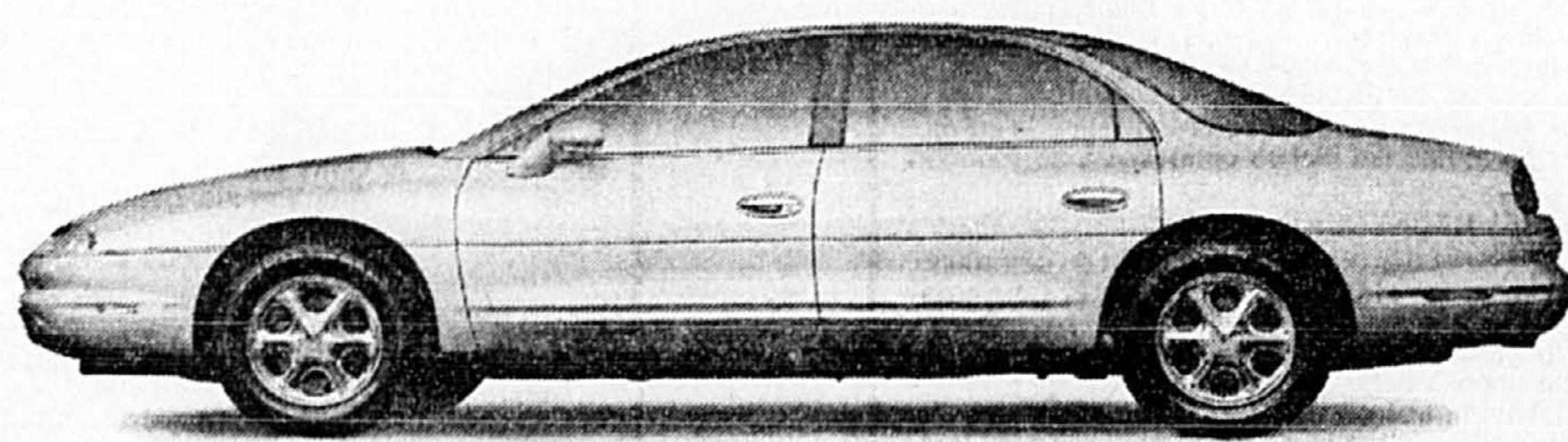
Dans trois des six plaintes déposées, Revenu Canada soupçonne les quatre hommes d'avoir, de concert avec d'autres personnes encore inconnues, conspiré pour produire de faux relevés nécessaires aux financements par actions accreditives de leurs entreprises pour les années d'imposition 1992, 1993 et 1994.

UN TITRE À LA HAUSSE.

- Moteur V8 4 litres
- Téléverrouillage des portes
- Boîte de vitesse automatique à 4 rapports
- Dispositif antivol PASS-Key™
- Toit ouvrant
- Traction asservie
- Groupe performances Autobahn
- Climatisation à régulation automatique à 2 zones
- Changeur de 12 disques compacts
- Lève-glace et ouvre-coffre électriques
- Freins antiblocage aux 4 roues
- Sièges baquets avant chauffants en cuir
- Sacs gonflables de nouvelle génération
- Rétroviseurs extérieurs chauffants
- côtés conducteur et passager
- avec réglage électrique

UN PRIX À LA BAISSÉ.

399\$* | 36 999\$**
par mois | location de 36 mois



AURORA 1998

Exprimez votre individualité au volant d'une Aurora, la berline luxueuse aux lignes spectaculaires.

Oldsmobile



L'Association marketing des concessionnaires Chevrolet Oldsmobile du Québec

Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs 1998 en stock, comportant l'ensemble des équipements décrits ci-dessus. Photo à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit. * Paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial exigé à la livraison (ou échange équivalent) de 7637 \$. Première mensualité exigée à la livraison. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Aucun dépôt de sécurité sur approbation de GMAC. Frais de 12 \$ du kilomètre après 60 000 km. ** À l'achat, préparation incluse, transport (920 \$) et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus d'information, voyez votre concessionnaire participant ou visitez le www.gmcanada.com

Une coalition revendique des audiences publiques sur l'état des réservoirs d'Hydro

LISA BINSSE

Un regroupement de consommateurs, de syndicats et de groupes environnementaux demande à la Régie de l'énergie de tenir rapidement des audiences publiques pour faire un examen de l'état actuel des réserves d'eau d'Hydro-Québec et s'assurer d'approvisionnements suffisants pour les besoins du Québec.

Six organismes ont déposé cette requête en fin de journée, hier à la Régie. Ils disent croire que la gestion des stocks d'eau par Hydro-Québec, et particulièrement ses importantes exportations en période de faible hydraulicité, menace la sécurité des approvisionnements des consommateurs québécois.

« Il y a donc des risques sérieux

que les Québécois, peut-on lire dans la requête, soient confrontés à une pénurie d'électricité dans les années à venir. »

Selon la requête, c'est la faible hydraulicité et le haut niveau d'exportations qui sont à la source de la situation actuelle. Certains s'inquiètent pour la santé financière d'Hydro-Québec et sa capacité à satisfaire aux besoins en électricité des Québécois.

Les organismes qui ont déposé la requête sont le Regroupement national des conseils régionaux de l'environnement du Québec, le Regroupement des organismes environnementaux en énergie, la Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec, le Syndicat professionnel des scientifiques de l'IREQ (SPSI), le Centre d'études réglementaires du Québec et le Syndicat des travailleurs de l'information de *La Presse* (STIP), qui s'est associé au SPSI. D'autres membres de la coalition arc-en-ciel pourraient se joindre à la requête.

Hydro-Québec refuse de dévoiler

le niveau de ses réservoirs, craignant une incidence sur le prix de l'électricité sur le marché nord-américain.

« Nos membres, a expliqué Monique Prince, présidente du STIP, ont besoin de cette information pour faire leur travail d'analyse et d'information et nous nous sentons moralement obligés de contester le refus d'Hydro-Québec de dévoiler le niveau de ses réservoirs et de priver ainsi la population d'une information de première importance. »

Ils demandent la tenue d'audiences publiques entre autre pour procéder à un examen de l'état actuel des réserves d'eau, pour déterminer les raisons qui ont mené aux bas niveaux que l'on connaît, pour établir des critères de fiabilité énergétique appropriés et pour s'assurer qu'aucune vente à l'exportation puisse compromettre la sécurité des approvisionnements.

Les réserves d'eau d'Hydro-Québec au 1^{er} juillet atteignaient à peine 35 % de la capacité de ses réservoirs, dont 25 % pour La Grande, le plus grand réservoir

qui satisfait environ le tiers de ses besoins. Les pluies n'ont pas été abondantes dans cette région depuis juillet.

Selon le rapport d'expert de Philip Raphals, consultant en énergie (Centre Hélios), déposé en appui à la requête, pendant un hiver moyen Hydro-Québec doit puiser entre 30 à 50 térawattheures dans ses réservoirs pour satisfaire à la demande. D'où l'importance de maintenir un niveau d'eau adéquat. Les apports d'eau au Québec varient beaucoup et la gestion des stocks d'eau doit prendre en compte cette variabilité. La province vit actuellement un cycle prolongé de faible hydraulicité.

Si les apports d'eau sont insuffisants pour maintenir ses réserves d'eau à des niveaux acceptables, Hydro-Québec peut suspendre ses exportations, accroître ses achats auprès de réseaux voisins et repartir la centrale au mazout à Tracy. Hydro a redémarré cette centrale cet été et a aussi augmenté ses importations d'électricité. Toutefois, ses exportations n'ont pas diminué.

On souhaite un débat électoral sur l'énergie

LISA BINSSE

La Coalition arc-en-ciel, un regroupement d'associations de consommateurs résidentiels et industriels, de groupes environnementaux et de syndicats, invite les grands partis politiques dans la présente campagne électorale à participer à un débat sur énergie.

La question centrale du débat sera la suivante : un gouvernement de votre parti s'engage-t-il à faire sien l'avis de la Régie sur les tarifs de fourniture d'électricité ?

Le gouvernement actuel a préféré demander à un comité d'experts de se pencher sur les conséquences de l'avis avant de se prononcer. Il n'a donc pas à se compromettre en pleine campagne.

Dans son avis rendu publique

en août, la Régie dit que le tarif de fourniture doit être déterminé à partir des coûts de production d'Hydro, coûts qu'elle ne veut pas dévoiler, et non sur la base d'un prix de référence, soit le tarif exigé des sociétés énergivores, comme Hydro le propose.

La coalition, qui représente aussi le Grand Conseil des Cris, veut que cet avis soit mis en application immédiatement.

La coalition, qui doit déterminer la forme que prendra ce débat, a reçu l'appui de Christos Sirros, porte-parole du Parti libéral du Québec en matière d'énergie avant la dissolution de l'Assemblée nationale, qui a assuré la coalition que son parti y participera.

Les sujets abordés seront notamment la transparence sur les coûts de production, les pouvoirs de la Régie en matière d'électricité,

les tarifs d'électricité et la place et le rôle d'Hydro-Québec dans un Québec moderne.

Par ailleurs, l'Association de l'industrie électrique du Québec (AIEQ, l'ancien Club de l'électricité), craint que cet avis mette en péril le développement de plusieurs projets hydroélectriques en raison des délais que cela entraînerait.

« Si la Régie va en audience projet par projet, explique le président Denis Lefebvre, et demande à Hydro-Québec de justifier ses coûts d'opération, cela entraînera des délais additionnels. »

Il pense qu'Hydro-Québec ne peut se permettre de délais additionnels et doit rapidement profiter de l'ouverture du marché de l'énergie en Amérique du Nord.

M. Lefebvre croit que les décideurs politiques doivent prendre

position et se prononcer sur cet enjeu fondamental. Si le Québec ne participe pas de plain pied à l'ouverture du marché américain, « d'autres le feront à notre place ». Il pense que le présent gouvernement n'a pas appuyé très fort le développement d'Hydro-Québec.

Il signale que certains fabricants de produits reliés aux aménagements électriques pensent fermer leurs usines au Québec parce que 90 % de leurs produits sont exportés. « On veut garder nos emplois chez nous. »

Hydro-Québec siège au conseil d'administration de l'AIEQ, qui compte 130 membres corporatifs, des grandes entreprises et des PME. L'organisme voulait participer au débat devant la Régie mais Hydro-Québec s'y est opposée et il y a pris part à titre d'observateur seulement.

Les producteurs de bois demandent l'aide de l'État

MARIE TISON

Presse Canadienne

Après neuf mois d'attente, la Fédération des producteurs de bois du Québec a demandé à Ottawa et à Québec de mettre fin à leurs querelles et d'établir enfin un programme à frais partagés pour compenser les dégâts causés par la tempête de verglas de janvier dernier.

Le président de la fédération, M. Jean-Claude Nadeau, a indiqué que les producteurs de bois avaient fait preuve de patience afin d'avoir une meilleure idée de l'étendue des dommages.

Il a cependant déclaré que l'automne était maintenant bien avancé et que les producteurs étaient prêts à produire.

« C'est le temps, a-t-il déclaré. Nous avons besoin d'un programme pour que les producteurs ne perdent pas tout. »

La fédération estime que 14 millions de mètres cubes de bois sont en train de se perdre, une quantité qui permettrait d'alimenter un million de foyers en bois de chauffage pendant une année.

Le mètre cube de bois se transige à au moins 20 \$ pour la forêt privée, a précisé M. Nadeau. Si cinq millions de mètres cubes devaient se perdre, il s'agirait alors d'une perte d'au moins 100 millions.

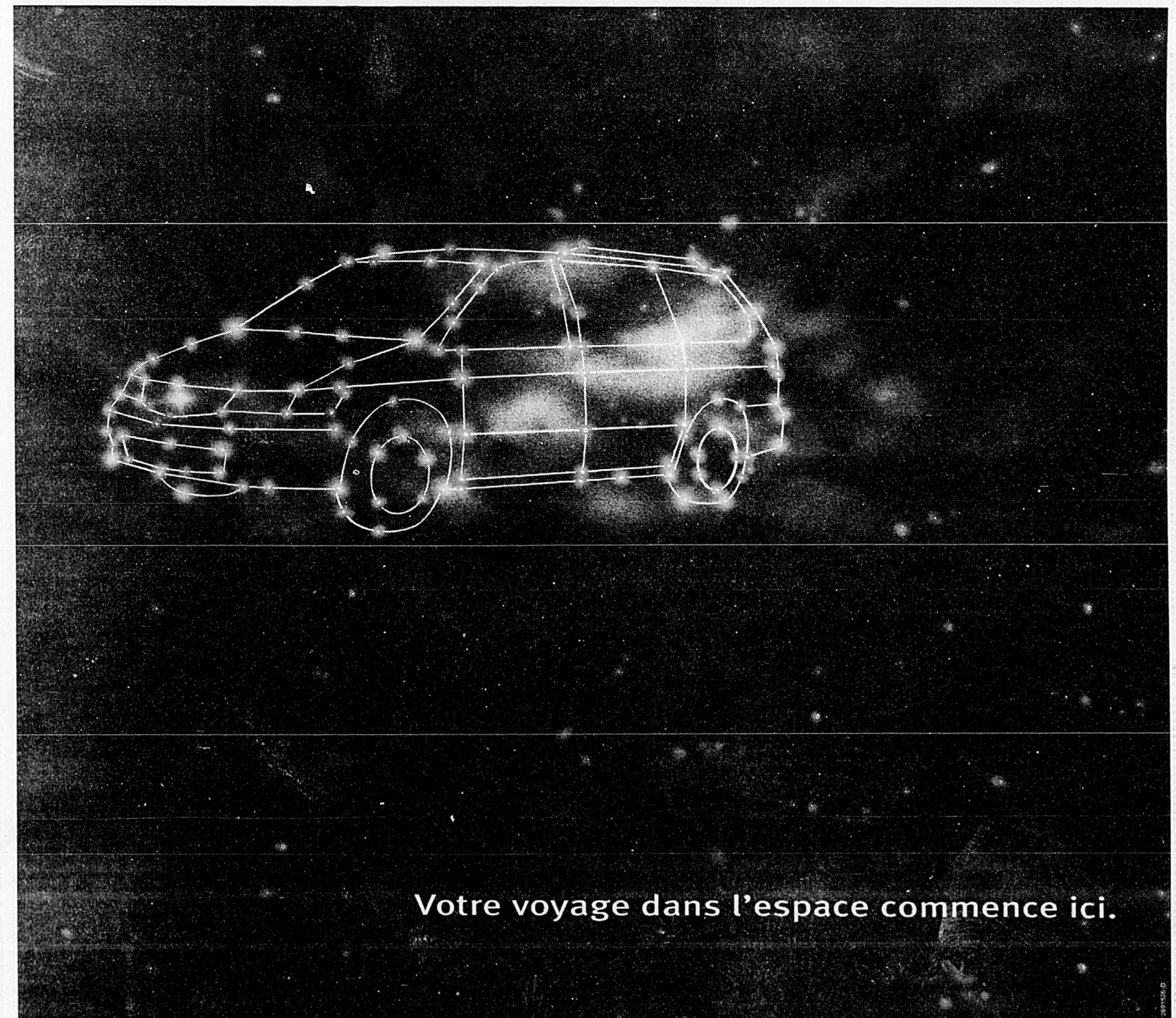
« Depuis neuf mois, nous avons respecté le mot d'ordre, 'prudence et patience', mais les propriétaires touchés n'en peuvent plus d'attendre et les travaux de récupération doivent être entrepris avant l'hiver », a déclaré M. Nadeau.

Il a affirmé qu'après les citoyens, les commerçants et les municipalités, c'était maintenant au tour des producteurs de bois de bénéficier d'une aide gouvernementale.

« Les gouvernements doivent s'entendre et accoucher enfin, après plus de neuf mois d'attente, d'un programme d'aide, financé à parts égales par les deux gouvernements », a-t-il ajouté.

Il a expliqué qu'en juin dernier, le gouvernement du Québec avait proposé un programme d'aide de 12 millions, financé à 90 % par le gouvernement fédéral.

Il aurait alors demandé aux producteurs d'aller demander eux-mêmes au gouvernement fédéral de participer au programme.



Votre voyage dans l'espace commence ici.

Entreprises

Pas de «chevalier blanc» en vue pour Sun Media

Presse Canadienne
TORONTO

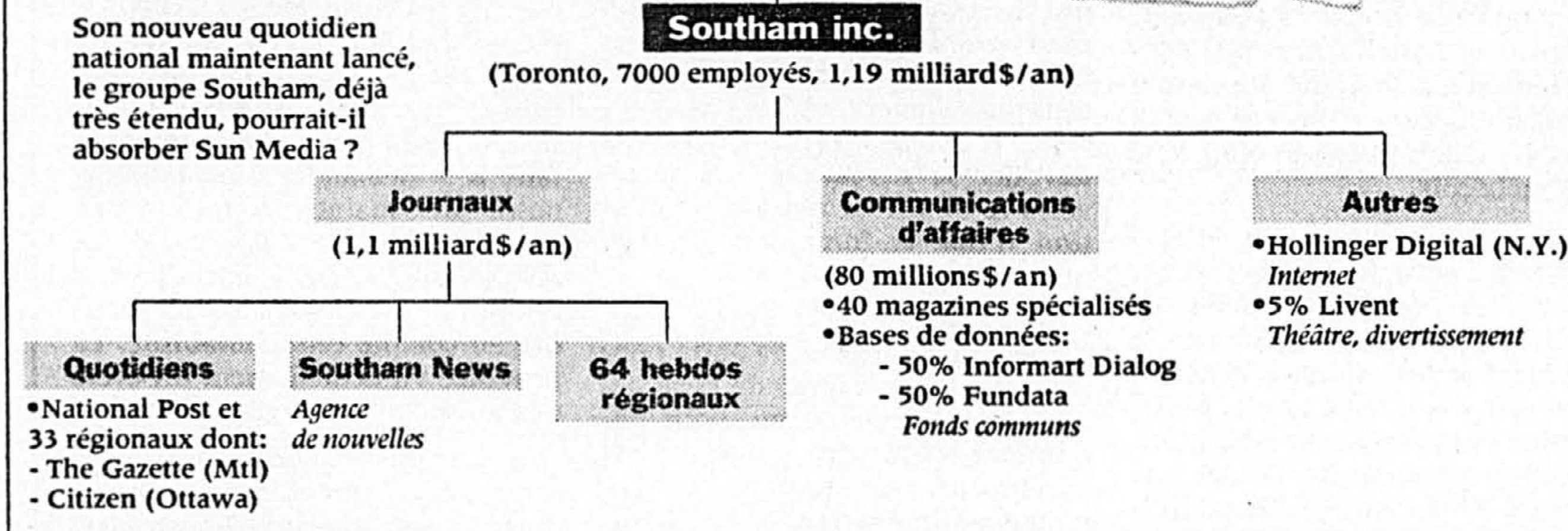
Les actionnaires de Sun Media Corp. paraissent résignés, hier, en dépit de l'intention exprimée par la chaîne de journaux de combattre la tentative de prise de contrôle lancée par sa grande rivale, Torstar Corp.

Les actions de Sun Media, éditeur de tabloïds et de plusieurs petits quotidiens ontariens, ne valent guère plus que ce qu'elles valaient jeudi dernier, au lendemain de l'annonce de l'offre publique d'achat, considérée comme hostile, de la part de l'éditeur du *Toronto Star*.

L'action a gagné près de 40 % après le dévoilement de l'offre, la semaine dernière, mais s'est depuis stabilisée entre 16 \$ et 17 \$. Selon les analystes, c'est le signe que les investisseurs ne s'attendent pas à voir apparaître un autre acheteur potentiel (un «chevalier blanc», comme on les appelle dans les milieux financiers) susceptible de faire monter les enchères, malgré ce qu'en dit Sun Media.

S'il existait une possibilité que des intérêts américains ou une chaîne canadienne fassent une offre, le prix de l'action pourrait grimper, a souligné Mark Metrick,

Le déploiement de Southam



Sources : Rapports d'entreprises et d'analystes

Infographie La Presse

analyste chez Standard & Poor's, à Toronto.

Les actions de Sun Media ont clôturé à 16,70 \$, hier, à la Bourse de Toronto, tandis que les actions de classe B de Torstar ont gagné 25 cents, pour clôturer à 18,25 \$.

L'offre de Torstar consiste en 12 \$ en liquide et un quart d'action de Torstar de classe B pour chaque action de Sun Media.

Des analystes comme Michel Perreault, président de MGP Media Consulting, à Montréal, estiment que la compagnie vaut davantage : autour de 20 \$ l'action, selon lui.

Rappelons qu'en juillet dernier, Sun Media a réalisé une importante transaction — l'échange du quotidien financier *Financial Post*, plus 150 millions, à la chaîne Southam, contre quatre quotidiens du sud de l'Ontario.

Pour M. Metrick, les actions de Sun Media se transigeaient à près de 16 \$, au début de 1998, à une période où les prix du papier journal étaient bas, et les revenus publicitaires des journaux semblaient prometteurs.

Depuis, cependant, l'économie a

ralenti, et Southam a mis sur le marché le *National Post*, quatrième quotidien basé à Toronto, avec le *Globe and Mail*, le *Star* et le *Sun*.

Si un autre acheteur se manifestait, ce pourrait être, selon les deux scénarios les plus plausibles, Québecor, qui contrôle le *Journal de Montréal* et le *Journal de Québec*, et Power Corp., éditeur de *La Presse*, ainsi que du *Nouvelliste*, à Trois-Rivières, de la *Voix de l'Est*, de Granby, et de la *Tribune*, de Sherbrooke.

Mais il y a peu de chance que

cela se concrétise, estimait M. Perreault.

Québecor ne répondait pas aux appels, hier. Le vice-président et avocat-conseil de Power, Ted Johnson, s'est refusé à tout commentaire.

Des géants du milieu des médias américains pourraient être intéressés, mais la réglementation fédérale canadienne interdit aux investisseurs étrangers de posséder plus de 25 % d'un éditeur canadien — obstacle que le dirigeant de Sun Media, Paul Godfrey, voudrait bien voir éliminé.

Tout cela n'a pas empêché M. Godfrey d'évoquer la possibilité que des acquéreurs potentiels fassent monter les enchères.

Même Southam s'en mêle. Dans un texte paru dans le *Toronto Sun*, hier, David Radler, vice-président du conseil, a indiqué que sa compagnie ne voulait pas voir Torstar prendre le contrôle du marché publicitaire torontois. Il a ajouté que Southam surveillait la situation de près.

L'acquisition de Sun Media par Southam exigerait l'approbation du Bureau fédéral de la concurrence, ce qui est peu probable étant donné le monopole que Southam détendrait sur les journaux dans d'importants marchés comme Ottawa, Calgary et Edmonton, où les journaux de Southam et de Sun Media se font présentement concurrence.

Produits LB veut agrandir sa niche dans les exportations

Le fabricant d'aliments pour animaux de Boucherville a de l'ambition et du mordant...

LAURIER CLOUTIER

Minou et Pitou ne pourront sans doute qu'applaudir : Produits L.B. Ltée manque d'espace et va devoir agrandir sa niche afin de hausser ses affaires de 25 %, surtout sur les marchés étrangers.

La PME de Boucherville prévoit d'ici trois ans porter son chiffre d'affaires à 40 ou 45 millions. Il passe cette année de 21 à 25 millions. S'en viennent des contrats et des emplois.

LB vend sa nourriture sèche pour petits animaux dans près de 20 pays des cinq continents, contre une dizaine au début de l'année, et la vice-présidente, Jacinthe Brasseur, continue de prospecter le monde, quatre mois par année.

Le Canada compte huit fabricants, mais accuse un déficit dans cette portion du commerce extérieur, because les Américains.

Le succès provoque des problèmes de croissance chez LB, mais on a structuré l'équipe de 60 personnes pour suffire à la demande, assure le directeur général, Jocelyn Brasseur.

Cela dit, le directeur et son équipe des ventes et marketing ont dû déménager leurs bureaux chez le voisin !

Outre son usine de 80 000 pieds carrés, LB loue des locaux de 35 000 pieds carrés et en cherche d'autres de plus de 10 000.

La famille Brasseur a donc acheté le terrain voisin et préparé les plans et devis pour un agrandissement de 30 000 pieds carrés, le printemps prochain, au prix de 1,5 million, après avoir fait pour 4 millions d'immobilisations en 1996.

Dans un an, LB prévoit en outre construire un deuxième étage de bureaux, de 5000 pieds carrés, qui doublera leur superficie.

Depuis 1982, LB a pourtant

agrandi six fois ses installations. Elle dispose également d'une ferme expérimentale, à Sainte-Julie, où 60 chiens et chats, «dégustateurs professionnels», donnent leur opinion sur les produits du marché.

Le président demeure le père, Jean-Marie Brasseur, qui détient le contrôle des votes. Mais il a depuis 20 ans donné à chacun de ses quatre enfants, dont trois dans l'entreprise, 25 % des actions.

Perfectionnistes à plusieurs égards, Jacinthe et Jocelyn Brasseur misent tout de même sur la décentralisation. Depuis trois ans, c'est la gestion autonome pour les différentes unités.

Mais pour mieux autogérer, LB investit dans la formation, dépassant de moitié le 1 % du chiffre d'affaires prévu par Québec. Les cours portent sur le leadership, les communications, la délégation de pouvoir et la supervision. Après ça, les employés doivent prendre leurs responsabilités et produire. Depuis trois ans, la PME dispose d'un REER collectif mais ne partage pas ses profits avec ses employés.

Tous semblent apprécier les conditions de travail car la rotation du personnel est faible, dit le directeur de 41 ans.

Quant aux clients, ils peuvent compter sur une ligne 800 et un site Internet, refait à neuf, avec 35 000 visites mensuelles.

Exporter permet d'apprendre davantage sur le développement et l'adaptation des produits, dit Jacinthe Brasseur, mais la concurrence des Américains est féroce — pour ne pas dire qu'elle a du mordant... LB scrute les études américaines, participe à des foires spécialisées, comme celle de Nuremberg, en Allemagne, et fait appel aux ambassades. Elle profite depuis cinq ans de son membership au Club Export agro-alimentaire du Québec, que



PHOTO DENIS COURVILLE, La Presse

Jacinthe et Jocelyn Brasseur, respectivement vice-présidente et directeur général de Produits LB, montrent fièrement quelques-uns de leurs produits pour animaux de compagnie.

Jacinthe Brasseur préside d'ailleurs cette année.

Le spécialiste américain Jim Corbin, connu jusqu'au Japon, prodigue aussi son aide six fois par an. Le consultant et chercheur a choisi quatre compagnies sur autant de continents.

La PME consacre 2 % de son chiffre d'affaires à la recherche et développement.

Fondée en 1969, LB a d'abord nourri le bétail, avant de se concentrer sur les petits animaux en 1982.

LB demeure aujourd'hui le seul fabricant au Québec de nourriture sèche (plutôt qu'humide, en conserves) pour chiens et chats, qui apporte 90 % de son volume d'affaires. De Boucherville sortent 350 produits et formats, de 80 formules différentes.

Leader au Québec, avec 25 % du

marché qu'elle compte bien agrandir, LB vend aussi dans les Maritimes et un peu dans l'Ouest, en plus de ses exportations, notamment au Japon. On met en valeur les États-Unis, l'Asie, l'Europe et l'Amérique du Sud.

LB a cinq marques mais fabrique aussi des marques privées, qui comptent pour 50 % de ses revenus. Les emballages comportent jusqu'à six langues.

Au Québec, elle approvisionne les grands de l'alimentation, des chaînes spécialisées et des grandes surfaces. En Ontario, elle ne fournit pour l'instant qu'une seule chaîne.

L'Ontario pratique le nationalisme économique dans ses achats, et le Québec, le nationalisme culturel, sans trop tenir compte des emplois qu'il pourrait créer, déplore M. Brasseur.

La nourriture sèche accapare 90 % du marché ici mais seulement 30 % à 60 % dans plusieurs pays du monde visés. Gros potentiel.

LB s'est gagné une réputation de salubrité pour ses installations. Des clients du Japon, exigeants, le reconnaissent. L'Association canadienne de la médecine vétérinaire a déjà cité LB, dont «la qualité peut servir d'exemple».

Lors de la visite de clients, LB met le paquet, hisse leur drapeau, prévoit des cours sur les produits et la mise en marché.

Le Japon a signé un contrat de plusieurs millions en janvier dernier et investit des millions dans le marketing, en plus.

Pour sa distribution, LB utilise souvent des agents et parfois des maisons de commerce extérieur, mais compte prendre en charge bientôt sa mise en marché en Europe pour y percer davantage.

Aucune firme de capital-risque n'est entrée chez LB, qui n'a pas non plus l'intention d'inscrire ses actions à la Bourse. Rentable, elle s'autofinance et comble ses besoins par une marge de crédit bancaire.

On se pose déjà la question de l'emplacement de la deuxième usine. Dans l'Ouest canadien, elle pourrait approvisionner l'Asie, sans que l'approvisionnement en céréales coûte les yeux de la tête...

Injectez des idées nouvelles et de l'énergie dans votre entreprise. Découvrez dès aujourd'hui comment des entreprises canadiennes audacieuses ont mis en place des stratégies gagnant-gagnant qui contribuent à leur succès.

ISO-Jeunes : un répertoire des pratiques de gestion des ressources humaines favorisant la pleine contribution des jeunes au monde des affaires.

Abonnez-vous au bulletin ISO-Jeunes. Assistez à une conférence. **Surtout agissez !**

Tél. : (514) 384-7122 • Téléc. : (514) 384-5952 • Courriel : info@ISO-jeunesyouth.qc.ca

Visitez nous sur Internet à <http://ISO-jeunesyouth.qc.ca> pour plus d'information ou pour connaître l'agenda des activités

DEVENEZ

ISO

JEUNES

ISO-Jeunes est une initiative de



Développement des ressources humaines Canada

Human Resources Development Canada



Un vendredi avec les anciens mineurs de la B.C.

MARIO DUFRESNE
collaboration spéciale
THETFORD MINES

Tous les vendredis, entre 8 h 30 et midi, la salle principale de l'édifice CSN à Thetford Mines revêt des allures de café-rencontre. En fait, ça ressemble souvent plus à la taverne du coin (sauf qu'il n'y a pas de bière) qu'à un café. On n'y voit que très peu de femmes et, lorsque c'est le cas, elles accompagnent leur mari.

Pour le reste, ce sont des hommes qui discutent et souvent très fort. Dans la région, on les appelle les gars de B.C. (prononcer bi-ci) pour British Canadian, du nom de la mine d'amiante qui a cessé toutes ses opérations à Black Lake, le 1^{er} novembre 1997, mettant à pied 300 travailleurs dont la moyenne d'âge atteint aujourd'hui 54 ans.

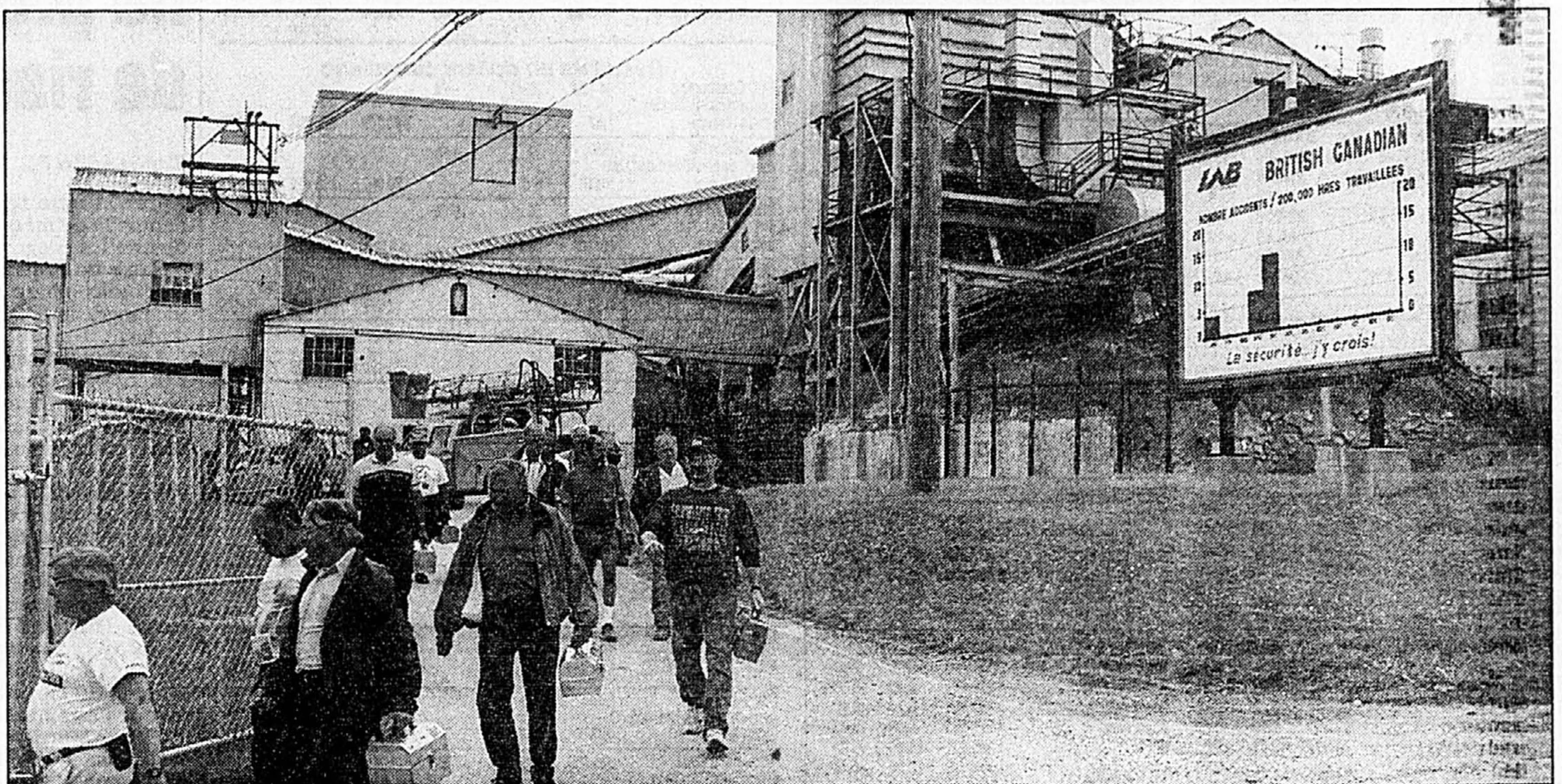
Ça fait donc un an, cette semaine, que les gars se retrouvent chaque vendredi, à heure fixe, pour parler ou dans l'espoir d'apprendre de bonnes nouvelles concernant un hypothétique développement dans leur dossier de préretraite. Malheureusement, rien n'est encore arrivé à ce sujet et plusieurs n'ont même plus droit aux prestations de l'assurance-emploi. Toutefois, une certaine routine s'est installée, faisant qu'à chaque vendredi, plusieurs ex-mineurs se retrouvent à la CSN. Au café.

L'idée d'organiser de telles rencontres vient de Mario Monfette, psychologue rattaché au CLSC Frontenac qui s'est vu confier ce dossier en priorité. C'est à la demande du syndicat que le CLSC a accepté de collaborer avec ces travailleurs en leur fournissant les services d'un psychologue.

« On voulait surtout éviter la répétition de certains événements qui s'étaient produits lors de la dernière fermeture temporaire de la mine en 1995 », rapporte André Laliberté, président du Syndicat des travailleurs horaires de la mine B.C.

« Vous savez, ça n'a pas été drôle non plus en 95, rappelle M. Laliberté, les gars ne savaient vraiment plus où se garer. »

On parle de cas de détresse psychologique, de dépression et d'un grand nombre de conflits familiaux. Certains ont même évoqué des cas de tentatives de suicide



La sortie de la mine B.C. quelque temps avant la fermeture, en juillet 1997.

PHOTO THÉRIQUE, La Presse

sans, toutefois, que des liens de cause à effet aient pu être établis.

De la colère

Bien qu'on soit maintenant assuré que les risques de voir apparaître de graves problèmes psychologiques demeurent faibles, il reste que la colère monte de plus en plus chez ces travailleurs qui ont presque tous investi 30 années de leur vie dans les mines d'amiante.

Ils en ont après le ministre Pettigrew qui, l'an passé, annonçait en grande pompe que le gouvernement fédéral allait injecter plusieurs millions de dollars dans des mesures actives, se traduisant par la possibilité de retourner à l'école et par des subventions salariales versées à d'éventuels employeurs.

« En tout, une trentaine d'ex-mineurs ont pu se trouver un emploi, grâce à cette mesure », explique le conseiller en emploi, Bernard Laflamme, dont le mandat doit se terminer avec la fin de l'échéancier prévu pour mars prochain.

L'objectif de créer 89 nouveaux emplois subventionnés est cependant loin d'être atteint et on doute fort de pouvoir y arriver. Même avec une subvention, les em-

ployeurs sont souvent réticents à vouloir embaucher un travailleur de plus de 50 ans. Encore moins s'il traîne derrière lui un passé de militant syndical, comme c'est souvent le cas ici.

Quant au retour à l'école, quelques-uns avouent que c'est beaucoup plus pour « passer le temps » et prolonger les prestations d'assurance-emploi qu'on s'inscrit à cette mesure.

CSN et Thetfordois dans la mire

Colère également contre la centrale syndicale que l'on accuse d'avoir laissé tomber les gars, ce que réfute cependant Michel Crête, responsable des communications à la CSN et qui s'est impliqué dans le dossier de la mine B.C.

« Vous savez, les gars sont écoeurés, avait-il prévenu, il faut faire attention. Ils sont rendus à un point où ils ne savent même plus qui est avec eux et qui est contre eux. »

Ce qui ne les empêchera pas néanmoins d'attendre Gerald Laroze de pied ferme, lors de son passage à Thetford Mines, prévu aujourd'hui.

Colère aussi envers le maire de Thetford Mines, qui a affiché ses couleurs aux dernières élections fédérales, en appuyant ouvertement Jean Chrétien ce qui, pour bien des mineurs, se traduit par « donner sa bénédiction » à Pierre Pettigrew.

Et la liste s'allonge, tous y passent, y compris le directeur du CLD — anciennement commissaire industriel — qui déclarait récemment à l'hebdomadaire local que « ce sont les PME qui nous ont sauvés ».

Une phrase interprétée comme un abandon face à la situation qui prévaut dans le secteur de l'amiante.

Le président de la société en commandite Lab Chrysotile, Jean Dupéré, n'échappe pas à la colère des mineurs. On lui reproche de se cacher et d'avoir « sacrifié la B.C. et du minéral qui dépasse tous les standards internationaux de qualité » pour sauver la mine Lac d'amianté, située à proximité de la British Canadian, mais qui lui appartient entièrement. Il faut savoir, et c'est ce qui provoque de telles déclarations de la part des travailleurs, que LAB opérait la mine B.C., mais l'actif appartenait à ses

partenaires, dont l'entreprise Mazzarini.

Une exception

Seule la ministre de l'Emploi et de la Solidarité du Québec, Louise Harel, est un peu épargnée. Comme le mentionne Charles Lacroix, responsable du comité de mobilisation, « elle s'est montrée favorable, dès le début, à une allocation de pré-retraite qui serait accordée aux 55 ans et plus, sans que celle-ci ne puisse être amputée par quelque prime de séparation que ce soit, versée par l'employeur ». C'est ce que l'on nomme dans le jargon un PATA dénommé. Une mesure que le gouvernement fédéral a toujours refusée.

Les ex-mineurs se sentent donc de plus en plus isolés, laissés entre gars de B.C. D'ailleurs lorsque Charles Lacroix — qui s'est aussi fait connaître comme marathonien et qu'à l'étranger on surnomme le mineur du Nord — fait son entrée au café, c'est toujours en criant « Go B.C. Go », question d'entretenir le moral des troupes.

Mais si toutefois le cafard vient à reprendre le dessus, on peut encore prendre un café avec Mario.

La toute nouvelle Odyssey.



Partez les premiers dans l'espace.

La question se pose depuis longtemps : y a-t-il une autre forme d'intelligence dans l'espace ? Voici la réponse : la toute nouvelle Honda Odyssey, réinventée.

Non seulement la nouvelle Odyssey vous offre plus d'espace que toute autre minifourgonnette sur le marché, elle réinvente l'espace.

Comment ? En vous offrant une banquette arrière Magic Seat™ escamotable dans le plancher. Et des fauteuils amovibles au centre qui se retirent facilement ou qui peuvent s'écarter pour faciliter l'accès à l'arrière. Sans compter que vous avez suffisamment d'espace pour

charger des feuilles de contreplaqué de 4 pieds sur 8.

L'Odyssey EX est même dotée de portes coulissantes électriques télécommandées, de chaque côté. Enfin, tous les modèles de l'Odyssey, qui possèdent le plus puissant moteur ayant jamais équipé une minifourgonnette, ont une capacité de remorquage allant jusqu'à 1 488 kg (3 500 lb*). (Alors, si vous remorquiez un bateau, vous pouvez maintenant traîner un vaisseau.)

Tout ça pour dire que voyager dans l'espace c'est quelque chose, mais utiliser l'espace intelligemment, c'est vraiment autre chose.

La toute nouvelle Odyssey. De l'espace.

Fière de collaborer avec ABC CANADA pour promouvoir l'alphabétisation dans les familles.



CONÇUE ET CONSTRUITE SANS CONCESSION

COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9 POUR OBTENIR UN CATALOGUE OU L'ADRESSE D'UN CONCESSIONNAIRE PRÈS DE CHEZ VOUS.

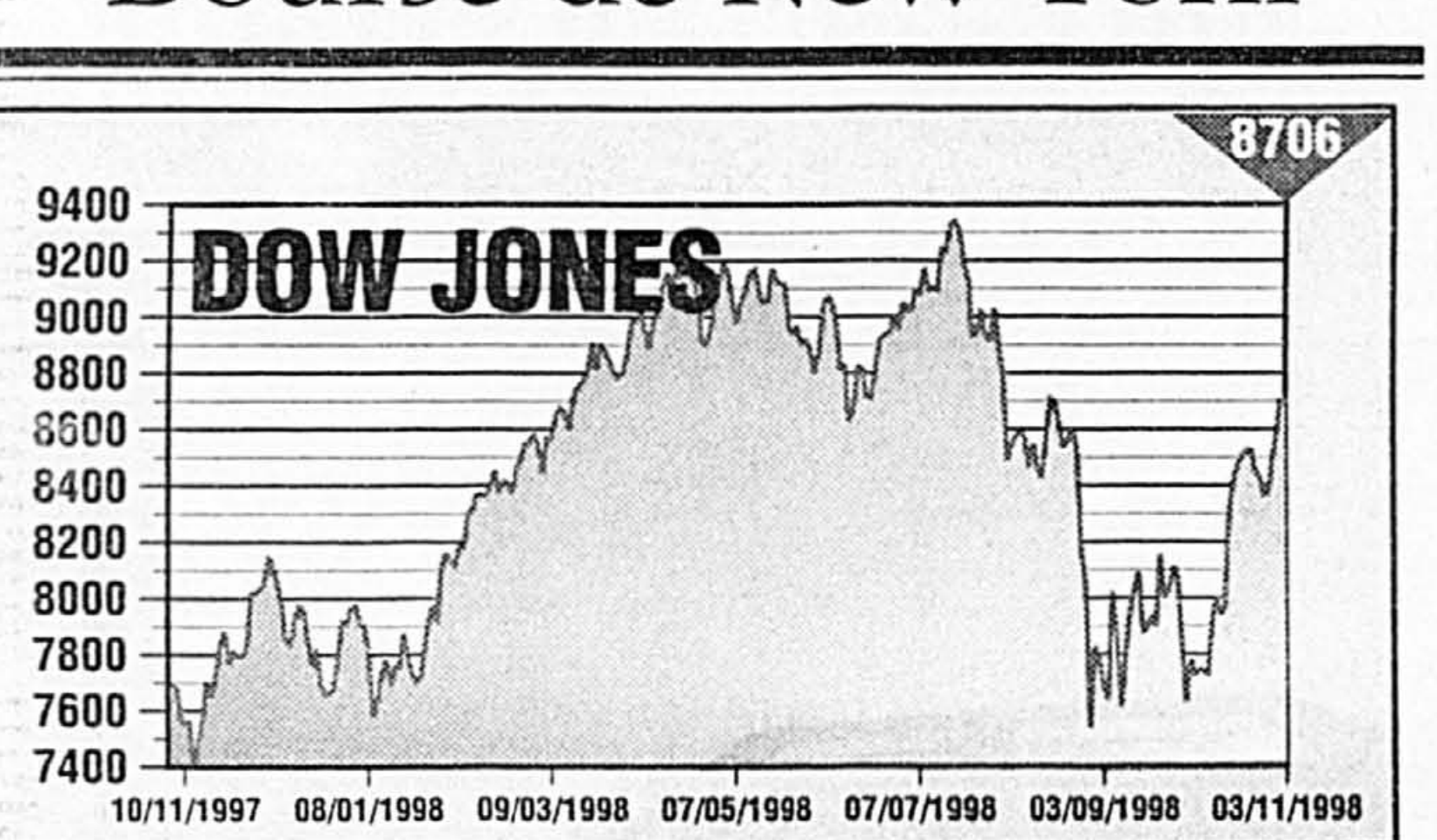
* Accessoire de refroidissement Honda d'origine nécessaire pour la boîte de vitesses.

LA BOURSE EN BREF

MONTREAL					TORONTO				
Volume:					Volume:				
Mardi	13 408 000				Mardi	134 458 000			
Lundi	12 913 000				Lundi	127 361 000			
Indices de Montréal:					Indices de Toronto:				
Haut	Bas	Clôt	Var.		Haut	Bas	Clôt	Var.	
Marché (XXM)	3236,46	3211,88	-18,29		TSE 35	348,01	344,59	346,27	-1,70
Marché bancaire (XCB)			-80,78		TSE 100	387,64	383,81	385,90	-2,06
Hydrocarbures	1967,02		+30,33		TSE 300	6313,5	6261,3	6296,51	-19,15
Mines et Métaux	2293,30		+7,54		Aurifères			6510,32	-59,83
Produits forestiers	2192,68		-2,28		Les financiers			7817,63	-126,39
Biens d'équipements	3366,66		+6,09		Mines et Métaux			3146,01	+38,22
Services publics	4087,49		+0,62		Pétroles et Gaz			5512,37	+48,73
Faits saillants:					Faits saillants:				
Mardi	Lundi	Mardi	Lundi		Mardi	Lundi	Mardi	Lundi	
Actions trans.	446	447	446		Actions trans.	1 260	1 239	1 239	
Gains	196	278	196		Gains	491	654	491	
Pertes	183	105	183		Pertes	479	558	479	
Inchangées	6	64	6		Inchangées	290	227	290	
Hauts 98	5	5	5		Hauts 98	11	10	11	
Bas 98	5	7	5		Bas 98	14	22	14	
Valeurs les plus actives:					Valeurs les plus actives:				
Volume	Clôt.	Var.			Volume	Clôt.	Var.		
TransCanada Pipelines	450 861	22,95	-0,45		Provincio Inc.	10 681 968	14,50	+0,30	
Provincio Inc.	380 976	14,55	+0,35		TSE Index Fund	4 338 379	34,75	-0,20	
Oshawa Group A	362 005	33,05	+0,80		ATI Technologies	3 866 374	11,50	-0,45	
Imperial Oil Ltée	327 290	24,65	-0,05		Oshawa Group A	3 756 547	33,35	+1,10	
Premior Inc.	300 300	12,85	stable		Laidlaw Inc.	2 519 826	14,55	-0,05	
Juniors / Mines et pétroles:					Mines et pétroles:				
Volume	Clôt.	Var.			Volume	Clôt.	Var.		
Mirandor Inc.	1 832 200	0,29	+0,07		Pan East Pete	4 219 425	2,60	+0,02	
Lithos Corp.	98 800	0,42	+0,02		Numac Energy	3 091 332	3,70	+0,10	
Antoro Res.	90 000	0,09	-0,02		Jordex Res.	1 510 165	0,48	+0,02	
Hebron Fjord Res.	70 500	0,23	+0,03		Barrick Gold	1 493 231	31,60	-0,25	
Chesbar Res.	61 000	0,37	-0,03		Placer Dome	1 358 030	23,25	-0,10	

NEW YORK					NASDAQ				
Volume:					Volume:				
Mardi	695 468 860				Mardi	888 997 000			
Lundi	756 140 000				Lundi	889 153 500			
Indices Dow Jones:					Indices NASDAQ:				
Haut	Bas	Clôt	Var.		Haut	Bas	Clôt	Var.	
30 Industrielles	8819,18	8601,88	8706,15	stable	Composite	1800,92	1779,38	1788,43	-12,48
20 Transports	2973,06	2882,87	2918,32	-36,53	Industrielles	1137,28	1125,52	1132,44	-4,89
15 Serv. pub.	309,54	303,64	307,77	+2,90	Banques	1799,51	1775,08	1785,52	-1,77
65 Composés	2764,58	2695,85	2729,37	-2,64	Assurances	1646,03	1607,34	1645,25	+21,85
Faits saillants:					Faits saillants:				
Mardi	Lundi	Mardi	Lundi		Mardi	Lundi	Mardi	Lundi	
Actions trans.	3 541	3 517	3 541		Actions trans.	5 372	5 379	5 379	
Gains	1 614	2 310	1 614		Gains	2 007	2 616	2 007	
Pertes	1 420	813	1 420		Pertes	1 993	1 515	1 993	
Inchangées	507	394	507		Inchangées	1 372	1 248	1 372	
Hauts 98	57	70	57		Hauts 98	47	67	47	
Bas 98	15	19	15		Bas 98	36	40	36	
Valeurs les plus actives:					Indices Standard & Poor's:				
Volume	Clôt.	Var.			Haut	Bas	Clôt	Var.	
Citigroup	23 054 000	44,14	-2		400 Industrielles	1332,24	1320,53	1326,61	-0,02
Imagora Corp.	17 865 900	7	+1,14		20 Transports	646,13	635,09	637,85	-7,57
America Online	9 732 200	132,12	-2,16		400 Serv. pub.	255,60	253,07	255,35	+2,20
Centam Corp.	8 493 100	13 716	+1,91		400 Finances	120,72	119,48	119,79	-0,64
Disney	8 424 300	29,91	+3,4		500 Composés	115,02	110,64	110,84	-0,76
Micron Tech.	7 864 300	40 316	+7,4		100 Composés	546,89	541,60	544,25	+0,21
Compaq Corp.	7 723 600	31,14	-5,16						

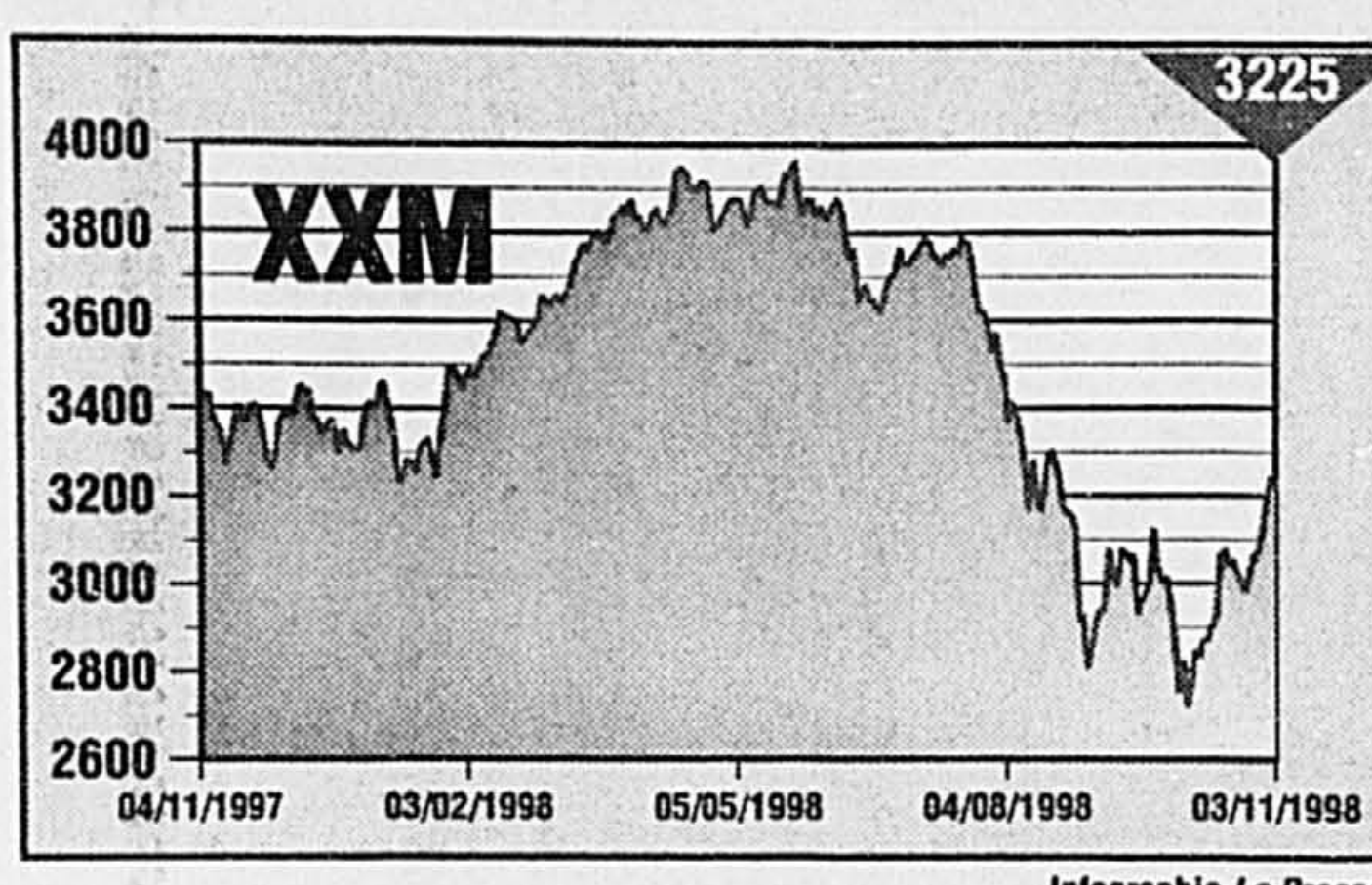
Bourse de New York



Infographie La Presse

leura	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch.	leura	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch.	leura	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch.
	A/B																						
AR	34	518	235	22,62	23,00	0,12		Ball	60	3457	44,00	42,50	42,68	0,43		ChmInp	20	4467	33,93	31,87	33,30	1,68	
ACMI	504	428	9,81	9,82	9,81	0,18		BandGE	168	1957	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2719	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00	0,12		Bandag	158	1956	31,50	31,00	31,25			ChaseM	1,44	2718	57,12	56,00	56,25	0,25	
ACMI	504	385	3,00	8,81	9,00</																		

Bourse de Montréal



Comment lire les cotes financières

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

Div	Dividende par action sur une base annuelle.
C/B	Cours de l'action divisé par le bénéfice annuel par action.
Ventes	Bon de souscription (Warrant).
Haut	Somme attendue par le titre au cours de la période.
Ferm.	Plancher touché par le titre au cours de la période.
Ch	Cours à l'arrêt des transactions.
	Variation par rapport au cours de fermeture de la séance précédente (lot régulier).

Explication des codes

Bourse de Montréal et Toronto

p ou o	Titre assujéti à une réglementation spéciale.
=	Action ordinaire sans droit de vote ou à droit de vote subordonné.
W	Lot brisé.
u ou w	Unités de capital-actions.
pr	Action privilégiée.
ro	Offre de droits.

Bourse de Vancouver

q	Action ordinaire sans droit de vote ou à droit de vote subordonné.
z	Lot brisé.
f	Entreprise commerciale ou industrielle.
u	Entreprise de ressources.

Bourse de New York et Amex

g	Dividende en dollars canadiens.
t	Dividende extraordinaire.
i	Dividende en action.
c	Dividende spécial faisant suite à une liquidation.
a	Dividende annuel plus un dividende extraordinaire.
s	Paiement suspendu du dividende.
u	Après fractionnement d'actions.
x	Nouveau bas de l'année.
u	Nouveau haut de l'année.
pl	Action privilégiée.
wt	Bon de souscription.
vi	Suspension des transactions.
fi	Situation de faillite.

Fonds communs de placement

Le prix indiqué correspond à la valeur nette d'une action ou d'une unité lors de la dernière évaluation comptable du fonds.

Ces données sont pour information seulement et sont sujettes à confirmation auprès de l'émetteur.

n	Sans commission.
g	Avec frais de rachat.
o	Avec frais de rachat ou de rachat.
y	Évaluation différée.
x	Non disponible.
m	Ex-dividende. Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende.
i	Non membre de l'Institut canadien des fonds d'investissement.
l	Signifie que le fond exige des frais à l'achat.
v	Valeur liquidative nette par action.

Valeurs	Ventes (100)	C/B	Haut	Bas	Ferm.	Net	52 sem.	Haut	Bas
---------	--------------	-----	------	-----	-------	-----	---------	------	-----

A/B	
-----	--

ABLCAN	10	17	0.66	0.66	0.01	2.05	0.50		
--------	----	----	------	------	------	------	------	--	--

ADS	84	33	3.00	2.95	0.00	9.15	2.80		
-----	----	----	------	------	------	------	------	--	--

ARCA	100	0.15	0.11	0.15	0.00	0.10	0.10		
------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

ABJOUR	80	0.16	0.16	0.16	0.03	0.14	0.10		
--------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

ABIB-C	370	35	15.20	14.95	0.10	23.70	12.00		
--------	-----	----	-------	-------	------	-------	-------	--	--

IAETEMA	168	5.50	5.50	5.50	0.00	8.00	3.50		
---------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AGNICO	381	7.20	7.20	7.20	0.10	11.80	4.25		
--------	-----	------	------	------	------	-------	------	--	--

ALCAN	304	1.00	0.75	0.85	0.05	1.75	0.43		
-------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI Air	2002	11	6.40	6.20	6.35	0.15	15.40	5.15	
--------	------	----	------	------	------	------	-------	------	--

AI AirCan	1794	9	5.25	5.15	5.20	0.10	14.40	4.55	
-----------	------	---	------	------	------	------	-------	------	--

AI AirEnergy	518	36	15.75	15.75	15.75	0.10	36.85	28.80	
--------------	-----	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--

AI AirForest	34	14	38.25	38.25	38.25	0.00	68.00	28.80	
--------------	----	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--

AI AirGale	46	0.21	0.20	0.21	0.01	2.15	0.18		
------------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirGale	113	15.90	15.90	15.90	0.05	21.75	11.00		
------------	-----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	12	28.50	28.50	28.50	1.30	32.00	16.20		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	184	22	16.10	15.75	16.10	0.00	32.00	16.20	
-----------	-----	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--

AI AirFin	250	0.45	0.38	0.40	0.02	0.61	0.08		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	140	0.30	0.25	0.30	0.03	0.78	0.10		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	67	1.69	1.65	1.65	0.00	1.65	0.30		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	900	0.27	0.27	0.27	0.02	0.22	0.02		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	300	0.34	0.25	0.34	0.05	0.25	0.02		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	130	0.01	0.10	0.10	0.00	0.26	0.06		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	20	1.75	1.75	1.75	0.00	1.75	0.00		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	150	19.75	16.75	16.75	0.60	24.50	15.75		
-----------	-----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	35	13.60	13.60	13.60	0.50	38.50	30.00		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	1	31.35	36.75	36.75	1.35	37.75	30.00		
-----------	---	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	20	0.05	0.05	0.05	0.02	0.03	0.00		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	504	15	0.77	0.70	0.74	0.03	1.05	0.40	
-----------	-----	----	------	------	------	------	------	------	--

AI AirFin	11	17	3.55	3.50	3.55	0.05	4.25	2.65	
-----------	----	----	------	------	------	------	------	------	--

AI AirFin	18	0.85	0.85	0.85	0.05	1.85	0.85		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	40	2.00	2.00	2.00	0.05	2.00	0.05		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	40	25	32.35	31.85	32.00	0.45	34.00	25.00	
-----------	----	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--

AI AirFin	41	42.60	41.75	42.60	1.80	61.00	33.00		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	22	12.00	12.00	12.00	0.20	60.00	28.80		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	46	26.00	26.00	26.00	0.15	44.00	31.85		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	78	10	27.40	27.00	27.05	38.45	22.50		
-----------	----	----	-------	-------	-------	-------	-------	--	--

AI AirFin	43	15.90	16.05	16.05	0.40	27.90	10.00		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	10	17	0.66	0.66	0.01	2.05	0.50		
-----------	----	----	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	84	33	3.00	2.95	0.00	9.15	2.80		
-----------	----	----	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	100	0.15	0.11	0.15	0.00	0.10	0.10		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	80	0.16	0.16	0.16	0.03	0.14	0.10		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	370	35	15.20	14.95	0.10	23.70	12.00		
-----------	-----	----	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	168	5.50	5.50	5.50	0.00	8.00	3.50		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	381	7.20	7.20	7.20	0.10	11.80	4.25		
-----------	-----	------	------	------	------	-------	------	--	--

AI AirFin	304	1.00	0.75	0.85	0.05	1.75	0.43		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	2002	11	6.40	6.20	6.35	0.15	15.40	5.15	
-----------	------	----	------	------	------	------	-------	------	--

AI AirFin	1794	9	5.25	5.15	5.20	0.10	14.40	4.55	
-----------	------	---	------	------	------	------	-------	------	--

AI AirFin	518	36	15.75	15.75	15.75	0.10	36.85	28.80	
-----------	-----	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--

AI AirFin	34	14	38.25	38.25	38.25	0.00	68.00	28.80	
-----------	----	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--

AI AirFin	46	0.21	0.20	0.21	0.01	2.15	0.18		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	113	15.90	15.90	15.90	0.05	21.75	11.00		
-----------	-----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	12	28.50	28.50	28.50	1.30	32.00	16.20		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	184	22	16.10	15.75	16.10	0.00	32.00	16.20	
-----------	-----	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--

AI AirFin	250	0.45	0.38	0.40	0.02	0.61	0.08		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	140	0.30	0.25	0.30	0.03	0.78	0.10		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	67	1.69	1.65	1.65	0.00	1.65	0.30		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	900	0.27	0.27	0.27	0.02	0.22	0.02		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	300	0.34	0.25	0.34	0.05	0.25	0.02		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	130	0.01	0.10	0.10	0.00	0.26	0.06		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	20	1.75	1.75	1.75	0.00	1.75	0.00		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	150	19.75	16.75	16.75	0.60	24.50	15.75		
-----------	-----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	35	13.60	13.60	13.60	0.50	38.50	30.00		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	1	31.35	36.75	36.75	1.35	37.75	30.00		
-----------	---	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	20	0.05	0.05	0.05	0.02	0.03	0.00		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	504	15	0.77	0.70	0.74	0.03	1.05	0.40	
-----------	-----	----	------	------	------	------	------	------	--

AI AirFin	11	17	3.55	3.50	3.55	0.05	4.25	2.65	
-----------	----	----	------	------	------	------	------	------	--

AI AirFin	18	0.85	0.85	0.85	0.05	1.85	0.85		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	40	2.00	2.00	2.00	0.05	2.00	0.05		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	40	25	32.35	31.85	32.00	0.45	34.00	25.00	
-----------	----	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--

AI AirFin	41	42.60	41.75	42.60	1.80	61.00	33.00		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	22	12.00	12.00	12.00	0.20	60.00	28.80		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	46	26.00	26.00	26.00	0.15	44.00	31.85		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	78	10	27.40	27.00	27.05	38.45	22.50		
-----------	----	----	-------	-------	-------	-------	-------	--	--

AI AirFin	43	15.90	16.05	16.05	0.40	27.90	10.00		
-----------	----	-------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	10	17	0.66	0.66	0.01	2.05	0.50		
-----------	----	----	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	84	33	3.00	2.95	0.00	9.15	2.80		
-----------	----	----	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	100	0.15	0.11	0.15	0.00	0.10	0.10		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	80	0.16	0.16	0.16	0.03	0.14	0.10		
-----------	----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	370	35	15.20	14.95	0.10	23.70	12.00		
-----------	-----	----	-------	-------	------	-------	-------	--	--

AI AirFin	168	5.50	5.50	5.50	0.00	8.00	3.50		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

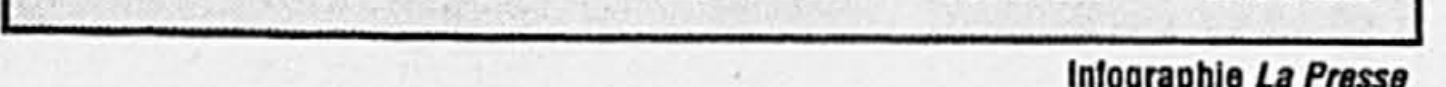
AI AirFin	381	7.20	7.20	7.20	0.10	11.80	4.25		
-----------	-----	------	------	------	------	-------	------	--	--

AI AirFin	304	1.00	0.75	0.85	0.05	1.75	0.43		
-----------	-----	------	------	------	------	------	------	--	--

AI AirFin	2002	11	6.40	6.20	6.35	0.15	15.40	5.15	
-----------	------	----	------	------	------	------	-------	------	--

AI AirFin	1794	9	5.25	5.15	5.20	0.10	14.40	4.55	
-----------	------	---	------	------	------	------	-------	------	--

Ventes	ch.	52 sem.	Ventes	ch.	52
--------	-----	---------	--------	-----	----



Circumstance	All respondents (%)	Police officers (%)	Non-police officers (%)
Self-defense	~85	~90	~80
To protect others	~75	~80	~70
To stop a crime	~65	~70	~60
To punish someone	~45	~50	~40
To show authority	~35	~40	~30

Con Nat Res	9910	28.25	27.25	27.95	0.70	41.25	18.25	Gitennes o	890	0.65	0.50	0.65	0.11	4.20	0.3
-------------	------	-------	-------	-------	------	-------	-------	------------	-----	------	------	------	------	------	-----

188	0.80	0.75	0.75	-0.05	5.15	0.40	Spar Aero	60	8.00	7.80	8.00	0.45	12.20	2.00
-----	------	------	------	-------	------	------	-----------	----	------	------	------	------	-------	------

0.80	427	11.15	11.00	11.10	-0.05	11.75	9.75	taux précieux et devises étrangères.
------	-----	-------	-------	-------	-------	-------	------	--------------------------------------

ch.	ch.	ch.
-----	-----	-----

Série	Prix	Off.	Dem.	Dem. opt.	Vol.	opt. en cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Dem. opt.	Vol.	opt. en cours
NV	23.00	1.15	1.40	1.10	50	618	MR	25.00	0.80	1.00	0.90	15	37

Bourse de l'Alberta

[illegible]

Suite de la page C7

Tout se trouve, tout se vend.

Les petites annonces

100
Immobilier180 ESPACES COMM.
INDUSTRIELS
À LOUER

ROYAL LEPAGE

COMMERCIAL INC.

Courtier immobilier agréé

ESPACE INDUSTRIEL

À LOUER

LAVAL

39 000 pi car.

Hauteur libre 22 pi,

4 portes niveau car-

min avec nive-

leurs. Occupation

immédiate. Taux

demandé: 3,85 \$

net le pi car.

EDMOND ARCHAMBAULT

LEO ONESI

Agents immobiliers affiliés

(514) 747-2100

2695-139-R180

À LOUER ou à vendre 3000'

Quai de débarquement

complet, 600 V., très propre

Occupation immédiate.

5009 St-Jacques P.A.T.

514-648-5680, 324-9093

À LOUER 4000 pi, 2 portes

garage, 12 x 14, espace

bureau, séparateur d'huile,

entrée 600 volts. Exc. con-

dition. Occ. immédiate. 3481,

39e av. P.A.T.

514-648-5680, 324-9093

AU 5000 IBERVILLE

Complexe neuf. Bureau,

salle de montre, industrie

logère, grand stationnement.

521-6000

BEAUBIEN Langlier, local

100 pi car. 750 \$, 852-0598

CENTRE-VILLE, espace mé-

tro. Place des Arts, 1000 à 8000

pi. ca. disponibles. Subdivi-

sion à votre convenance.

Loyer raisonnable. Appe-

lez: 5444, entre 9h et 16h

rendez-vous.

CENTRE-VILLE: 700 à 2000

pi. car. pour manufacture, sa-

le de montre ou bureau. Con-

struction béton. Appelez: 3131

CH.-COLOMB, St-Grégoire

entrepôt ou atelier.

2000 pi. car. 800 \$, 845-9650

845-9650 - 898-1606

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

186 BUREAUX

À LOUER

300 Offres d'emploi

310 BUREAUX

RECEPTIONNISTE
parfaitement bilingue, expérimenté(e), WordPerfect, Windows un atout, apparence soignée.

Secteur Pointe-Claire.
Faxer C.V. 514-630-8109.

RECEPTIONNISTE
Un détaillant situé à Ville St-Laurent, est à la recherche d'une réceptionniste avec expérience pour le service clientèle. La personne doit être parfaitement bilingue. Veuillez poster votre CV à : Chaumière Brown 4790, rue St-Laurent, St-Laurent, Qc H4M 2N5. Service des ressources humaines. Aucun appel ne sera accepté.

RECHERCHE de commis de bureau pour vérification et recherche pour demande de cartes de crédit. S.V.P. 300 \$, Faxer C.V. à l'attention de Marlene au 514-747-2736.

SECRÉTAIRE - OPÉRATEUR(TRICE)
Ressources Humaines
3 jours sem. - 13 \$/heure

- Connaissance avancée de WP, WP6 et du Word Windows
- Exp. en mise en page de texte souhaitable
- Bonnes grammaires pour correction de C.V.
- Apté à travailler avec plusieurs intervenants
- Bilinguisme parlé essentiel
- Ouverture immédiate

Suzanne Léveillé
Tél: (514) 849-5493 poste 2610
Fax: (514) 843-6993

OPTION 10/10

SECRÉTAIRE

Ventes/Marketing

Cie située à St-Laurent recherche secrétaire pour son département des ventes et marketing. Les responsabilités incluent soumissions, lettres, gestion d'une base de données (Maximizer), envois postaux, traduction. La personne choisie sera parfaitement bilingue (anglais, français), très bonne connaissance des logiciels (Word, Excel, Maximizer incl. autres. Expérience nécessaire. S.V.P. Transmettre C.V. à l'attention de : 514-341-5205

R 310

SECRÉTAIRE bilingue, diplômée, pour entreprise de gestion immobilière. Postez C.V. à Elcor Administration Inc. 2705, rue St-Laurent, St-Laurent, H4R 2A8.

SECRÉTAIRE JURIDIQUE, Mili. Bilingues, 2 ans exp. Temps partiel. Salaire selon exp. Envoyez C.V. à : C.M.P. 6337 St-Denis, Mtl, H2S 2R8.

SECRÉTAIRE JURIDIQUE Poste permanent, ayant 1-2 ans d'expérience en litige. Temps partiel, ayant au moins 5 ans d'exp. en litige. MS Word. 514-845-2261

SECRÉTAIRE (LÉGALE) Droit civil, (tenue juridique des minutes), 5 ans d'exp. en litige. Appel. 514-376-0335

SECRÉTAIRE/RECEPTIONNISTE JUNIOR Bilingue, Word, Excel, poste permanent, 9 \$ l'heure. PLACEMENT ANJOU Tél: 514-254-1759

SECRÉTAIRE (JURIDIQUE) Même sans expérience en juridique vous pouvez appliquer. On demande un cours en secrétariat. 1 an d'expérience minimum, une excellente grammaire française et bilingue, ainsi qu'une connaissance approfondie de Word 7.0. Salaire: 20 K \$.

COMMIS DU BUREAU LAVAL: poste de soir, de 19h00 à 23h30. Vous devez être dynamique et parfaitement bilingue. Salaire 18-19K\$.

SEVICE

A LA CLIENTELE

St-Jean-sur-Richelieu. Vous devez avoir 3 ans d'expérience en service à la clientèle, prise de commandes et notes de crédit. Vous devez être parfaitement bilingue, dynamique et autonome. Salaire: 22-24 K \$. Contactez:

MARIE ou KARINE
PERSONNEL EN TÊTE INC
Tél: (514) 285-1295

SECRÉTAIRE-RECEPTIONNISTE COMPTES RECEVABLES Varennes 28 000 \$ par an.
• Bilinguisme parlé et écrit essentiel
• Maîtrise de Word et Excel, Fortiune 100 (atout)
• Réception 30-100 appels/jour, comptes recevables-gros volume, facturation, collection
• Autonome, capacité de travailler sous pression, dynamique, appren. rapide, organisée.
LISETTE BOUCHER
Tél: (450) 651-1313
Fax: (450) 651-9769

Nous tenons à vous remercier, mais seule(s) les candidat(e)s retenue(s) seront contacté(e)s.

QUANTUM
1010, DE SERIGNY
REZ-DE-CHAUSSEE
Longueuil, Québec J4K 5B1
SERVICE À LA CLIENTELE
Montréal-Est, 1-2 ans Service à la Clientèle. Attitudes d'Ordinateur, Bilingue. Salaire 22-25 000 \$. Gerald Butler, 514-731-6635.

SERVICE À LA CLIENTELE 27 000 \$
• Ville St-Laurent
• Bilingue
• Min. 2 ans d'expérience
• Industrie de l'alimentation
JUSTINE RAMIER
Tél: (514) 842-5555
Fax: (514) 849-8846
ramierj@quantum.ca

QUANTUM
2000 MCGILL COLLEGE
SUITE 1800
TCR
AGENCE NATIONALE
DE RECRUTEMENT
Recherche agent(e) de démarchage expérimenté(e) en recrutements. André Pichon: 514-331-5222

TECHNICIEN(NIE) COMPTABLE (temps plein ou partiel) Min. 2 ans d'exp. cycle complet de comptabilité, bilingue, autonome. Exp. en collection en out. Envoyez CV à Marc Chibok: 514-735-2352

AVIS
L'article 11 de la Charte des droits et libertés de la personne déclare que : « Nul ne peut diffuser, publier ou exposer en public un avis, un symbole ou un signe comportant discrimination ou autorisation à cet effet. » Les postes offerts et annoncés dans les rubriques aux offres d'emploi s'adressent aux hommes et aux femmes.

310 BUREAUX

UNE compagnie de messagerie d'enquêteur national est à la recherche d'une

Assistant(e) administratif(ve)
La personne choisie répondra directement à la direction des opérations pour l'est du Canada ainsi qu'au directeur régional pour la province de Québec. Une connaissance approfondie du français et de l'anglais parlé et écrit ainsi que la connaissance parfaite de Microsoft Word et Excel sont des atouts indispensables. Si vous avez suivi un cours de secrétariat, possédez au moins 2 ans d'exp. pratique comme secrétaire ou assistant(e) administratif(ve) et vous désirez vous joindre à une compagnie progressive, vous êtes peut-être la personne que nous recherchons. Nous offrons un salaire compétitif et des avantages sociaux.

Pour poser votre candidature faites parvenir votre résumé avec la mention du salaire désiré à :

LOS LOGISTIQUES
Ressources Humaines
8 Lindsay
Dorval, Qc H9P 2S6

313 INFORMATIQUE
ELCO NORTECH SYSTEME

Distributeur de l'ordinateur et de pièces informatiques recherche des représentants de vente interne. S.V.P. Envoyez votre CV à : S.V.P. faxez C.V. au: (514) 333-3293

EMPLOYEE(E) DEMANDE(E) Pour programmation et gestion de bases de données, système d'inventaire et réseau. Très bonne connaissance de Access (Microsoft Office), AutoCAD, Excel et Word. Salaire selon expérience. Sur la rive-sud de Montréal, près de Châteauguay. Envoyer C.V. par e-mail à : salognet@procom.com à l'attention de François Rodrigue. Etenisterie St-Urbain Ltée

EXCEL PERSONNEL INC. PROGRAMMEUR(EUSE)
Une importante compagnie située à St-Jean-sur-Richelieu est à la recherche de 2 programmeur(euse)s possédant les connaissances suivantes:

- Langage C++
- Système d'exploitation Windows 95 (16 et 32 bits)
- Programmation multi-tâches
- Connaissance des domaines électrique et électronique
- Un minimum de 2 années d'expérience dans un travail connexe

Veuillez faire parvenir votre CV par télécopieur au: 937-9440 ou par la poste au: 4008, rue Notre-Dame ouest, Montréal, Qc H4C 1R1 as Denise Martel.

ICAM (PONTE CLAIRE)
Nous sommes le chef de file mondial dans le domaine des générateurs de post-processeurs CN pour logiciels de CAO/FAO.

PROGRAMMEURS/ANALYSTES
Les candidats choisis à la conception et au développement de notre logiciel. Une solide expérience en programmation d'application Java et C++ est essentielle. Un minimum de 2 ans d'expérience pertinente, une formation dans le domaine ainsi qu'une aptitude à travailler en équipe sont requises. Connaissance des librairies MFC, X11 et Qt ainsi que le bilinguisme sont des atouts. Des conditions de travail agréables et contractuelles sont disponibles.

Envoyer C.V. à : Carrières@icam.com ou par fax au: (514) 697-8621. R 300

SYSTEME QRS PROGRAMMEUR JAVA SENIOR
Programmeur Java senior pour compagnie en plein essor, spécialisée en commerce électronique sous Java et programmes de cryptage pour Internet. Si vous avez de l'expérience en développement de logiciels et en élaboration de solutions, et que vous aimerez travailler à un projet de pointe, dans un milieu chaleureux au rythme rapide, nous aurons vous remercier.

Les candidats rêvés doivent posséder:
• au moins 5 ans d'expérience en haute technologie
• de très solides antécédents en conception et programmation orientée-objet (au moins 1 an en Java et 2-3 ans en C++)
• un éloquent dossier en développement et fourniture de produits
• des talents exceptionnels en communication

De plus, des connaissances dans l'un des domaines suivants seraient un atout:
Bases de données relationnelles (SQL Server ou Oracle), SQL, JFC, SSL, Perl, gestion UNIX / Linux et réseautage TCP / IP.

Faire parvenir votre C.V. par courriel à : hr@qrs-sys.com ou par télécopieur au: 1-613-384-1686. R 313

316 ASSURANCE

MADELEINE MARTEL INC

URGENT!

SERVICE À LA CLIENTÈLE AUTO ET HABITATION

6 postes permanents. Centre-Ville, Laval, St-Laurent et Rive Sud. Salaire 26 000 \$ à 30 000 \$.

ASSURANCE COLLECTIVE
Adjoint(e) à la tarification, préparation des calculs manuels de taux, coordination de la tarification, renouvellements, mise-à-jour des contrats, parfait bilinguisme parlé et écrit, environnement Windows 95. Salaire 26 000 \$ à 30 000 \$.

ASSISTANT(E) TECHNIQUE COMMERCIALE
5 postes. Assister les producteurs, renouvellement, nouvelles affaires, cours en assurances. Salaire 25 000 \$ à 30 000 \$.

SOUSCRIPTION COMMERCIALE
Développement, marketing, connaissance de E & O un atout, degré universitaire essentiel. Dite. Salaire 30 000 \$ à 50 000 \$.

BILINGUISME ET EXPERIENCE EN ASSURANCE ESSENTIELS
CAROLE GAGNON
OU MADELEINE MARTEL
Tél: 288-3178
R 316

ASSURANCES COLLECTIVES
Chargé de compte bilingue, expérience minimum 3 ans. Salaire: 30 à 65 K \$. Contactez:

ELISABETH HARDY
PERSONNEL EN TÊTE INC
Tél: (514) 285-1295

AUTO - HABITATION
Recherche représentant(e) au service à la clientèle à Mtl. Faxez C.V. 514-722-4122

SOUSCRIPTION(TRICE) HABITATION / AUTOMOBILE
28 000 \$ à 32 000 \$
Bureau de courtiers de Mtl recherche souscripteur(trice) bilingue, licencié(e), Bureaux dynamiques. Bonnes conditions de travail et grande possibilité d'avancement.

Plusieurs autres postes disponibles pour les souscripteurs non licenciés ou en voie de l'obtenir.
DIANE GODOUREAU
Tél: 975-0744 ou 990-8567
Fax: (514) 975-4532

AUTO - HABITATION
Recherche représentant(e) au service à la clientèle à Mtl. Faxez C.V. 514-722-4122

TECHNICIEN(NIE) COMPTABLE (temps plein ou partiel) Min. 2 ans d'exp. cycle complet de comptabilité, bilingue, autonome. Exp. en collection en out. Envoyez CV à Marc Chibok: 514-735-2352

AVIS
L'article 11 de la Charte des droits et libertés de la personne déclare que : « Nul ne peut diffuser, publier ou exposer en public un avis, un symbole ou un signe comportant discrimination ou autorisation à cet effet. » Les postes offerts et annoncés dans les rubriques aux offres d'emploi s'adressent aux hommes et aux femmes.

310 BUREAUX

VILLE ST-LAURENT
3 POSTES PERMANENTS
DOMAINE MÉDICAL

RÉCEPTIONNISTE
21 K \$
- Parfaitement bilingue
- Dynamique - débrouillard(e)

MACHINE À DICTÉES
25-26 K \$
- Pour transcrire des rapports médicaux
- Bilinguisme parlé et écrit
- Connaissance de Microsoft

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(VE)
30 K \$
- Bilinguisme parlé et écrit
- Excellente connaissance de logiciels de présentation: PowerPoint, Harvard Graphic, etc.
- Beaucoup de créativité dans la préparation de soumissions pour présentation de vente
- Travail d'équipe.

Veuillez communiquer au: 333-8400
Services de personnel A.T. Division Olsen
3333, Côte Vertu, bureau 200
St-Laurent (Qc) H4R 2N1
télé.: 333-0041

313 INFORMATIQUE
PROGRAMMEUR(EUSE) analyste recherchée(e), poste temps plein 36 h / sem., pour personne stable. Expérience non nécessaire. Remunération concurrentielle. Expérience Business Basic un atout. Développement Oracle, bonne condition de travail. Besoin immédiat. S.V.P. faxer votre CV à: de Lise Gauvin, 514-331-6788

PROGRAMMEUR(EUSE) BBX/PRO V
Remunération élevée, bénéfices intéressants. Carrière motivante. Tél. Mme Brassard 514-338-3816

SOUTIEN TECHNIQUE
Dunord recherche une personne bilingue anglo-français pour assurer le soutien technique à sa clientèle. Doit posséder 2 ans d'expérience en Windows, C, Visual Basic. Faites parvenir votre C.V. à: Dunord Technologies Inc., 276 St-Jacques, Montréal, Qc H2Y 1N3 Dunord@dunord.com

ICAM (PONTE CLAIRE)
Nous sommes le chef de file mondial dans le domaine des générateurs de post-processeurs CN pour logiciels de CAO/FAO.

PROGRAMMEURS/ANALYSTES
Les candidats choisis à la conception et au développement de notre logiciel. Une solide expérience en programmation d'application Java et C++ est essentielle. Un minimum de 2 ans d'expérience pertinente, une formation dans le domaine ainsi qu'une aptitude à travailler en équipe sont requises. Connaissance des librairies MFC, X11 et Qt ainsi que le bilinguisme sont des atouts. Des conditions de travail agréables et contractuelles sont disponibles.

Envoyer C.V. à : Carrières@icam.com ou par fax au: (514) 697-8621. R 300

SYSTEME QRS PROGRAMMEUR JAVA SENIOR
Programmeur Java senior pour compagnie en plein essor, spécialisée en commerce électronique sous Java et programmes de cryptage pour Internet. Si vous avez de l'expérience en développement de logiciels et en élaboration de solutions, et que vous aimerez travailler à un projet de pointe, dans un milieu chaleureux au rythme rapide, nous aurons vous remercier.

Les candidats rêvés doivent posséder:
• au moins 5 ans d'expérience en haute technologie
• de très solides antécédents en conception et programmation orientée-objet (au moins 1 an en Java et 2-3 ans en C++)
• un éloquent dossier en développement et fourniture de produits
• des talents exceptionnels en communication

De plus, des connaissances dans l'un des domaines suivants seraient un atout:
Bases de données relationnelles (SQL Server ou Oracle), SQL, JFC, SSL, Perl, gestion UNIX / Linux et réseautage TCP / IP.

Faire parvenir votre C.V. par courriel à : hr@qrs-sys.com ou par télécopieur au: 1-613-384-1686. R 313

316 ASSURANCE
MADELEINE MARTEL INC

URGENT!
SERVICE À LA CLIENTÈLE AUTO ET HABITATION

6 postes permanents. Centre-Ville, Laval, St-Laurent et Rive Sud. Salaire 26 000 \$ à 30 000 \$.

ASSURANCE COLLECTIVE
Adjoint(e) à la tarification, préparation des calculs manuels de taux, coordination de la tarification, renouvellements, mise-à-jour des contrats, parfait bilinguisme parlé et écrit, environnement Windows 95. Salaire 26 000 \$ à 30 000 \$.

ASSISTANT(E) TECHNIQUE COMMERCIALE
5 postes. Assister les producteurs, renouvellement, nouvelles affaires, cours en assurances. Salaire 25 000 \$ à 30 000 \$.

SOUSCRIPTION COMMERCIALE
Développement, marketing, connaissance de E & O un atout, degré universitaire essentiel. Dite. Salaire 30 000 \$ à 50 000 \$.

BILINGUISME ET EXPERIENCE EN ASSURANCE ESSENTIELS
CAROLE GAGNON
OU MADELEINE MARTEL
Tél: 288-3178
R 316

ASSURANCES COLLECTIVES
Chargé de compte bilingue, expérience minimum 3 ans. Salaire: 30 à 65 K \$. Contactez:

ELISABETH HARDY
PERSONNEL EN TÊTE INC
Tél: (514) 285-1295

AUTO - HABITATION
Recherche représentant(e) au service à la clientèle à Mtl. Faxez C.V. 514-722-4122

SOUSCRIPTION(TRICE) HABITATION / AUTOMOBILE
28 000 \$ à 32 000 \$
Bureau de courtiers de Mtl recherche souscripteur(trice) bilingue, licencié(e), Bureaux dynamiques. Bonnes conditions de travail et grande possibilité d'avancement.

Plusieurs autres postes disponibles pour les souscripteurs non licenciés ou en voie de l'obtenir.
DIANE GODOUREAU
Tél: 975-0744 ou 990-8567
Fax: (514) 975-4532

AUTO - HABITATION
Recherche représentant(e) au service à la clientèle à Mtl. Faxez C.V. 514-722-4122

TECHNICIEN(NIE) COMPTABLE (temps plein ou partiel) Min. 2 ans d'exp. cycle complet de comptabilité, bilingue, autonome. Exp. en collection en out. Envoyez CV à Marc Chibok: 514-735-2352

AVIS
L'article 11 de la Charte des droits et libertés de la personne déclare que : « Nul ne peut diffuser, publier ou exposer en public un avis, un symbole ou un signe comportant discrimination ou autorisation à cet effet. » Les postes offerts et annoncés dans les rubriques aux offres d'emploi s'adressent aux hommes et aux femmes.

310 BUREAUX
UNE compagnie de messagerie d'enquêteur national est à la recherche d'une

Assistant(e) administratif(ve)
La personne choisie répondra directement à la direction des opérations pour l'est du Canada ainsi qu'au directeur régional pour la province de Québec. Une connaissance approfondie du français et de l'anglais parlé et écrit ainsi que la connaissance parfaite de Microsoft Word et Excel sont des atouts indispensables. Si vous avez suivi un cours de secrétariat, possédez au moins 2 ans d'exp. pratique comme secrétaire ou assistant(e) administratif(ve) et vous désirez vous joindre à une compagnie progressive, vous êtes peut-être la personne que nous recherchons. Nous offrons un salaire compétitif et des avantages sociaux.

Pour poser votre candidature faites parvenir votre résumé avec la mention du salaire désiré à :

LOS LOGISTIQUES
Ressources Humaines
8 Lindsay
Dorval, Qc H9P 2S6

Les Professionnels de l'automobile

Le regroupement de concessionnaires membres de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal inc. préconise l'application de conditions de travail avantageuses dans un environnement qui favorise la formation et les possibilités d'avancement.

LECHINE mazda
SERVICE
Recherche mécanicien 2e ou 3e classe avec expérience de 3 ans dans mécanique générale.
Contactez : Jacques Provost, Lechine Mazda, 637-1155

LECHINE mazda
VENTE
Vous avez de l'expérience dans la vente au détail. Vous êtes bilingue.
Contactez : Jacques Provost, Lechine Mazda, 637-1155

LECHINE mazda
SERVICE
Recherche secrétaire au service client, 2 ans d'expérience, chez un concessionnaire, bilingue.
Contactez : Jacques Provost, Lechine Mazda, 637-1155

PERSONNEL DEMANDÉ AVEC EXPERIENCE
Pour sollicitation téléphonique

RÉGIONS DE: Montréal, Victoriaville, Drummondville, Hull/Gatineau/Aylmer, Sherbrooke, Trois-Rivières, Joliette
TRAVAIL À DOMICILE
PRODUIT CONNU
Tél.: (450) 759-4556

AS DE LA VENTE
Du Domaine Agro-Alimentaire. Dynamique (et loyal(e)), vous êtes reconnue(e) pour votre facilité à communiquer. Bachelier(e) en administration des affaires (ou autre formation pertinente), vous êtes une (un) habile stratège commerciale, vous avez de l'expérience dans la réussite. S.V.P. Faxer votre C.V. à : Hélène: 450-464-8836 R 319

319 VENTE COMMERCCE
AS DE LA VENTE

TAILLEZ-VOUS UNE CARRIÈRE SUR MESURE!

Relance, designer de mode recherche de conseillers et conseillères pour faire connaître ses collections et organiser des défilés à domicile.

LES AVANTAGES :
- Formation en vente et coordination mode
- Excellents revenus
- Ordinateur portable fourni
- Temps plein ou partiel

1 877 RELANCE
Lundi au vendredi de 8h à 16h

L'EXPERIENCE MODE EXCLUSIVE... POUR FEMMES ACTIVES.

C.T.S.I.
Rémunération journalière

• Gagnez jusqu'à 200 \$ et plus par jour en commercialisant les lignes locales AT & T aux P.M.E.;
• Représentant(e)s externes, aucune expérience requise, formation complète assurée;
• Commissions + boni;
• Embauche immédiate.

1010, rue Ste-Catherine Ouest, suite 550 (angle Peel)
faxez C.V. au (514) 874-9602. Réf: M.P. 11-04 ou appelez 874-0600

PROFESSIONNEL(LE) DE LA VENTE
REVENU ASSURÉ + BONI
• Filtration et purification d'eau
• Véhicule nécessaire
• Formation complète
• Régions Rive-Sud et Rive-Nord
S.V.P. faire parvenir votre C.V. à: EAU-PEE INTERNATIONAL INC.
a/s Roger Roy
665 Jean-Paul Vincent
Longueuil, Qc J4G 1R3
Tél: 450-928-0859 Fax: 450-928-2378 R 319

REPRESENTANT(E)
Ventes Internes
Fabricant et distributeur industriel de produits en caoutchouc offre un poste permanent (et représentante) des ventes. Vous ferez partie d'une équipe de ventes pour répondre aux appels des clients, évaluer leur besoins, faire des soumissions et entrer des commandes. Vous aurez une formation interne sur le caoutchouc. Si vous avez un esprit technique, intéressé de développer et de fermer des ventes, éventuellement de rencontrer des clients, nous sommes intéressés à vous rencontrer. • Envoyer votre C.V. avant le 10 novembre par fax au 514-367-3133 ou par la poste à Marc Pageau 7200 St-Patrick, Lasalle, Qc H8N 2W7 R 319

BOULANGERIE de mode féminine haut de gamme, spécialisée dans les tailles fortes, recherche une conseillère commerciale. Temps plein. Parfaitement bilingue. 20-25h sem. Tél: 481-4724, fax: 481-5080.

BUREAU à Chomedey, Laval, agent(e) de vente et service à la clientèle. Doit être bilingue, exp. en communication. 450-686-1211

CHERCHE représentant(e)s un produit dans pharmacies-cosmétiques. Temps plein. Région grand Montréal. Faxer C.V. au 450-441-5937

COMPAGNIE de mode recherche une (un) professionnel(le) de la vente et marketing. DOIT POSSEDER:
• 3 ans d'exp. vente sur la route, industrie de la mode
• Veille
• Grande autonomie et ambition
Excellente rémunération (30 000 \$ et +)
Veuillez faxer C.V. au: (514) 878-4363

ENTREPRENEUR(EUSE)
Aimeriez-vous être associé(e) et V.P. régional (e) d'une multinationale mondiale dans les services financiers?
• Ce programme est unique dans l'industrie
• Il existe plus de 150 propriétaires d'entreprises de ce type.
Aucun investissement
Rémunération 40 à 200K
Pour informations (514) 620 - 5661

ENTREPRENEUR d'acier, rive-sud de Mtl recherche représentant(e)s (vente et service à la clientèle) USA et province de Québec. Avoir une expérience. Personnes dynamiques recherchant un poste d'entreprise. La Presse Ref. 03806. C.P. 6041, succ. Centre-Ville, Montréal, Québec, H3C 3E3.

CHIEF CUISINIER de cuisine des régions de France, très sérieux, bonnes réf. mardi au vend. de midi à 22h. M. CRETON 288-5105

CHIEF CUISINIER(ÈRE) demande(e), connaissance de la cuisine italienne. Se présenter au 3132 Sherbrooke est. ou au 521-0194 demandez pour Giovanni ou Rocco.

CONCIERGE RESIDENTANTE idéal couple. Res. étudiante près UQAM. Agent location, entretien, bilingue, entre-gent, dynamique. 389-7507.

CUISINIER(ÈRE)-GRILLARDIN PLOMBIER 25 \$ (SERVEUR(EUSE)) Restaurant de prestige 621-6773; fax: 621-3607.

CUISINIER(ÈRE) CAFETIER Institution religieuse. Salaire à Montréal, 40 h/sem. Diplôme et exp. requise. Tél: 450-628-5760 entre 9h et 16h

CUISINIER(ÈRE) avec expérience demandée(e), restaurant français banque ouest. Temps plein. 844-7040 entre 8h00 et midi

Le pouvoir de l'entame

LE BRIDGE

André Trudelle

L'entame est l'arme principale de la défense. Elle gratifie souvent le déclarant d'une levée. Voyez la main suivante survenue dans une séance de duplicata. Sud se retrouve à 1 SA. Ouest doit faire l'entame mortelle. Quelle est-elle?

Donneur: Sud			
Vulnérabilité: tous			
NORD			
♠ 763			
♥ R875			
♦ 1052			
♣ A95			
OUEST		EST	
♠ 954	♠ RV62		
♥ DV93	♥ A10		
♦ AD4	♦ 63		
♣ 763	♣ DV1082		
SUD			
♠ AD10			
♥ 642			
♦ RV987			
♣ R4			
Les enchères:			
SUD	OUEST	NORD	EST
1K	pas	1Co	contre
1SA	pas	pas	pas
Entame: ?			

infographie La Presse

Ouest a le choix entre le Pi et le Tr. Il sait que son partenaire détient quatre cartes de Pi, mais Sud, qui le sait aussi, a demandé 1 SA.

L'entame à Tr est donc la plus logique. Le mort gagne de l'As de Tr et revient du 10 de K. Ouest laisse filer. Retour d'un petit K qui va à la Dame. Ouest rejoue Tr. Le Roi gagne. Il faut déloger l'As de K. Ouest prend de l'As et revient de la Dame de Co qui tient. Retour Tr et la défense aligne deux Co, deux K et trois Tr. Moins un.

Si Ouest opte pour une entame Pi, le déclarant a le temps de développer ses K en les attaquant dès la deuxième levée. Il réalisera son contrat plus une levée supplémentaire. L'entame automatique à Pi était donc, ici, à déconseiller.



— 174 —

Le lendemain, sir Colborne fila à Québec, bien décidé à forcer la main du gouverneur qui laissait pourrir le climat du Bas-Canada, pendant que Papineau et Julie prenaient la route de Saint-Charles. La délégation chargée de reconduire « le grand tribun » à l'assemblée des six comtés l'attendait dans l'allée du manoir Dessaulles, lorsqu'il fit son apparition sur le perron. Julie se laissa gagner par l'euphorie, émue de tant de ferveur.

« Regarde comme les gens t'aiment », dit-elle à Papineau, qui ne répondit pas.

Elle embrassa sa belle-sœur en lui recommandant de garder un œil attentif sur la tornade Lactance et s'installa à côté de Papineau dans la voiture. Le cortège s'embranla au son de la même fanfare ambrana qui, la veille, avait massé des airs connus.

Dans le coupé marron à quatre roues et à capote en toile décorée de franges, Papineau paraissait absent. Julie sentait qu'il n'était pas dans son assiette. « Je le connais tellement », se disait-elle en l'observant du coin de l'œil. Peut-être avait-il mal dormi ? Il s'était couché si fâché, à cause de la grossièreté des patriotes à l'égard de Colborne. Mais il s'était assoupi rapidement et n'avait pas été agité de la nuit. Lorsqu'il souffrait d'insomnie, elle était toujours la première à s'en apercevoir car il remuait à tel point qu'il finissait par l'éveiller à son tour. Elle mit sa mauvaise humeur sur le compte du temps maussade. Le ciel était chargé et l'humidité pénétrante. Tout irait probablement mieux lorsqu'il ne se serait plus le froid du matin.

500 véhicules automobiles

550 AUTOS A VENDRE

MERCEDES-BENZ
96 E320 noir 58 000 km
96 E320 argent 42 000 km
96 C280 noir 34 000 km
95 3000 diesel 92 000 km
95 E420 argent 46 000 km
94 S350 diesel 43 000 km
2096392-R 550-D

RIVE-SUD
(450) 672-2720
(514) 879-9253

MERCEDES 190, 2.6, '91, 100 400 km, tout équipé, impeccable, blanche, 14 000 \$, 341-595-4106
MERCEDES 1990 300 SL 'conv.', aut., noir, 39 955 \$, Ville-Marie Autos 514-598-7555
MERCEDES 1995 420, bal. gar. 62 000 km, impeccable, 62 000 \$. 514-951-6745
MERCEDES 300e turbo diesel 83, bleue, tout ouvrant, 3000, 5900 \$. 514-595-4106
MERCEDES 300e 1990, 81000 km, champ-de-cou, extra propre, 21 500 \$. 867-3166
MERCEDES 300E, 89, noire, 189 000 km, 8 pneus, cell., 14 900 \$. 450-687-3454
MERCEDES 300SE 92, argent int., noir 97 000 km, exc. état, 39 500 \$. 748-9974
MERCEDES 560 SEL 90, cellulaire, Bijou Nég. 1-800-363-5253, 819-395-5014
MERCEDES 4200 92, noir diesel, bleu foncé, 42005 km, cell., 951-7379, soit 369-1115
MERCEDES 92, 500SEL, le nouveau modèle classique, la plus luxueuse, tout originale, 1 proprio, prix spécial, ou échange. Select 433-2002

MERCEDES 97, E420, argent, cuir noir, 42 300 km, excellente condition, balance de garantie Mercedes
AUTO CLASSIQUE LAVAL
MERCEDES BENZ
450-681-2500 514-856-2929

MERCEDES-BENZ
MODÈLE 600, 93
S.E.C. coupe, noir/noir, seulement, 70 000 km, comme neuve, pal. de cuir Signature, A. QUERIN (450) 688-4787

MERCURY Mystique GS 96, bleu aut., A1 12 900 \$, 450-652-4335 450-646-1562
MERCURY Mystique GS sport 96 aut., 38 500 km, 13 900 \$, 450-589-2845
MERCURY Sable GS 96, tout équipé, 11 950 \$, Reprise banque C.L.I. 627-6342

MERCURY Sable GS 97, fam., tout équipé, état neuf, 110 000 km, d'autoroute, 11 900 \$, 514-943-2285, cfr.

NEON Highlight 95, ac. 4 ptes, man., pneus 14, 7100 \$, nég., exc. état, 282-3780
NEON 96 noire, 50 000 km, man., balance de garantie, 9200 \$, nég., 450-455-7743

NISSAN Altima GXE 98, aut., 4 ptes, gris, 9000 km, CD, 22 500 \$, fermes, 935-5436
NISSAN Altima GXE 98, aut., noir, CD, 23 000 km, femme proprio, 450-478-4308

NISSAN Altima GXE 98, aut., 14 000 km, tout équipé, Auto Gouverneur Nissan 450-688-1650

NISSAN Altima XE 96, man., 45 000 km, gar. 33 mois, très propre 16 700 \$, 450-622-8089

550 AUTOS A VENDRE

NISSAN Altima 94 à 98 plusieurs en inv. Prix spéc. St-Leonard Nissan 374-4421
NISSAN Infiniti J30T 93, 175 000 km, doit vendre, 11 500 \$, 450-567-8624
NISSAN Maxima GLE 1995, tout équipée avec cuir, St-Leonard Nissan 374-4421
NISSAN Maxima GLE 96, noir, équipé, cuir, 61 000 km, gar. 60 000 km 514-892-1885
NISSAN Maxima GLE 96, cuir CD, 63 000 km, 3115 mois, 18 mois, 262-5667
NISSAN Maxima GLE 96, tout équipée, 39 000 km, Auto Gouverneur Nissan 450-688-1650
NISSAN Maxima GXE 1994, tout équipée, 71 000 km, St-Leonard Nissan 374-4421
NISSAN Maxima GXE 1998, aut., 30 000 km, St-Leonard Nissan 374-4421
NISSAN Maxima GXE 1993, aut., 79 000 km, St-Leonard Nissan 374-4421
NISSAN Maxima GXE 97, aut., beige, ABS, 29 800 km, 23 500 \$, (450) 621-9304
NISSAN Maxima SE 96, noire, man., 62 000 km, 19 500 \$. 514-461-0172
NISSAN Maxima SE 96, équipée, 23 000 \$, taxes incl. Vertint, beige. 514-895-4859

NISSAN Maxima 97 à 93, gar. Super liquidation, L'Ontario Nissan 514-990-4547
NISSAN Pulsar NX 90, tout, r. rég. vit., impeccable, équipé, embrayage neuf 993-5757
NISSAN Sentra GXE 98, aut., 13 000 km, équipée, 15 999 \$. 50 Autos 952-9908
NISSAN Sentra XE 94, air, rég. vit., servos, miroirs, 4 ptes, antirouille 993-5757
NISSAN Sentra XE 95, aut., AC, Rég. vit., bal. gar. noir, 8 900 \$. 514-325-2960

NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421
NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

NISSAN Sentra 93, 4 ptes, 5 vit., servos, comme neuve, 15 000 km, A-1. 3650 \$. 450-973-4061

NISSAN Sentra 96, 4 ptes, man., tentées, ac. allorion, 21 000 km, Crr. 952-6139
NISSAN SX 93, 3 ptes, aut., tout ouvrant, bal. gar. 9300 \$. 259-2842
NISSAN Sentra XE 95, 2 ptes, 5 vit., ac. St-Leonard Nissan 374-4421

550 AUTOS A VENDRE

• CAVALIER 1997-96-95
- 4 portes,
2 portes, out. et mon, 8 an stock.
A partir de 175 \$/mois.
• CHEVROLET 5-10, 1996,
4071, mon et V-6 out, très bas km,
très propres, bas km, 2 en stock.
A partir de 175 \$/mois.
• PONTIAC GRAND-AM SE,
1997-96, 2 portes et 4 portes,
très propres, bas km, 2 en stock.
• TOYOTA COROLLA SL 1992,
man., clim., très propre.
• GÉO MÉTRO 1994, 3 an stock,
mon., clim., très propre.
• LUMINA VAN APV, 1994-92,
7 et 5 passagers, bas km,
GARANTIE OPTIMUM.
2697532-R 550
ACTION
(450) 445-7333

PONTIAC Grand Prix GTP 97, 12 000 km, 30 800 \$, ou bal. location 514-953-3613
PONTIAC Grand Prix GT 97, 4 ptes, blanche, tout équipé, 23 900 \$. 514-352-3383
PONTIAC Sunbird LE 94, aut., 75 000 km, 2 ptes, blanche, 5850 \$, crr. 951-4073
PONTIAC Sunfire GT 96, aut., CD, air, vitres électriques, Pierre Langelier 514-951-9812 450-445-9811
BROSSARD NISSAN
PONTIAC Sunfire GT 97, 2 ptes, aut., ac. 31 000 km, allorion, S.N.L. 450-922-9622
PONTIAC Sunfire 96, 4 ptes, aut., 65 000 km, ac. BROSSARD TOYOTA 450-445-0577 951-9624

PONTIAC Sunfire 97, 2 ptes, 4 cyl., aut., groupe élect., rouge, 37 000 km, G.D.J., 450-623-7970 514-262-5667
PORSCHE 90, 924, 5 vit., 5000 \$, 450-681-2520
PORSCHE 90, 924, 5 vit., 5000 \$, 450-681-2520
PORSCHE 911 89-91 Cabriolet, tout Targa. Acheteurs d'un particulier. 819-375-7691
PORSCHE 944 Turbo 86, rouge, équipée, A-1, 5108 C. Drouin, 450-582-1568

• PORSCHE
95, 911, C2, noir, man., 95, 911, Targa, noire, man., 95, 911, C4S, tout équipé, 98, Boxter, rouge, cuir tan, Ville-Marie Autos 598-7555
PROBE GT Turbo 91, 2 ptes, aut., argent, tout équipé, 130 000 km, 6000 \$, 843-6521
RECHERCHE MERCEDES
4 places, modèle 300 CL, 40 000 km, 500 \$, 1990-91, classe 5 500 - 400 ou 300 (1992) - 819-685-2347

SAAB usagés en inventaire
MONDIAL SAAB 385-7222
SAAB A10 MEILLEUR PRIX
95 9000 V6 équipée 11 200 \$, 94 9000 S vit. originale 9200 \$, Europeenne Select 433-2002
SAAB 1989 Turbo, cond. A1, SAAB 1995 Aero, bal. gar., 450-446-0222 Robert
SAAB 900 S 90, 107 000 km, noire, A-1, 8 pneus et roues neuves. 6500 \$. 996-6669
SAAB 900S, 95, 5 ptes, noire, man., excellente condition. 514-487-5106
SAAB 9000, CDS V6, 95, 9000, décapotable, mag. Ville-Marie Autos 598-7555
SATURN SL 96, 5 vit., 4 ptes, 74 000 km, non-fumeur, 450-229-2882 514-897-1274

SAAB 9000 Aero, mag. cuir CD 95, 9000, décapotable, mag. Ville-Marie Autos 598-7555
SATURN SL 96, 5 vit., 4 ptes, 74 000 km, non-fumeur, 450-229-2882 514-897-1274

SAAB 9000 Aero, mag. cuir CD 95, 9000, décapotable, mag. Ville-Marie Autos 598-7555
SATURN SL 96, 5 vit., 4 ptes, 74 000 km, non-fumeur, 450-229-2882 514-897-1274

SAAB 9000 Aero, mag. cuir CD 95, 9000, décapotable, mag. Ville-Marie Autos 598-7555
SATURN SL 96, 5 vit., 4 ptes, 74 000 km, non-fumeur, 450-229-2882 514-897-1274

SAAB 9000 Aero, mag. cuir CD 95, 9000, décapotable, mag. Ville-Marie Autos 598-7555
SATURN SL 96, 5 vit., 4 ptes, 74 000 km, non-fumeur, 450-229-2882 514-897-1274

SAAB 9000 Aero, mag. cuir CD 95, 9000, décapotable, mag. Ville-Marie Autos 598-7555
SATURN SL 96, 5 vit., 4 ptes, 74 000 km, non-fumeur, 450-229-2882 514-897-1274

SAAB 9000 Aero, mag. cuir CD 95, 9000, décapotable, mag. Ville-Marie Autos 598-7555
SATURN SL 96, 5 vit., 4 ptes, 74 000 km, non-fumeur, 450-229-2882 514-897-1274

SAAB 9000 Aero, mag. cuir CD 95, 9000, décapotable, mag. Ville-Marie Autos 598-7555
SATURN SL 96, 5 vit., 4 ptes, 74 000 km, non-fumeur, 450-229-2882 514-897-1274

SAAB 9000 Aero, mag. cuir CD 95, 9000, décapotable, mag. Ville-Marie Autos 598-7555
SATURN SL 96, 5 vit., 4 ptes, 74 000 km, non-fumeur, 450-229-2882 514-897-127

Publicité-marketing

Le client mystère démasqué



Lucie Lavigne

Lynn Sirois a l'air de vous, de moi. Dans un magasin, elle peut chercher un t-shirt, essayer des sous-vêtements, tâter des fruits ou jaser du temps. Comme le ferait n'importe qui. Là s'arrête la ressemblance.

Avant d'entrer chez un commerçant, Lynn Sirois répète son scénario. « Une fois, j'ai failli me faire pincer. Dans une quincaillerie à Québec, je devais simuler un achat de bois. Le vendeur m'a demandé mon numéro de téléphone. J'ai figé! Je n'en avais prévu aucun. J'ai aligné n'importe quels chiffres. Il les a entrés dans son ordinateur et m'a ensuite regardé d'un drôle d'air. Je n'ai jamais su ce qui était apparu sous mon faux numéro », se rappelle Lynn Sirois, associée chez Vision client.

Aux États-Unis, on les appelle les *mystery shoppers*. Ici, on traduit par client mystère. Espèce d'agents secrets du service à la clientèle, ils ratissent les boutiques, les banques, les supermarchés, les hôtels et détectent les faiblesses. Notent la qualité de l'accueil, du marchandage et l'aspect général du commerce. Raison : un client insatisfait devient un véritable cancer.

L'an dernier, un Québécois sur quatre a vécu une mauvaise expérience d'achat. Pire : 83 % d'entre eux en ont parlé à au moins sept personnes qui, à leur tour, ont raconté leur mésaventure à des proches, constate la firme de sondage L'Observateur. Bonjour le téléphone arabe!

« En clair, cela veut dire qu'en 1997, un million de Québécois ont



PHOTO RÉMI LEMÉE, La Presse

Lynn Sirois, cliente mystère chez Vision client, véritable Zorro de la qualité du service, s'apprête à inspecter une boutique du Mail Champlain.

vécu une expérience d'achat insatisfaisante et que tout le Québec l'a su... sauf le marchand », précise la firme de sondage.

Depuis le début des années 90. Depuis que l'offre dépasse la demande. Et que tout le monde essaie de magnétiser les clients en promettant service et merveilles, les commerçants gagnants sont ceux qui maintiennent la qualité de leur service. Et qui vont même au-delà des attentes du consommateur. « Chez Walt Disney, si vous oubliez vos clés à l'intérieur de votre voiture, on vous offre un service gratuit de déverrouillage. Pourquoi? Pour ne pas gâcher votre « expérience » d'achat », raconte Raymond P. Dubois, directeur de la planification stratégique et de la qualité de service chez Ivanhoé.

Entre-temps, que fait un marchand futé? Il prend les moyens nécessaires pour maintenir sa promesse de service. Bref, il engage un

client mystère. « Notre but n'est pas de dénoncer ni d'accuser des employés », explique Pierre-Paul Levesque, fondateur de Vision Client. Il poursuit : « Un client mystère, c'est plutôt une tactique pour provoquer une prise de conscience chez les commerçants qui, comme je le dis parfois, souffrent de myopie marketing. Ceux qui ne voient plus le tapis sale, le mobilier usé, les étagères vitrées empoussiérées, les boîtes de chaussures dans les vitrines, l'accueil déficient, etc. Nous prenons une photo instantanée de leur commerce. Pour les aider, nous offrons ensuite des solutions, des conseils. »

Un client mystère? Impossible de le flairer. Il ressemble à tout le monde. Il a 65 ou 20 ans. Il reste environ 15 minutes à l'intérieur du magasin. Il achète peu : « Nous n'avons pas de budget. À moins que ce ne soit dans une quincaillerie. Ça fait louche de flâner dans un

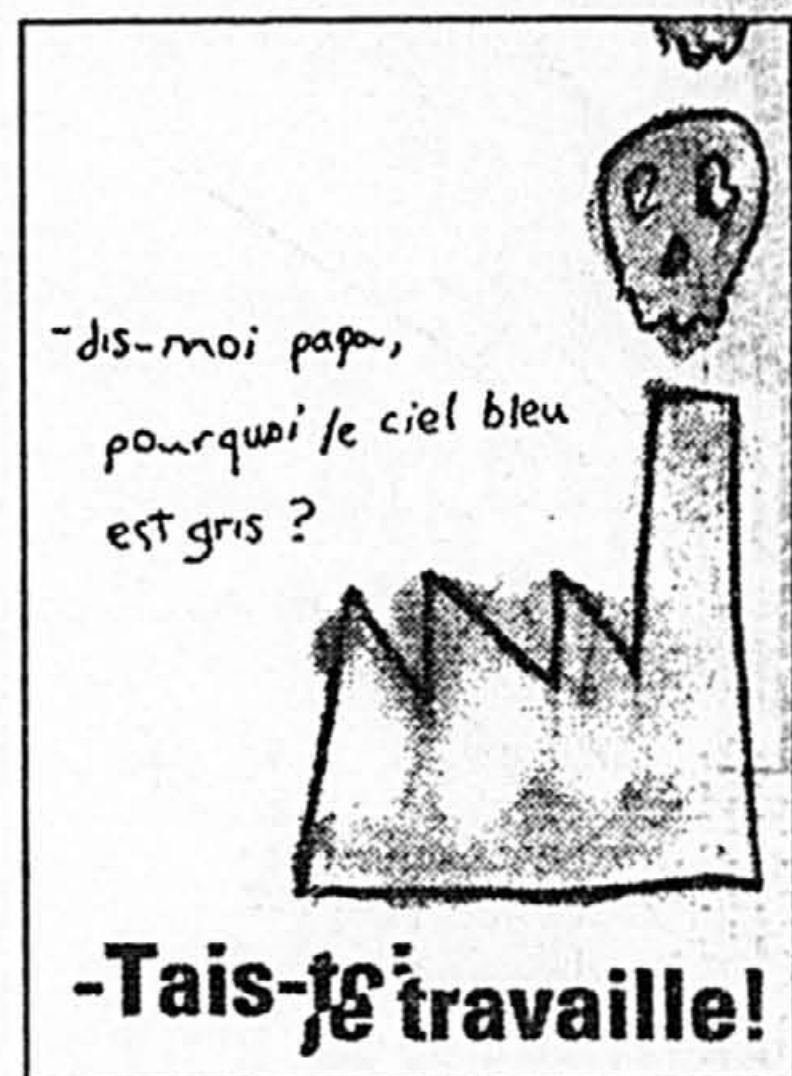
tel endroit. Sinon, pour un supermarché, le client mystère prévoit y faire ses propres achats tout en effectuant son travail d'observation », confie Lynn Sirois.

Mieux : vous-mêmes connaissez peut-être un client mystère. Vous l'avez probablement frôlé dans une succursale de Bureau en gros. Depuis leur implantation au Québec, en 1993, cette entreprise utilise les clients mystère. Sinon, vous en avez croisé un dans l'une ou l'autre des boutiques du Mail Champlain, des Galeries des Sources, de la Place Bourassa. « D'ici la fin de 1998, un client mystère sera envoyé à la Place Sainte-Foy », ajoute Raymond P. Dubois d'Ivanhoé qui, en passant, ne lésine pas avec la notion de service. En 1995, le propriétaire immobilier se dote d'un programme de qualité de service. Environ 500 000 \$ par année y sont consacrés. Ivanhoé peut ainsi, entre autres services, offrir des clients mystère à ses locataires. « Au lieu de gérer en simple administrateur de propriété, Ivanhoé préfère se rapprocher de ses détaillants. Les fidéliser. Devenir des partenaires. Ce qui fait notre pain et notre beurre, ce sont les revenus de nos locataires », explique Raymond P. Dubois.

L'un des centres commerciaux d'Ivanhoé, la Place Bourassa, a reçu une double visite de clients mystère. « Lors du premier test, le centre avait obtenu une note de qualité de 69 %. Cette année, d'autres clients mystère y sont allés. Et le résultat a grimpé à 78 % », renchérit Alain John Pinard, conseiller de la qualité du service chez Ivanhoé.

Existe-t-il une limite au service et aux pirouettes à faire pour garder la fidélité d'un client? Raymond P. Dubois fait signe que non. Il se souvient soudainement d'un célèbre « bon coup » médiatique des magasins américains Nordstrom. « Un jour, un client a rapporté des pneus. Le vendeur l'a remboursé sans poser de questions. Mais voilà, Nordstrom n'a jamais vendu de pneus... »

PUB EXPRESS



L'affiche gagnante.

Prix international à l'UQAM

■ Frédéric Metz, directeur du programme de design graphique à l'UQAM, ne cache pas sa fierté. Un de ses étudiants a raflé une médaille d'argent à la *Bienal Internacional del Cartel in Mexico*. « Elle fait partie des cinq biennales importantes dans le monde », précise Frédéric Metz. Cette affiche, gagnante dans la catégorie « tolérance et respect de la vie », est signée par Nicolas Boissy. Au Mexique, elle a dû se frotter à 3000 concurrentes et plaire à un jury composé, entre autres, par notre célèbre Vittorio Fiorucci, le créateur des diabolitos verts du festival Juste pour rire.



Des affiches « qui bougent ».

Panneau holo

■ Pour réaliser ses hologrammes publicitaires, la compagnie montréalaise Parasuco Jeans s'est rendue chez Kodak, à New York. Elle a ensuite déboursé 600 \$ par panneau. « Tout ça pour nous distinguer... dans notre Montréal peuplé d'affiches Tommy Hilfiger », explique Natalie Bibeau, directrice des communications et du marketing chez Parasuco Jeans. Jusqu'en décembre, ces affiches « qui bougent » sont posées sur les supports Mediacom des centres commerciaux du pays. Et du côté de leur campagne imprimée — sauce provoc et olé olé —, Parasucojeans reçoit encore des plaintes de consommateurs canadiens outrés. « Une quinzaine depuis septembre, alors qu'aux États-Unis, ça se passe bien. »

D'Hydro à l'Everest

■ Paul Paré, ex-directeur des communications et du marketing à Hydro-Québec logne d'autres sommets. Depuis peu, le voilà alpiniste au Groupe Everest. En d'autres mots, vice-président-directeur général, section publicité, promotion et création.

Lucie Lavigne

L'UNIVERS DES MÉDIAS

Vent de panique

ROMAIN BÉDARD
collaboration spéciale

Lorsque la nouvelle saison de télévision a commencé aux États-Unis, en septembre dernier, les quatre grands réseaux (NBC, ABC, CBS et Fox) comptaient environ un million de téléspectateurs de moins qu'à la même date en 1997.

NBC, qui mène les cotes d'écoute depuis des années, a subi la plus forte baisse, soit 14 %. Pas étonnant qu'on ressente les premiers signes d'inquiétude.

Jusqu'à lundi dernier, Warren Littlefield était président de la division *Entertainment* du réseau NBC. Depuis le début des années 90, c'est grâce à lui que NBC a pu conserver sa première place dans les cotes d'écoute saison après saison. Il a contribué au succès du réseau en programmant des classiques comme *Seinfeld*, *Frasier*, *Mad About You*, *Friends* ou *ER*.

Or, lundi dernier, Warren Littlefield a présenté sa démission. Voilà tout près d'un an qu'il sentait que son réseau ne pourrait affronter la concurrence avec la même facilité qu'avant.

Le premier indice : l'annonce du départ de *Seinfeld*, en décembre 1997. Vinrent

ensuite la perte des droits de diffusion des matchs de football et l'hallucinante somme de 13 millions par épisode qu'ont exigé (et obtenu) les producteurs de *ER*.

Ajoutez à cela un début de saison désastreux (NBC a perdu aux mains de CBS la bataille des cotes d'écoute pour la première semaine de la nouvelle saison) et une Série mondiale de baseball parmi les pires en termes d'auditoires : la pression se fait sentir sur NBC pour retrouver la rentabilité.

Ce n'est pas que les autres grands réseaux se tirent mieux d'affaire, loin de là. Le retour du football à son antenne a certes permis à CBS de remonter la pente des cotes d'écoute. Mais, d'une manière générale, le sport n'a plus la cote à la télévision.

Au grand désarroi d'ABC, CBS, Fox et ESPN, qui ont déboursé une somme record de 2,2 milliards pour diffuser le football de la NFL jusqu'en 2005, les auditoires des matchs de football depuis le début de la nouvelle saison sont en chute de 10 %.

Côté programmation, la situation n'est pas plus réjouissante. La télévision américaine est en proie à une

pénurie de bons scénaristes. Les critiques ont tôt fait de démolir la majorité des nouvelles émissions présentées par les réseaux. Plusieurs ont déjà été retirées de l'affiche. La durée de vie des émissions raccourcit d'année en année : seulement six des 37 nouvelles émissions présentes l'an dernier sont de retour cette année.

Même les informations écoupent : le mois dernier, CBS News a mis à pied une centaine d'employés. On a même appris que NBC, ABC et CBS avaient (séparément) eu des discussions avec la chaîne de nouvelles continues CNN afin d'en venir à une entente pour fusionner leurs services de nouvelles. Une mesure drastique, certes, mais en proie à la chute de leurs auditoires depuis des années, les réseaux n'ont peut-être plus le choix d'adopter la manière forte.

Romain Bédard est Rédacteur en chef du magazine *Info Presse Communications*

Info Presse/La Presse, Télécopieur : (514) 842-2422. Adresse électronique : rbedard@infopresse.com

INFO PRESSE
COMMUNICATIONS

SONDAGE

L'abc des logos

Dans le cadre d'une vaste étude de plus d'un millier de logos de marques et d'entreprises de toutes sortes, nous avons identifié les lettres les plus souvent utilisées au début d'un logo. La grande gagnante est la lettre « C » car 11 % de notre banque de logos présente cette consonne en première place. Cette popularité a probablement un lien avec le fait que les noms Canada, compagnie, comité, corporation et computer sont très communs dans le monde des affaires. En outre, un mot qui commence par « C » accroche davantage l'oreille à cause de sa sonorité plus marquée. Les lettres « M » (9%) et « S » (8%) obtiennent quant à elles la seconde et la troisième place, respectivement. Précisons que si toutes les lettres étaient également utilisées en début de mot, elles récolteraient chacune 4% des logos.

Les dix lettres les plus utilisées au début d'un logo

Lettres	% de logos
C	11%
M	9%
S	8%
A	7%
L	7%
P	7%
B	5%
T	5%
R	5%
D	3%

Infographie La Presse

Méthodologie : Sondage téléphonique réalisé auprès d'un échantillon représentatif de 1011 adultes québécois. La marge d'erreur statistique maximale est de 3,1%, à un seuil de confiance de 95%.

Descarie & complices

Consultation et recherche en communication et marketing

25 000 \$ en prix à gagner

avec **La Presse**

Tous les détails dans le cahier **MON TOIT** samedi

5 certificats-cadeaux de 1 000 \$ offerts par **Dumoulin**

5 certificats-cadeaux de 1 000 \$ offerts par **LINEN CHEST**

Chantier résidentiel
Une maison 100% québécoise

5 certificats-cadeaux de 1 000 \$ offerts par **Gaz Métropolitain**

Jardiner
La passion d'un hybrideur d'iris

Décoration
Dans de beaux draps

5 certificats-cadeaux de 1 000 \$ offerts par **GERMAIN LARIVIÈRE**

5 systèmes de sécurité et de domotique d'une valeur de 1 000 \$ chacun comprenant le matériel, l'installation et la télésurveillance pour 1 an

Mon toit

Également cette semaine dans le cahier **MON TOIT**