

# AFFAIRES

La Presse

Agropur s'étend aux É.-U. Page 3

Le défi des marques: établir une connexion émotionnelle  
Stratégies Marketing par François Perreault Page 8

TSE 300	S&P / CDN	S&P / TSE 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
7893,40 4,90 0,1%	1185,42 -4,10 -0,3%	449,03 0,16 0,0%	332,30 -2,70 -0,8%	1804,40 -58,22 -3,1%	10313,71 -48,99 -0,5%	1136,76 -9,78 -0,9%	305,90 \$US 2,70 0,9%	27,03 \$US 1,05 4,0%	62,76 CUS 0,21 0,34

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 3 AVRIL 2002

BOURSES

## La Société Générale veut changer son statut bancaire

RÉJEAN BOURDEAU

**La Société Générale veut profiter du changement à la Loi canadienne des banques pour prendre le statut de succursale bancaire et faire davantage de prêts aux grandes entreprises, a appris La Presse.**

La méga société financière française, qui emploie 85 000 personnes dans le monde, est enregistrée au pays comme filiale d'une banque étrangère. À ce titre, elle ne peut prêter plus de la moitié de la valeur de ses capitaux propres. Cette restriction n'existe pas dans le cas des succursales.

La modification de statut éliminerait cette limite de capital et lui permettrait de faire des prêts plus substantiels aux sociétés. « Elle ne fait pas ce changement pour le simple plaisir, a dit un observateur. Elle voit de belles occasions d'affaires dans ce créneau. »

Puisqu'elle demande un statut de succursale à services complets, qui n'accepte pas les dépôts au détail de moins de 150 000 \$, le marché des particuliers ne serait pas dans la mire du groupe.

Il n'a toutefois pas été possible de confirmer le plan de match canadien de l'entreprise. Les porte-parole de Paris et de New York n'étaient

pas au courant du dossier. Les dirigeants de Montréal n'ont pas rappelé.

### Présent au Québec

Le groupe Société Générale se spécialise dans trois grands secteurs d'activité: la banque de détail (13,4 millions de clients), le service de gestion d'actifs, et la banque de financement et d'investissement.

Pour son dernier exercice financier, il a réalisé des revenus de 19,5 milliards de dollars, en baisse de 20 % par rapport à 2000, pour un bénéfice net 3 milliards.

Il est déjà présent à Montréal où il fait notamment des montages financiers, des dépôts et des prêts, des lettres de crédit et du change étranger. Il possède également une petite filiale de courtage en valeurs mobilières et un important négociateur, Fimat produits dérivés.

Une bonne partie de ses activités sont tournées vers les marchés internationaux. Les trois entités possèdent d'ailleurs leur accréditation de Centre financier international (CFI) Montréal. La société a aussi des bureaux à Toronto.

### Nouvelles intentions

Les nouvelles intentions du groupe ont été dévoilées la semaine dernière dans un tout petit encart publié dans les petites annonces d'un quotidien torontois. L'avis se lisait ainsi: « Pour faire suite à l'article 525(2) de la Loi des banques, la Société Générale, une banque étrangère

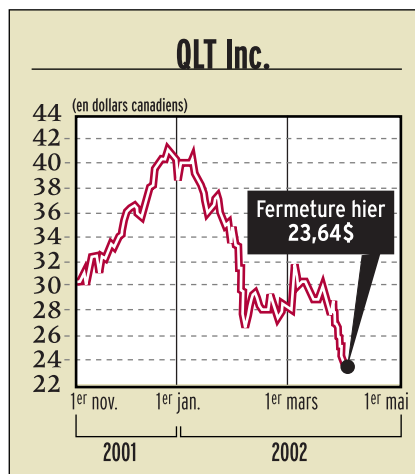
ayant son siège social à Paris, a l'intention de demander au ministère des Finances la permission d'établir une filiale de banque étrangère au Canada pour poursuivre ses activités bancaires. La filiale poursuivra ses activités sous le nom de Société Générale et son bureau principal sera situé à Montréal. »

Toute personne qui s'oppose à ce projet peut soumettre ses doléances par écrit au Bureau du surintendant des institutions financières à Ottawa. « Nous sommes en train d'analyser leur demande, a dit Margaret Percy, directrice des communications de l'organisme fédéral. C'est un processus qui prend habituellement des mois. »

Quinze banques ont déjà obtenu l'autorisation d'agir à titre de succursale de banques étrangères à services complets. Parmi elles, on retrouve notamment ABN Amro, Citibank, Deutsche Bank, HSBC Bank USA, Rabobank Nederland et JPMorgan Chase Bank.

Ces banques étrangères ont profité des modifications de la Loi sur les banques, en juin 1999, pour établir au Canada des succursales spécialisées dans les activités commerciales.

Auparavant, elles ne pouvaient exercer leurs activités au pays qu'en créant des filiales canadiennes distinctes, dépendantes des maisons mères. Le changement législatif avait pour but d'offrir plus de flexibilité aux banques étrangères et de promouvoir la concurrence dans le secteur canadien des services financiers.



## L'action de QLT ébranlée par une décision américaine

MICHÈLE BOISVERT

L'ACTION DE L'ENTREPRISE biopharmaceutique QLT a poursuivi sa descente hier, portant à 12,6 % la baisse du titre depuis le début de la semaine.

Ce mouvement de recul s'explique par la décision, rendue vendredi, par les centres qui régissent les programmes d'assurances aux États-Unis, de ne pas rembourser l'utilisation d'une thérapie mise au point par l'entreprise de Vancouver et appelée Visudyne.

Le traitement combat une dégénérescence de la vue chez les personnes âgées appelée AMD, une des principales causes de la cécité chez les 50 ans et plus.

La Visudyne est le médicament vedette de QLT. L'utilisation de ce médicament, commercialisé dans une soixantaine de pays, est déjà remboursée aux États-Unis pour traiter une forme plus classique de l'AMD qui touche 80 000 Américains par année.

Si, comme l'espérait la direction de QLT, les autorités américaines lui avaient donné le feu vert pour rembourser l'utilisation de la Visudyne par les personnes âgées, c'est 70 000 patients de plus par année qui auraient pu en bénéficier à peu de frais. Car la Visudyne n'est pas donnée: quatre traitements par année coûtent 5000 \$ US.

« Nous déplorons la décision des autorités qui gèrent les programmes Medicaid et Medicare, a déclaré Paul Hastings, président et chef de la direction de QLT. Nous espérons qu'elles reconsidéreront leur position. »

Entre-temps, la direction de QLT a révisé à la baisse ses prévisions de revenus pour 2002, afin de refléter le revers encaissé vendredi.

« Nous estimons maintenant que nos ventes se situeront entre 275 et 300 millions, alors que la fourchette initiale se situait entre 275 et 350 millions », a dit M. Hastings.

Certains analystes qui suivent l'entreprise biopharmaceutique de Vancouver ont aussi rajusté leur tir. Dans un rapport de recherche publié lundi, l'analyste Hari Sambasivam de la firme américaine Merrill Lynch se dit très surpris du scepticisme qui se dégage du rapport des services d'assurances américains.

« Compte tenu des événements qui viennent de survenir, j'abaisse ma recommandation sur le titre, la faisant passer d'achat à conserver », a précisé l'analyste.

Brian Bapty, de la firme Raymond James, maintient de son côté sa recommandation d'achat, mais réduit son cours cible de l'action de QLT au cours des 12 prochains mois, la faisant passer de 37 à 28 \$.

L'action de QLT a clôturé hier à 23,64 \$, tout près de son cours plancher des 52 dernières semaines de 22,25 \$.

## Le prix du brut flambe

d'après AFP et Reuters

NEW YORK — Le cours du brut a clôturé à son plus haut niveau depuis le 17 septembre 2001, hier à New York, dopé par la violence au Proche-Orient et les craintes de perturbation des approvisionnements en provenance de la région.

Le prix du brut de référence (Light Sweet Crude) pour livraison la plus rapprochée en mai a fini à 27,70 \$ US le baril. Il était monté jusqu'à 28,10 \$ US durant la séance.

Le baril avait progressé de 57 cents US, à 26,88 \$ US, lundi. Il avait terminé à 27,70 \$ US le 18 septembre, une semaine après les attentats à New York et Washington.

Les opérateurs craignent que les pays arabes ne brandissent l'arme du pétrole pour contraindre Israël à stopper son offensive militaire dans les territoires palestiniens et obliger les États-Unis à se montrer plus sévères envers le gouvernement du premier ministre d'Israël, Ariel Sharon.

« La possibilité d'un débordement des violences dans le secteur pétrolier est très éloignée, mais la panique encourage les achats au cas où cela arriverait », a noté Mike Fitzpatrick, analyste chez Refco.

« Les facteurs fondamentaux ne justifient pas ces niveaux de cours, et soyons clairs, ni les Israéliens ni les Palestiniens n'ont du pétrole », a souligné cet analyste.

Le chef de la diplomatie saoudienne, Saoud al Fayçal, a écarté l'utilisation de l'arme

Voir BRUT en D2



Le magasin Sports Experts situé à l'angle des rues Sainte-Catherine et Mansfield, au centre-ville.

| SPORTS EXPERTS |

## Les Goulet-Veilleux misent sur la rue Ste-Catherine et sur Brossard

LAURIER CLOUTIER

DES FRANCHISÉS de Sports Experts misent à fond sur la rue Sainte-Catherine et sur l'arrondissement Brossard, à Longueuil. Le groupe Goulet-Veilleux y exploitera les deux plus grands magasins de sports du Québec.

Les coactionnaires Alain et Paul-André Goulet et Ernest Veilleux ont ouvert leur neuvième magasin de sports, la semaine dernière, à Place Dupuis, dans l'est de la rue Sainte-Catherine, et agrandiront leur magasin Sports Experts dans l'ouest de cette artère commerciale, une des plus importantes en Amérique du Nord.

Le Sports Experts du Mail Champlain déménagera par ailleurs dans les locaux de l'ex-super-

marché Metro que la chaîne d'alimentation a fermé le week-end dernier, faute de rentabilité, ce qui touche près de 50 employés (voir autre texte).

### Atmosphère s'implante

Cet investissement à Brossard permettra l'implantation au Québec du premier Atmosphère, un nouveau magasin de plein air qui fera concurrence à La Cordée et à l'Aventurier, souligne Paul-André Goulet. Le commerce de 40 000 pieds carrés portera deux enseignes, soit un Sports Experts de 25 000 pieds carrés (au lieu de 7000 pieds carrés) et un magasin Atmosphère de 15 000 pieds carrés. Pour les accueillir d'ici novembre prochain, l'ex-Metro de 35 000 pieds carrés sera agrandi au niveau du quai de chargement par le pro-

priété du Mail, Ivanhoé Cambridge.

Atmosphère s'apparentera aux magasins Coast Mountain, qui sont souvent jumelés à ceux de Sport Chek au Canada anglais, deux bannières détenues par le groupe Forzani, également franchiséur de Sports Experts. D'ici six mois, d'autres Atmosphère ouvriront au Québec, souligne M. Goulet.

Rue Sainte-Catherine à l'angle de Mansfield, le Sports Experts sera agrandi grâce au déménagement de la Commission des lésions professionnelles. Le magasin passera ainsi de 33 000 à 40 000 pieds carrés, déclare Diane Landry, directrice générale locale et responsable des achats de vêtements du groupe

Voir SPORTS EXPERTS en D2

Jusqu'où nous mènera la passion de l'été?  
Jardin de Ville,  
" l'agence de l'été amène cette  
passion chez vous et pour bien des étés... "  
Notre collection 2002 est là!



Jardin de VILLE  
mobilier d'extérieur  
Montréal : 8128, boul. Décarie  
Tél. : (514) 342-8128  
Blainville : 771, boul. Labelle  
Tél. : (450) 435-6046  
Fermé le dimanche



# Nexfor achète trois usines aux États-Unis

La Presse

**Nexfor, la division forestière de Noranda, a conclu hier l'acquisition de trois usines de panneaux à copeaux orientés (OSB) appartenant à International Paper au coût de 250 millions de dollars américains ou près de 400 millions de dollars canadiens.**

Les trois usines, qui sont situées à Cordele, en Géorgie, et à Jefferson et Nacogdoches, au Texas, emploient au total 450 personnes et produisent ensemble un milliard de pieds carrés de panneaux par année.

Il s'agit d'une acquisition

« idéale » pour Nexfor, a commenté dans un communiqué le président et chef de la direction de la compagnie, Dominic Gammiero, parce qu'elle permet à la fois d'augmenter la production de panneaux et d'accroître la présence de l'entreprise dans le marché du sud des États-Unis.

Nexfor et International Paper avaient fait savoir il y a trois semaines qu'une transaction impliquant les usines de panneaux étaient en négociation entre les deux parties. En même temps que l'annonce de la transaction, Nexfor a indiqué qu'elle renonçait à son projet de construire une usine de panneaux OSB en Arkansas. En conférence téléphonique, M. Gammiero a expliqué que l'acquisition d'usines existantes était une façon plus éco-

nomique d'augmenter la production de panneaux.

La transaction avec International Paper sera financée en partie par un prêt-relais de 150 millions US et le reste par l'encaisse et le crédit existant. Selon la direction de Nexfor, l'acquisition devrait augmenter les profits de l'entreprise dès cette année.

Nexfor, dont le siège social est à Toronto, exploite 26 usines dont deux au Québec, à Val-d'Or et à La Sarre. L'entreprise, propriété à 41 % du géant Brascade, est un des plus importants producteurs de panneaux OSB en Amérique du Nord. Ce type de panneaux est utilisé dans la construction résidentielle où il remplace de plus en plus le contreplaqué. La compagnie produit aussi des papiers à

panneaux annuellement dans 10 usines, au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Hier à la Bourse de Toronto, le titre de Nexfor est resté stable, à 8,90 \$.

Avec l'acquisition des trois usines américaines, Nexfor produira 3,8 milliards de pieds carrés de

panneaux annuellement dans 10 usines, au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Hier à la Bourse de Toronto, le titre de Nexfor est resté stable, à 8,90 \$.

## Roctest fait un bénéfice de 1,6 million

MARIE TISON  
Presse Canadienne

ROCTEST a effectué un important revirement en 2001, transformant la perte d'exploitation de 2,1 millions subie en 2000 en bénéfice d'exploitation de 1,6 million.

« C'est pas pire, mais vous parlez à un éternel insatisfait, a commenté le président et chef de la direction de Roctest, Michel Bégin, en entrevue téléphonique hier. Il y a encore beaucoup à faire. »

L'entreprise de Saint-Lambert, qui se spécialise dans la fabrication d'instruments de mesure, a attribué ce revirement à une hausse des ventes, une gestion serrée des frais d'exploitation et le regroupement des activités de fabrication de la division Instrumentation géotechnique et structurale (IGS) à l'usine de Saint-Lambert.

En plus de Saint-Lambert, cette division avait une usine à Plattsburgh et une autre en France. Les deux ont été fermées.

« Ça nous a permis de faire certains choix parmi nos produits, a déclaré M. Bégin. Ça a permis un

meilleur contrôle, un meilleur suivi, une meilleure productivité. »

Le chiffre d'affaires de Roctest a augmenté de 36,9 % en 2001 pour atteindre 22,8 millions. En 2000, l'entreprise avait enregistré un chiffre d'affaires de 16,7 millions.

La division IGS, qui représente un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires de Roctest, a vu ses ventes augmenter de 28,9 % en 2001, notamment grâce à la conclusion d'importants contrats en Europe, au Moyen-Orient et aux États-Unis.

C'est toutefois la division industrielle (FISO Technologies) qui a connu la plus forte augmentation des ventes en 2001, soit 87,7 %, grâce à l'ajout de nouveaux clients d'importance. Les ventes de FISO ont atteint 3,5 millions en 2001, soit 15 % du chiffre d'affaires de Roctest.

Quant à la division environnementale, elle a vu ses ventes augmenter de 33,7 %.

Le bénéfice net de Roctest a atteint 1,4 million en 2001, soit 0,32 \$ par action. L'exercice 2000 avait donné lieu à un bénéfice net de 1,6 million, soit 0,38 \$ par ac-

tion. Toutefois, le bénéfice net de 2000 était principalement attribuable à la vente de 70 000 actions de Corvis Corporation. La vente de ces actions avait donné lieu à un gain avant impôts de 6,6 millions. Roctest détient encore près de 1,2 million d'actions de Corvis.

Roctest avait obtenu les actions de Corvis en vendant à cette entreprise américaine, spécialisée dans les réseaux à fibre optique, sa participation dans Kromafibre.

Le Fonds de solidarité FTQ, qui détenait 30,8 % de Roctest (sur une base diluée), avait soutenu à l'automne 2000 que le cours des actions de Roctest ne reflétait pas la pleine valeur marchande des actions de Corvis.

Le fonds avait alors essayé d'acquiescer les actions de Roctest qu'il ne détenait pas déjà en offrant 7,50 \$ par action, en plus d'une prime liée à la valeur moyenne de l'action de Corvis.

Le fonds n'avait cependant pas obtenu le nombre d'actions nécessaire pour que la transaction aille de l'avant.

## SPORTS EXPERTS

Suite de la page D1

Goulet-Veilleux. Une section de produits destinés au plein air est déjà intégrée à ce commerce, rénové et agrandi sans qu'il n'y ait eu de fermeture. Il faudra ajouter 10 personnes à l'équipe de 75 employés, dit Mme Landry. M. Goulet refuse de préciser le nombre d'employés, les investissements et le chiffre d'affaires de l'ensemble du groupe, à capital fermé.

« La clientèle ne cesse d'aug-

menter au centre-ville. Après l'agrandissement de 1996, les ventes ont grimpé de 40 % », indique Diane Landry, « le bras droit » des copropriétaires depuis 25 ans.

Le groupe Goulet-Veilleux comprend huit Sports Experts (dont un à Place Versailles, deux à Anjou, notamment un aux Galeries d'Anjou, en plus d'un à Place Alexis Nihon et un autre à Sorel), de même qu'un Intersport à Tracy.

C'est Alain Goulet qui a fondé ce groupe il y a 39 ans. Ernest Veilleux s'est joint à lui il y a 25 ans, et Paul-André Goulet prend la relève de son père depuis cinq ans.

## Metro dénoncé

EN FIN DE SEMAINE dernière, des employés de l'ex-Steinberg du Mail Champlain, à Brossard, ont dénoncé la fermeture du Metro.

« La compagnie Metro n'y est pas obligée, mais fait tout pour aider les employés à se relocaliser », a déclaré le porte-parole, André Bouthillier. Il a assuré que « 80 % ont déjà trouvé un autre emploi, chez Metro ou ailleurs, tandis que près de 20 % ont choisi la préretraite ou le retour aux études. Seulement trois employés n'ont toujours pas de travail, mais il y a 16 Metro sur la Rive-Sud... »

Le Metro du Mail ne réalisait plus « que la moitié » de son chiffre d'affaires depuis « quatre ou cinq ans », dit M. Bouthillier, soit avant qu'un Loblaw's ne s'installe tout près. Les ventes ont chuté de 300 000 \$ à 150 000 \$ par semaine et il restait moins de 50 employés. « Ceux-ci ont été avisés de la fermeture huit semaines à l'avance. »

La clientèle délaisse l'épicerie d'un centre commercial à forte affluente à cause du stationnement moins facile, a dit le porte-parole. Le Metro du Mail comptait sur un service à l'auto avec tapis roulant. L.C.

## BRUT

Suite de la page D1

du pétrole par les pays arabes dans leur conflit avec Israël, dans un entretien au journal *Le Monde*, daté d'aujourd'hui, en réponse à l'incitation irakienne dans ce sens.

Mike Fitzpatrick estime que le niveau actuel des cours va encourager « quasi certainement une tolérance tacite du non-respect des quotas » par les pays producteurs de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP).

À Londres, le cours du baril de Brent de la mer du Nord a bondi de 6,6 %, à 27,63 \$ US, après être monté en séance à 27,52 \$ US, son niveau le plus élevé depuis le 19 septembre dernier, après les attentats aux États-Unis.

La proposition irakienne d'imposer un embargo pétrolier aux États-Unis a été reçue froidement par les autres pays présents à la réunion ministérielle de l'Organisation de la conférence islamique (OCI), à Kuala Lumpur. Premier producteur mondial, l'Arabie Saoudite, et d'autres pays de l'OPEP s'y sont carrément opposés.

À la proposition irakienne d'embargo, le délégué du Koweït a répondu : « C'est impossible. Com-

ment pouvons-nous soutenir nos frères palestiniens si nous n'avons pas de revenus ? Quand nous parlons de l'arme du pétrole, nous devons rester réalistes. C'est une arme à double tranchant qui nous ferait plus de tort qu'aux États-Unis, à court terme comme à long terme. »

La réaction mitigée des pays musulmans exportateurs conforte l'opinion des analystes qui jugent improbable un embargo comme celui de 1973, vu l'importance des pétrodollars pour les économies concernées.

Mais les professionnels du marché pétrolier craignent de voir la spirale de la violence israélo-palestinienne s'étendre à d'autres pays du Proche-Orient, région qui renferme environ les deux tiers des réserves mondiales.

En 1973 pendant la guerre du Kippour, l'embargo pétrolier du monde arabe avait ébranlé l'économie mondiale, quadruplé le cours du brut et porté un coup à la puissance économique américaine.

ASSOCIATION MARKETING DE MONTRÉAL présente

## Dîner-conférence

avec **Sylvain Toutant**  
Président et chef de la direction, Réno-Dépôt inc.



Le mercredi  
10 avril 2002, 12 h  
**Marriott Château Champlain**  
Salle de bal  
1, Place du Canada  
Inscription et cocktail payant à compter de 11 h 30.

Commanditaires

**Affichage Astral Media**

Partenaires

**La Presse**

**Transcontinental**

**Séduire le consommateur : Jusqu'où doit-on promettre?**



Meilleur prix, meilleur choix, meilleure garantie, meilleur service, jusqu'où les entreprises doivent-elles aller pour séduire le consommateur?

Pour Sylvain Toutant, la réussite financière d'une entreprise demande plus de courage, celui de faire des choix à la lumière de ce qui compte réellement pour le consommateur. Lui faire une promesse et surtout, la respecter.

Président et chef de la direction de Réno-Dépôt, Sylvain Toutant expliquera comment, dans un contexte ultra-concurrentiel et en constante évolution, l'entreprise qu'il dirige a choisi de répondre aux attentes des consommateurs.

Tarifs : Membres 50 \$ / Non-membres 75 \$  
Table de 10 personnes 600 \$

**ARMADA**  
Agence de publicité

**LGS**

**FORCE**

**GRÉMIER AUX NOUVELLES**

**CROP**  
Recherche marketing Sondages d'opinion

**Interactif.gom**

**CNW**

## AVIS 800

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

**AVIS de clôture d'inventaire**  
Avis est par les présentes donné que, toute personne intéressée peut consulter l'inventaire successoral de feu M. Bernard Desmarais, décédé le 8 avril 2001 à l'hôpital Charles-Lemoyne, M. Desmarais était domicilié au 205 Chemin Côte Ste-Catherine # 201, Outremont, Québec. L'inventaire peut être consulté au 7756 Place Bayeaux, Anjou, Qc H1K 3R6  
Donné ce 2 avril 2002

**PRENEZ AVIS** que Marie-Josée, Léontine Gingras dont l'adresse du domicile est le 264 avenue McDougall à Outremont présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de Joséée Gingras.  
R 850

**La terre est riche de son monde**

**DÉVELOPPEMENT ET PAIX**

1-888-234-8533  
(514) 257-8711 • www.dev.org

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

**DEMANDE DE DISSOLUTION**  
(article 37, Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales)  
**PRENEZ AVIS** que la compagnie / personne morale **LINGERIE PARIS-NICE INC.** ayant son siège social au 433 Chabanel Ouest, bur. # 514, Montréal, Qc, H2N 2K9, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre et à cet effet dépose au registre des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales, la présente déclaration requise par les dispositions de l'article 37 de la Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales.  
Everard Remedios, président  
R 850

**PRENEZ AVIS** que la compagnie **9098-1119 QUÉBEC INC.** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.  
À Outremont, le 27 mars 2002  
Me Manuel Videiria, Avocat  
R 850

**PRENEZ AVIS** que la compagnie **CENTRE D'AFFAIRES INTERCOM INC.** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.  
À Montréal, le 18 décembre 2001  
Me Manuel Videiria, Avocat  
R 850



# Agropur acquiert sa première fromagerie en Indiana

MARIE TISON  
Presse Canadienne

**Agropur a fait l'acquisition d'une fromagerie au coeur d'une communauté amish, en Indiana.**

La fromagerie Deutsch Kase Hause (DKH), de Middlebury, dépend en grande partie de cette communauté pour son approvisionnement en lait et pour sa main-d'oeuvre.

Il s'agit d'une première acquisition aux États-Unis pour Agropur, une coopérative établie à Granby.

« C'est une école d'apprentissage, a déclaré le président de la Division Fromages fins d'Agropur, Pierre Robert, au cours d'une entrevue téléphonique hier. Il s'agit d'apprendre comment fonctionne le marché américain, soit l'approvisionnement du lait, les règles commerciales, la mise en marché. »

Si le projet est viable et rentable, il pourrait être suivi d'autres acquisitions aux États-Unis. « Nous allons commencer par faire une analyse approfondie du marché », a déclaré M. Robert.

Agropur n'a pas voulu révéler le montant exact de la transaction.

Celle-ci devrait cependant permettre à la Division Fromages fins d'augmenter son chiffre d'affaires de 25 %. Le chiffre d'affaires de cette division est présentement d'environ 120 millions.

M. Robert a affirmé que la fromagerie DKH, une entreprise rentable d'une trentaine d'employés qui transforme annuellement 60 millions de litres de lait, avait un potentiel de croissance appréciable. « Elle n'est utilisée qu'à 35 % de sa capacité », a-t-il déclaré.

Présentement, son réseau de distribution se limite à l'Indiana et aux États limitrophes. M. Robert a rappelé qu'Agropur exportait déjà des fromages fins dans tous les États-Unis. « Nous allons sûrement ajouter ce produit-là, fabriqué aux États-Unis, dans notre réseau actuel de vente et de représentation à bas », a-t-il déclaré.

Il n'est cependant pas question d'exporter les produits de la fromagerie DKH, soit surtout des fromages Colby, Colby-Jack, Monterey-Jack et Pepper-Jack, au Canada. De nombreuses difficultés se poseraient à Agropur, à commencer par le besoin d'obtenir des quotas à l'exportation.

M. Robert a indiqué que les liens entre la fromagerie DKH et la

communauté amish représentaient un attrait pour Agropur. Les amish, qui font partie d'une secte mennonite, mènent une vie très austère et refusent les apports de la civilisation moderne. « C'est un peu un retour à la nature, la provenance du lait est artisanale, a déclaré M. Robert. Ça nous permet de positionner le produit comme un haut de gamme plutôt que comme un produit de commodité. »

Il a ainsi comparé les fromages de DKH au fromage Oka, présentement produit par Agropur, mais qui était traditionnellement préparé par les moines trappistes. « Le fromage d'Oka a toute une histoire, a noté M. Robert. On voyait dans cette nouvelle transaction quelque chose de similaire : il y a toute une légende, tout un rituel qui accompagne les amish. »

Agropur, qui est la propriété de 4700 producteurs de lait, emploie plus de 3100 personnes. Avec un chiffre d'affaires annuel de 1,8 milliard, il s'agit d'un des trois principaux acteurs de l'industrie de la transformation laitière canadienne, avec Saputo et Parmalat.

Saputo, une société montréalaise, est déjà implantée aux États-Unis avec une quinzaine d'usines.



Photothèque La Presse

Les liens entre la fromagerie DKH et la communauté amish représentent un attrait pour Agropur. Les amish, qui font partie d'une secte mennonite, mènent une vie très austère et refusent les apports de la civilisation moderne.

## L'art de bien réussir son doctorat en administration.

L'École de gestion John-Molson est l'une des rares écoles de commerce à être accréditée par la prestigieuse AACSB, qui reconnaît ainsi la qualité de la faculté, de sa recherche et de ses programmes. La mission de l'École de gestion John-Molson est d'aider les étudiants au doctorat à devenir des personnalités marquantes dans les domaines de l'éducation et la recherche et de pouvoir affronter les défis du monde des affaires en comptabilité, en finance, en management, en marketing, en prise de décisions ou en systèmes intégrés de gestion.

Appelez pour réserver une place à la séance d'information de votre choix. Toutes les disciplines académiques sont les bienvenues.

Tel : 514.848.4149

Séances d'information pour doctorat en administration:

1550, boul. De Maisonneuve Ouest  
GM 403-2  
17:30 heures

Mercredi, 10 avril, 2002

Mercredi, 1<sup>er</sup> mai, 2002

Courriel : phdmse@jmsb.concordia.ca

www.johnmolson.concordia.ca



Mark Cleveland, étudiant  
Doctorat en administration

École de gestion  
John-Molson  
Université Concordia



# Andersen et KPMG restent optimistes sur une fusion au Canada

Reuters

TORONTO — Les filiales canadiennes des cabinets d'experts-comptables KPMG et Arthur Andersen ont indiqué hier qu'elles poursuivaient leurs discussions en vue d'une fusion et restaient confiantes d'en arriver à un accord malgré l'échec de négociations semblables chez leurs sociétés mères respectives.

Andersen et KPMG avaient entamé des négociations il y a deux semaines pour un projet de fusion de leurs intérêts hors des États-Unis, mais les deux sociétés ont annoncé hier dans un communiqué commun que cette alliance ne verrait pas le jour.

« Malgré ce qui arrive dans le reste du monde, KPMG Canada et Arthur Andersen Canada sont toujours en négociations. En fait, nous sommes confiants de voir un accord se conclure. Il n'y a pas d'échéancier particulier », a indiqué Julie Bannerjea, porte-parole pour KPMG Canada.

Les deux sociétés mères ont indiqué qu'un accord global était impossible « compte tenu du choix de certains associés d'aller ailleurs ». Une source proche des négociations a indiqué que l'échec des négociations était survenu à la suite de l'annonce d'une fusion entre Andersen Espagne et sa rivale Deloitte & Touche.

Andersen, inculpé d'entrave à la justice à la suite de la faillite du courtier en énergie Enron, a tenté de conclure un accord avec KPMG pour ses activités à l'exté-

rieur des États-Unis, mais plusieurs pays ont déjà prévu d'autres scénarios.

Hong Kong et la Chine ont conclu un accord avec PricewaterhouseCoopers, tandis que la Russie, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont fait appel à Ernst & Young. La filiale canadienne d'Andersen affirme qu'elle préfère toujours une fusion avec KPMG.

« Aucune des choses qui arrivent ailleurs dans le monde n'ont d'impact sur cela, alors nous poursuivons les discussions », a déclaré Roy Fraser, directeur du marketing pour Andersen Canada.

Les deux filiales canadiennes ont annoncé le début de négociations le 22 mars dernier. Si elles s'unissent, la nouvelle entité portera la bannière de KPMG LLP au Canada, aura une facturation annuelle de plus de 900 millions de dollars et emploiera plus de 5000 personnes.

Arthur Andersen Canada compte environ 1400 employés et affichait un chiffre d'affaires de 212 millions pour l'année financière terminée le 31 août dernier. Ses principaux clients incluent la Banque CIBC, TELUS et la chaîne de pharmacies Jean Coutu.

Le partenaire en gestion d'Andersen Russel Robertson a indiqué à Reuters en mars que la filiale canadienne préférerait une solution qui garderait le groupe intact dans le monde, mais que dans le cas contraire, elle devrait se mettre à rechercher d'un partenaire en vue d'une fusion.

## hp omnibook xe3 2519 \$\*

Numéro de pièce : F3467JT

82 \$/mois\*

Valeur exceptionnelle, tout-en-un  
**Processeur Mobile Intel® Pentium® III - M**  
mettant en vedette la technologie  
Intel SpeedStep™ 1,06 GHz  
Mémoire SDRAM de 512 Mo  
extensible jusqu'à 1024 Mo  
Lecteur de disque dur EIDE de 20 Go  
Écran XGA TFT à matrice active  
de 35,8 cm  
DVD-ROM 8X  
Modem V.90 de 56 Kbps et  
carte LAN 10/100  
Mémoire VRAM partagée  
Intel de 8 à 32 Mo  
Sound Blaster 16 bits  
**Microsoft® Windows®  
XP Professional**  
Pile ion-lithium à 9 cellules  
Ports standard plus IrDA,  
2 ports USB, sortie TV  
Garantie de 1 an

En option : carte PC LAN sans fil hp  
(F2136B) - ajoutez 214 \$



pile en  
prime!\*\*

## hp vectra vl420 1599 \$\*

n° UGS P5742T

Moniteur vendu séparément.

52 \$/mois\*

PC commercial géré  
Boîtier de bureau  
**Processeur Intel Pentium 4 -  
1,6 GHz**  
Mémoire SDRAM de 256 Mo  
Lecteur de disque dur de 40 Go,  
7200 t/m  
Lecteur de CD-ROM 48X  
Carte graphique ATI Rage 128 de 16 Mo  
Carte LAN 10/100 Intel intégrée  
**Microsoft Windows XP Professional**  
Comprend : hp toptools, e-diagtools et  
l'Assistance immédiate  
**Garantie de 3 ans, service sur place  
le jour ouvrable suivant**

Boîtier de bureau mini-tour en option (n° UGS P5743T) - ajoutez 50 \$

Configuration moins performante avec mémoire SDRAM de 128 Mo,  
lecteur de disque dur de 20 Go, 7200 t/m, et Windows 2000 Pro  
(boîtier de bureau) en option (n° UGS P5778T) - soustrayez 150 \$

Configuration moins performante avec mémoire SDRAM de 128 Mo,  
lecteur de disque dur de 20 Go, 7200 t/m, et Windows 2000 Pro  
(boîtier mini-tour) en option (n° UGS P5756T) - soustrayez 100 \$



CD-RW en  
prime!\*\*

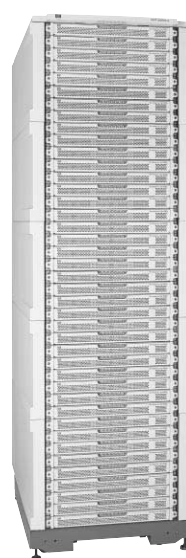
Jornada en  
prime!\*\*

## hp netserver lp1000r 2949 \$\*

n° UGS P4632A

99 \$/mois\*

Rendement élevé dans une  
**configuration 1U**  
**Processeur Intel Pentium III -  
1,13 GHz**  
Antémémoire L2 de 512 Ko  
Système biprocesseur pouvant  
offrir jusqu'à 1,4 GHz  
Contrôleur SCSI à deux  
canaux intégrés  
Mémoire SDRAM ECC de 256 Mo,  
133 MHz (jusqu'à 4 Go)  
Lecteur de CD-ROM 24x  
Carte réseau 10/100Base-TX  
double intégrée  
3 baies surbaissées à  
connexion instantané  
**Garantie de 3 ans, service sur  
place le jour ouvrable suivant**



# Astuce financière HP numéro 14 : La meilleure façon de gérer les risques est de les éviter.

Pour en savoir davantage au sujet de cette offre d'une durée limitée et de plusieurs autres produits fiables hp, visitez le [www.hp.ca/bizsolutions](http://www.hp.ca/bizsolutions), ou appelez au **1 877 375-HPHP**

Les PC HP utilisent les versions originales de Microsoft Windows  
[www.microsoft.com/piracy/howtotell](http://www.microsoft.com/piracy/howtotell)

Le produit peut être légèrement différent de l'image. Moniteur vendu séparément.

\*Les revendeurs ont pu et peuvent toujours offrir le produit à moindre prix. Le financement est offert aux clients qui se qualifient dans le cadre du programme 1 800 HP LEASE de hp, et demeure sous réserve d'une approbation de crédit. Le coût mensuel de la location-bail est établi selon une période de 36 mois (taxes en sus) avec rachat à la valeur marchande à l'expiration de la location-bail.

\*\*hp Jornada 565 est disponible en anglais seulement. Recevez un produit ou un accessoire hp en prime à l'achat d'un produit hp admissible. Certaines restrictions s'appliquent. Pour obtenir les détails complets de la promotion, visitez le [www.hp.ca/bizsolutions](http://www.hp.ca/bizsolutions). Intel, Intel Inside, le logo Intel Inside, Pentium et Celeron sont des marques déposées de Intel Corporation ou de ses filiales partout dans le monde. Microsoft, Windows et le logo Windows sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation partout dans le monde. Les prix et les offres peuvent être modifiés sans préavis. Certaines modalités et conditions s'appliquent.

©2001 Hewlett-Packard Company.





# Best Buy hausse son bénéfice de 84% au quatrième trimestre

d'après Bloomberg

**EDEN PRAIRIE, Minnesota** – Best Buy, plus important détaillant américain d'électronique, a annoncé que son bénéfice au quatrième trimestre avait augmenté de 84 % grâce à un meilleur contrôle des coûts et à la vente de plus de produits numériques.

Il se peut cependant que les bénéfices du présent trimestre soient inférieurs aux prévisions.

Au quatrième trimestre terminé le 2 mars dernier, le bénéfice net s'est élevé à 350 millions de dollars américains, ou 1,62 \$ US par action, comparativement à 190 millions US, ou 89 cents US par action, un an plus tôt, a fait savoir la compagnie dans un communiqué. Selon l'estimation moyenne des analystes sondés par Thomson Financial/First Call, on s'attendait à ce que le détaillant présente un bénéfice de 1,61 \$ US par action.

Best Buy, le propriétaire de Future Shop, précise que des produits numériques plus rentables tels les DVD et les caméscopes ont constitué 20 % des ventes dans ses magasins éponymes, comparativement à 15 % il y a un an.



Photo BLOOMBERG NEWS

**Best Buy, le propriétaire de Future Shop, précise que des produits numériques plus rentables tels les DVD et les caméscopes ont constitué 20 % des ventes dans ses magasins éponymes, comparativement à 15 % il y a un an.**

La compagnie ajoute qu'elle a offert moins de rabais et qu'elle a contrôlé les dépenses des magasins. Au cours du présent trimestre, le bénéfice sera inférieur aux prévisions à hauteur de 20 à 30 cents US par action, les ventes étant quelque peu au ralenti, selon des analystes.

« Il semble que le premier trimestre n'aille pas tout à fait dans la direction que certains auraient souhaité voir », écrit David Schick, de SunTrust Robinson Humphrey, dans un rapport.

Hier, en milieu de séance, le titre de Best Buy, de Eden Prairie, au

Minnesota, a perdu 4,44 \$ US, ou 5,6 %, à 75,04 \$ US. L'action a cependant plus que doublé au cours de l'année passée.

L'estimation de bénéfice faite par Best Buy est de 2 cents US par action inférieure à la moyenne de Thomson Financial/First Call. Les ventes dans les magasins ouverts depuis au moins un an vont augmenter de 3 à 4 % au cours du présent trimestre et de l'année, a indiqué le détaillant. Certains analystes avaient estimé à 5 % la croissance des ventes dans les magasins comparables.

La compagnie a aussi dit s'attendre à une contribution moindre au bénéfice de la part des chaînes Musicland et Future Shop.

Au cours du premier trimestre de l'exercice précédent, Best Buy avait réalisé un profit de 55 millions US, ou 26 cents US par action, et des ventes de 3,7 milliards US.

Le bénéfice de cette année sera de 3,15 \$ US à 3,25 \$ US par action, a dit la compagnie. L'estimation moyenne de First Call est de 3,15 \$ US par action.

On s'attend encore à ce que les ventes totales augmentent de 17 à 20 % cette année, dit Best Buy, car la compagnie ouvrira de nouveaux magasins et les consommateurs achètent davantage de produits numériques ainsi que du matériel et des logiciels de jeu.

Au quatrième trimestre, les ventes ont fait un bond de 28 %, à 6,98 milliards US, a précisé la compagnie, grâce à des ventes plus fortes que prévu dans les magasins ouverts depuis au moins un an. Les ventes dans les magasins comparables ont augmenté de 4,5 %, ou 1,5 point de pourcentage de plus que ce que la compagnie avait anticipé.

« Étant donné l'environnement économique, ces résultats sont très significatifs », a soutenu Richard Schulze, PDG de Best Buy, au cours d'une conférence téléphonique avec des analystes et des investisseurs. « La marge brute et les dépenses ont été encore mieux que ce que nous avions prévu », dit-il.

La marge brute, ou le pourcentage des ventes après soustraction des coûts du produit, s'est haussé à 23 %, comparativement à 20,4 % l'année précédente, en incluant les résultats de Musicland et de Future Shop.

Best Buy prévoit ouvrir 60 grands magasins d'électronique cette année, de même que six Magnolia Hi-Fi et environ 10 magasins Future Shop.

Best Buy exploitait 481 grands magasins éponymes et plus de 1300 magasins Musicland à la fin de son exercice financier. La compagnie exploite également 13 Magnolia Hi-Fi et 95 Future Shop.

## Alliance entre IBM, Sony et Toshiba dans les puces

d'après Bloomberg

**ARMONK, New York** — La société IBM a accepté de collaborer avec Sony et Toshiba pour produire des microprocesseurs peu gourmands en électricité, élargissant une alliance portant sur la conception de puces.

Ensemble, les compagnies projettent de consacrer « plusieurs centaines de millions de dollars » sur une période de quatre ans pour découvrir des moyens de fabriquer des puces plus petites, plus performantes et moins gourmandes en énergie. Ces puces serviront dans des produits allant des dispositifs portatifs et des consoles de jeux jusqu'à des serveurs, précise Bijan Davari, vice-président d'IBM responsable de la mise au point de semi-conducteurs. Les conditions financières de l'entente n'ont pas été précisées.

IBM, plus important fabricant de services et de matériel informatiques au monde, fournira pour la première fois à ses partenaires un accès aux percées qu'il a réalisées dans le domaine des microprocesseurs, soutient Richard Doherty, directeur de la recherche chez Envisioneering Group. La compagnie, établie à Armonk, dans l'État de New York, consacre 5 milliards US sur une période de quatre ans pour construire des usines de fabrication de puces, malgré un ralentissement dans l'industrie des semi-conducteurs.

« Ce qui est totalement nouveau dans le contexte de l'industrie des semi-conducteurs, c'est de permettre l'accès aux secrets », souligne M. Doherty, en parlant du projet d'IBM de fournir à Sony et à Toshiba l'accès à ses nouveaux matériaux.

Cette dernière entente ajoute des fonds aux 400 millions US prévus dans le cadre de l'entente de cinq ans signée l'an dernier entre les trois compagnies pour collaborer à la conception de puces. Les compagnies travailleront à la fabrication

de monopuces, qui combinent le traitement, les communications et les fonctions de mémoire sur une seule puce. En règle générale, ces fonctions s'exécutent sur des puces séparées.

### Partage de l'expertise

Toshiba, établie à Tokyo, aura accès au travail d'IBM sur les matériaux de puces, y compris la filerie de cuivre et le processus de structuration en couches de silicium sur isolant qui réduit les besoins en énergie de la puce, dit M. Davari. IBM tirera parti de l'expertise de Toshiba en lithographie, étape cruciale de la fabrication des circuits des puces, ainsi que de ses travaux sur les monopuces, ajoute-t-il.

IBM a déjà fait savoir que son processus de silicium sur isolant réduisait la consommation d'énergie des puces de 35 à 70 %.

Dans le cadre de sa modernisation, IBM a presque terminé la construction d'une nouvelle usine de fabrication de puces à East Fishkill, dans l'État de New York. Une partie importante de l'usine de 2,5 milliards US sera consacrée à la fabrication de puces en faisant appel à la conception et aux techniques de mise au point qu'aura dégagées l'alliance avec Sony et Toshiba, a fait savoir IBM.

Sony, également de Tokyo, deviendra le locataire clé de l'usine et aura un droit de regard accru sur la façon dont les puces destinées à ses produits sont conçues et fabriquées, a précisé M. Doherty. En raison du fait que la moitié des produits de Sony fonctionnent sur piles, la réduction de consommation d'énergie est un objectif primordial, dit-il.

Par ailleurs, IBM accorde une licence à Toshiba et à Sony portant sur son processus de silicium sur isolant, et cette entente permettra donc aux deux compagnies japonaises d'utiliser le processus dans leurs propres usines, a indiqué IBM.

## Goldman abaisse ses prévisions sur Microsoft, IBM, Sun et EMC

Reuters

**NEW YORK** — Goldman Sachs a révisé à la baisse hier ses prévisions pour plusieurs sociétés informatiques américaines, car la reprise générale de l'économie se traduira à ses yeux moins rapidement dans le secteur technologique, et ce en raison d'une concurrence très vive et d'une demande technologique des entreprises faible.

L'intermédiaire a revu en baisse sa prévision de bénéfice par action pour le géant du logiciel Microsoft, à 1,95 \$ US pour l'exercice 2003 alors qu'il prévoyait auparavant 2,05 \$ US. La banque a en revanche laissé inchangée sa prévision de bénéfice par action pour l'année 2002 à 1,88 \$ US.

Pour le seul premier trimestre, Goldman a également révisé en baisse sa prévision de chiffre d'affaires pour le fabricant d'ordinateurs IBM, mais a laissé inchangée sa prévision de bénéfice par action.

Pour IBM, l'accélération des ventes d'équipement informatique observée à la fin du mois de mars n'a pas suffi à compenser le lent démarrage du début de l'année, note l'analyste Laura Conigliaro.

Pour l'ensemble de l'exercice 2002, Goldman n'at-

tend plus pour IBM qu'un bénéfice par action de 4,65 \$ US par rapport à 4,75 \$ US, et pour 2003 un bénéfice par action de 5,30 \$ US comparativement à 5,40 \$ US en estimation précédente.

Le chiffre d'affaires attendu pour Sun Microsystems, spécialisé dans les réseaux informatiques, est lui aussi révisé en baisse à 3,1 milliards US pour la même raison que celle avancée pour IBM.

Sun devrait maintenant enregistrer une perte de 10 cents US par action en 2002, supérieure à la perte de 9 cents US attendue précédemment. Pour 2003, Sun dégagerait un bénéfice par action de 19 cents US par rapport à 23 cents US estimés précédemment.

L'intermédiaire attend pour le groupe de stockage de données EMC une perte par action de 5 cents US au premier trimestre, légèrement plus lourde que la perte de 3 cents US qu'il prévoyait auparavant. EMC a terminé le trimestre avec une solide performance mais qui n'est pas parvenue à faire oublier l'apathie du début du trimestre.

M<sup>me</sup> Conigliaro prévoit pour EMC une perte de 5 cents US par action en 2002, par rapport à 3 cents US précédemment, mais maintient son objectif d'un bénéfice par action de 25 cents US en 2003.

## Solectron ferme son usine sherbrookoise

La Tribune

**SHERBROOKE** — Solectron met la clé sous la porte de l'immeuble tout neuf où étaient concentrées les activités de fabrication de produits d'interconnexion de C-Mac, dans le parc industriel de Sherbrooke. Une trentaine d'emplois seront perdus.

Solectron, la compagnie californienne qui a acheté les Industries C-Mac, a en effet annoncé aux employés de cette usine, vers la fin de la semaine dernière, qu'un peu plus de la moitié d'entre eux venaient de perdre leur emploi, tandis que les autres retournaient travailler dans les usines de C-Mac d'où ils provenaient.

Selon le porte-parole de la compagnie, Robert Kula, une trentaine de personnes perdront leur emploi

et une vingtaine seront transmises dans les autres usines sherbrookoises où s'effectuera désormais la production des produits d'interconnexion. Ce nombre d'employés correspond au nombre en poste au moment de l'annonce. Toutefois, au point de départ, l'usine devait regrouper une centaine d'employés et, une fois bien rodée, elle devait embaucher 150 personnes.

La décision de Solectron renverse celle prise par C-Mac quelques mois avant la vente, il y a un peu plus d'une année. Jusqu'alors, les activités de fabrication de produits d'interconnexion étaient réparties dans trois usines différentes. C-Mac a décidé de les regrouper et a bâti cet immeuble au coût de 4 millions de dollars.

Chez Solectron, M. Kula a expliqué que la décision découle du fort ralentissement qui frappe l'industrie de la haute technologie. « La fermeture de l'usine est définitive. Rien à court terme nous permet de croire en une modification de la présente situation », a-t-il dit.

Récemment, Solectron a publié des résultats pour le trimestre terminé en mars. Les résultats continuent d'être désastreux. Le chiffre d'affaires est de 3 milliards, comparativement à 5,4 milliards au trimestre correspondant de l'année précédente. La compagnie déplore une perte nette de 125 millions, comparativement à un gain net de 121,9 millions l'an dernier.

Solectron n'a pas pris de décision en ce qui concerne l'immeuble.

## GM Canada a raison face au fisc fédéral

Presse Canadienne

**TORONTO** — GM Canada s'est entendu avec le fisc fédéral à la suite d'un jugement favorable du Tribunal de l'impôt.

La division du financement, dite GMAC (General Motors Acceptance Corp.), a ainsi réglé un vieux litige, empochant un remboursement de 128 millions de dollars

qui a fortement contribué au bénéfice net de la compagnie.

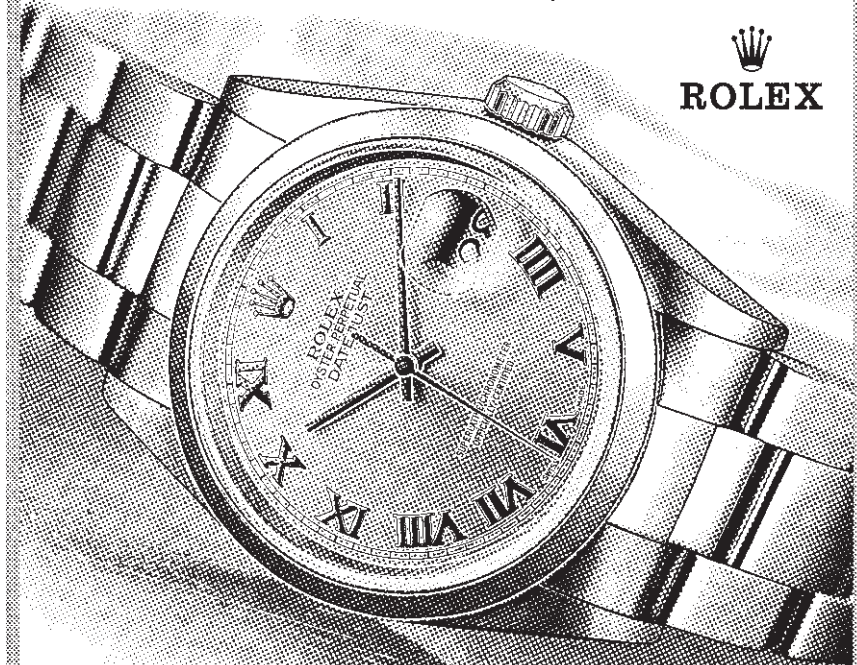
La filiale du constructeur américain s'est entendue en juillet 2001 avec l'Agence des douanes et du revenu (ministère du Revenu) au sujet des remboursements des années 1980 à 1996, indique le rapport annuel de GMAC déposé auprès des autorités réglementaires. Cet accord faisait suite à une décision du Tribunal de l'impôt, en 2000, donnant

raison à GMAC pour les années financières 1985 à 1992.

L'entente entre son bras financier et le fisc a aidé GM Canada à dégager un bénéfice net record de 285 millions en 2001, en hausse marquée par rapport à celui de 156 millions en 2000. L'an dernier, cette division a financé 63 % de tous les véhicules vendus ou loués par GM Canada.

*Bijouterie*  
**Gambard**

Vente et service technique



ROLEX

Datejust  
en acier et or 18 carats

630-A RUE CATHCART, MONTRÉAL, CENTRE VILLE • TÉL.: 866-3876

3034334

... pour être si près  
et se sentir si loin.



HÔTEL  
**Château Bromont**  
AFFAIRES • GASTRONOMIE • SPA

1 800 304-3433

www.chateaubromont.com

4 étoiles à 45 minutes de Montréal



# Fairchild Dornier victime des turbulences dans le ciel aéronautique

Agence France-Presse

**FRANCFORT – Les difficultés que traverse le secteur aéronautique depuis les attentats du 11 septembre aux États-Unis ont fait une nouvelle victime hier avec le dépôt de bilan du groupe germano-américain Fairchild Dornier, qui emploie 4300 personnes.**

Le constructeur d'avions de transport régional et de jets a annoncé être en cessation de paiement, faute d'être parvenu à conclure ces dernières semaines une alliance pour obtenir les capitaux frais dont il a besoin.

Or, « sans partenaire stratégique, cette entreprise n'a aucune chance sur le marché en raison des événements du 11 septembre, d'une part, et de la guerre des prix qui s'annonce, d'autre part », a expliqué le directeur exécutif du groupe, Thomas Brandt, au cours d'une conférence de presse.

Le groupe, né de la fusion en 1996 entre une filiale de l'allemand Dasa et le texan Fairchild, n'en est pas à ses premiers déboires financiers : il avait déjà bénéficié d'un plan de sauvetage au début de 2000.

À l'époque, les sociétés d'investissement américaine Clayton, Dubilier and Rice et allemande Allianz Capital Partners (ACP) avaient racheté la majorité de ses

parts pour quelque 400 millions de dollars américains. Les banques allemandes, elles, lui avaient consenti des prêts totalisant environ 800 millions US, dont près de la moitié (350 millions US) garantis par Berlin et l'État régional de Bavière.

Mais les attentats du 11 septembre ont fini d'ébranler la santé fragile du constructeur. Pour amortir le choc de la crise, tous les transporteurs ont été contraints de réduire fortement leurs capacités et de geler du même coup leurs investissements. Un coup dur pour l'ensemble des groupes d'aéronautique, qui ont vu fondre leur carnet de commandes.

Premier à anticiper ce manque à gagner, le numéro un mondial du secteur, Boeing, a annoncé à l'au-

tomne une réduction de ses activités, accompagnée de 30 000 suppressions d'emplois. Son chiffre d'affaires devrait chuter de 7 %, à 54 milliards US, en 2002.

Quant à son concurrent direct, l'européen EADS, il prévoit cette année un recul de 30 % de son bénéfice d'exploitation avant impôts et intérêts.

Fairchild Dornier, enfin, n'a pas échappé à la règle : plusieurs compagnies aériennes se sont empressées d'annuler en fin d'année leurs commandes de jet D0728, un nouveau modèle dans lequel le groupe a déjà investi 1 milliard US et qui devait permettre de faire passer son chiffre d'affaires de 593 millions US l'an dernier à près de 5 milliards US d'ici 2008.

Malgré tout, dans le cadre de la

procédure d'administration judiciaire, le constructeur espère toujours réussir à conclure une alliance, notamment en vue de préserver ses 4300 emplois, dont 3600 en Allemagne.

Pour séduire les repreneurs potentiels, son patron, Lou Harrington, met en avant « un carnet de commandes estimé à 11,7 milliards US, dont la moitié de commandes fermes ».

Mais c'est surtout le dépôt de bilan qui pourrait aider Fairchild Dornier car, désormais, un éventuel partenaire ou repreneur n'aura pas à reprendre les dettes du groupe.

Selon la presse allemande, Boeing a d'ailleurs fait échouer jusqu'à présent des négociations avec la société en attendant qu'elle se déclare en cessation de paiement.

## Recul des ventes d'autos en mars

Reuters

**DETROIT — Les ventes des grands constructeurs américains d'automobiles en Amérique du Nord ont reculé en mars alors que celles des constructeurs étrangers ont progressé, notamment Mitsubishi avec une hausse de 32,8 %.**

Les ventes de General Motors (GM) ont reculé de 1,8 %, à 411 395 véhicules, dont 176 283 voitures (- 12,7 %) et 235 078 utilitaires légers (+ 8,6 %). Sur trois mois, elles sont en baisse de 4,2 %, à 1 112 764. Les ventes de voitures ont reculé de 21,4 %, à 460 538, mais les ventes d'utilitaires ont progressé de 13,6 %, à 652 078. Ces chiffres excluent les ventes de la filiale Saab.

Les ventes de Ford ont diminué de 12,7 %, à 309 067 véhicules. Les ventes de voitures ont diminué de 12,8 %, à 111 499, et les ventes d'utilitaires légers ont reculé de 12,6 %, à 197 568. Sur trois mois, les ventes ont reculé de 13,1 %, à 776 804 véhicules, dont 266 676 voitures (- 19,6 %) et 510 128 utilitaires (- 9,2 %). Ces chiffres excluent les ventes des filiales Volvo, Jaguar et Land Rover.

Les ventes de Chrysler, filiale américaine de DaimlerChrysler, ont diminué de 4 %, à 217 158 véhicules, dont 58 070 voitures (- 0,7 %) et 159 088 utilitaires (- 5,1 %). Sur trois mois, les ventes sont en baisse de 8 %, à 542 199 véhicules, dont 141 956 voitures (- 11,6 %) et 400 243 utilitaires (+ 6,6 %).

Les ventes de Honda ont monté de 2,1 %, à 104 713 véhicules en mars ; les ventes de Toyota ont monté de 4,1 %, à 157 028 et les ventes de Nissan ont progressé de 14,2 %, à 76 200.

## Pas d'intérêt de Bombardier pour Fairchild

Reuters

**BOMBARDIER INC. n'est pas intéressé à racheter le constructeur allemand d'avions régionaux Fairchild Dornier, qui a déposé son bilan hier sans avoir pu convaincre un investisseur de venir à sa rescousse.**

« Il n'y a aucun intérêt de la part de Bombardier. Il n'y a aucune discussion en cours », a indiqué une porte-parole du groupe canadien.

Le premier constructeur mondial d'avions, Boeing Co., était aussi perçu comme un acheteur potentiel pour Fairchild, mais le groupe américain s'est refusé à commenter la déroute de la compagnie allemande.

Contrairement à Bombardier, Boeing n'a jamais eu beaucoup de succès sur le marché des

avions régionaux et fabrique déjà un appareil qui rivalise avec le plus grand avion de Fairchild.

Bombardier est devenu le troisième avionneur civil mondial, derrière Boeing et Airbus, grâce à la popularité de ses Regional Jet de Canadair lancés au début des années 1990.

Les commandes de Bombardier ont été affectées par les contrecoups des attentats du 11 septembre sur le transport aérien, mais le groupe canadien estime que les avions régionaux sont promis à un avenir prometteur vu leur plus faibles coûts d'exploitation et leur plus grande flexibilité.

Un autre fabricant d'avions régionaux, la firme britannique BAE Systems plc, a annoncé l'an dernier son retrait du marché.

La déroute de Fairchild ne laisserait que


Bombardier et son grand rival brésilien Embraer SA sur le marché des avions régionaux.

Le titre de Bombardier prenait 28 cents, à 14,56 \$, hier, à la Bourse de Toronto.

Fairchild Dornier, qui emploie quelque 4000 personnes, est issue du rachat en 1996 de la société allemande Dornier Luftfahrt par l'américain Fairchild Aircraft.

Le gouvernement allemand a fait savoir hier qu'il s'associerait aux efforts pour maintenir la société en activité malgré son dépôt de bilan.

Fairchild Dornier, contrôlé à 72 % par les sociétés financières Clayton Dubilier & Rice et Allianz Capital Partners, a de son côté indiqué que ses discussions avec d'éventuels partenaires sur le développement de nouveaux appareils de transport régional se poursuivraient pendant qu'il cherche des sources de financement.



**AVRIL 2002**

Vous souhaitez demeurer à la toute fine pointe de la technologie?

GESTION ET SÉCURITÉ	
Midi-conférence : Boule de cristal	10 M
Gestion de projets informatiques stratégiques	15-16-17 M
Conférence : jour choc 100 % réussite	16 M
Intelligence d'affaires : question de profit	17 M
Gestion des priorités	18 M
Protection des systèmes et des données	24 M
Sécurité Internet	29 M
Sécurité systèmes d'information	30 M
TECHNOLOGIES WEB	
ASP avec VB Script	11-12 M
Imagerie Internet	18 Q
Écriture Web	22 M
XML avancé	25 M
Testing Web	25-26 M
Évaluation de sites Web	29 Q
ORIENTÉ OBJET ET MICROSOFT .NET	
Delphi client-serveur	8-9 M
Extreme Programming	8-9-10 M
VB.Net	15-16-17 M
Programmation SQL	18-19 Q
Programmation Visual Basic (niveau 2)	22-23-24 M
Modèle intégré logiciel (CMMI)	25-26 M
Concepts de l'orienté objet	29-30 M
Aperçu des technologies de dev. logiciel	29 am M
Aperçu de l'environnement Microsoft .Net	29 pri M

**RÉSERVEZ VOTRE PLACE**


M: CRIM Montréal, 550, Sherbrooke Ouest, bureau 150  
**(514) 840-1251**

Q: CRIM Québec, 888, rue Saint-Jean, bureau 555  
**(418) 648-8080**

**45 000 EXPERTS NE PEUVENT SE TROMPER!**

Autres cours offerts  
[www.crim.ca/formations](http://www.crim.ca/formations)


**VOLVO**  
pour la vie



**1.9T 449\$+**  
VOLVO S40 /mois (48 mois)

**LA S40: RIEN À DONNER SAUF VOTRE SIGNATURE.**  
BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICENTRECOUP • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • PROTECTION CONTRE L'IMPACT LATÉRAL • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ AVEC SYSTÈME D'ALARME • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE • CHAÎNE AUDIOPHONIQUE À 6 HAUT-PARLEURS • ROUES EN ALLIAGE • SYSTÈME DE FREINAGE ABS


Accompte : ..... \$ 000.00  
Dépôt de garantie : ..... \$ 000.00  
Premier paiement mensuel : ..... \$ 000.00  
Montant dû à la livraison : ..... \$ 000.00  
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus



**2.4 499\$+**  
VOLVO S60 /mois (48 mois)

**LA S60: DE TAILLE MOYENNE, MAIS LOIN D'ÊTRE MOYENNE.**  
BOÎTE DE VITESSE MANUELLE À 5 RAPPORTS • RÉGULATEUR DE STABILITÉ ET DE TRACTION • ROUES EN ALLIAGE • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICENTRECOUP • SIÈGES CHAUFFANTS À DEUX RÉGLAGES • SYSTÈME DE SÉCURITÉ AVEC DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ • FREINS À DISQUE ASSISTÉS SUR LES QUATRE ROUES • LECTEUR CD ENCASTRÉ • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE

Accompte : ..... \$ 425.00  
Dépôt de garantie : ..... \$ 000.00  
Premier paiement mensuel : ..... \$ 498.44  
Montant dû à la livraison : ..... \$ 628.34  
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus



**2.9 SR 629\$+**  
VOLVO S80 /mois (48 mois)

**LA S80: LA VOITURE DE LUXE QUI NE SE PREND PAS POUR UNE AUTRE.**  
SELLERIE EN CUIR • CHAÎNE AUDIOPHONIQUE À 8 HAUT-PARLEURS AVEC LECTEUR CD • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • ROUES EN ALLIAGE • SYSTÈME DE PROTECTION ANTICENTRECOUP • RÉGULATEUR DE STABILITÉ ET DE TRACTION • PROTECTION CONTRE L'IMPACT LATÉRAL • SYSTÈME DE SÉCURITÉ AVEC DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ ET SYSTÈME D'ALARME • GARNITURES EN BOIS • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE

Accompte : ..... \$ 610.00  
Dépôt de garantie : ..... \$ 000.00  
Premier paiement mensuel : ..... \$ 628.34  
Montant dû à la livraison : ..... \$ 6728.34  
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus

## LES TROIS FONT LE MOIS.

LA SUITE À VOLVOCANADA.COM ET CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE VOLVO.

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

Brossard  
**VOLVO DE BROSSARD**  
9405, boul. Taschereau  
(450) 659-6668

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

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

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

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

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

Le PDSF pour une Volvo S40 1.9T/S60 2.4/S80 2.9SR 2002 est de 31 495 \$/36 495 \$/54 985 \$ l'offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo S40 1.9T/S60 2.4/S80 2.9SR 2002: 448,85 \$/498,44 \$/628,34 \$ par mois pendant 48 mois à un taux annuel de 3,95 %/4,01 %/2,9 %. 0 \$/425 \$/6 100 \$ d'acompte ou échange équivalent. Le coût total de location est de 21 544,80 \$/23 925,12 \$/30 160,32 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 13 000,80 \$/20 536,70 \$/22 773,45 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel pour la S60 2.4 et la S80 2.9 SR dû au début à la livraison. Le premier paiement mensuel de 448,85 \$ pour la S40 1.9T est payé par Automobiles Volvo du Canada. Dépôt de garantie non requis jusqu'au 30 avril 2002. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,08 \$/0,16 \$/0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Frais de transport et de livraison de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Véhicules illustrés avec roues en option. L'offre s'applique aux Volvo S40/S60/S80 2002 neuves en inventaire achetées ou louées chez les concessionnaires Volvo participants tant qu'il y en aura. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclier toujours votre ceinture de sécurité. Visitez [www.volvocanada.com](http://www.volvocanada.com).



## L'OFFICE DE LA LANGUE FRANÇAISE ET SES PARTENAIRES RENDENT HOMMAGE AUX LAURÉATS DES MÉRITES DU FRANÇAIS 2002



« Pour le plaisir de vivre en français, l'Office de la langue française a réalisé la sixième Francofête, du 16 au 24 mars, semaine du français et de la francophonie. Plusieurs activités ont eu lieu, dont deux galas de remise de Mérites du français. Félicitations aux lauréats et lauréates qui ont reçu des distinctions honorifiques pour leurs réalisations exemplaires en matière d'usage et de promotion du français! »

*Sophie Faucher*

Sophie Faucher, porte-parole de la Francofête



Le 18 mars

### Le gala des Mérites du français au travail, dans le commerce et pour la francisation des nouveaux arrivants

Par ces Mérites, les membres de l'Office de la langue française reconnaissent les efforts de ceux et celles qui font rayonner le français dans leur milieu. Le prix Camille-Laurin est décerné à une personne qui a consacré sa carrière au développement et à l'enrichissement du français. Les prix ont été remis par M<sup>me</sup> Diane Lemieux, ministre d'État à la Culture et aux Communications, ministre responsable de la Charte de la langue française et ministre responsable de l'Autoroute de l'information, M. Rémy Trudel, ministre d'État à

la Population, aux Régions et aux Affaires autochtones et ministre des Relations avec les citoyens et de l'Immigration (MRCI), M<sup>me</sup> Nicole René, présidente de l'Office de la langue française (OLF), M<sup>me</sup> Sophie Faucher, porte-parole de la Francofête, ainsi que quatre membres de l'Office de la langue française : M<sup>me</sup> Nunzia Iavarone, et MM. Gilles Dulude, Colin Longpré et Fernand Daoust.

#### FRANÇAIS, langue du travail



##### Mérite de l'Office de la langue française Les équipements Quévis

M. Colin Longpré de l'OLF, M. Gilles Lafontaine et M<sup>me</sup> Nathalie Déziel, respectivement directeur général et directrice du marketing de l'entreprise, M<sup>me</sup> Nicole René ainsi que M. Gilles Dulude, de l'OLF



##### Mérite de l'Office de la langue française Lallier Ste-Foy

MM. Gilles Dulude et Colin Longpré, de l'OLF, M. Guy Duplessis, directeur général, et M. François Dion, contrôleur financier de Lallier Ste-Foy, M<sup>me</sup> Nicole René, de l'OLF



##### Mérite du ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration ADF-Industries lourdes

M. Yvon Robert, délégué social du Syndicat des métallos, et M<sup>me</sup> Sylvie Tougas, conseillère en ressources humaines de l'entreprise, ainsi que le ministre M. Rémy Trudel (MRCI)

Mentions spéciales

CVTech-IBC inc.  
Clarica

#### COUPS DE CŒUR



##### Coup de cœur de l'Office de la langue française École nationale des pompiers du Québec

M<sup>me</sup> Sophie Faucher, M. Yves Desjardins, directeur général de l'École, et M<sup>me</sup> Nicole René, de l'OLF



##### Coup de cœur de l'Office de la langue française Syndicat du vêtement, textile et autres industries (SVTI)

M. Fernand Daoust, de l'OLF, M. John Alleruzzo, directeur canadien du syndicat, ainsi que M<sup>me</sup> Nicole René, de l'OLF



##### Coup de cœur du ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration Cégep de Sainte-Foy

M. Sylvain Rossignol, conseiller pédagogique, et M. André G. Bélanger, directeur de la formation continue, ainsi que le ministre M. Rémy Trudel (MRCI)



##### Coup de cœur du ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration Carrefour de liaison et d'aide multiethnique (CLAM)

M. Nabil Leulmi, président, et M<sup>me</sup> Élisabeth Khobor Dembil, directrice générale du CLAM, ainsi que le ministre M. Rémy Trudel (MRCI)

#### FRANÇAIS, langue du commerce et des affaires



##### Mérite de l'Office de la langue française Société de transport de l'Outaouais

M<sup>me</sup> Nunzia Iavarone, de l'OLF, MM. Laurence Cannon et Georges O. Gratton, respectivement président et directeur général de la Société, M<sup>me</sup> Nicole René, de l'OLF



##### Mérite de l'Office de la langue française AT&T Canada

M<sup>me</sup> Nunzia Iavarone, de l'OLF, M. Michel Courcy, directeur principal, et M<sup>me</sup> Nicole Bisson, directrice des ressources humaines de l'entreprise, M<sup>me</sup> Nicole René, de l'OLF

Mention spéciale  
(ex aequo)

Société Saint-Jean-Baptiste du Centre-du-Québec et Société Saint-Jean-Baptiste de la Mauricie

#### Prix Camille-Laurin



##### Prix Camille-Laurin M. Jacques Laurin

M. Jacques Laurin entouré de la ministre M<sup>me</sup> Diane Lemieux, et de la présidente de l'OLF, M<sup>me</sup> Nicole René

Le 22 mars

### Le gala des Mérites du français dans les technologies de l'information

Par ces Mérites, l'Office de la langue française souligne les réalisations exemplaires d'entreprises et d'organismes en matière de promotion du français dans les nouvelles technologies. Les prix ont été remis par M<sup>me</sup> Lyse Leduc, députée de Mille-Îles et adjointe parlementaire de la ministre d'État à la Culture et aux Communications, et par M<sup>me</sup> Nicole René,

présidente de l'Office de la langue française, accompagnées de représentants des partenaires de l'Office, soit la Fédération de l'informatique du Québec (FIQ), Alliance NumériQC, le Centre francophone d'informatisation des organisations (CEFRIO) et le Réseau inter logiQ.

#### FRANÇAIS, langue des technologies de l'information



##### Mérite - Site Internet Comité de terminologie française de l'Ordre des comptables agréés du Québec

M<sup>me</sup> Monique Charbonneau, présidente du CEFRIO, M<sup>me</sup> Anne-Marie Robert et Lucette Poliquin, de l'Ordre des comptables agréés du Québec, M<sup>me</sup> Nicole René et Lyse Leduc



##### Mérite - Application logicielle Wizart Canada

M. Raymond Descout, directeur général du Réseau inter logiQ, M. Jean-Patrice Isaac, directeur de Wizart Canada, M<sup>me</sup> Nicole René et Lyse Leduc



##### Mérite - Multimédia interactif Groupe I.C.E.

M<sup>me</sup> Isabelle Quentin, éditrice et secrétaire du conseil d'administration d'Alliance NumériQC, M. Emmanuel Viau, vice-président d'I.C.E. Développement, M<sup>me</sup> Nicole René et Lyse Leduc



##### Mérite - Magazine ou chronique sur les technologies de l'information Septembre Média

M. Denis Girard, directeur général de la FIQ, M. Guy Bergeron, p.-d. g. de Septembre Média, et M<sup>me</sup> Audrey Miller, rédactrice en chef, et M<sup>me</sup> Nicole René et Lyse Leduc

#### Mentions spéciales

Site Internet

1<sup>re</sup> mention : EXFO ingénierie électro-optique inc. pour le site [www.exfo.com](http://www.exfo.com)  
2<sup>e</sup> mention : Productions MultiVisuelles (Bell Canada) pour Les cyberclasses du site Allô prof!

Application logicielle

Micro-Accès inc., pour le logiciel *Gestionnaire - milieu familial*

Multimédia interactif

NWC EducExpert inc., pour la partie interactive du portail des pompiers *FlamExpert*

3038568A



Réalisation :  
• Office de la langue française  
• Ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration



# Shell veut racheter Enterprise Oil, premier groupe pétrolier britannique indépendant

Agence France-Presse

**LONDRES — Le géant pétrolier anglo-néerlandais Royal Dutch Shell a annoncé hier le lancement d'une offre de reprise amicale sur Enterprise Oil, le plus gros des derniers groupes pétroliers indépendants de Grande-Bretagne, pour 3,5 milliards de livres (5,74 milliards d'euros ou près de 8 milliards CAN).**

Shell a surpris le marché en lançant cette opération, au prix de 725 pence par action pour Enterprise Oil. Le groupe reprendra également 800 millions de livres de dettes du britannique, portant le coût total de la transaction à 4,3 milliards de livres.

Le prix proposé représente une prime de 15 % par rapport au cours de clôture de Enterprise Oil jeudi soir (la Bourse de Londres était fermée vendredi et lundi pour le week-end pascal). La prime est de 45 % par rap-

port au début de janvier, date à laquelle Enterprise Oil avait indiqué avoir été approchée par une tierce partie, qui s'est révélée être l'italienne Eni.

À la Bourse, le titre d'Enterprise Oil s'est envolé hier, s'échangeant à 725 pence à la mi-journée, soit une hausse de 15,2 % par rapport à jeudi, dans un marché en légère baisse.

Shell prenait 3 pence, à 526.

« C'est un accord attrayant qui offre une très bonne complémentarité pour Shell dans la mer du Nord et soutient les engagements de croissance de Shell en Norvège », a déclaré Walter van de Vijver, membre du comité de la direction de Shell, cité par le communiqué.

Cette acquisition offre également au groupe anglo-néerlandais des possibilités de croissance en Italie et renforce sa position au Brésil, a-t-il ajouté.

Le rachat de Enterprise Oil augmentera de 6 % la production d'hydrocarbures (gaz et pétrole) du groupe en 2002, et ajoutera à ses réserves 1,5 milliard de barils de pétrole « pour un prix compétitif », a-t-il précisé. Le

groupe produit environ 242 000 barils de pétrole par jour.

« Le prix se situe dans le haut de la fourchette des estimations, a déclaré David Thomas, analyste à la Commerzbank. Avec les synergies prévues, la transaction semble toutefois correcte d'un point de vue commercial. »

Mais cette opération ne résoud pas le gros problème de Shell, à savoir la hausse de sa production, a ajouté l'analyste. Shell avait dû revoir en baisse à l'automne 2001 ses objectifs de croissance de production, à 3 % comparativement à 5 % prévu précédemment.

« Quand on regarde Enterprise Oil, son portefeuille et son potentiel de croissance, cela ne fera pas une grosse différence » pour Shell, car le britannique est très petit comparé à l'anglo-néerlandais, a souligné David Thomas. Enterprise Oil a une capitalisation boursière d'environ 6 milliards US par rapport à 190 milliards US pour Shell.

Cette transaction fait cependant suite à deux échecs cuisants essuyés par Shell en 2001, avec le veto du gouvernement autrichien à la reprise de la compagnie pétrolière

Woodside et la tentative manquée de reprise du groupe gazier américain Barrett. La Grande-Bretagne compte encore quelques groupes indépendants d'exploration et de production, tels que Cairn Energy ou Paladin Resources, mais de taille très modeste.

BG Group, qui s'apparente aux grands groupes pétroliers de par sa taille et ses activités dans le gaz, est souvent mentionné comme cible de reprise par Shell, mais son cours en Bourse est actuellement jugé trop élevé par les experts.

Les analystes estiment peu probable une surenchère d'Eni. Le patron du groupe italien, Vittorio Minicato, avait indiqué la semaine dernière qu'il ne voulait pas lancer une offre d'achat hostile et qu'il ne proposerait pas une prime importante aux actionnaires même en cas d'offre rivale.

Né de la scission en 1984 de British Gas, Enterprise Oil a été créé pour mettre en valeur les champs pétroliers de la mer du Nord, dont il est actuellement un des principaux exploitants.

Le groupe a affiché en 2001 un bénéfice avant éléments exceptionnels de 297,4 millions de livres, en recul de 33,6 %.

## EN BREF

### Centre commercial de 45 millions à Victoriaville

**VICTORIAVILLE —** Les entrepreneurs immobiliers Centre d'achats First Pro et leur partenaire Provigo ont annoncé hier un investissement de 45 millions de dollars pour la construction d'un vaste centre commercial à Victoriaville, dans les Bois-Francs. Ce projet pourrait permettre la création de plus de 850 emplois dans le secteur commercial au cours des trois prochaines années. Selon les prévisions de Pierre-Jacques Lefebvre, de Centre d'achats First Pro, une douzaine d'entreprises viendront s'établir dans ce complexe d'ici 2004, dont le magasin Wal-Mart. Les dirigeants de la chaîne amorceront la construction d'un bâtiment au mois d'août prochain et prévoient ouvrir les portes du commerce à la fin de 2002, ou au plus tard au début de 2003. Il s'agira du plus grand Wal-Mart jamais construit au Québec. En fait, selon M. Lefebvre, il n'existe qu'un seul magasin plus imposant au pays. À lui seul, le magasin grande surface prévoit l'embauche de 300 nouveaux employés, dont 80 % à temps plein. — *Presse Canadienne*

### Cognicase acquiert CYME

**COGNICASE** acquiert **CYME International Inc.** CYME est un fournisseur mondial de logiciels d'analyse de réseaux électriques qui compte plus de 100 clients dans le monde. CYME est aussi un fabricant autorisé et partenaire en développement de logiciels qui collabore avec plusieurs compagnies, notamment Hydro-Québec. Cognicase est une société qui fournit des produits et services en technologies de l'information, spécialisée en solutions transactionnelles élaborées et en applications Internet. — *Presse Canadienne*

### Un nouveau partenaire pour Cambior au Pérou

**SANTIAGO, Chili —** La société d'État chilienne Codelco, premier producteur de cuivre au monde, a annoncé hier une alliance avec la minière canadienne Cambior afin d'explorer des dépôts cuprifères dans trois régions du nord du Pérou. « Nous sommes parvenus à un accord pour explorer conjointement le nord du Pérou, dans des zones appartenant à Cambior ainsi que d'autres espaces », a dit le président de Codelco, Juan Villarzu. Les détails de l'entente stipulent que Codelco peut acheter 50 % de la participation de Cambior dans le projet La Granja, dans le département de Cajamarca, par l'entremise d'un investissement de 1,5 million de dollars américains sur trois ans. La compagnie chilienne peut toutefois augmenter sa participation de 10 % si elle finance une étude de faisabilité. L'alliance comprend aussi d'autres propriétés minières dans la région de Huamachuco, dans le département de La Libertad, selon les mêmes conditions. Codelco versera à Cambior 1,05 million sur trois ans. Cambior investira cette somme dans la consolidation de ses activités péruviennes. — *Reuters*

## Pétrole: un jugement ouvre la voie à l'exploration dans l'est du Canada

Agence France-Presse

**OTTAWA —** Un tribunal administratif canadien a tracé hier une frontière maritime entre Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse, une décision qui va permettre un essor de l'exploration pétrolière et gazière dans cette zone de l'Atlantique incluant aussi des eaux françaises.

Chacune des deux provinces revendiquait depuis plus de 40 ans la souveraineté sur une zone maritime de quelque 60 000 kilomètres carrés, située au sud de leurs côtes, et que l'on soupçonne depuis quelques années seulement d'être très riche en pétrole et en gaz.

À ce jour, pratiquement aucune exploration n'a cependant eu lieu dans la zone, puisque les sociétés intéressées ne savaient pas à quel gouvernement provin-

cial s'adresser pour obtenir des licences.

L'an dernier, le gouvernement canadien avait demandé à un tribunal administratif de délimiter les eaux entre les deux provinces.

Dans sa décision annoncée hier, le tribunal accorde finalement 69 % du territoire en litige à la province de Terre-Neuve, le reste à la Nouvelle-Écosse, à l'exception de 2,2 % qui revient à la France, au large de l'archipel de Saint-Pierre-et-Miquelon.

Les deux provinces ont indiqué qu'elles acceptaient le jugement.

« Il fournit la clarté et la certitude dont l'industrie a besoin pour chercher du pétrole et du gaz », a déclaré le ministre du Développement économique de la Nouvelle-Écosse, Gordon Balsler, cité dans un communiqué.

« Nous pouvons ouvrir cette zone à une exploration plus poussée, a affirmé de son côté le ministre de l'Énergie de Terre-Neuve, Roger Grimes. L'activité d'exploration va entraîner des bénéfices substantiels pour les deux provinces et conduire, nous l'espérons, à des découvertes des deux côtés de la frontière. »

Il y a deux ans, faute d'accord entre les deux provinces, les sociétés ExxonMobil et Conoco avaient décidé d'effectuer leur premier forage exploratoire dans la zone du corridor économique de Saint-Pierre-et-Miquelon, qui s'étend au sud de l'archipel.

Le test avait toutefois fait chou blanc. Mais l'espoir est nourri par le fait que, non loin de là, d'importants gisements de pétrole et de gaz sont en cours d'exploitation.

workopolis.com  
LE PLUS IMPORTANT SITE D'EMPLOIS AU CANADA

# CARRIÈRES PROFESSIONNELLES

cyberpresse.workopolis.com

La Presse

**ALSTOM Canada Inc.**, un chef de file mondial dans le domaine des services et de l'équipement pour la production d'énergie, engagés à fournir à ses clients des solutions rentables, une efficacité accrue, des meilleures technologies environnementales et des capacités de services complets, a un poste à combler dans ses bureaux d'Ottawa ou de Brossard tel que décrit ci-dessous.

### Coordonnateur de projet en sécurité et environnemental

Offrant un support dans tous les domaines de la sécurité au chantier, le candidat sélectionné sera responsable des réunions de sécurité, des programmes internes de formation en sécurité et faire des vérifications internes de sécurité, ainsi que le support dans l'identification des dangers et le développement des Analyses de Sécurité de Travail (JSA). Vous devez détenir un certificat en Santé et Sécurité Professionnel d'une université ou d'un collège reconnu, ou bien détenir une accréditation CRSP avec un minimum de cinq ans d'expérience connexe en construction / industrie, incluant trois ans au niveau de coordonnateur de sécurité en construction ou l'équivalent. Des qualifications en EMS (Systèmes de Gestion Environnementale) ou expérience connexe, sont requises, avec des connaissances en construction reliées aux espaces restreints, procédures de verrouillage sécuritaires, identification et analyse des dangers, protection de chute, plans de travail sécuritaire, formation WHMIS des travailleurs et la préparation de plans d'action préventifs. De fortes compétences en communications et interpersonnelles sont essentielles, ainsi qu'une connaissance de la bureautique et l'aptitude de travailler en équipe. Le bilinguisme (Anglais / Français) est essentiel.

Il faut être prêt à voyager sur une base occasionnelle entre l'Ontario, le Québec et les provinces Atlantiques avec quelques courtes affectations de une à deux semaines dans ces régions sur certains chantiers.

Nous vous remercions à l'avance de nous envoyer votre candidature. Nous vous contacterons si nous prévoyons vous rencontrer en entrevue. Pour postuler veuillez envoyer votre curriculum vitae par courriel à [melissa.b.baseden@power.alstom.com](mailto:melissa.b.baseden@power.alstom.com) ou par télécopieur au 613-747-5870.

# ALSTOM

[www.alstom.com](http://www.alstom.com)

30389544

FILL301

[cyberpresse.ca/arts](http://cyberpresse.ca/arts)

cyberpresse.ca

ÉQUIPEMENTS RÉCRÉATIFS

2 JOURS  
3 LIGNES

21,00 \$

En prime, votre annonce sur [cyberpresse.ca](http://cyberpresse.ca)

Ça Presse

987 - VENDU

306

AMERISPA

AMERISPA, une entreprise spécialisée dans les domaines des soins de santé et de beauté, est à la recherche d'un **COMPTABLE** pour ses bureaux administratifs situés sur la rive sud de Montréal.

La personne choisie aura la responsabilité de l'ensemble des activités comptables et administratives de la société.

Vous avez un titre comptable reconnu et de 2 à 5 ans d'expérience. Vous êtes bilingue, dynamique et vous avez un intérêt marqué pour l'informatique. La connaissance du logiciel Avantage serait un atout.

Veuillez faire parvenir votre C.V. **avant le 16 avril** par courrier électronique : [amerispa@amerispa.ca](mailto:amerispa@amerispa.ca) ou télécopieur : (819) 537-1705 à l'attention de Madame Louise Brossoit

3039083

Un organisme à but non lucratif offrant aux ex-détenus un service d'hébergement et un programme de réinsertion sociale à Montréal.

### RECHERCHE INTERVENANTS EN RELATION D'AIDE

**Titre du poste:** Conseiller clinique.

**Fonctions:** Établir une relation d'aide avec les résidents sous sa responsabilité, assurer l'application des programmes individualisés et rédiger des rapports d'évolution.

**Exigences:** Avoir un diplôme de 1<sup>er</sup> cycle en criminologie ou l'équivalent, avoir une formation ou des connaissances en toxicomanie, avoir une expérience en réinsertion sociale avec des ex-détenus.

**Date d'entrée en fonction:** Avril 2002

Ces postes sont accessibles également aux hommes et aux femmes.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae.

Par télécopieur: (514) 640-6232  
Par courriel: [info@societeegregoire.net](mailto:info@societeegregoire.net)

3039428

### Coordonnateur(trice), de développement des marchés

MPC est une clinique privée dont le mandat est de soulager la douleur et d'améliorer la qualité de vie des patients souffrant de maux de dos chroniques. Fondé sur notre succès des 25 dernières années, nous aimerions augmenter le nombre de patients qui bénéficient de nos soins.

Le ou la candidate devra développer une stratégie de marketing pour atteindre ce but.

Il faudra augmenter notre visibilité auprès de clients comme les agences gouvernementales, les compagnies et les médecins.

Il faudra absolument se sentir à l'aise à communiquer directement en personne ou au téléphone avec des clients potentiels.

Un diplôme universitaire en marketing ou l'équivalent dans des matières connexes est requis.

Une expérience et une connaissance du milieu médical sont également nécessaires.

Autres exigences: Excellentes habiletés en communications verbales et écrites; connaissance et expérience des technologies de l'information; bilinguisme: français et anglais.

Les demandes doivent être acheminées **avant le 17 avril 2002** au :

**Dr Richard Catchlove ou Christina**  
1538, rue Sherbrooke Ouest  
Bureau 500  
Montréal (Québec) H3G 1L5  
Télé. : (514) 846-9829

3039532

COGECO  
COGECO CÂBLE INC.

3039142A



## STRATÉGIE MARKETING

# Le défi des marques : établir une connexion émotionnelle

Les marques doivent être aimées, pas seulement connues



**FRANÇOIS PERREULT**  
collaboration spéciale

« Il y a quelques années, ma fille de sept ans passait trop de temps devant la télé et pas assez à faire ses devoirs. Je lui ai donc imposé des restrictions afin de m'assurer qu'elle donnait priorité à ses travaux scolaires. Elle m'a alors répondu en anglais : Dad, this is America, it's a free country. En langage marketing, cela signifie que la marque Amérique évoquait déjà pour elle la liberté. L'expression *free country* l'avait atteinte émotionnellement. »

Celui qui raconte cette anecdote se nomme Marc Gobé. Il est président et chef de la direction de Desgrippes Gobé Group, une agence new-yorkaise de branding et de design. Il est aussi l'auteur de l'ouvrage *Emotional Branding*. Marc Gobé était conférencier la semaine dernière à la Journée Grafika, un événement organisé par les Éditions Info Presse et qui a réuni environ 175 professionnels québécois du design graphique.

Il a utilisé cet épisode familial dans le but d'illustrer l'importance pour une marque de toucher les émotions des individus. Pour quelle raison ? Parce que les consommateurs adoptent des marques sur des bases émotives. « Une marque ne remplit véritablement ses promesses qu'en se connectant au consommateur sur le plan émotionnel », résume-t-il. On est bien loin de l'époque où ce sont les fabricants qui imposaient leurs volontés. Henry Ford avait même l'habitude de dire : « Les gens peuvent bien acheter une voiture de la couleur qu'ils désirent, pourvu qu'elle soit noire. »

#### Près des yeux, mais surtout du cœur

Selon Marc Gobé, la notoriété ne suffit pas quand vient le temps de séduire les consommateurs. « Des marques comme Compaq, Folgers et Delta sont très connues, mais des

concurrentes comme Apple, Starbucks et Virgin, elles, ont réussi à créer un lien émotif avec leurs clients. Prenons le cas d'Apple. Voilà une marque dont la caractéristique est de simplifier la vie des utilisateurs. Elle redonne donc le pouvoir aux gens, ce qui constitue un net avantage en informatique, un secteur qui rebute souvent les consommateurs par la complexité des outils. De plus, parce qu'elle a bâti un langage et un bagage émotionnel autour d'elle, on ne peut la remplacer par une autre. Mettez IBM dans l'imagerie d'Apple, et ça ne collera tout simplement pas. »

Le spécialiste propose un autre exemple pour illustrer l'attachement émotif. « Des gens vont payer jusqu'à une quinzaine de dollars pour un savon aromathérapeutique, alors qu'ils pourraient obtenir quatre barres d'Ivory pour 2 \$. Pourquoi ? Parce que le premier leur procure un bénéfice unique. » À l'inverse, Marc Gobé évoque le cas d'un modèle de voiture lancé par Mercedes il y a quelques années et qui avait reçu des critiques diatribiques des chroniqueurs spécialisés. « Il s'agissait pratiquement d'une voiture parfaite, admet-il. Néanmoins, elle s'est très peu vendue parce

que le constructeur n'a pas su la faire aimer des acheteurs potentiels. » Selon Marc Gobé, les fabricants de produits doivent penser à l'individu plutôt que de voir les consommateurs comme un groupe homogène. « Il faut personnaliser les offres et cesser de croire que ce qui est bon pour

une personne l'est pour une autre. Par exemple, il y a quelques années, un fabricant a lancé une boisson nommée Cabana Boy. Comme il la destinait aux femmes, il a collé sur l'étiquette la photo d'un jeune homme en maillot de bain, croyant que cela suffirait à faire aimer la marque. Les femmes n'y ont vu aucun bénéfice, elles n'ont pas acheté le produit et celui-ci est devenu très populaire... auprès de la communauté gaie ! »

#### L'ère du plaisir

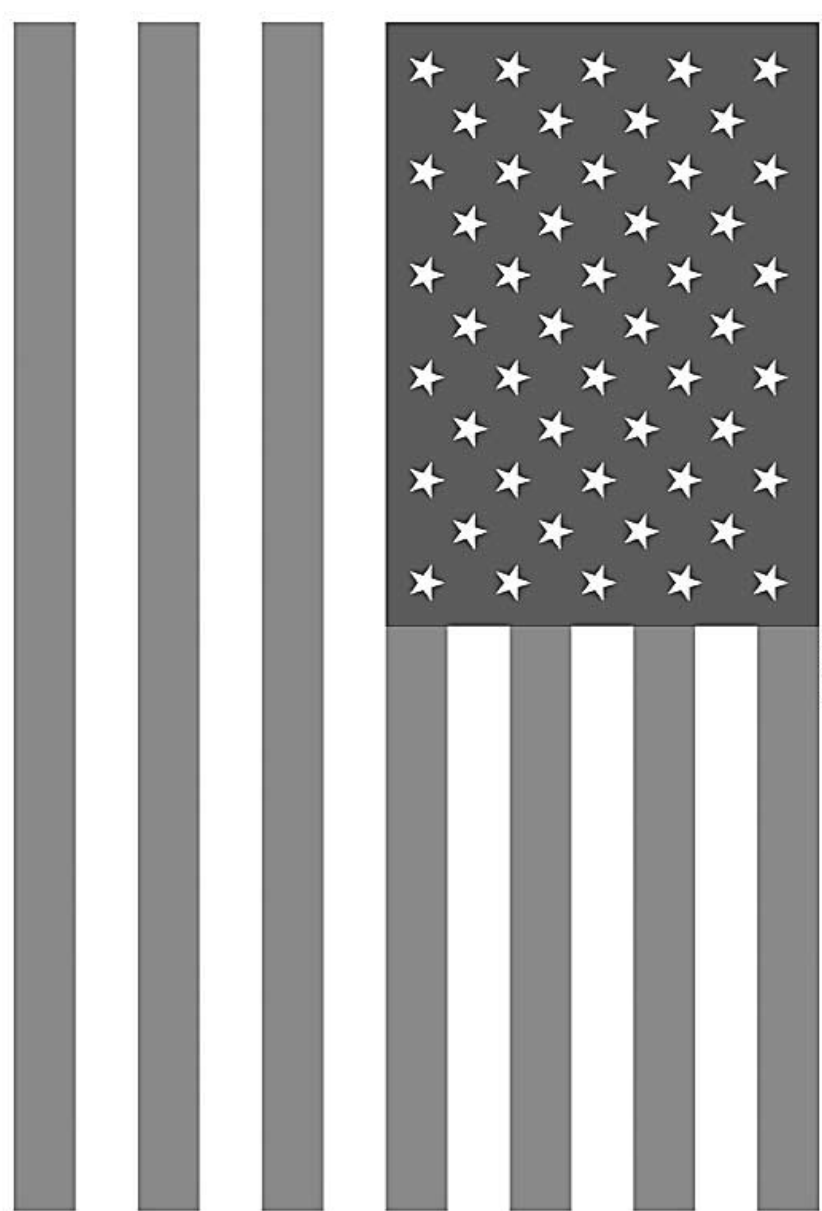
Le temps est donc venu de passer du produit-besoin au produit-



**Marc Gobé, président et chef de la direction de l'agence new-yorkaise Desgrippes Gobé Group. À droite, cette annonce de Kmart est parue dans le *New York Times* à la suite des événements du 11 septembre. « Je peux vous dire que de très nombreux New-Yorkais ont affiché cette annonce, dit M. Gobé. C'est un exemple rare de grande complicité entre une entreprise et le public. »**

plaisir. Marc Gobé cite en exemple le chocolatier Godiva et son réseau de points de vente. « Autrefois, les gens fréquentaient ces commerces seulement pour des occasions spéciales telles que des fêtes. Godiva a modifié sa stratégie et orienté sa marque vers le plaisir afin d'inciter ses clients à voir ses boutiques comme un lieu où l'on se procure un plaisir quotidien. » L'honnêteté constitue une autre vertu prisée des consommateurs. « Les gens sont fidèles aux marques qui partagent leurs sentiments, par exemple, en soutenant une bonne cause. Parce qu'une marque privilégie les mêmes valeurs qu'eux, ils vont s'y identifier plus naturellement. »

Le don d'ubiquité représente un autre atout dans le jeu des marques. Et cette qualité peut se manifester dans toutes sortes de circonstances, même les plus tragiques. À ce chapitre, l'exécution unique du détaillant Kmart parue peu après les événements du 11 septembre dans le *New York Times* fait désormais partie de l'histoire. Sur une pleine page, on voyait un drapeau américain sous lequel était écrit : « Instructions : retirer du journal. Placer dans une fenêtre. Goûter la liberté. » Le nom



Instructions for use: Remove from newspaper. Place in window. **Embrace freedom.**

©2001 Kmart

From the over 250,000 Kmart associates.

de Kmart était inscrit très discrètement en bas à gauche. « Ici, estime Marc Gobé, l'annonceur a établi un partenariat avec les consommateurs. Il les a intégrés dans la solution à un problème. Et je peux vous dire que de très nombreux New-Yorkais ont affiché cette annonce. C'est un exemple rare de grande complicité entre une entreprise et le public. »

Toujours au regard du 11 septembre, Marc Gobé ne manque pas de fustiger certaines entreprises qui ont, selon lui, raté l'occasion de solidifier et de positionner leur marque. « Le besoin émotionnel des

voyageurs et de l'ensemble de la population était assez manifeste ; tout le monde parlait de sécurité, rappelle-t-il. Or, tout ce qu'un acteur directement concerné comme American Airlines a trouvé à faire, c'est d'annoncer la suppression de 30 000 postes ! Pendant ce temps, son concurrent JetBlue, lui, diffusait des messages rassurants qui présentaient les mesures adoptées pour renforcer la porte du cockpit de ses appareils. L'attitude de l'entreprise était parfaitement adaptée au contexte. Elle a senti un besoin émotionnel dans la population et y a répondu. »

## Pepsi Bottling achète Seaman Beverages

Reuters

SOMERS, New York — Pepsi Bottling Group, le plus grand embouteilleur des breuvages de Pepsi-Cola, a annoncé hier son intention de racheter la compagnie canadienne de boissons non alcoolisées Seaman's Beverages afin d'étendre sa portée au Canada.

Les détails de l'accord, qui, selon Pepsi

Bottling, sera conclu en mai, n'ont pas été divulgués.

Établie à Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard, Seaman's exploite une usine et deux entrepôts et compte une centaine d'employés, a indiqué Pepsi Bottling dans un communiqué.

Pepsi Bottling produit et distribue environ 85 % des boissons Pepsi-Cola vendues au Canada.

## Notre Maîtrise en sciences administratives est toute spéciale. Venez la découvrir.

La consultation organisationnelle, l'analyse financière, l'étude de marché, les ressources humaines ou la conception de SIG ou bien encore une carrière universitaire vous intéressent. Quels que soient vos intérêts et votre diplôme de 1<sup>er</sup> cycle, l'École de gestion John-Molson et son corps professoral de renommée internationale vous aideront à acquérir les habiletés techniques et analytiques exigées par le milieu industriel, gouvernemental ou universitaire. Contrairement à la formation générale du MBA, la M.Sc. vous permettra de vous spécialiser dans un secteur bien précis. Après tout, ne sommes-nous pas en pleine ère de la spécialisation?

Tél. : 514.848.4149

Courriel : phdmse@jmsb.concordia.ca

#### Séances d'information :

1550, boul. de Maisonneuve Ouest  
17:30 heures

Mardi, 9 avril 2002  
GM 300-24

Lundi, 6 mai 2002  
GM 403-2

www.johnmolson.concordia.ca



**Alain Jabbour, M.Sc.**  
Vice-président adjoint  
Financement d'entreprises et  
Services d'investissements  
Pricewaterhouse Coopers

École de gestion  
**John-Molson**  
Université Concordia



## AVIS DE DIVIDENDES



Le 27 mars 2002, le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré le dividende suivant, payable aux porteurs de ses actions à la fermeture des bureaux à la date de référence indiquée :

Dividende No.	Montant	Date de référence	Payable le
Par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif rachetable :			
• Série S	26	Flottant	30 avril 2002 12 mai 2002

Marcel J. Ryan  
Secrétaire de la Société  
BCE Inc.

3039467

## Déjeuner RENCONTRE

**M. MICHEL NADEAU**  
Président - CDP Capital Inc.

« CDP CAPITAL : UNE APPROCHE GLOBALE DE LA GESTION D'ACTIFS »

le mercredi 17 avril 2002, à 11h45

Hôtel Omni Mont-Royal

Salon Les Saisons

Membre régulier : 45 \$

Membre étudiant : 35 \$

Membre retraité : 35 \$

Non-membre : 65 \$

Table de 8 personnes : 395 \$

(taxes non comprises)

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

Pour réservation : (514) 282-3810

Nos commanditaires



**MICHEL GIRARD**

CHAQUE  
LUNDI,  
MERCREDI  
ET  
SAMEDI.

LA PRESSE  
AFFAIRES

La Presse  
cyberpresse.ca

602



@server

# PREMIER

SERVEUR À PROCESSEUR XEON<sup>MC</sup> MP D'INTEL<sup>MD</sup>.

# PREMIER

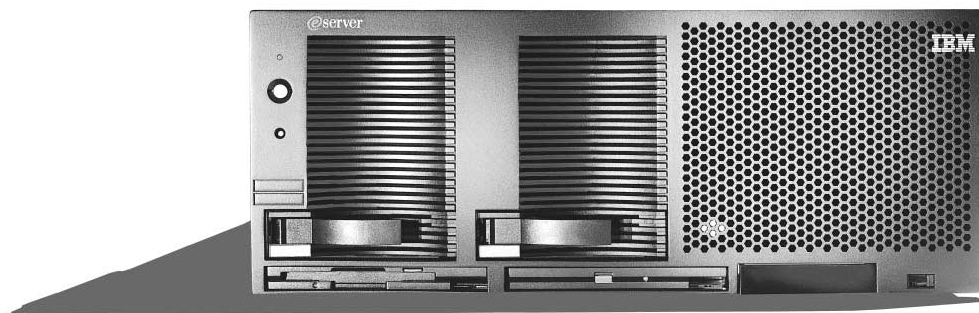
SERVEUR À PROCESSEUR XEON MP AVEC MODULES D'EXTENSION  
PAYABLES À L'UTILISATION.

# PREMIER

SERVEUR À PROCESSEUR INTEL AVEC FONCTION MÉMOIRE ACTIVE<sup>MC</sup>  
CONÇUE POUR ÉLIMINER LES DÉFAILLANCES DE LA MÉMOIRE.

# PREMIER

SERVEUR À SE CLASSER PREMIER DANS AUTANT DE CATÉGORIES.



Le nouveau serveur de classe entreprise @server xSeries<sup>MC</sup> 440, signé IBM.

Vous avez deux options : investir tout votre argent pour avoir une capacité que vous n'utiliserez peut-être jamais, ou acheter le nouveau x440 qui vous permet d'ajouter de la capacité sur demande, en payant uniquement selon l'utilisation. Le x440 vous offre une foule d'autres primeurs : son design modulaire vous permet d'évoluer de 4 à 8, et même à 16 voies. Et il utilise les fonctions d'auto-gestion et d'auto-dépannage les plus avancées de la planète. Tout cela grâce au projet eLiza<sup>MC</sup>, une initiative d'IBM actuellement en cours. Pour en savoir plus, rendez-vous à [ibm.com/eserver/x440](http://ibm.com/eserver/x440). Pour parler à un spécialiste ou localiser un partenaire commercial IBM, composez le 1 800 426-7777 et mentionnez le code de priorité 102AX001.

Le serveur x440 d'IBM à processeur Xeon MP d'Intel. Premier sur toute la ligne.



IBM<sup>MD</sup>



# Une lueur d'espoir pour les pays endettés en difficulté

**FRÉDÉRIC WAGNIÈRE**  
ANALYSE

Les crises financières, comme celle qui continue à accabler l'Argentine, sont un frein au développement de nombreux pays qui dépendent d'un apport de capitaux étrangers à des conditions favorables. C'est aussi un fardeau pour le Fonds monétaire international (FMI), qui doit trop souvent intervenir pour éviter une détérioration des finances internationales.

Le FMI cherche donc un mécanisme qui permettrait aux marchés de jouer un rôle plus important dans la prévention et la solution de crises lorsqu'un gouvernement souverain se trouve en difficulté financière à cause des emprunts qu'il a faits à l'étranger.

Anne Krueger, première directrice générale adjointe du FMI, explique que ce problème est devenu plus aigu au cours des 10 dernières années, parce que les créanciers de pays émergents comme la Turquie ou le Brésil sont devenus très nombreux et difficiles à organiser. Ce n'est plus les années 1980, quand les prêts étaient surtout accordés par des consortiums bancaires qui cherchaient à maintenir l'harmonie parmi leurs membres et de bonnes relations avec les pays endettés qui pourraient de nouveau être de bons clients à l'avenir.

Les créanciers d'aujourd'hui n'ont plus les mêmes intérêts communs, ayant souvent acheté des obligations dans le marché sans avoir de liens avec le gouvernement emprunteur. Par conséquent, la tentation est grande de s'en défaire aux premiers signes de difficultés qui deviennent, de ce fait, plus dangereuses. Dans bien des cas, l'emprunteur n'est pas insolvable mais éprouve une crise de liquidité passagère. Les revendications et les menaces d'un petit nombre de créanciers qui veulent se mettre à l'abri peuvent, à la rigueur, le pousser dans l'insolvabilité, au détriment des intérêts de la majorité des créanciers.

Il est important de préciser qu'il ne s'agit pas de la dette des pays les plus pauvres, pour laquelle la seule solution réaliste est la radiation, mais de pays bien

avancés vers l'industrialisation et capables d'un taux de croissance élevé. La solution envisagée par le FMI serait de regrouper toutes les obligations, en cas de crise, pour renégocier la dette. Une majorité qualifiée de 60 % ou 75 % des créanciers pourrait imposer l'accord à l'ensemble des détenteurs. Cela empêcherait les plus rapides de négocier un règlement avantageux qui ferait du tort aux intérêts des autres créanciers ou de saisir des actifs de l'emprunteur en défaut de paiement. Pour rendre le système plus équitable, il serait même question de regrouper tous les créanciers et pas seulement les créanciers obligataires.

Pour permettre à ce processus relativement long de fonctionner, M<sup>me</sup> Krueger reprend une idée qu'elle avait déjà émise en novembre de placer l'emprunteur en difficulté sous la protection d'un tribunal contre ses créanciers. Ce tribunal pourrait être indépendant du FMI, lequel a généralement un intérêt très particulier, étant un créancier séparé des autres et privilégié.

Un des avantages de ce système serait d'encourager les gouvernements en difficulté à faire des démarches avant qu'il ne soit trop tard, ce qui augmenterait les chances que les créanciers soient remboursés à 100 %, quoique avec une échéance plus longue. Un autre avantage serait que les marchés auraient davantage tendance à refléter la véritable situation économique et financière des différents pays et non l'état de leurs relations avec le FMI et la possibilité d'en obtenir des crédits additionnels.

Il faudrait plusieurs années pour mettre ce système en place, car il faudrait modifier les statuts du FMI et remplacer les législations nationales ou les harmoniser pour les rendre compatibles avec le nouveau droit international ainsi créé. Il serait donc trop tard pour qu'il soit d'une quelconque utilité pour l'Argentine qu'il se débat avec la crise actuelle.

Le plus important aspect de cette réforme serait, peut-être, de reconnaître enfin qu'il existe un marché international des capitaux, qui répond à des besoins bien définis, régi par une législation adéquate. Jusqu'à présent, le FMI était encore trop attaché à son mandat d'après-guerre qui était de faciliter les paiements et les relations financières entre États.



Pour acquérir un nouveau badge en investissement comme celui-ci, les jeunes devront suivre des cours qui s'étendront sur une période de deux à quatre semaines.

# Les scouts canadiens prennent des leçons de finance

Reuters

**TORONTO – En plus d'apprendre à faire des noeuds et à survivre en forêt, les scouts du Canada peuvent désormais ajouter une autre corde à leur arc pour survivre dans la jungle urbaine : la planification financière.**

Scouts Canada s'est associé aux autorités canadiennes des valeurs mobilières pour permettre aux quelque 43 000 scouts du pays de se familiariser avec le monde des finances.

Afin d'acquérir un nouveau badge en investissement, ce qui pourrait prendre de deux à quatre semaines, les jeunes devront notamment suivre l'évolution de titres boursiers, interviewer un pla-

nificateur financier, expliquer ce que sont les intérêts composés et faire une revue des sites Internet financiers pour enfants.

« Permettre aux jeunes d'acquérir de nouvelles aptitudes est l'un des fondements du mouvement scout. Une de ces aptitudes, qui touche tout le monde, consiste à investir pour son avenir et sa retraite », a dit hier David Brown, président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

« Je faisais partie des scouts quand j'étais jeune. L'accent était mis sur des choses comme les feux de camp, mais c'est un signe que les temps changent. Le mouvement scout veut maintenant permettre à ses jeunes de d'acquérir ces nouvelles habiletés. »

L'introduction du badge coïncide avec le lancement, à l'échelle du pays, d'un mois de sensibilisation sur l'investissement.

# L'Agence nationale d'encadrement du secteur financier

## Où comment repaver l'enfer...

**M<sup>e</sup> CLAUDE-ÉTIENNE BORDUAS**  
DROIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

« L'ENFER EST PAVÉ de bonnes intentions. » Dresser le portrait actuel du secteur financier québécois et des 11 organismes chargés de l'encadrer est un exercice révélateur du sens de cette vénérable maxime : d'un côté, les professionnels et intervenants du secteur patouagent, à grands frais, dans un océan de règlements disparates et de formulaires requis par ces entités censées les encadrer afin de protéger l'investisseur. De l'autre, ce pauvre investisseur qui, au milieu de ce labyrinthe administratif, est désorienté au point de ne pouvoir se procurer l'information qu'il cherche ou déposer une plainte sans l'aide de professionnels. Ne pourrait-on pas dire aussi : « Qui trop embrasse mal étreint » ?

Sensible à cette problématique, notre ministre d'État à l'Économie et aux Finances, Pauline Marois, a mandaté un groupe de travail afin d'analyser la structure actuelle du secteur financier québécois et formuler des recommandations. Or, le groupe déposait, en décembre, son rapport intitulé « Pour un encadrement intégré et simplifié du secteur financier au Québec », rapport dont voici les points saillants.

Éclairé par les représentants des organismes concernés, des commentateurs et d'autres

intervenant (y compris ceux de pays ayant déjà entrepris pareille réforme), le groupe a scruté le système actuel pour constater que le fardeau administratif qu'il impose est excessif et sa structure d'encadrement trop complexe ; l'Association des courtiers et agents immobiliers, le Bureau des services financiers, la Chambre de l'assurance de dommages, la Commission des valeurs mobilières, l'Institut québécois de planification financière et la Régie des rentes du Québec, pour ne nommer que ceux-là, se superposent aux organismes d'autoréglementation et aux autorités pancanadiennes oeuvrant dans le domaine de l'assurance et des services financiers (avec les chevauchements que cela entraîne, évidemment).

Ce foisonnement spectaculaire constitue à lui seul un puissant argument à l'appui d'une réforme. Le groupe de travail a de plus identifié quatre tendances majeures au même effet. D'abord, la mondialisation et l'intégration des marchés et le décloisonnement significatif des quatre piliers traditionnels, illustrés par l'émergence de groupes financiers offrant une gamme intégrée de produits financiers (ce à quoi les organismes de réglementation limités à un seul domaine d'activité s'adaptent difficilement). Vient ensuite la convergence intersectorielle (par exemple, la concurrence entre les fonds communs de placement et les fonds distincts offerts par les assureurs), puis, finalement, l'évolution des technologies et la distribution de produits de plus en plus évolués qu'elle engendre. En

somme, non seulement les organismes se disputant un rôle semblable sont-ils trop nombreux, mais aucun parmi eux n'est véritablement adapté aux besoins nouveaux d'un marché en pleine révolution.

Le défi de tout organisme censé encadrer plus adéquatement le secteur financier est donc de taille : non seulement devra-t-il assurer un contrôle efficace de la solvabilité des assureurs, des régimes de retraite, des courtiers et des dépositaires, et encadrer les marchés de valeurs (en créant des règles promouvant la liquidité du marché, l'établissement de justes prix, un règlement efficace et une véritable circulation de l'information), mais il devra de plus encadrer efficacement la distribution pour espérer offrir au consommateur la protection et l'accès facile à l'information dont il a besoin. Et cet organisme, en plus d'édicter des règles, devra posséder les pouvoirs et les moyens d'en assurer le respect. Ne parlait-on pas plus haut d'un véritable enfer ?

La solution proposée par le groupe de travail (et qui sera vraisemblablement retenue par le législateur) est basée sur le modèle britannique et repose sur la création d'un organisme unique lequel, espère-t-on, permettra d'assurer la protection du consommateur en lui étant plus facilement accessible tant pour distribuer l'information que pour gérer ses plaintes et assurera une plus grande cohérence de la réglementation, tout en réduisant les coûts et le fardeau administratif des assujettis.

L'agence ainsi créée serait financée par les assujettis du secteur et supervisée par divers comités. Elle se chargerait de l'application de la quasi-totalité des lois touchant le secteur financier et assumerait donc les cinq principales fonctions d'encadrement présentement disséminées au sein des organismes actuels : l'assistance au consommateur, l'encadrement de la solvabilité, de la distribution, des marchés de valeurs et celui de l'indemnisation.

Cette nouvelle approche, préconisant essentiellement un regroupement de fonctions de réglementation et de supervision jusqu'ici distinctes, entraînera, en échange d'une plus grande convivialité pour le consommateur, son lot de chambardements pour les praticiens de l'industrie. C'est d'ailleurs, en partie, ce dont traitera, la semaine prochaine, notre collègue Patrice Jourdain.

Une réforme apparaît essentielle. À sa face même, la proposition du groupe de travail fait miroiter des qualités certaines ; reste à voir s'il s'agit bien de la panacée tant espérée ou simplement de pavés neufs au sol de l'enfer...

**M<sup>e</sup> Claude-Étienne Borduas fait partie du cabinet d'avocats et d'agents de marques de commerce Desjardins Ducharme Stein Monast.**

Internet  
article@ddsm.ca

Site Web  
www.ddsm.ca

## CONTRATS À TERME

Table with multiple columns containing financial data for various contracts, including categories like 'S&P 60', '3 MOIS', '5 ANS', 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada', 'Nortel', and 'Options canadiennes'. It includes sub-headers for 'Historique', 'Jour', 'Int. en cours', and 'Changement min. de 0.01 \$ = 1.00 \$ par contrat'.

## LES OBLIGATIONS

Table of government and provincial bonds. Columns include 'Émetteur', 'Coupon', 'Échéance', 'Prix', 'Rend.', and 'Var.'. It lists various Canadian government securities and provincial bonds from Alberta, BC, and Ontario.

## LES DEVISES

Table of exchange rates for various currencies. Columns include the currency name, unit, and rate. It covers a wide range of international currencies including the Euro, Japanese Yen, and various Asian currencies.

## L'OR

Table showing gold prices in US dollars for various locations like London, Hong Kong, Paris, and Zurich. Includes a note: '(AP) — Cours de l'or mardis en dollars US par once, sur les cinq principales places financières'.

## L'ARGENT

Table showing silver prices in US dollars for various locations like London, Montreal, and New York. Includes a note: 'Les courtiers londoniens ont baissé mardi le prix de l'argent (\$0,1000) cent américain par rapport à l'ouverture de la veille.'.

## LES MÉTAUX

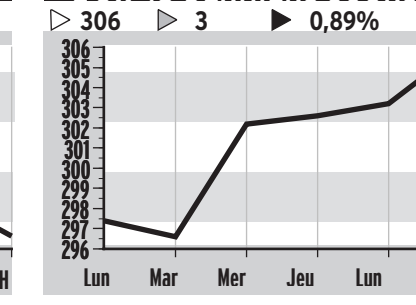
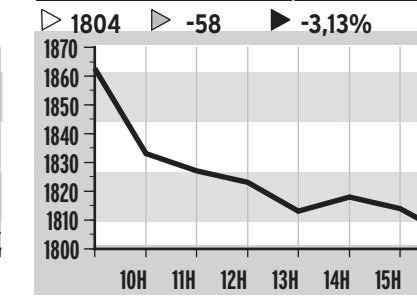
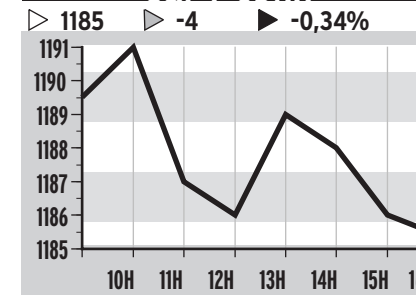
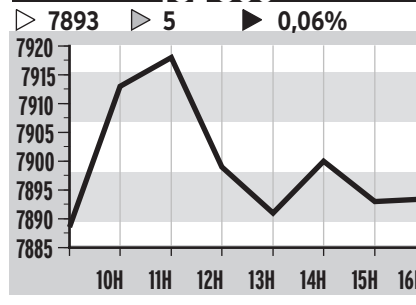
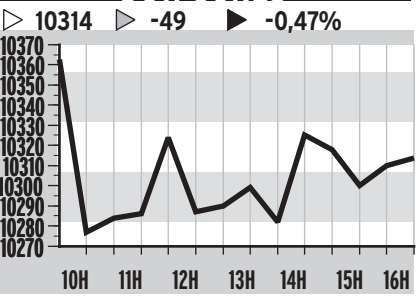
Table of metal prices including copper (Cuivre), platinum (Plomb), and aluminum (Aluminium) in various units and currencies.

Table of metal prices including nickel (Nickel) and zinc (Zinc) in various units and currencies. Includes a note: 'Les cotes sont en devises canadiennes.'.



INVESTIR

LES MARCHÉS D'HEURE EN HEURE



LA BOURSE EN BREF

Table with market volume and indices for GDNX and Toronto. Includes columns for volume, high/low, and indices.

Table with market volume and indices for Toronto. Includes columns for volume, high/low, and indices.

Table with market volume and indices for New York. Includes columns for volume, high/low, and indices.

Table with market volume and indices for NASDAQ. Includes columns for volume, high/low, and indices.

LES RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

Table of financial reports for various companies, including AlarmForce, Battery technologies, and Datamark Systems Group.

Toronto carbure au pétrole

TORONTO – La Bourse de Toronto s'est offert un léger gain hier, alors que les titres pétroliers, en hausse en raison de la crise au Proche-Orient, réussissaient à contrebalancer la faiblesse de certains technos telles que Nortel Networks.

L'indice phare TSE 300 a pris 4,87 points, ou 0,06 %, à 7893,40.

Les valeurs américaines, notamment les technologiques, ont quant à elles souffert de l'opinion négative de Goldman Sachs sur Microsoft, IBM, Sun Microsystems et EMC, ainsi que de la vive hausse du cours du pétrole brut.

« La crise au Proche-Orient, la hausse du pétrole, la montée probable des taux d'intérêt et toujours pas d'amélioration des résultats des entreprises, tout cela inquiète les investisseurs », a dit Joe Stocke, de StoneRidge Investment Partners.

L'indice Dow Jones des 30 grandes industries a perdu 48,99 points (0,47 %), à 10 313,71, tandis que le S&P 500 a reculé de 9,69 points (0,85 %), à 1136,85. Sur le NASDAQ, l'indice composite a perdu 58,21 points (3,13 %), à 1804,41, son plus bas depuis le 1er mars.

Dans l'ensemble à Toronto, neuf des 11 sous-indices du TSE 300 ont terminé en baisse, celui des produits industriels perdant 1 %.

Goldman Sachs a affirmé que la reprise générale de l'économie se traduira à ses yeux moins rapidement dans le secteur technologique, et ce en raison d'une concurrence très vive et d'une faible demande technologique des entreprises.

Nortel a ainsi terminé en baisse de 30 cents ou 4 %, à 7,08 \$, et Celestica a perdu 2,30 \$ ou 4 %, à 55,20 \$.

Les titres du pétrole et du gaz ont pris 1,7 %, après que l'Irak eut exhorté les pays arabes producteurs de pétrole à ne plus vendre de brut aux États-Unis tant qu'ils soutiendront la politique israélienne au Proche-Orient.

Alberta Energy a pris 1,58 \$ ou 2,2 %, à 72,75 \$, tandis que PanCanadian Energy progressait de 1,15 \$ ou 2,4 %, à 49,45 \$.

Les titres aurifères, qui constituent habituellement un refuge populaire en période d'incertitude, ont reculé de 1,6 %.

BOURSES ÉTRANGÈRES

Table of foreign market data including Amsterdam (AEX), Bruxelles (Bel-20), Francfort (dax), Hong Kong, and London (FT100).

BOURSE DE MONTRÉAL - OPTIONS CANADIENNES

Large table of Montreal stock market data and Canadian options, including columns for stock names, prices, and option details.

Suite à la page D 14

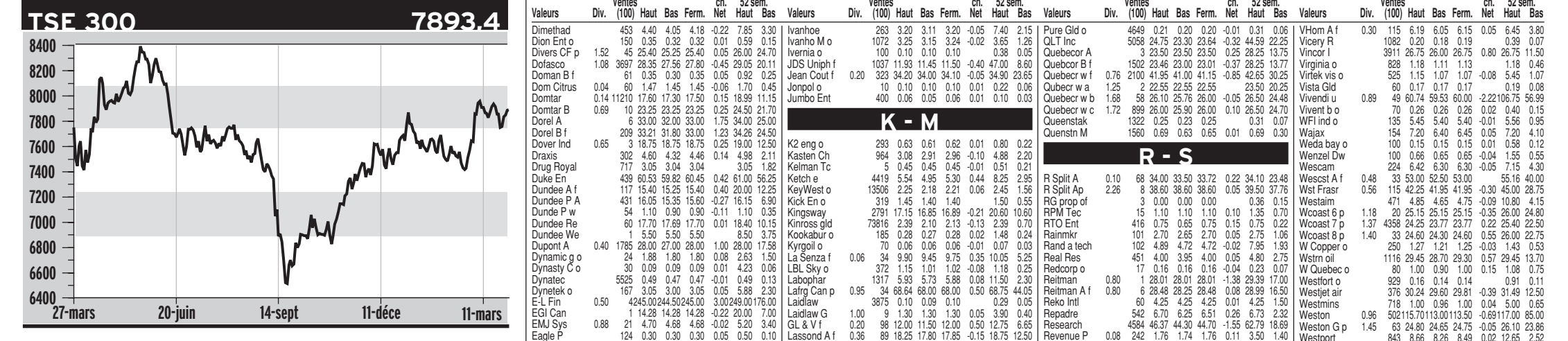


FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Main table containing fund names, categories, and performance metrics. Includes sub-sections like 'FONDS DE PLACEMENT', 'FONDS DE REVENUE', 'FONDS DE CROISSANCE', etc.



TORONTO



COMMENT LIRE LES COTES FINANCIÈRES

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

Dividende par action sur une base annuelle. Cours de l'action divisé par le bénéfice annuel par action. En centaines sauf si mention «x» (unités) apparaît. Les volumes indiqués sont calculés à la clôture officielle.

EXPLICATION DES COTES Bourse de Toronto et Montréal

T Titre assujéti à une réglementation spéciale. Z Titre de droit de vote. W Bon de souscription ( WARRANT ). U Unités de capital-actifs. pr Action privilégiée. Ofre de droit.

Bourse CDNX

a Compagnie mature. p Capital de risque. Toutes les autres catégories sont juniors.

Bourse de New York

Dividende en dollars canadiens. Dividende extraordinaire. Dividende en action. Dividende spécial faisant suite à une liquidation.

Fonds communs de placement

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

Autres sections de titres

Acid sys 43 1.70 1.85 0.05 3.75 1.26. ADB Sys 0 351 0.41 0.40 0.04 0.00 0.27.

Table of stock prices for companies starting with 'D' through 'I'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'J' through 'P'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'Q' through 'V'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'W' through 'Z'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'A' through 'H'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'I' through 'P'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'Q' through 'V'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'W' through 'Z'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'A' through 'H'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'I' through 'P'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'Q' through 'V'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'W' through 'Z'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'A' through 'H'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'I' through 'P'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'Q' through 'V'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'W' through 'Z'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'A' through 'H'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'I' through 'P'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'Q' through 'V'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'W' through 'Z'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'A' through 'H'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'I' through 'P'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'Q' through 'V'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'W' through 'Z'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'A' through 'H'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'I' through 'P'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.

Table of stock prices for companies starting with 'Q' through 'V'. Columns include company name, Div., Ventes (100), Haut, Bas, Ferm., ch., 52 sem., and Haut Bas.



CDN

Table with 4 columns: Volume, Fermeture, Variation, and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form., and sub-columns for various market indices.

FONDS

Suite de la page D 12

Large table listing various funds with columns for ticker, name, and performance metrics.

BOURSE DE MONTRÉAL - OPÉRATION ADRENES

Suite de la page D 11

Table listing market operations with columns for ticker, name, and performance metrics.

Table listing market operations with columns for ticker, name, and performance metrics.

Table listing market operations with columns for ticker, name, and performance metrics.



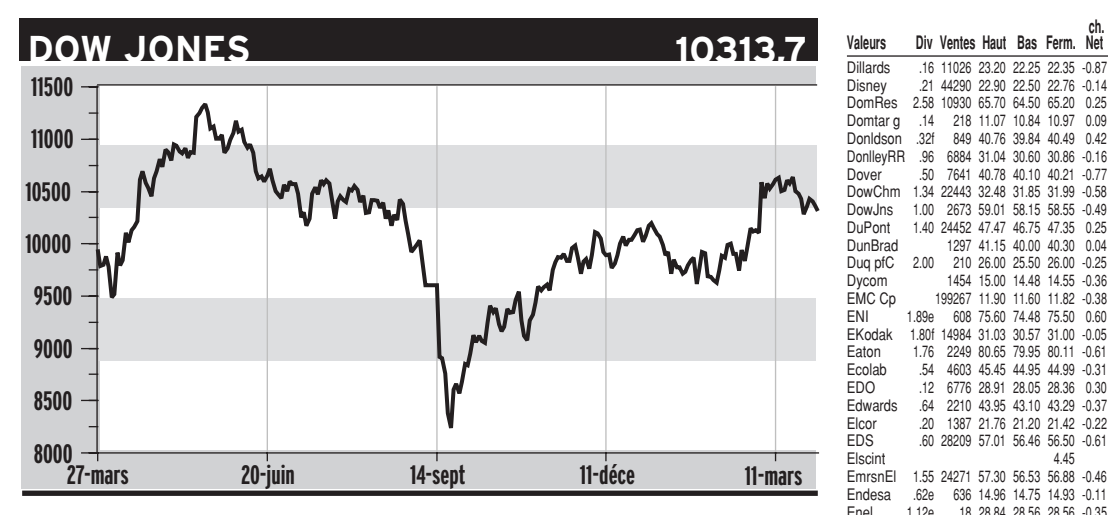


Table titled 'NEW YORK' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'A-B' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'N-O' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'C-E' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'K-M' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'D-F' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'N-O' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'NASDAQ' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'NASDAQ' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'D-F' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Table titled 'D-F' listing various stock indices and their values, including categories like 'ch. h. Values', 'Div. Venies Haut Bas Ferm. Net', and 'Prog/Prog'.

Complex block titled 'OPTIONS SUR L'INDICE S&P 100 À CHICAGO' with a sub-chart and a table of options prices.

Complex block titled 'LE PÉTROLE' with a sub-chart and a table of oil prices.

Complex block titled 'D-F' listing various stock indices and their values.

Complex block titled 'D-F' listing various stock indices and their values.



**MOT MYSTÈRE**

LES AVENTURES DE TINTIN - Un mot de 9 lettres

M O T A R D O N E R E S E P T  
 E B A R B E M U B L A A S I E  
 R I O A E E S S A C L S U P E  
 S N B H E R O S N E S O I E T  
 E U I A F F A I R E T T R C T  
 M N E S R U E T U A R O B A E  
 S O A Z S A R E P O D I I L H  
 A A R O V E O Y P A L I L L C  
 L R I H F E D O W R M E O A E  
 P A E O E G R S A A I R T O L  
 O H U D G E O R G V E S T O F  
 T P G R A N M E E I T H O A H  
 C S I R E E K L O W E K N G  
 E M F U I V N L C N N I A R T  
 E I M O M E E K O C R K R O L

- |           |            |          |        |
|-----------|------------|----------|--------|
| AERODROME | DESSIN     | LIRE     | SEPT   |
| AEROPORT  | ECTOPLASME | MIRAGE   | SERENO |
| AFFAIRE   | EMIR       | MOMIE    | SHEIK  |
| ALBUM     | ETOILE     | MOTARD   | STOCK  |
| ARABIE    | FAKIR      | OLIBRIUS | SUEZ   |
| ARME      | FIGUEIRA   | OPERA    | SZOHOD |
| ASIE      | FLECHETTE  | OPIUM    | TRAIN  |
| AUTEUR    | FOU        | OREILLE  | TSF    |
| AVION     | GENEVE     | OTOKAR   | VERRE  |
| BARBE     | HEROS      | PHARAON  | YETI   |
| CALLAO    | HOTEL      | PIPE     |        |
| CASSEE    | IMAGE      | PRISON   |        |
| COKE      | INCAS      | ROLLE    |        |
| DAWSON    | KLOW       | SAHARA   |        |

Solution du dernier problème : GRIMACE

03/04/2002

10921

**LA PHRASE SECRÈTE**

Thème: Citation d'Euripide  
 Placez les lettres de chaque colonne dans la case appropriée de manière à former une phrase complète. Les mots sont séparés par une case noire.

L	R	U	N	O	E	U	L	T	I	U	Q	P	O
P	M	A	R	E	I	R	E	S	S	T	N	A	I
U	A	A	F	G	C	M	E	U	Q	N	I		

Solution du dernier numéro : La culture ne s'hérite pas, elle se conquiert.

**MOTS CROISÉS**

www.hannequart.com


- HORIZONTALLEMENT**
- Insectes aux mœurs nocturnes.
  - Originaire du pays où il se trouve - Aluminium.
  - Copain - Pronom indéfini - Monnaies bulgares.
  - Plante d'Afrique, voisine du gingembre - Abstentions momentanées d'aliments.
  - Le grand écran - Démonstratif - Vaut 100 mètres carrés.
  - Précieux.
  - Tonne d'équivalent charbon - Cordage pour maintenir en place un navire.
  - Instrument de dessinateur - Secours financier - Marque le mépris.
  - Magicien légendaire - Trou d'une aiguille.
  - Ils se ressemblent parfaitement - Fait des efforts.
  - Ville de Mésopotamie - Lutte armée entre États - Élément chimique de numéro atomique 68.
  - Répondue - Être surnaturel.
- VERTICALEMENT**
- Contenance d'un récipient - Point cardinal.
  - A en horreur - Humaniste anglais, auteur de l'Utopie.

**SOLUTION AU PROCHAIN NUMÉRO**

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

SOLUTION DU DERNIER NUMÉRO

**BEN**

J'UNE DEMANDE OÙ NICOLAS AURAIT PU ENTENDRE CE MOT? ON SURVEILLE TOUJOURS NOTRE LANGAGE À LA MAISON, ET IL NE REGARDE QUE LES ÉMISSIONS POUR ENFANTS! PAPA, PEUT-ÊTRE?... ALORS OÙ, DANS CE CAS? IL EST TOUJOURS AVEC NOUS OU AVEC VOUS ET COMMENT... MAMAN?!

**LA DÉVEINE**

QUELLE EST VOTRE SOUPE DU JOUR? UN CLAM CHOWDER NOUVELLE-ANGLETERRE OU MANHATTAN? QUÉBEC

**FRANK ET ERNEST**

JE SUIS SÛR QU'IL Y A PLUS DANS LA VIE QUE LA BIÈRE, LA TÉLÉ, LA MALBOUFFE, MAIS JE NE SAIS PAS QUAND JE VAIS TROUVER LE TEMPS POUR ÇA.

**PEANUTS**

PAUSE-CHIEN! OUI, MADAME... UNE «PAUSE-CHIEN» C'EST QUAND VOUS POUVEZ ALLER À LA MAISON POUR VOIR SI VOTRE CHIEN S'ENNUIE DE VOUS OU S'IL A BESOIN DE VOUS POUR QUOI QUE CE SOIT... BEL ESSAI...

**PHILOMÈNE**

ZUTI!... HIER SOIR, J'AI OUBLIÉ DE FAIRE MON DEVOIR SUR LE VOCABULAIRE... O.K.... NUMÉRO 1: EMPLOYER LE MOT «SATURÉ» DANS UNE PHRASE «LES FLOCONS CROUSTILLANTS SATURÉS N'ÉTAIENT PLUS CROUSTILLANTS NI MANGEABLES»

**GARFIELD**

CRUNCH CRUNCH CRUNCH CRUNCH CRUNCH CRUNCH C'EST LE TEMPS DE FAIRE UNE VISITE À L'ÉPICERIE, GARFIELD SANDWICH AUX CARRES DE SUCRE

**FERDINAND**

**LA CHAIR DISPARUE**

- 141 -

— C'est un peu plus compliqué que ça. On peut tremper à l'eau, à l'huile ou à l'air. Ça dépend de la teneur en carbone. Le carbone, c'est un peu comme l'humeur de l'acier, ça détermine comment il réagit. S'il n'y en a pas beaucoup, disons zéro virgule quarante-cinq pour cent, il faut baisser la température de façon brutale pour obtenir un bon trempage. Par contre, s'il y en a davantage, l'acier va réagir plus vite: on peut alors le tremper à l'huile, ou à l'air libre.

— Quelle différence ça peut faire ?

— Quand la lame est refroidie de façon trop brusque — compte tenu de la teneur en carbone de l'acier —, le centre, lui, ne peut pas refroidir assez rapidement : ça donne un acier plus mou à l'intérieur.

— Et l'autre lame, à côté ?

— C'est l'étape du revenu. L'acier trempé est très dur, mais cassant et inapte à la plupart des usages. Pour lui donner de la flexibilité, on le chauffe une nouvelle fois, mais quand même beaucoup moins que pour la trempe — entre deux cent cinquante et six cents degrés Fahrenheit : plus on le réchauffe à une température élevée, plus il ramollit et plus on obtient un acier flexible. C'est ce qu'on appelle le revenu.

— Et ça donne la lame qui est là ?

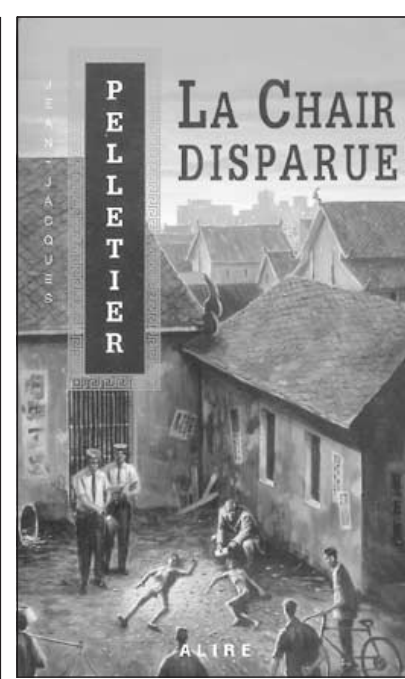
— Oui.

— Et ça, ici ? demanda Gabrielle, en désignant un morceau de matière brune, un peu plus loin sur la table.

— De l'os de dinosaure fossilisé. C'est ce que Christian a utilisé pour faire le manche, côté, tu as les autres matériaux dont il s'est servi pour faire les incrustations dans la poignée.

— Et la lame, ici ? fit Gabrielle en montrant un couteau dont le tranchant était orné d'un motif en forme de vagues. Comment est-ce qu'il fait ça ?

— Au moment de tremper la lame, il la recouvre de glaise puis il



dégage le tranchant. Ce dernier refroidit alors plus vite que le reste de la lame, qui est protégée par la glaise, et il devient plus dur.

— Mais les lignes ? Je suppose que ce n'est pas seulement décoratif, ça non plus...

— Le principe, c'est de ne pas faire de ligne droite, pour diminuer les problèmes de stress dans le métal. Mais le motif peut varier. Autrement, on pouvait reconnaître les artisans au motif de leur ligne de trempe.

— Il en fait combien par année, comme ça, des couteaux ? demanda Poitras.

— Une vingtaine. Ça dépend... Quand il vend un couteau, il donne un certificat qui explique l'origine de tous les matériaux utilisés et qui mentionne tous les procédés de fabrication utilisés.

— Est-ce que c'est à vendre ?

— Vous voulez dire toute l'exposition avec les matériaux ?

— Oui.

— Ça m'étonnerait. Il a réalisé cette présentation pour la montrer partout dans les foires où il va. Il veut éduquer les gens à la coutellerie.

Ils poursuivirent la visite sous la gouverne de Hurt, qui les dirigeait vers les pièces les plus dignes d'intérêt. L'une parce que la lame était en météorite, l'autre à cause de la finesse des incrustations d'or dans le manche en os de mammoth fossilisé. L'autre encore à cause de la subtilité des irisations obtenues sur la partie en titane du manche.

À mesure qu'il les guidait d'une pièce à l'autre, Poitras ne pouvait s'empêcher de s'interroger sur la vraie nature de Hurt. La froideur et la dureté qu'il avait senties au premier abord avaient complètement disparu, pour faire place à une voix plus chaleureuse, à un regard brillant et un visage plus ouvert, plus souriant. Autant le Hurt du début avait l'aspect d'une machine froide et efficace, autant sa contrepartie actuelle était vivante et passionnée.

Subitement, il vit les traits de Hurt se durcir. Sans transition, le Hurt première version était réapparu. Son regard était fixé au fond de la salle, où un homme venait d'entrer.

— Bréhal, dit-il. Il m'a vu et il vient vers nous.

— Qui est-ce ? murmura Gabrielle.

— C'est lui qui me harcèle pour acheter l'Armada.

**À SUIVRE**

**ALIRE** Les Éditions Alire Inc. www.alire.com

© 1998 Les Éditions Alire Inc. & Jean-Jacques Pelletier

ROM3AL



La Presse

LES PETITES ANNONCES 707 MENUS

DÈS 8 HEURES!

COMMENT NOUS JOINDRE

- Heures d'ouverture: lundi au vendredi, de 8 h à 17 h 30
Par téléphone: (514) 987-8363
Par télécopieur: (514) 848-6287
Adresse postale: Les petites annonces, 7, rue Saint-Jacques, Montréal, Québec H2Y 1K9
petitesannonces@lapresse.ca

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

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

Avis

Nos annonces sont priées de vérifier la teneur de leurs annonces lors de leur première parution.
La Presse se réserve le droit de publier, d'annuler ou de classer correctement toute annonce sous la rubrique appropriée.

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

AUTOBAINES
3 lignes, 7 jours pour 35,70 \$ (1,70 \$ par ligne, par jour additionnel)
Pour cette offre spéciale, aucun changement ne peut être apporté au texte original en cours de publication.

100 IMMOBILIER
ACHAT • VENTE • ÉCHANGE
Visites libres 100
Île de Montréal 101
Centre-ville 102

100 INDUSTRIEL
ACHAT • VENTE • ÉCHANGE
Propriétés à revenus 160
Propriétés comm. / industrielles 162
Fermes, terres 168

300 OFFRES D'EMPLOI
Offres d'emploi (encadrées seulement) 300
Postes de formation 303
Programmes cadres et professionnels 304

200 MARCHANDISES ET SERVICES
Audiovisuel, photographie 203
Instruments de musique 205
Meubles, électroménagers 206

300 OFFRES D'EMPLOI
Offres d'emploi (encadrées seulement) 300
Postes de formation 303
Programmes cadres et professionnels 304

600 LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS
Sports, plein air 605
Séjours, excursions 610
ÉQUIPEMENTS RÉCRÉATIFS
ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

400 SERVICES PERSONNELS
Souhaits, événements 401
Avis de recherche 402
Compagnes, compagnons 403

700 AFFAIRES
Site Internet 704
Occasions d'affaires 710
Franchises 714

800 AVIS
Avis léger 801
Avis divers, communiqués 805
Avis de dissolution, changements de nom 850

500 VÉHICULES AUTOMOBILES
Machinerie diverse, véhicules lourds 501
Camions, 4 x 4, fourgonnettes 511

900 DÉCES, PRIÈRES, REMERCIEMENTS
Remerciements 900
Prières 905
Décès 910

100 IMMOBILIER

- 101 ÎLE DE MONTRÉAL
559 DAVIDSON, 3x 4/1, réno. avec cyclot, murs int. briques.
101 ÎLE DE MONTRÉAL
R.D.P. O. superbe cott. jum. 88, gar., foyer salon, 3 ch., pl. bois.

101 ÎLE DE MONTRÉAL

- 101 ÎLE DE MONTRÉAL
R.D.P. O. superbe cott. jum. 88, gar., foyer salon, 3 ch., pl. bois.

102 CENTRE-VILLE

- 102 CENTRE-VILLE
SIMPSON 3480, près Sherbrooke, condo 3/1, libre juillet, 514-324-0114

103 VIEUX-MONTRÉAL

- 103 VIEUX-MONTRÉAL
CONDON 1 McGill 1270 pi car, 2 ch + loggia, Proprio 514-842-5788

105 LAVAL RIVE-NORD

- 105 LAVAL RIVE-NORD
A STE-DOROTHÉE, cott. 1996, 3 ch., 3/1 s/bains, s/sol fini, 2 gar., foyer, sp. garage, bois franc.

106 RIVE-SUD

- 106 RIVE-SUD
À ST-BRUNO, 1166 Bourassa, bung. 4 ch., s/sol fini, 2 cuisines, 2 s/bains, foyer, garage.

BROSSARD

- BROSSARD
Incontournable Les Chalets sur La Rive, petit domaine dans croissant interne, entrée privée, oasis de paix et de beauté.

107 BANLIEUE OUEST

- 107 BANLIEUE OUEST
BEACONSFIELD, superbe prop. 2200 pi car, terrain 11 600 pi car, 3 ch., 1 1/2 s/bains, pl. bois.

Petites annonces cyberpresse.ca

- 120 PROPRIÉTÉS DEMANDÉES
ACHÈTERAIS 6/3 LOG. PALERIAS COMPTANT PARTICULIER, 514-592-2303
121 FERMES, TERRES
À VENDRE, terre à bois, zonée fauconnier, environ 692 000 pi car.

122 TERRAINS RÉSIDENTIELS

- 122 TERRAINS RÉSIDENTIELS
N.D. ÎLE PERROT, terrains de 6000 pi car. Pour info, demandez Michel 514-453-0479.

123 PRÊTS HYPOTHÉCAIRES/RÉSIDENTIELS

- 123 PRÊTS HYPOTHÉCAIRES/RÉSIDENTIELS
À louer, 2e balance, vente Notaire Leger, voir 302 (514) 729-4332

131 ÎLE DE MONTRÉAL

- 131 ÎLE DE MONTRÉAL
METRO Beauharnois, 3 r. de ch., rénové au 6532 Clark, les entrées, bois franc, juil. 490 \$.

131 ÎLE DE MONTRÉAL

- 131 ÎLE DE MONTRÉAL
METRO Cadillac, 4 1/2, ensolleillé, demi s/sol, chauffé, éclairé, entrées lav./séc., face parc, 540 \$.

131 ÎLE DE MONTRÉAL

- 131 ÎLE DE MONTRÉAL
METRO Fabre, 3/1, nonchauffé, libre immédiatement, 514-725-5598

131 ÎLE DE MONTRÉAL

- 131 ÎLE DE MONTRÉAL
METRO Honoré, 2 1/2, pl. bois, chauffé, eau chaude, libre juillet, 514-351-8443

131 ÎLE DE MONTRÉAL

- 131 ÎLE DE MONTRÉAL
METRO Jarry, 3/1, les entrées, planchers bois, balcon, libre, 400 \$ 514-672-3149

Le Faubourg St-Laurent 155 René Lévesque E.

Construction neuve. Maintenant disponible
Studio, 3 1/2, 4 1/2
Électros fournis
Stationnement disp. Espace de rangement.
Cour intérieure
Près des commodités
514-868-1028
514-847-9547

2021 Notwater
Nos standards sont élevés.
pas nos loyers.
R 131

Côte St-Paul Chauffage inclus

- Côte St-Paul Chauffage inclus
3 1/2 - 4195; 4 1/2 - 4615
Garage 49 \$
jeudi 514-364-5872
soir 514-769-4969

JARDINS ST-GEORGES

- JARDINS ST-GEORGES
3 1/2-4065; 4 1/2-4575; 5 1/2-510; chauffés
Entre 24 et 27 av. P.A.T.
514-645-4505

PARC LAFONTAINE

- PARC LAFONTAINE
Grand studio, tout équipé, 430 \$
514-272-4979, 514-526-6711

PETITE-PATRIE, métro 4, 2 ch., bois franc, clair, gens calme, réf. 645, 450 467-8607

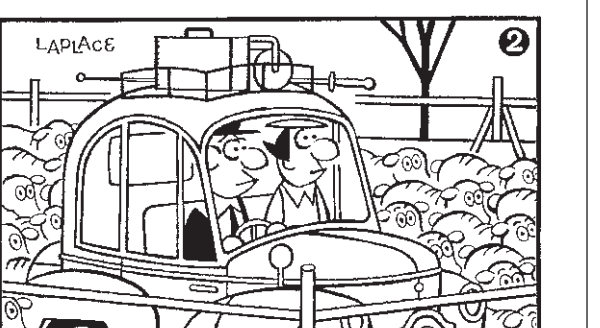
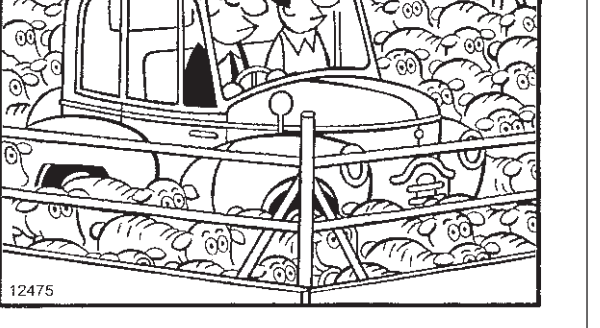
PETITE PATRIE, métro 4, 2 ch., bois franc, clair, gens calme, réf. 645, 450 467-8607

PETITE PATRIE, métro 4, 2 ch., bois franc, clair, gens calme, réf. 645, 450 467-8607

PETITE PATRIE, métro 4, 2 ch., bois franc, clair, gens calme, réf. 645, 450 467-8607

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

Ces deux dessins sont en apparence identiques. En réalité, il y a entre eux HUIT petites différences.



VOIR SOLUTION À LA FIN DES PETITES ANNONCES



# Les PME ont avantage à découvrir les encans électroniques



**LIETTE D'AMOURS**  
**COMMERCE ÉLECTRONIQUE**  
collaboration spéciale  
liette.damours@cefrio.qc.ca

pratiques, affirme Louis A. Lefebvre, codirecteur du Centre ePoly, un organisme spécialisé dans la veille concurrentielle et la recherche en matière de commerce électronique interentreprises. Je serais toutefois très surpris que des entreprises sérieuses usent de tels stratagèmes pour faire baisser les prix. Elles y perdraient trop au change car plus aucun fournisseur ne voudrait éventuellement faire affaire avec elles. Depuis l'avènement d'Internet, ce type d'information se répand très vite entre les membres d'une même industrie. »

Dans une ère où la collaboration entre les acteurs d'une même chaîne de valeur est cruciale, une entreprise risque beaucoup trop à rompre le lien de confiance avec ses fournisseurs.

#### Se tirer dans le pied

Sandy Jap, chercheuse au Massachusetts Institute of Technology (MIT), croit également qu'en recourant aux enchères électroniques à répétition dans le seul but de faire fondre les prix, les acheteurs risqueraient d'envenimer ou de détruire des relations qu'ils ont souvent mis des années à construire. Selon elle, abuser de cette pratique pourrait provoquer un effet contraire à celui escompté : un transfert de pouvoir aux fournisseurs.

Toujours selon la chercheuse, les acheteurs gagneraient à bien comprendre les avantages et les désavantages que présente le recours à des enchères inversées et à s'en servir aussi stratégiquement que possible. Ainsi, la mise en branle d'une ronde d'encans peut entraîner une diminution de coûts intéressante, favoriser le repérage de nouveaux fournis-

seurs, permettre de mieux comprendre la manière dont les prix sont fixés dans un secteur... et mener au réveil de partenaires devenus suffisants avec le temps. Toutefois, l'acheteur aurait peut-être intérêt à conclure ensuite des arrangements stables avec les fournisseurs retenus à l'issue de la ronde d'encans, de manière à maximiser les avantages retirés de la relation.

#### Profitable pour certaines PME

« Il est évident que les donneurs d'ordres tirent de grands avantages des encans inversés, mais nous aussi », affirme Pierre Beaudoin, directeur général de Mesotek, une entreprise spécialisée dans le design et la fabrication d'outillage de très haute précision pour l'industrie aéronautique. Cette PME sherbrookoise compte d'ailleurs parmi les cinq entreprises présélectionnées — à l'échelle internationale — par General Electric (GE) pour participer à des enchères électroniques dans ce secteur particulier. La multinationale se targue d'ailleurs d'avoir économisé 600 millions de dollars grâce aux encans inversés sur Internet en y octroyant plus de 12 milliards en contrat.

« Les enchères inversées lancées par GE nous ont permis de mieux définir notre créneau et d'accroître de 25 % notre carnet de commandes, poursuit le dirigeant. Je crois cependant que les enchères électroniques sont plus profitables pour les entreprises qui font du sur-mesure ou des produits à haute valeur ajoutée que celles qui n'ont pas de créneaux particuliers. »

Il semble également que les PME bien équipées sur le plan technologique soient nettement plus avantagées. « Remporter une

enchère électronique n'exige en soi qu'une connexion haute vitesse, toutefois répondre par la suite à la demande requiert souvent d'adapter ses technologies à celles du donneur d'ordres, rapporte Cédric Roussel, consultant-solutions, chez Primonics, un intégrateur de système de gestion. Or, bon nombre d'entreprises québécoises fonctionnent encore avec de petits systèmes maison qui ne peuvent, sans modifications majeures, s'arrimer aux grands systèmes sophistiqués des acheteurs. »

Il s'agit donc d'une opération qui implique des investissements considérables pour des contrats que l'on risque de perdre au prochain encan. « Le problème avec les PME, c'est qu'elles ne sont pas proactives en matière d'appropriation des technologies, mais réactives, déplore le consultant SAP. Pour décrocher un contrat ou pour ne pas perdre un client, elles vont se conformer aux exigences technologiques de l'acheteur. Toutefois cette décision doit être planifiée en fonction des processus d'affaires de l'entreprise et non pas prise à la légère ou en fonction d'un seul client. »

En soi, les enchères électroniques inversées ne représentent donc pas une menace pour les PME. Certaines peuvent même s'avérer d'excellentes occasions d'affaires. À chaque PME d'identifier lesquelles sont les plus profitables pour leur entreprise, de valider la crédibilité des acheteurs potentiels, de déterminer lesquels elles ont intérêt à privilégier et de définir leurs limites.

**Liette D'Amours est directrice, communication et marketing, au CEFRIO.**

# SEARS\*

PRIX EN VIGUEUR JUSQU'AU SAMEDI 6 AVRIL 2002

## Grande nouvelle

# 899<sup>99</sup>

Notre plus bas prix de la saison!

Rabais 250 \$ sur réfrigérateur Kenmore<sup>MD</sup> 20,5 pi<sup>3</sup> à congélateur au haut

Tablettes en verre en porte-à-faux. Casiers réglables et amovibles dans la contre-porte.

Double réglage de température. 2 hydrateurs transparents dont 1 à réglage d'humidité. N° 65162. Rég. Sears 1149,99.

**RIEN QUE 50 \$\* PAR MOIS**

En blanc ou biscuit



**Avec la carte Sears,  
pas d'intérêt avant octobre 2003\*  
pour tous les gros appareils ménagers**

## Les ventes sur Internet progressent mais leur part est infime

Presse Canadienne

**OTTAWA –** Durant l'année 2001, les ventes par Internet des entreprises ont atteint 10,4 milliards de dollars au Canada, en hausse de 43,4 % par rapport à celles de 2000, rapportait hier Statistique Canada ; mais cela ne représente encore que 0,5 % du total des ventes.

Par secteur, le commerce électronique est le plus répandu dans les services d'enseignement privé, soit 2,6 % des ventes ; suivait le secteur des transports et entreposage, avec 1,4 %.

Des 21 000 entreprises formant l'échantillon de l'agence fédérale, 7 % disaient vendre des biens et services en ligne, en légère progression par rapport à la part de 6 % observée pour 2000.

L'usage de cet outil technologique demeure irrégulier. Ainsi, pour cinq entreprises « ayant commencé à vendre par Internet en 2001, quatre ont arrêté de le faire ». Un fort recul était survenu en 2000 par contre quand, pour deux qui s'y étaient mises, cinq avaient renoncé à Internet.

Les grandes entreprises (500 salariés ou plus) ont aussi dominé un peu plus ce mode de commerce. Ces compagnies ont amassé en 2001, par un moyen ou l'autre, près de 30 % des recettes totales au pays.

Ces entreprises ont fait 40 % du total des ventes par Internet, en baisse légère par rapport à leur part de 43 % en 2000.

En valeur, le commerce de gros, suivi des secteurs manufacturiers, du commerce de détail et du transport et entreposage ont amassé 58 % de toutes les ventes par Internet l'an dernier.

Les grossistes ont fait un chiffre de 1,9 milliard en 2001, un bond de 84 % en un an, équivalant à 0,6 % des recettes totales ; en outre, 12 % des ventes des grossistes ont été menées directement avec les consommateurs, et 13 % à l'extérieur du pays.

Du côté des fabricants, les ventes ont atteint 1,7 milliard, en hausse de 28,8 % par rapport à celles de 2000 et une part de 0,3 % du total ; 85 % des ventes en ligne ont eu lieu auprès d'autres entreprises, 40 % étaient pour des clients à l'étranger.

Les ventes des détaillants atteignaient 1,5 milliard en 2001, en hausse de 67 % mais, malgré cela, le recours au clavier et à la souris n'a donné lieu qu'à 0,6 % des recettes globales.

La valeur des ventes directes des entreprises aux consommateurs, qui a grimpé de 59 %, à 2,3 milliards en 2001, ne représente pourtant que 22 % des ventes par Internet ; les transactions d'une entreprise à l'autre ont aussi obtenu une forte hausse, de 39,5 %, passant à 8,1 milliards.

### Il y a des magasins Sears près de chez vous

Gros appareils ménagers disponibles dans les magasins suivants:

#### Amos

Magasin-concession d'Amos (819) 732-6451

#### Deux-Montagnes

Les Promenades Deux-Montagnes (450) 491-5000

#### Drummondville

Les Promenades de Drummondville (819) 478-1381

#### Granby

Les Galeries de Granby (450) 375-5770

#### Joliette

Magasin-concession de Joliette (450) 759-3900

#### Mont Laurier

Magasin-concession de Mont Laurier (819) 623-4100

#### Montréal

Magasin de meubles et d'électroménagers d'Anjou

Langelier et Jean Talon (514) 254-4213

Magasin de meubles et d'électroménagers de Brossard

Boulevard Taschereau et boulevard Napoléon (450) 678-9066

Magasin de meubles et d'électroménagers de LaSalle

Boul. Newman et Boul. Shenkus (514) 365-5070

Carrefour Laval (450) 682-1200

Mail Champlain Brossard (450) 465-1000

Magasin de meubles et d'électroménagers de Laval

Boulevard Curé Labelle et autoroute 440 (450) 682-0495

Les Galeries d'Anjou (514) 353-7770

Place Vertu (514) 335-7770

Promenades St-Bruno (450) 441-6603

Magasin de meubles et d'électroménagers de St-Bruno

Autoroute 30 et autoroute 116 (450) 653-4064

St-Jérôme (450) 432-2110

#### Pointe Claire

Centre Fairview Pointe Claire (514) 694-8815

Magasin de meubles et d'électroménagers de Pointe Claire

Boul. des Sources et autoroute Transcanadienne (514) 694-3984

#### Repentigny

Les Galeries Rive Nord (450) 582-5532

#### Rouyn-Noranda

Place Rouanda (819) 797-2321

#### Sorel

Les Promenades de Sorel (450) 746-2508

#### St-Hyacinthe

Magasin-concession de St-Hyacinthe (450) 773-6601

#### St-Jean

Le Carrefour Richelieu St-Jean (450) 349-2651

#### St-Jérôme

Le Carrefour du Nord (450) 432-2110

#### Val d'Or

Magasin-concession de Val d'Or (819) 825-3181

#### Valleyfield

Magasin-concession de Valleyfield (450) 371-3050

\*Payez en 18 mensualités égales, sans intérêt, jusqu'en octobre 2003. Avec la carte Sears seulement, sur approbation de votre crédit. Achat minimum: 200 \$. Tous les frais et taxes applicables sont payables au moment de l'achat. La mensualité indiquée a été arrondie au cent près. Des frais de crédit s'ajouteront au solde de votre compte pour toute portion impayée d'un montant porté sur votre compte Sears, à compter du mois suivant. À l'exclusion des articles de nos Centres et magasins de liquidation, des achats par catalogue et sur le site web. Offre en vigueur jusqu'au samedi 13 avril 2002. Renseignez-vous.



Gros appareils ménagers en ligne au [www.sears.ca](http://www.sears.ca)