

LA PRESSE [lapresseaffaires.com](http://lapresseaffaires.com)  
**AFFAIRES**

CLAUDE PICHER > L'ÉTÉ HORRIBILIS PAGE 9

<b>S&amp;P/TSX</b> ▲ 7562,87 +43,28 (+0,58%)	<b>Actions négociées</b> ▲ 121 ▼ 85 Inchangées : 6	<b>TSX CROISSANCE</b> ▲ 1382,81 +6,97 (+0,51%)	<b>QUÉBEC 30</b> ▲ 971,04 +6,22 (+0,64%)	<b>Actions négociées</b> ▲ 19 ▼ 9 Inchangées : 2	<b>NASDAQ</b> ▲ 1893,46 +12,89 (+0,69%)	<b>DOW JONES</b> ▲ 9594,98 +22,67 (+0,24%)	<b>S&amp;P 500</b> ▲ 1034,35 +4,50 (+0,44%)
--	--	--	--	--	---	--	---

# Couche-Tard double de taille d'un seul coup

HÉLÈNE BARIL

Quand il a commencé à s'intéresser à la chaîne de dépanneurs américains Circle K, Alain Bouchard ne voulait en prendre qu'une bouchée. Mais il a tellement aimé ce qu'il a vu qu'Alimentation Couche-Tard a finalement avalé l'entreprise au complet, soit 1663 magasins pour une facture totale de 1,12 milliard de dollars.

À la suite de cette transaction, la plus grosse de l'histoire de l'entre-

prise de Laval, Couche-Tard deviendra le quatrième exploitant de dépanneurs en Amérique du Nord, derrière 7-Eleven, Royal Dutch/Shell et BP.

« C'est une grande journée dans la vie de Couche-Tard », a lancé son président qui rencontrait la presse hier pour donner les détails de la transaction conclue vendredi dernier avec Conoco-Phillips. Le géant américain du pétrole a mis une affiche à vendre sur sa chaîne de dépanneurs en janvier dernier,

pour se concentrer sur son activité principale.

Pour Couche-Tard, les 1663 Circle K, dont la plupart (1438) ont des postes d'essence, sont une bonne affaire. Situés dans 16 États du *sun-belt* américain à haute densité de population, les dépanneurs sont rentables et bien placés pour vendre des quantités de jus, de boissons et de *sloche*, a dit Alain Bouchard.

> Voir **COUCHE-TARD** en LPA 2

## AUJOURD'HUI

### 25 nouveaux Ben & Jerry's

Ben & Jerry's, le renommé fabricant de crème glacée établi à Burlington, au Vermont, veut ouvrir 100 magasins au Canada en 10 ans, dont 25 au Québec. *Page 3*

### Axcan Pharma se fait dire non

L'incapacité répétée d'Axcan Pharma à faire autoriser la commercialisation aux États-Unis de son médicament Hélicide donne des ulcères à ses actionnaires. *Page 6*

### La construction en baisse

La valeur des permis de construction a affiché, en août au Canada, une baisse généralisée dans les secteurs résidentiel et non résidentiel, le recul le plus important ayant été enregistré au Québec. *Page 10*

### La Caisse liquide

La Caisse de dépôt et placement du Québec a liquidé au complet le bloc d'actions ordinaires qu'elle détenait de Télésystème, cet ancien fleuron québécois de la Bourse canadienne. *Page 19*

### Un phénomène

Habituellement, quand une société boursière achète un concurrent d'envergure, son titre recule au moment de l'annonce. La raison est simple : les investisseurs s'inquiètent des problèmes liés à l'intégration. Ce n'est pas ce qui est arrivé avec d'Alimentation Couche-Tard hier. *Page 20*

## Paul Tellier en entrevue à La Presse



PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE

Paul Tellier, président de Bombardier : « La préoccupation n'est plus de doubler les revenus en cinq ans comme avant. Nous allons continuer à augmenter les revenus, mais la préoccupation, c'est d'abord et avant tout d'augmenter la rentabilité. »

## Bombardier planche sur un avion plus gros

MARIE TISON

Après avoir maintes fois rejeté l'idée de construire un avion de 100 places à partir de ses jets régionaux existants, le président de Bombardier, Paul Tellier, admet que l'entreprise planche sur un appareil plus gros qui, s'il voit le jour, devrait constituer une percée technologique importante.

« Il ne s'agit pas d'étirer un carlingue et d'essayer de faire un avion uniquement pour le mettre dans notre catalogue, a affirmé le PDG de Bombardier, Paul Tellier, dans une rencontre à *La Presse* hier. Il s'agit de faire un avion qui constitue une percée, qui représente une amélioration sensible au niveau de la technologie. »

Il parle de moteurs plus performants, moins bruyants, moins gourmands, et d'un avion plus léger.

« Nous avons une équipe qui fait de la recherche et du développement là-dessus », a indiqué M. Tellier.

### Une décision dans 12-18 mois

Ce n'est toutefois que dans de 12 à 18 mois que l'entreprise sera en mesure de prendre une décision quant à l'opportunité d'aller de l'avant.

Un grand concurrent de Bombardier, la brésilienne Embraer, développe un appareil à 108 places, un nouveau marché où Bombardier est absent.

« C'est vrai qu'Embraer est une compagnie respectable, mais alors qu'il y a entre 125 et 135 de notre appareil de 70 places en service commercial, leur appareil à 70 places n'est pas encore certifié et leur appareil de 90 places n'existe pas encore », réplique M. Tellier.

L'entreprise québécoise a bien réussi à concevoir en très peu de temps des biréacteurs régionaux de 70 et de 86 places en étirant la cabine de son biréacteur original de 50 places.

Cet appareil n'a que quatre sièges en largeur. Pour en faire un biréacteur de plus de 100 places, il faudrait l'allonger de façon excessive, ce qui n'est pas possible.

Or, Paul Tellier est catégorique : pas question de donner le feu vert à un projet de nouvel avion sans améliorer le bilan financier de l'entreprise qui, aux yeux du président, est trop peu reluisant.

> Voir **AVION** en LPA 2  
 Autres textes en page LPA 4  
 Voir aussi la chronique de Sophie Cousineau en page LPA 5

### LE CHIFFRE DU JOUR

**110 000 \$**

Dans la grande région de Montréal, c'est à Terrebonne que le coût moyen d'une maison unifamiliale de type bungalow est le moins élevé, à 110 000 \$. Depuis un an, il n'y a pas eu de variation dans le prix d'une propriété de ce genre à Terrebonne. A Beloeil, le « bungalow » coûte exactement le même prix, par contre le compte de taxes y est plus élevé. Une maison de même type dans le quartier Ahuntsic, à Montréal, coûte 195 000 \$.

Source : Royal LePage

Tout le monde gagne avec **Tour du Mont-Royal** & **jetsgo**

**Las Vegas**

**5 vols par semaine**

**715 \$** Forfait 3 nuits Vol & Hôtel  
 Octobre, à partir de... aller-retour

TAXES COMPRISSES

Contactez votre agent de voyages

## LA PRESSE AFFAIRES

## REPÈRES

## DOLLAR CANADIEN

74,62 ¢ US

VARIATION +0,25 ¢

0,64 € -0,52 €

## SOMME REQUISE POUR ACHETER...

UN DOLLAR US

1,34 \$

UN EURO

1,57 \$

## TAUX PRÉFÉRENTIEL

4,50%

TAUX DE LA BANQUE DU CANADA

2,75%

OR (NY gold)

372,70 \$ US +3,30 \$ US

PÉTROLE (North Sea Brent)

29,50 \$ US +0,21 \$ US

## DILBERT



## Des changements dans La Presse Affaires

Bienvenue dans votre cahier *La Presse Affaires*, que vous verrez désormais souvent identifié par l'acronyme LPA. En revêtant nos nouveaux habits, nous en profitons pour ajouter des éléments d'information qui faciliteront la consultation quotidienne de la section et vous permettront d'obtenir une vue d'ensemble plus complète.

Dans le haut de cette page, vous aurez remarqué l'ajout des Repères, qui indiquent notamment l'évolution de notre devise par rapport au dollar américain et à l'euro, en plus

de regrouper d'autres données recherchées. Tout à côté, nous accueillons Dilbert; il saura ajouter une touche d'humour grâce à ses réflexions sur le monde du travail.

En page frontispice, sous l'entête, nous avons inclus la variation des indices boursiers Québec. Ces indices, qui permettent de mesurer le comportement de dizaines d'entreprises québécoises en Bourse, servent désormais à confectionner certains produits financiers. Des investisseurs les réclamaient donc, avec raison.

Vous découvrirez d'autres nouveautés dans nos pages de cotes boursières, d'abord avec l'ajout de notre tableau exclusif LPA 50.

Il présente des informations détaillées sur une sélection de 50 titres qui suscitent un intérêt particulier chez nos lecteurs. Le même souci d'offrir des informations plus complètes se reflète dans le nouveau tableau de la Bourse de croissance TSX, qui présente les sociétés québécoises inscrites à ce marché.

Pour mieux répondre à la demande d'informations sur les sociétés

d'ici, nous avons d'ailleurs repensé notre revue quotidienne des marchés, dans le but de mettre l'accent sur les entreprises québécoises et canadiennes, en fonction des événements de l'actualité.

Aujourd'hui, Réjean Bourdeau fait état, en page LPA 20, de la réaction des marchés à l'importante acquisition d'Alimentation Couche-Tard aux États-Unis.

Cette volonté de privilégier l'information sur les sociétés les plus populaires nous a aussi guidés dans la confection du tableau des

100 géants américains, où on apprendra notamment qu'un colosse comme Microsoft a une valeur boursière de 314,5 milliards de dollars américains...

D'autres changements s'en viennent, au fil des jours. Entre autres, dès dimanche, ne manquez pas le premier numéro de notre nouveau cahier À Vos Affaires.

Chaque semaine, il offrira un contenu riche et varié sur les finances personnelles.

Stéphane Lavallée

Directeur, La Presse Affaires

## Grosse bouchée pour Couche-Tard

## COUCHE-TARD

suite de la page LPA2

M. Bouchard a précisé que le mercure atteignait 117 degrés Fahrenheit au cours d'une de ses visites au siège social de Circle K, à Phoenix, en Arizona.

CoucheTard continuera aussi d'approvisionner 350 autres magasins Circle K appartenant à des franchisés. Au total, la transaction doublera ses revenus, pour les porter à près de 9 milliards de dollars, et fera grimper son bénéfice net de 36 %.

Déjà présente dans le Midwest américain avec 674 magasins, Couche-Tard se donne avec Circle K un outil puissant pour continuer son expansion aux États-Unis, a-t-il souligné. L'entente avec Conoco-Phillips est assortie d'un contrat d'approvisionnement de cinq ans pour l'achat d'essence. « Le prix payé est très raisonnable pour pas dire très attrayant », a commenté de son côté le vice-président, finance, Richard Fortin.

Ce prix, soit 1,12 milliard, représente 5,4 fois le bénéfice d'exploitation de Circle K, soit moins que le coût d'acquisition de la chaîne canadienne Silcorp en 1999, qui était de 7,2 fois le bénéfice d'exploitation.

Le titre de Couche-Tard (ATD.B) s'est d'ailleurs envolé après l'annonce de la transaction et a fini la journée à un record de 21 \$, une poussée de 22,8 %, ou 3,90 \$ (voir autre texte en page LPA 20).

## Économies de 50 millions US

La direction de Couche-tard espère pouvoir économiser 50 millions US en intégrant les magasins Circle K à son réseau qui compte déjà 2575 dépanneurs. La plus grande partie de cette synergie viendra des achats, a expliqué Alain Bouchard. Le directeur de l'exploitation, Réal Plourde, a déjà commencé à travailler sur un plan d'intégration qui prévoit notamment l'ajout de lecteurs optiques (seulement 33 % des magasins Circle K ont des scanners aux caisses), l'ajout de restaurants et la vente d'une partie des 900 immeubles qui sont la propriété de la chaîne.

Circle K compte 14 500 employés, dont 600 travaillent au siège social de Phoenix, qui risque de disparaître après la conclusion de la transaction, prévue pour décembre. Certains emplois disparaîtront, a reconnu Alain Bouchard, mais il n'a pas voulu être plus précis à ce sujet. À son dernier exercice conclu le 30 juin, Circle K avait enregistré des ventes de 3,9 milliards US et

un bénéfice d'exploitation de 155 millions US.

Une fois qu'elle aura avalé cette grosse bouchée, Couche-Tard aura 4630 magasins, des revenus de 8,8 milliards CAN, dont les trois quarts proviendront des États-Unis. Si l'intégration des deux entreprises donne les résultats escomptés, le bénéfice net de Couche-Tard bondira de 90 %, soit de 70 à 155 millions, a dit le président.

Le financement de cette mégatransaction proviendra d'un placement privé de 223 millions et d'emprunts totalisant 1,1 milliard. Le niveau d'endettement d'Alimentation Couche-Tard augmentera considérablement à la suite de cette acquisition, mais l'objectif est de le ramener à son niveau historique de 50 % dans les 18 prochains mois, a soutenu le chef de la direction financière, Richard Fortin.

Le président de Couche-Tard est décidé à mettre la pédale douce sur les acquisitions, le temps d'absorber Circle K, mais ça ne l'empêche pas de songer à l'avenir. Ainsi, les pétrolières canadiennes font comme les américaines et ouvrent des dépanneurs à même leurs stations d'essence. « Un jour, elles voudront peut-être s'en départir et on sera là pour les acheter », a indiqué Alain Bouchard.

## ÉCONO FLASHES

DESJARDINS

## 1,1 million dans New IT

Desjardins Capital de risque, par l'intermédiaire de Capital régional et coopératif Desjardins et du Fonds d'investissement Desjardins de Montréal, réinvestit 1,1 million dans l'entreprise montréalaise Technologies New IT. En plus de permettre la poursuite des activités de développement de sa technologie, cet investissement permettra à l'entreprise montréalaise d'intensifier ses efforts de commercialisation tant sur le marché québécois que sur les marchés étrangers.

D-BOX

## Nouveau brevet

Le bureau américain des brevets a octroyé récemment à Technologies D-BOX un nouveau brevet intitulé *Motion Transducer Efficient for Small Amplitude Movements*. Ce brevet vient renforcer la protection intellectuelle déjà accordée par un précédent brevet obtenue en 2000 intitulé *Multi-Sense Home Entertainment Chair Transducer System*. La technologie de simulation de mouvements développée par D-BOX permet de synchroniser de véritables mouvements avec un film ou un jeu vidéo. Les produits issus de cette technologie sont principalement destinés au vaste marché du loisir à domicile.

Pierre Bellemare

## Un autre avion

## AVION suite de la page D1

« La préoccupation n'est plus de doubler les revenus en cinq ans comme avant, a-t-il affirmé. Nous allons continuer à augmenter les revenus, mais la préoccupation, c'est d'abord et avant tout d'augmenter la rentabilité. » Au cours des quatre ou cinq dernières années, les profits de Bombardier n'ont représenté que 3 % des revenus de l'entreprise, une fois les éléments extraordinaires mis à part. « C'est inacceptable », laisse tomber M. Tellier.

« Nous ne pouvons pas dire à nos investisseurs que nous prenons des mesures pour réduire notre risque, et en même temps, embarquer dans un projet qui coûterait entre 1 et 2 milliards de dollars, a expliqué M. Tellier. Nous avons renforcé notre bilan, nous allons continuer à faire des études de marché et dans 12 à 18 mois, s'il y a lieu, nous prendrons une décision, dans la mesure où nous aurons la technologie voulue. »

## Quelques questions

Si Bombardier allait de l'avant, il resterait à décider comment fabriquer le nouvel appareil de plus de 100 places, où le fabriquer et avec qui partager les risques financiers. Il pourrait être question de partager ces risques avec les principaux fournisseurs du groupe et, ainsi, poursuivre une collaboration que le président souhaite engagée dans le domaine du financement.

Bombardier a en effet entrepris des discussions avec ses gros fournisseurs afin de créer une nouvelle

société de financement qui serait en mesure d'accorder des prêts ou des garanties de prêts aux clients. Il s'agirait d'une nouvelle source de financement, qui viendrait s'ajouter aux institutions financières et aux programmes gouvernementaux comme ceux d'Exportation et développement Canada et d'Investissement Québec.

## Le gros défi

« Le plus gros défi, c'est le financement », a affirmé M. Tellier en parlant des défis de l'entreprise qu'il dirige. Il a d'ailleurs abordé la question dans un discours prononcé à Montréal, hier matin, devant l'Association des industries aéronautiques du Canada. Il a surtout invité l'industrie aéronautique canadienne à défendre les programmes gouvernementaux, parfois considérés dans certains milieux comme des « aumônes du gouvernement à Bombardier en particulier et à l'industrie aéronautique en général ».

**Mobilier de bureau de qualité**  
**VENTE D'ÉCHANTILLON**

La plus grande exposition de Montréal  
3 000 000 \$

3155 Deville  
Tél.: (514) 725-5295

1 ANS

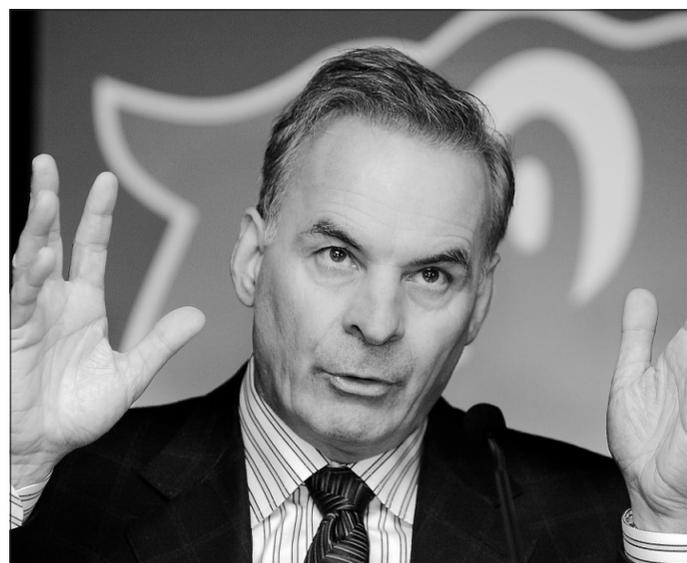


PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE ©

Alain Bouchard

## Spécialité: dépanneur

L'intérêt d'Alain Bouchard pour les dépanneurs ne date pas d'hier. Il a commencé à s'y intéresser à l'âge de 17 ans, quand il quitté l'école pour aider son frère, gérant d'un magasin Perrette dans la région de Montréal.

Il a ensuite travaillé chez Provi-Soir, avant de pouvoir en acheter deux en franchises. Aujourd'hui, à 53 ans, Alain Bouchard vient d'ajouter 1663 magasins au réseau de 2574 qu'il possède déjà au Canada et aux États-Unis.

Tu trouves pas que c'est un peu gros ? lui a demandé sa femme à propos de cette transaction, la plus importante de l'histoire de l'entreprise.

Le président d'Alimentation Couche-Tard réalise ce que son père aurait toujours voulu faire : monter sa propre affaire et avoir du succès, pour mieux faire vivre ses six enfants. De son enfance modeste, vécue à Chicoutimi, sur la Côte-Nord, et à Rivière-du-Loup, l'entrepreneur a conservé une insécurité tenace. « Si j'ai besoin de 100 \$, je m'assure d'en avoir 1000 \$ », a-t-il déjà confié en entrevue.

Si Alain Bouchard n'a pas inventé les dépanneurs, il en a amélioré l'image et la rentabilité. Et ce n'est qu'un début, promettait-il hier après l'annonce de l'achat de Circle K pour 830 millions de dollars américains. — H.B.

**700**  
**Affaires**

**710** OCCASIONS D'AFFAIRES  
RESTAURANT franchisé, 95 places, emplacement achalandé, formation offerte.  
Olivex courtier immobilier 514-608-2886

**715** FINANCEMENT  
PROBLÈMES FINANCIERS avis 60 jrs  
1ÈRE - 2È HYPOTHÈQUE  
450-448-5652

**800**  
**Avis**

**801** AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS de clôture d'inventaire (art. 795 Code civil du Québec)  
PRENEZ avis que ANDRE BRUNEAU, en son vivant domicilié à Notre-Dame-des-Prairies (Québec) est décédé à Joliette, le 17 juillet 2002, et qu'un inventaire des biens du défunt a été fait, sous seing privé le 18 mars 2003 et peut être consulté par toute personne intéressée à la succursale du TRUST BANQUE NATIONALE, située au 2600, boulevard Laurier, Tour de la Cité, bureau 900, Sainte-Foy, province de Québec.  
DONNÉ À STE-FOY, le 1 octobre 2003  
TRUST BANQUE NATIONALE, és-qualités de mandataire

**800**  
**Avis**

**850** AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie OPTIMUM RESSOURCES INC., ayant son siège social au 2348 chemin Lucerne, bureau 548, Montréal (Québec) H3R 2J8 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, requise par les dispositions de l'article 37 de la Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales.  
R850

PRENEZ AVIS que la compagnie LES ENTREPRISES J. F. R. INC., du 12265 Guertin à Montréal, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.  
R850

PRENEZ AVIS que la compagnie LISE PRATTE GROUPE CONSEIL INC., demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.  
R850  
Me Lise Pratte

## LA PRESSE AFFAIRES

## Ben & Jerry's va ouvrir 25 magasins au Québec

LAURIER CLOUTIER

Ben & Jerry's, le renommé fabricant de crème glacée établi à Burlington, au Vermont, veut ouvrir 100 magasins au Canada en 10 ans, dont 25 au Québec. Dès le printemps 2004, le groupe prévoit l'ouverture de 10 nouveaux magasins au pays, dont au moins trois au Québec.

Racheté en 2000 par le géant Unilever, des Pays-Bas, Ben & Jerry's a signé récemment une entente avec Amazing Scoop Shop Co, de Montréal, qui devient le maître franchisé au Canada et s'engage à ouvrir au moins 75 magasins en neuf ans, a précisé à *La Presse Affaires* Will Patten, directeur de l'exploitation au détail du fabricant de crème glacée. De son côté, le franchiseur Morrie Baker, copropriétaire de Amazing avec Gary Lackstein, préfère parler de l'ouverture de 100 magasins, après la réception « phénoménale » obtenue par sa promotion de Ben & Jerry's à la foire de l'International Council of Shopping Centers, la semaine dernière, à Toronto.

Franchisé de Ben & Jerry's dès 1988, rue Monkland, à Montréal, Morrie Baker déclare négocié déjà avec trois propriétaires immobiliers au Québec, en vue des ouver-

tures du printemps prochain. Une partie des autres magasins du printemps prochain devraient ouvrir en Ontario et en Alberta, dit-il.

« Ben & Jerry's a une base solide au Québec depuis 1988 et Amazing veut les meilleurs immeubles pour établir ses magasins », déclare M. Baker. Tous les Ben & Jerry's seront détenus par Amazing, car la compagnie a des fonds et les contacts bancaires nécessaires pour financer le développement, dit-il.

Chacun des Ben & Jerry's coûte 250 000 \$ et crée 25 emplois, auxquels s'ajoutent ceux liés à la gestion du groupe.

Dans la région de Montréal, Ben & Jerry's possède déjà cinq magasins de crème glacée, souligne Will Patten. Outre celui de Monkland, le fabricant du Vermont a aussi ouvert en 1988 son établissement du boulevard de Maisonneuve, sans doute celui qui bourdonne le plus d'activités, selon Morrie Baker. Depuis 1996, Ben & Jerry's a également pignon sur rue à la place Jacques-Cartier, dans le Vieux-Montréal. Will Patten a aussi un magasin à Laval de même qu'un autre dans le complexe cinématographique Star Cité de Famous Players, une compagnie qui exploite aussi trois Ben & Jerry's à Toronto.

Intrawest ouvrirait le mois dernier



Jerry Greenfield et Ben Cohen profitent du 20<sup>e</sup> anniversaire de l'entreprise qu'ils ont fondée pour se sucrer le bec, en 1998.

un Ben & Jerry's à sa station Blue Mountain, près de Toronto, et n'écarte pas d'en exploiter plusieurs autres dans ses centres de villégiature, en raison du grand succès obtenu avec le premier.

Aux États-Unis, Ben & Jerry's dénombre 275 magasins et a planifié 15 ouvertures durant l'année en cours, précise Will Patten. Dans le

monde, la compagnie exploite 120 magasins, surtout en Europe, et devrait en ajouter une centaine en 2004, selon le directeur de l'exploitation au détail.

La concurrence ne manque pas pour le fabricant de crème glacée haut de gamme, de la part entre autres de Baskin-Robbins, dont les prix sont moins élevés.

Ben Cohen et Jerry Greenfield, deux hippies du Vermont, ont fondé Ben & Jerry's, qui a mis l'accent dès 1978 sur une approche anti-conformiste et anticorporatiste qui a rapporté gros. Unilever, le propriétaire de l'entreprise, est déjà un des deux leaders de la crème glacée au Canada, avec le géant Nestlé.

## Nouvel acteur dans les meubles et les appareils électroniques

LAURIER CLOUTIER

La chaîne The Brick, d'Edmonton, fera son entrée au Québec dans le secteur de la vente de meubles et d'appareils électroniques avec l'ouverture de huit magasins.

Dès le printemps, The Brick Warehouse va ceinturer la région de Montréal avec quatre magasins, confirme Richard Byers, vice-président au marketing de la compagnie à capital fermé, l'un des leaders canadiens de son secteur, en

concurrence notamment avec Future Shop et Brault & Martineau, au Québec.

Outre le Centre Laval, The Brick a choisi les Galeries d'Anjou et l'arrondissement de Saint-Hubert, à Longueuil, mais ne dévoile pas l'emplacement du quatrième magasin, car la compagnie n'a pas terminé les négociations. M. Byers n'écarte pas que cet autre commerce s'établisse dans l'ouest de l'île de Montréal.

L'ouverture de quatre autres magasins Brick au Québec dès 2004

surprend aussi, en raison de l'importance des investissements requis, que Richard Byers ne saurait préciser.

En outre, The Brick est en train de construire un centre de distribution de 375 000 pieds carrés, dans l'est de l'île de Montréal, où travailleront environ 200 personnes.

Chacun des magasins embauchera par ailleurs de 50 à 75 personnes, souligne le vice-président, pour un total de 400 à 600 employés dans son réseau de

commerces de détail au Québec, d'ici la fin de 2004.

The Brick se décrit comme le plus important détaillant de meubles, de matelas, d'appareils électroniques et d'électroménagers au Canada. Au Centre Laval, une propriété détenue par le Fonds de placement immobilier Alexis Nihon, le magasin The Brick disposera de 48 500 pieds carrés.

Future Shop profite d'ailleurs de l'arrivée de la compagnie d'Edmonton à Laval pour déménager son magasin lavallois, au Centre

Laval, et l'agrandir, à 34 000 pieds carrés.

The Brick, présente dans toutes les régions canadiennes par ses magasins et son site Internet, est attendue au Québec depuis 2002. « Nous sommes extrêmement enthousiastes d'arriver dans la belle ville de Montréal », insiste Richard Byers.

The Brick compte ouvrir au total 12 magasins au Québec, dont cinq ou six à Montréal et d'autres à Québec, Trois-Rivières et Sherbrooke.

### LE CHEMIN DE LA PERFECTION EST SOUDAIN PLUS COURT.

Dans une catégorie que Lexus a créée il y a cinq ans, le tout nouveau RX 330 a parcouru bien des kilomètres sur le chemin de la perfection. Pour y parvenir, il a été doté d'un puissant V6 de 230 ch et d'une nouvelle transmission à 5 rapports. Résultat : des accélérations impressionnantes, avec un passage de 0 à 60 mi/h en seulement 7,8 secondes. Côté luxe, contentons-nous de dire que ce véhicule exceptionnel est équipé de tout ce que vous attendez d'une Lexus. Et pour vous permettre d'élargir vos horizons, nous vous proposons un panneau de toit transparent en option, qui offre une vue du ciel de 50 % supérieure.\* La perfection est-elle encore loin ? À vous d'en juger en venant faire un essai routier chez le concessionnaire Lexus le plus proche. Pour contacter un concessionnaire ou en savoir plus, visitez [www.RX330.ca](http://www.RX330.ca)

LE TOUT NOUVEAU LEXUS RX 330 À PARTIR DE 49 900 \$\*

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.  LEXUS



LE TOUT NOUVEAU LEXUS RX 330

\*Comparé à un panneau de toit transparent conventionnel. \*PDSF du RX 330 2004. Frais de transport et de préparation, immatriculation et toutes les taxes applicables en sus.

## LA PRESSE AFFAIRES

# Le patron de Bombardier rejette l'idée d'un recours massif à la sous-traitance

MARIE TISON

À valeur égale, Bombardier fera appel à sa propre main-d'oeuvre plutôt qu'à la sous-traitance.

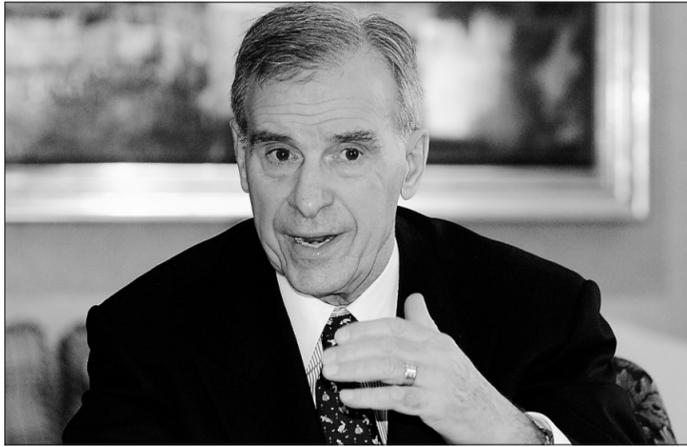
« Si nous sommes capables de faire des choses à l'interne, personnellement, comme philosophie de gestion, je préfère cela », a affirmé le président-directeur général de Bombardier, Paul Tellier, dans une rencontre éditoriale à *La Presse* hier.

M. Tellier a été nommé à la tête de Bombardier en janvier 2003. Auparavant, il était président et chef de la direction du Canadien National, une entreprise qui a eu massivement recours à la sous-traitance.

« Au cours des cinq à six dernières années, nous avons renversé cette politique, a soutenu M. Tellier. Nous avons essayé d'en faire le plus possible à l'interne. »

Il a expliqué que le fait de favoriser le travail à l'interne permettait de stabiliser davantage le niveau de la main-d'oeuvre. Il faut cependant que le travail à l'interne soit compétitif au plan des coûts.

« Il faut augmenter notre profitabilité, qui n'est pas acceptable, a-t-



Paul Tellier

PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE

il soutenu. On ne peut pas se permettre de payer deux à trois fois ce que ça vaut pour faire un travail quelconque. »

Ainsi, aux yeux de M. Tellier, il était justifiable de confier les cafétérias des usines montréalaises de Bombardier Aéronautique à la sous-traitance.

Les employés de ces cafétérias gagnaient 19,25 \$ l'heure, un salaire qui était supérieur à ce qui était disponible sur le marché. Le syndicat était prêt à faire des concessions et à descendre à 10 \$ l'heure, mais Bombardier a plutôt choisi de confier ses cafétérias à Aramark et d'y transférer ses employés. Ceux-ci

ont alors vu leur salaire chuter à 7,75 \$.

Le Tribunal du travail a toutefois accordé une victoire au syndicat en juin dernier en statuant que les conditions de travail des employés devaient les suivre dans la nouvelle entreprise en attendant la signature d'une nouvelle convention collective. Les employés n'ont pas pu savourer la victoire bien longtemps : Aramark a imposé un lock-out d'une journée en juillet, ce qui a permis de mettre fin à l'application de l'ancienne convention collective. Les employés ont déclenché une grève en août dernier.

La FTQ estime toutefois que cette bataille a amené Bombardier Aéronautique à remettre à plus tard d'autres projets de sous-traitance, qui auraient notamment touché des employés d'entretien.

M. Tellier prône maintenant la discussion.

« Je suis convaincu que lorsque les parties s'assoient autour de la table de façon intelligente, il y a moyen de trouver des solutions », a-t-il soutenu.

Il a dit croire à de bonnes relations de travail.

« Je suis le premier à admettre

que nous ne sommes pas toujours très habiles, mais je suis confiant que nous devrions venir à bout de trouver des compromis acceptables pour tout le monde. »

Bombardier Aéronautique fait cependant face à de sérieux défis. Elle a réussi à renégocier des conventions collectives avec ses employés de Toronto et de Wichita, mais les négociations ne sont pas encore terminées avec ses employés de Montréal et de Belfast.

En fait, les membres du syndicat Amicus, qui représente 3500 des 5500 employés de Bombardier à Belfast, ont voté en faveur d'un arrêt de travail la semaine dernière. Ils protestent contre un changement dans les horaires de travail et les centaines de mises à pied annoncées par Bombardier au cours des 12 derniers mois.

« Le vote était extrêmement divisé, a commenté M. Tellier. J'ai bon espoir que nous pourrions arriver à une solution négociée. »

Au printemps 2002, une grève de trois semaines dans les usines montréalaises de Bombardier Aéronautique avait eu un effet négatif important sur le bénéfice de l'entreprise.

## Bombardier Transport fermera des usines en Europe

MARIE TISON

Bombardier Transport fermera plusieurs usines en Europe d'ici la fin de 2003.

« Il n'y a pas l'ombre d'un doute dans mon esprit que nous avons trop d'usines, a déclaré le président-directeur général de Bombardier, Paul Tellier, en entrevue à *La Presse* hier.

« Il faut en fermer. Il faut en fermer

plus rapidement que prévu. »

M. Tellier a affirmé que Bombardier Transport comptait une bonne demi-douzaine d'usines en trop en Europe, « sinon davantage ».

Il a admis que l'intégration d'Adtranz, la division ferroviaire de DaimlerChrysler acquise en mai 2001, s'est révélée plus difficile que prévu. La rentabilité laisse encore à désirer. En 2002-2003, le bé-

néfice avant impôts et amortissement de Bombardier Transport n'a atteint que 2,2 % des revenus.

M. Tellier a noté que jusqu'ici, Bombardier Transport avait adopté une approche plutôt graduelle, progressive. Cela devra changer.

« Il va falloir prendre des mesures plus radicales, a-t-il annoncé. Il va falloir être capables de fermer une usine et de vivre avec les conséquences. »

Il a notamment déploré le fait que certains produits doivent passer à travers six usines différentes avant de voir le jour.

« Il faut concentrer certains produits dans certaines usines. Il faut réexaminer certaines gammes de produits. »

Il faudra aussi que les clients cessent d'exiger que la production se fasse chez eux. Si la situation actuelle perdure, Bombardier se re-

trouvera avec des usines dans toute l'Europe qui fonctionneront à 30 ou 40 % de leur capacité.

Il ne sera pas facile de fermer des usines, notamment en raison de diverses réglementations nationales. M. Tellier a cependant refusé de se laisser intimider.

« Il ne faut pas que ces défis deviennent des excuses, a-t-il lancé. Il ne faut pas s'enfermer dans les fleurs du tapis. »



SUBARU

3 JOURS

GRANDE LIQUIDATION

SUR TOUTES LES BAJA 2003 EN INVENTAIRE

72 HEURES LUNDI MARDI MERCREDI  
6 OCTOBRE 7 OCTOBRE 8 OCTOBRE  
SEULEMENT

FINANCEMENT  
À L'ACHAT  
À PARTIR DE

0%



La Traction Intégrale Subaru,  
pour la sécurité de votre famille d'abord.

TRACTION INTÉGRALE SYMÉTRIQUE À PRISE CONSTANTE

- Moteur 2,5 litres - 165 ch
- Transmission manuelle à 5 rapports
- Roues 16 po en alliage d'aluminium
- Climatiseur
- Régulateur de vitesse
- Et plus encore...

Informez-vous du  
PLAN DE PROTECTION  
SUBARU

ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES SUBARU DU GRAND MONTRÉAL

SUBARU RIVE-SUD GREENFIELD PARK (450)465-9200 JOHN SCOTTI SUBARU SAINT-LEONARD (514)725-6777 JOLIE SUBARU JOLIE (450)755-1055 CARRÉ FOUR SUBARU/AUTO SAINT-ROSE LAVAL (450)825-1114 SUBARU AUTO CENTRE MONTRÉAL (514)937-4235 SUBARU DES SOURCES DOLLARD DES ORMEAUX (514)682-3980 SUBARU STE-AGATHE STE-AGATHE-DES-MONTS (819)325-1600 LACHUTE SUBARU BROWNSBURG (450)862-0262 SUBARU STE-HYACINTHE SAINT-HYACINTHE (450)773-5282 SUBARU DE LAVAL ADM AUTOMOBILES (450)638-6041 CONCEPT AUTOMOBILES GRANBY (450)372-2007 SUBARU REPENTIGNY REPENTIGNY (450)565-9550 SUBARU ST-ÉRODIE SAINT-ÉRODIE (450)436-7494

SUBARU  
GUIDÉE PAR UNE FORCE INTÉRIEURE™

Photo à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation de crédit par «Compagnie de Service de Financement Automobile Primus Canada». Pour plus d'information, voyez votre concessionnaire Subaru. Offre valide jusqu'au mercredi 8 octobre, 2003.

3175210A

www.subaru.ca



SOPHIE COUSINEAU

# La quête de Bombardier

**P**aul Tellier veut votre argent. Le PDG de Bombardier souhaite que les gouvernements (lire vous) aident encore plus ses clients, les compagnies aériennes comme Air Canada qui songent à acquérir ses jets régionaux. Et si Bombardier décide de lancer une nouvelle famille d'avions de 100 sièges et plus, une décision cruciale qui se prendra d'ici de 12 à 18 mois, a révélé Paul Tellier hier, en rencontre avec *La Presse*, l'entreprise voudra assurément qu'Ottawa finance une partie des coûts de développement. Or, la facture s'annonce salée, entre 1 et 2 milliards de dollars.

Voilà pourquoi Paul Tellier profite de toutes les tribunes qui lui sont offertes pour vendre sa cause. C'est ce qu'il a fait devant le Canadian Club de Toronto le 15 septembre. C'est ce qu'il a fait à Montréal hier devant les membres de l'Association des industries aéronautiques du Canada. Et c'est ce qu'il fera à Vancouver en décembre et à Calgary en janvier.

Il faut dire que Paul Tellier a un très gros contrat de vente devant lui. Si les subsides consentis à l'avionneur sont généralement vus d'un bon oeil au Québec, où se trouve l'essentiel de ses activités manufacturières en aéronautique, elles déchainent les passions à l'ouest de la rivière des Outaouais. Ainsi, le discours que Paul Tellier a prononcé il y a deux semaines à Toronto, loin de calmer le jeu, a mis le feu aux poudres.

Le rest of Canada n'a toujours pas digéré la vente de Canadair et l'attribution du contrat d'entretien des CF-18, au milieu des années 80, la vente de de Havilland en 1992 et l'aide au développement du jet régional de 70 sièges en 1996. Il s'en est souvenu avec acuité cet été, lorsque le ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew, a débloqué 1,2 milliard en prêts remboursables, par l'entremise du Compte du Canada, pour les clients



L'avion d'affaires Global 5000 de Bombardier.

PHOTO BOMBARDIER

de Bombardier Aéronautique en mal de financement.

Et voilà que Paul Tellier en demande encore plus ! « Plutôt que de traiter le problème à la pièce, a-t-il affirmé, il faut avoir une vue d'ensemble et trouver une solution à long terme. »

L'argumentaire du PDG de Bombardier se résume comme suit. Si le Canada veut conserver sa place enviable dans l'aéronautique, il ne peut faire autrement que de subventionner l'industrie, puisque tous les autres pays le font. C'est d'autant plus vrai que, contrairement à ses concurrents Embraer, Boeing et Airbus, Bombardier ne tire qu'une infime portion de ses revenus (2 % de son chiffre d'affaires) des contrats militaires grassement subventionnés. Et puis, les subventions à l'industrie canadienne, qui compte 5200 fournisseurs et qui emploie 80 000 salariés, ne profitent pas qu'à Bombardier.

« Diminuer d'une centaine d'appareils la production d'avions commerciaux, cela veut dire la perte de 8000 jobs, a dit Paul Tellier. Il faut

que les gens soient conscients que c'est de cela qu'on parle. »

Bombardier annonce d'ailleurs qu'elle compte faire sa part et mettre ses fournisseurs à contribution. Depuis plusieurs mois, l'entreprise essaie de mettre sur pied une société qui offrirait du financement aux compagnies aériennes.

Bombardier et ses sous-traitants fourniraient les capitaux de départ de cette société; la contribution de chaque fournisseur serait fonction de l'importance de ses contrats avec Bombardier, les plus gros pouvant injecter jusqu'à 50 millions de dollars, précise Paul Tellier. Ce capital de démarrage servirait de levier pour aller chercher encore plus de fonds. « C'est un effort commun de tous ceux qui tirent avantage de la vente d'avions de Bombardier », a noté Paul Tellier.

C'est très bien, mais Bombardier devra faire plus. Il ne suffit pas de dire, comme le PDG de Bombardier l'a affirmé hier, que « l'industrie aéronautique est extrêmement importante : ou bien on se limite à vendre des arbres, ou bien on va

vouloir passer dans la haute technologie. » L'aéronautique est loin d'être la seule industrie *high tech* au Canada. Pourquoi aider celle-ci plutôt qu'une autre, d'autant que les gouvernements la soutiennent déjà beaucoup ? C'est ce que Paul Tellier devra justifier de façon plus convaincante.

Et puis, Bombardier devra faire preuve d'une plus grande transparence. Je veux bien admettre, par exemple, que le Québec subventionne l'usine d'assemblage de jets régionaux de Mirabel. Plusieurs pays et villes d'Amérique du Nord et d'Europe avaient fait de généreuses propositions pour attirer Bombardier, et sans l'ensemble de mesures fiscales ficelé par Bernard Landry, à l'époque ministre des Finances, il y a fort à parier que l'usine aurait été construite à l'extérieur du Québec. Mais pourrions-nous savoir combien cela va coûter aux contribuables ?

J'ai tenté sans succès d'avoir uniquement une estimation de la valeur des mesures fiscales consenties à Bombardier pendant 10

ans. Je me suis heurtée au refus du ministère des Finances et de Bombardier, qui ont invoqué, entre autres, le secret industriel. Comme si, à partir du montant d'une aide, on pouvait tirer des renseignements stratégiques et concurrentiels sur la fabrication des jets de 70 et de 90 sièges ! La cause, qui a traîné pendant plus de deux ans devant la Commission d'accès à l'information, fait maintenant l'objet d'une requête en permission d'en appeler à la Cour du Québec...

Cela va coûter de plus en plus cher aux fournisseurs de Bombardier de brasser des affaires avec l'avionneur montréalais. Non seulement devront-ils contribuer au financement des transporteurs aériens clients, mais ils devraient aussi assumer une partie du risque si le projet d'un jet régional de 100 sièges finit par décoller. C'est ce qu'a indiqué Paul Tellier hier.

Ce n'est pas la première fois que Bombardier procède ainsi. En 1996, elle avait divisé la facture des frais de développement de près de 1 milliard de dollars de l'avion d'affaires Global Express. Les sous-traitants, parmi lesquels Mitsubishi, BMW—Rolls-Royce et Honeywell, en avaient assumé près de la moitié.

Or, l'aventure paraît cette fois-ci très risquée. Bombardier atterrirait dans les ligues majeures et devrait rivaliser directement contre Boeing et Airbus, ce qu'il n'a jamais fait. Et puis, il serait le quatrième avionneur à proposer un appareil dans le créneau du 100 sièges plus, puisque Embraer, du Brésil, devancera l'entreprise montréalaise avec un avion flambant neuf. Bref, les ingénieurs québécois devront concevoir un appareil archirévolutionnaire et ultra-économique pour que Bombardier et ses fournisseurs puissent rentabiliser leur investissement.

## Des protestations qui étonnent Tellier

MARIE TISON

La vague de protestations qui a accueilli l'octroi d'un contrat de transport à Bombardier a surpris le président-directeur général de l'entreprise, Paul Tellier.

Des députés, des représentants syndicaux et des conseillers municipaux ont demandé à l'AMT de suspendre le contrat afin de permettre à Alstom Canada de montrer que sa soumission était meilleure que celle de Bombardier.

« Oui, je suis surpris, mais c'est compréhensible, a déclaré M. Tellier. La direction et les employés d'Alstom sont désespérés. »

Le contrat portait sur 22 voitures pour la ligne de train de banlieue Montréal-Dorion-Rigaud. Alstom Canada comptait sur cette commande pour maintenir en vie son atelier de Pointe-Saint-Charles, une usine qui n'a plus qu'une quinzaine d'ouvriers et quelques cadres. En 1996, l'atelier employait 800 personnes.

« C'est malheureux, a indiqué M.

Tellier. Vous connaissez l'histoire de Pointe-Saint-Charles : c'était une usine qui était un des principaux centres industriels du Canada. Aujourd'hui, il ne reste plus qu'une poignée d'employés. »

M. Tellier connaît bien l'usine. Il était président et chef de la direction de son ancien propriétaire, le CN.

« C'est moi qu'il l'ai vendue à Alstom », a-t-il rappelé.

Bombardier Transport a remporté le contrat de l'AMT même si sa soumission, à 60 millions de dollars, était bien plus élevée que celle d'Alstom Canada, à 36 millions. C'est que Bombardier offrait de fabriquer des voitures neuves alors qu'Alstom proposait de remettre à neuf des voitures existantes.

M. Tellier a dit comprendre que députés et syndicats se soient mis ensemble pour tenter de faire rouvrir le contrat de l'AMT.

« Je sympathise avec eux, mais nous avons gagné ce contrat en bonne et due forme et nous avons l'intention de l'exécuter », a-t-il tranché.

## HEC MONTRÉAL

CENTRE DE PERFECTIONNEMENT



**François Boulard**  
M.Ps.(psychologie industrielle et organisationnelle), U. de Montréal

### Influencer par les habiletés politiques

13 et 14 novembre 2003 – 9 h à 17 h

Vous désirez mieux lire les organisations comme systèmes politiques et renforcer votre capacité à formuler des stratégies et des tactiques visant à accroître votre influence. Ce programme examine les habiletés nécessaires aux gestionnaires qui veulent connaître du succès.

**Monsieur Boulard** intervient à titre de conseiller auprès de nombreux organismes des secteurs public, parapublic et privé.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/hp.htm>



**Eugène Roditi (animateur principal)**  
B.Eng., McGill

**Gladys Daoud (animatrice d'ateliers)**  
M.B.A., McGill

### Pensez mieux avec « Les six chapeaux » d'Edward de Bono

17 novembre 2003 – 9 h à 17 h

Comme gestionnaire, vous aimeriez exploiter des idées créatives et les mettre en œuvre dans l'action. Ce séminaire représente la formule simple et efficace pour supprimer les raisonnements confus, surmonter les idées monotones et trouver des solutions inédites.

**Monsieur Roditi** est conseiller en formation et **madame Daoud** travaille en développement professionnel et organisationnel. Ils font partie de réseaux de conseillers certifiés.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/pmsc.htm>

### Faites face aux médias en temps de crise

17 et 18 novembre 2003 – 9 h à 17 h

Développez vos habiletés communicationnelles et obtenez les outils qui vous permettront à titre de gestionnaire ou de porte-parole de gérer efficacement toute crise éventuelle et de préserver l'image publique de votre organisation.

**Monsieur Devirieux** est conseiller en communication auprès de nombreuses organisations.

**Madame Nadeau** travaille présentement en relations publiques.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/hscs.htm>



**France Nadeau** **Claude Jean Devirieux**

### L'intelligence émotionnelle, une compétence professionnelle

17, 18 et 19 novembre 2003 – 9 h à 17 h

Développez les habiletés associées à l'intelligence émotionnelle pour mieux gérer votre vie professionnelle, améliorer votre performance et votre satisfaction au travail.

**Monsieur Froté** est chargé de cours à HEC Montréal et travaille aussi comme clinicien dans un centre de crise, et en pratique privée à Montréal.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/iecp.htm>



**Patrick Froté**  
M.Ps., Ph.D.(psychologie); U. de Montréal

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.  
Le Centre de perfectionnement de HEC Montréal

SESSIONS INTRA-ORGANISATIONNELLES

Ces programmes peuvent être adaptés et offerts dans votre entreprise.

(514) 340-6001

**C'EST LE TEMPS!**  
de vous procurer un **Jeep**.

**Jeep GRAND CHEROKEE LAREDO**

**Jeep LIBERTY**

**Jeep TJ**

**PLUSIEURS VÉHICULES EN INVENTAIRE**

**JUSQU'À 6500\$ DE RABAIS**

Les photos peuvent différer.

CHRYSLER

Jeep

Dodge

**CONCORDIA AUTO**

6464, boul. Henri-Bourassa Est, Montréal  
Tél.: (514) 324-9100  
[www.concordiaauto.com](http://www.concordiaauto.com)

CINQ ÉTOILES

GARAGE RECONSTRUIT

3175373A

3176356A

## LA PRESSE AFFAIRES

# Axcan se fait dire non par la FDA, l'action plonge de 14%

DENIS ARCAND

L'incapacité répétée d'Axcan Pharma à faire autoriser la commercialisation aux États-Unis de son médicament Hélicide donne des ulcères à ses actionnaires.

L'action de la firme pharmaceutique de Mont-Saint-Hilaire a perdu 13,9 % hier après l'annonce d'un deuxième rejet en 13 mois par la Food & Drug Administration (FDA) de ce médicament qui élimine la bactérie qui cause les ulcères duodénaux. Ce second échec est d'autant plus gênant que la FDA ne remet même pas en cause l'efficacité ni la sécurité de Hélicide. En fait, Axcan est recalée parce qu'elle a choisi un fournisseur qui, pour la deuxième fois, n'est pas capable d'obtenir son certificat GMP (*Good Manufacturing Practices*), qui est la norme de l'industrie pharmaceutique.

L'action a perdu 2,66 \$ et clôturé à 16,51 \$ à la Bourse de Toronto. En tenant compte des transactions au NASDAQ, près de 1,2 million d'actions ont été échangées hier.

En septembre 2002, la FDA avait dit non une première fois à Axcan après avoir inspecté l'usine du sous-traitant italien chargé de fabriquer du sel de bismuth, un des trois ingrédients thérapeutiques qui entrent dans la composition de l'Hélicide (l'action avait alors plané de 1,97 \$ et clôturé à 17,88 \$). Cette fois, le fournisseur (qu'Axcan a refusé d'identifier hier), a encore échoué une inspection de la FDA et, en plus, Axcan a fait une découverte que le président, Léon Gosselin, a décrite comme « une surprise totale » : le partenaire est en voie



Léon Gosselin, président d'Axcan Pharma.

PHOTO RÉMI LEMÉE, ARCHIVES LA PRESSE ©

de faire faillite et d'être liquidé.

À la suite d'un échange de lettres, « on a creusé un peu et on s'est aperçu de leur situation financière », a dit M. Gosselin. La découverte s'est faite au cours du dernier mois, a-t-il dit.

Axcan a été avisée par la FDA du refus dans une lettre reçue vendredi, a dit la compagnie.

L'échec du fournisseur est important parce qu'Axcan doit faire approuver tous ses fournisseurs en même temps que la recette et ses propres procédés. Elle doit maintenant recommencer sa demande à zéro avec le dossier d'un nouveau fournisseur, un processus qui pour-

rait prendre un an. La demande originale d'Axcan remonte au 2 octobre 2002. Le retard signifie non seulement que les produits concurrents d'Axcan continuent de s'implanter, mais aussi qu'Axcan gaspille un an d'exclusivité sur les ventes d'Hélicide, puisque l'année d'expiration de son brevet (2008) demeure inchangée, a reconnu le chef de l'exploitation d'Axcan, David Mimms.

Axcan s'attendait à des ventes de 5 millions (toutes les estimations de revenus sont en dollars US) en 2004 pour Hélicide, devant atteindre 36 millions par année dès 2010, a dit Isabelle Adjahi, la porte-paro-

le d'Axcan. Tout cela est reporté d'au moins un an.

« La bonne nouvelle, c'est qu'on avait déjà prévu un plan B quand notre fournisseur italien a échoué l'an dernier », a dit M. Gosselin, selon qui Axcan a déjà entrepris des démarches avec un fournisseur allemand qui, lui, a déjà son certificat GMP.

Mais pourquoi ne pas avoir choisi dès le début un fournisseur approuvé GMP ?

« C'est de ce fabricant que nous avons acheté le sel de bismuth qui nous a servi durant les essais cliniques qui ont validé notre médicament. À ces petites quantités, il n'y

avait aucun problème », a dit le président d'Axcan, David Mimms. « C'était logique de se tourner encore vers eux : le sel de bismuth dont nous avons besoin a une forme et des caractéristiques particulières qu'on ne trouve pas partout. »

Hélicide est composé, outre le sel de bismuth, d'un antibiotique (de la tétracycline) et d'un antimicrobien (de la métronidazole). Un des fournisseurs est en Chine, l'autre est quelque part en Amérique du Nord, a dit M<sup>me</sup> Adjahi, la porte-parole.

Selon David Mimms, les deux sous-traitants ont leur certificat GMP. Il n'a pu dire si le nouveau report dans la production implique des pénalités ou autres coûts contractuels pour Axcan, envers ses fournisseurs : « J'imagine qu'ils seront déçus, parce qu'eux aussi, comme nous, espéraient des revenus dès l'année financière 2004. » Mais Mimms a décrit comme peu probable que ces fournisseurs se retirent du processus après ce deuxième retard (cela compliquerait encore la nouvelle demande d'Axcan à la FDA). « On ne peut forcer quelqu'un à nous vendre quelque chose s'ils ne veulent pas, mais ces fournisseurs font partie de l'industrie pharmaceutique et ils savent que ce genre de retard n'est pas rare dans notre secteur. »

M. Gosselin a remis en perspective la tuile d'hier : « On n'est pas contents, mais ce contretemps ne change rien à nos pronostics de revenus pour 2004, qui demeurent à 200 millions, soit 80 cents par action, ou 70 cents pleinement dilué. D'ailleurs, on poursuit encore deux acquisitions et si une des deux se fait, ce à quoi on s'attend, les revenus vont être de 250 millions. »

## Motorola envoie ses semi-conducteurs en Bourse

REUTERS

CHICAGO – L'américain Motorola, l'un des 10 principaux fabricants mondiaux de puces informatiques, a annoncé hier son intention de regrouper ses activités de semi-conducteurs au sein d'une nouvelle société indépendante cotée, ce qui lui fait gagner 8 % en Bourse.

Le groupe, également deuxième constructeur mondial de téléphones portables, explique vouloir se recentrer sur les produits finis de télécommunication, comme les équipements de réseaux mobiles et les combinés.

Cette décision, que les investisseurs espéraient de longue date,

intervient seulement deux semaines après la démission soudaine du PDG, Christopher Galvin, en raison d'un différend avec le conseil d'administration sur la stratégie du groupe.

Le titre gagne à gagné 1,22 \$ US pour finir à 13,50 \$ US, à New York.

Depuis le départ de M. Galvin, les analystes attendaient avant tout la nomination d'un nouveau dirigeant qui réexaminerait l'architecture du groupe. L'annonce de la scission du secteur des semi-conducteurs précède au contraire le choix d'un nouveau patron.

« L'annonce d'aujourd'hui porte à croire qu'il s'agit de la décision

de M. Galvin, mais si on se base sur ce que nous savons de ses réticences à se désengager de cette activité ces deux dernières années, nous considérons que le moment choisi pour cette annonce est intéressant », commente Matthew Hoffman, analyste spécialisé en équipements mobiles chez SoundView Technology.

« C'était avant tout M. Galvin qui maintenait ensemble les différentes parties du groupe, convaincu qu'une reprise dans les semi-conducteurs serait à terme relative pour les résultats de Motorola », ajoute-t-il.

En ces temps de spécialisation, le groupe de Schaumburg, dans l'Ill-

inois, était l'un des derniers grands fabricants américains d'électronique à cumuler la production de circuits imprimés et celle de produits finis de communication.

Motorola a ajouté n'avoir pas encore précisé les conditions de la scission, mais il a indiqué envisager une introduction en Bourse d'une « partie » de sa division Semiconductor Products Sector, qui serait suivie de la distribution aux actionnaires du solde du capital.

Cette nouvelle entité cotée devrait poursuivre une politique d'acquisitions de nouvelles gammes de produits et de technologies stratégiques.

Motorola a réalisé un chiffre d'affaires de 4,8 milliards US dans les semi-conducteurs en 2002, sur un total de 27,3 milliards US.

Ces dernières années, Semiconductor Products Sector a renoncé peu à peu à investir les milliards de dollars requis pour la construction de la toute dernière génération de sites de production de semi-conducteurs.

La filiale a préféré au contraire s'associer à d'autres électroniciens dans le cadre d'une stratégie d'entreprise qu'elle a baptisée « actifs allégés », l'objectif étant de partager avec d'autres le produit des ventes tout comme les coûts d'investissement.

C 230 KOMPRESSOR



Kompressor: moteur suralimenté à échangeur thermique et tubulure d'admission à air forcé.

En un mot: électrisante!



Mercedes-Benz

► LA TOUTE NOUVELLE BERLINE C 230 KOMPRESSOR 2004. Puissant moteur suralimenté. 189 chevaux qui ne demandent qu'à être libérés. Boîte manuelle à six rapports. Et une incroyable, irrésistible envie de se faire remarquer. Mercedes-Benz. N'attendez plus. **UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 36 950 \$:**

Mercedes-Benz Montréal  
Automobiles Silver Star Inc.  
7800, boul. Décarie, Montréal  
(514) 735-3581

Mercedes-Benz West Island  
4525, boul. St-Jean  
Dollard-des-Ormeaux  
(514) 620-5900

Mercedes-Benz Laval  
2500, boul. Curé Labelle  
Laval  
(450) 681-2500

Mercedes-Benz Rive-Sud  
4844, boul. Taschereau  
Greenfield Park  
(450) 672-2720

**La vie est trop courte  
pour s'ennuyer.**



**Astral Media**® TÉLÉVISION RADIO AFFICHAGE

**pour divertir votre monde**

## LA PRESSE AFFAIRES

## Des prix de l'essence bas pourraient faire diminuer la demande de voitures hybrides

BLOOMBERG

General Motors (GM) soutient que des prix de l'essence plus bas aux États-Unis pourraient diminuer la demande de véhicules hybrides dans ce pays tandis que la compagnie se prépare à produire jusqu'à un million de voitures essence-électricité d'ici 2007.

« Il est assez peu probable que nous vendions un million de véhicules d'ici 2007 parce que les prix de l'essence sont relativement bas », explique Larry Burns, vice-président affecté à la recherche, au développement et à la planification de GM, dans une entrevue accordée à Bloomberg Television. « Mais nous voulons nous assurer que le marché dispose d'un choix », ajoute-t-il.

Le 29 septembre dernier, le prix

moyen de l'essence ordinaire a baissé à son niveau le plus bas en sept semaines aux États-Unis. GM projette de commencer à vendre des petits camions mus par un moteur hybride, tels le Silverado, de Chevrolet, dès cette année.

L'incursion de GM sur le marché des hybrides survient six ans après celle de son concurrent japonais, Toyota, qui lançait à ce moment-là son modèle Prius. GM concentre plutôt ses efforts sur la mise au point de véhicules à pile à combustible, espérant vendre ces nouveaux produits à un million d'exemplaires au cours de la prochaine décennie. Pour le géant de l'automobile, les véhicules hybrides (qui combinent un moteur à essence à un moteur électrique, ce qui réduit la consommation de carburant), constituent une mesure provisoire à adopter avant que les véhicules à pile à combustible de-

viennent commercialement viables. Mais la demande de véhicules hybrides dépend aussi de facteurs autres que l'économie de carburant, la performance, par exemple, indique M. Burns.

GM lancera trois types de systèmes hybrides dans au moins sept catégories de voitures qui se vendent bien, et cette solution pourrait être appliquée à 12 modèles selon la demande, a fait savoir la compagnie.

Les ventes d'hybrides formeront environ 8 % des nouveaux véhicules vendus d'ici 2012, comparativement à 0,2 % en 2002, selon le Center for Automotive Research, à Ann Arbor, au Michigan.

Toyota souhaite vendre 300 000 voitures hybrides d'ici 2006 et le constructeur prévoit élever sa gamme avec les fourgonnettes Estima et Alphard et la voiture de luxe Crown. En janvier dernier, le

constructeur japonais avait annoncé le lancement d'une version hybride de son utilitaire sport RX330 aux États-Unis.

## Piles à combustible

GM projette également d'étudier des moyens d'augmenter ses revenus en utilisant la technologie des piles à combustible pour des applications autres que celles prévues pour l'industrie automobile, avance Byron McCormick, directeur des programmes de piles à combustible de General Motors. Il a refusé de donner des précisions sur d'éventuels clients. Le constructeur vise à rendre cette technologie moins polluante abordable pour les acheteurs de voitures et de camions d'ici 2010.

GM soumettra à un essai un générateur alimenté à l'hydrogène dans une usine de Dow Chemical, ce qui pourrait amener le constructeur à

fournira à cette usine jusqu'à 500 piles à combustible d'ici 2006, a fait savoir la compagnie en mai dernier.

General Motors, qui a consacré plus de 1 milliard de dollars américains à la mise au point de la technologie des piles à combustible, réserve environ 25 % de son budget de technologie de pointe aux piles à combustible, a précisé M. Burns. La compagnie fait affaire avec 300 fournisseurs pour des composants de ces piles, dont plusieurs sont au Japon et en Chine, a dit M. McCormick.

Les piles à combustible combinent l'hydrogène et l'oxygène pour produire de l'électricité, et seule de la vapeur d'eau est émise. À l'heure actuelle, un système de pile à combustible destiné à un véhicule coûte environ 37 000 \$ US à construire, soit 10 fois plus qu'un moteur à essence conventionnel.

## Mois de suppressions d'emplois dans le secteur technologique

AGENCE FRANCE-PRESSE

NEW YORK – Le secteur américain de la technologie a supprimé ces neuf derniers mois 146 000 emplois, alors que 335 000 avaient été supprimés de janvier à septembre 2002, selon une étude publiée hier par le cabinet conseil Challenger, Gray and Christmas.

Ce recul des licenciements, conjugué avec les prévisions faisant état d'un rebond en 2004 des dépenses d'entreprises en technologies de l'information (IT), « pourrait signaler l'amorce d'un redressement durable dans ce secteur », estime l'étude.

## D'autres signaux positifs

Le cabinet-conseil souligne que ces chiffres s'ajoutent à d'autres signaux positifs, comme les bonnes ventes d'août de Cisco Systems (équipements de réseau pour Internet), la hausse constatée par Dell

des achats d'ordinateurs par les PME et les particuliers, ou encore l'enquête de Merrill Lynch sur une projection de croissance de 4 % des budgets IT des entreprises en 2004.

Au troisième trimestre, il y a eu 48 000 suppressions d'emplois dans la haute technologie, soit environ 10 000 de plus qu'au deuxième trimestre, poursuit Challenger. Les licenciements ont bondi dans les télécoms, représentant plus de la moitié du total au troisième trimestre 2002 (et environ 62 400 sur neuf mois), précise-t-il.

## 17 % du total

Le secteur technologique recouvre les télécoms, l'électronique, l'informatique et les emplois liés au commerce en ligne. Il est à l'origine, sur les neuf premiers mois de 2003, de 17 % des quelque 872 000 suppressions d'emplois enregistrées dans toutes les industries américaines.



## Solde de fin d'année des VÉHICULES de DÉMONSTRATION 2003 chez MINI Mont-Royal

Nos 6 derniers véhicules de démonstration seront vendus à des prix drastiquement réduits, des prix de fin d'année.

## EN PLUS

LA TOUTE NOUVELLE MINI COOPER CLASSIC EST ARRIVÉE.

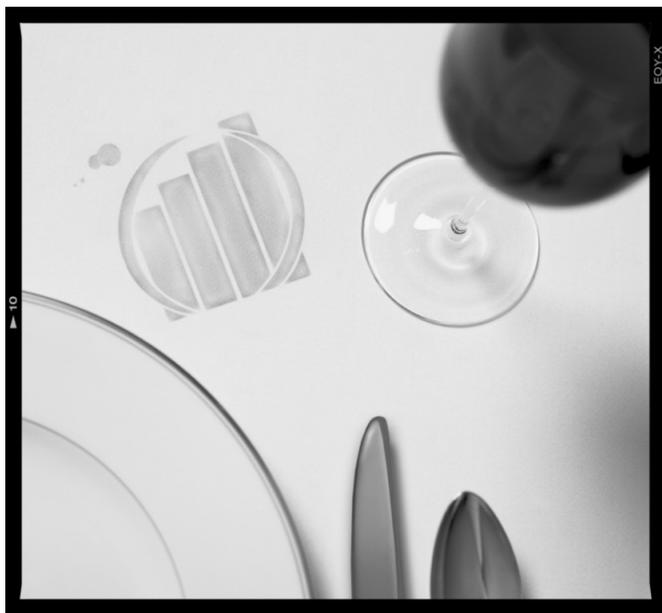
Pour plus d'informations ou un essai routier, veuillez contacter un de nos représentants.

## MINI Mont-Royal

Le seul concessionnaire exclusif de MINI dans le grand Montréal

4220, boul. Saint-Laurent, Mtl. (coin Rachel) (514) 289-MINI (289 6464)

www.minimontroyal.ca



## Faites votre marque

Venez célébrer avec nous les meilleurs entrepreneurs du Québec lors du gala du Grand Prix de l'Entrepreneur 2003 d'Ernst & Young. Vous y rencontrerez de grands innovateurs du monde des affaires québécois, des entrepreneurs qui sortent des sentiers battus afin de transformer de grandes idées en réussites remarquables, des entrepreneurs qui font leur marque.

Nous rendons hommage à la carrière de Stephen Jarislowsky, président du conseil de Jarislowsky Fraser Limitée, en lui remettant le Prix pour l'ensemble des réalisations. La soirée sera animée par Claude Beauchamp, animateur de Capital-Actions à RDI.

Communiquez avec nous dès aujourd'hui au 1 888 946-3694 si vous souhaitez cotoyer ces entrepreneurs à l'occasion du gala de remise des prix pour le Québec, qui aura lieu le 16 octobre 2003, au Centre Sheraton de Montréal

ERNST & YOUNG



LE PRIX MONDIAL DES AFFAIRES

LE GRAND PRIX DE L'ENTREPRENEUR

UNE DÉCENNIE DE CÉLÉBRATION

BMO Nesbitt Burns

BMO Groupe financier

PME

EN PRIMEUR CE SOIR...

ARTS SPECTACLES

Tous les jours dans LA PRESSE

## DATES D'ASSEMBLÉE

Données fournies par la société émettrice par l'entremise de LA CAISSE CANADIENNE DE DÉPÔT DE VALEURS LTÉE

\* Modifications aux renseignements déjà publiés.

A = annuelle ; S = spéciale ; G = générales ; X = supplémentaire ; E = extraordinaire.

Raison sociale	Date inscr.	Date d'ass.	Type d'ass.
Aadco Automotive Inc.*	23 oct.	27 nov.	AS
African Metals Corporation	15 oct.	26 nov.	AG
Anacosta Gold Corp.	25 oct.	27 nov.	AS
Assante Corporation	6 oct.	7 nov.	S
Astral Media Inc.	27 oct.	9 déc.	AG
Avaniche Networks Corporation	28 oct.	21 nov.	AG
Atlantic Industrial Minerals	24 oct.	28 nov.	AG
Big Star Energy Inc.	9 oct.	13 nov.	GE
Bioniche Life Sciences Inc.	21 oct.	25 nov.	AS
Boritan Corporation Inc.	20 oct.	20 nov.	AS
Canadex Resources Limited	17 oct.	21 nov.	A
Canico Resources Corp.	31 oct.	4 déc.	AGS
Canplats Resources Corporation	7 nov.	17 déc.	AGE
Cdn Public Venture Equities*	14 oct.	17 nov.	AS
Coast Mountain Power Corp	22 oct.	25 nov.	AG
Cogeco Cable Inc.	3 nov.	4 déc.	AG
Cogeco Inc.	7 nov.	10 déc.	AG
Continental Precious Min. Inc.	20 oct.	24 nov.	AS
Contrarian Res. Fund 2002 LP	20 oct.	19 nov.	S
Consolidated Global Technology	24 oct.	28 nov.	AG
Data Fortress Systems Group	24 oct.	6 déc.	AGS
Diamond Fields International Exploration TOM Inc.	31 oct.	17 déc.	AG
Exploration TOM Inc.	29 sept.	28 nov.	AG
First Yellowhead Equities Inc.	20 oct.	20 nov.	AG
Fosters Group Limited	24 sept.	27 oct.	A
Gee-Ten Ventures Inc.	24 oct.	28 nov.	AG
Harte Resources Corporation	27 oct.	28 nov.	AGS
Husky Injection Molding Ltd	24 oct.	4 déc.	AG
Int. Bio Recovery Corp.	3 nov.	9 déc.	AG
International Properties Group	25 oct.	21 nov.	AG
International Rochester Energy	22 oct.	26 nov.	AGS
Kobex Resources Ltd.	22 oct.	28 nov.	AG
Martin Health Group Inc.	14 oct.	13 nov.	S
Mines Abouart Inc.	27 oct.	1 <sup>re</sup> déc.	A
MRF 2001 2 Limited Partnership	20 oct.	24 nov.	S
National Construction Inc.	27 oct.	27 nov.	AG
Prima Developments Ltd.	22 oct.	26 nov.	AG
RG Properties Ltd.	24 oct.	28 nov.	GE
Silent Witness Enterprises Ltd	3 nov.	8 déc.	AGS
Solana Petroleum Corp*	19 sept.	7 nov.	AG
Spectra Inc. *	26 sept.	27 oct.	A
The Sunblush Technologies Corp*	3 oct.	4 nov.	E
Toxin Alert Inc.	31 oct.	12 déc.	AG
Travelersmail.com Ltd*	22 sept.	21 nov.	AS
Trivalence Mining Corporation	28 oct.	3 déc.	AG
Unique Broadband Systems, Inc.	21 oct.	20 nov.	AS
Virginia Gold Mines Inc.	13 oct.	12 nov.	AS
Webgenie Corporation	13 oct.	13 nov.	AS
Wildcat Exploration Ltd	3 nov.	4 déc.	AG
World Heart Corporation	21 oct.	25 nov.	S
X-Cal Resources Ltd.	24 oct.	24 nov.	AS

## Propriétaires de 62 ans...

## Ligne de crédit garantie ou prêt hypothécaire inversé : Aperçu comparatif pour les aînés

Si vous pensez utiliser la valeur nette de votre maison pour obtenir du liquide, posez-vous ces questions :

- Les versements mensuels seront-ils une contrainte pour votre budget ?
- Pourrez-vous continuer à payer les versements mensuels si le taux d'intérêt augmente ?

Une ligne de crédit garanti vous donne la souplesse requise pour retirer une partie de la valeur nette de votre maison à n'importe quel moment et de rembourser cette somme par la suite. Il est nécessaire d'effectuer des versements mensuels pour rembourser le solde. Étant

donné que le taux d'intérêt dépend du taux préférentiel, le versement minimum peut varier d'un mois à l'autre.

En comparaison, le prêt hypothécaire du Programme Canadien de Revenu Résidentiel vous offre de 20 000 \$ à 500 000 \$, tirée de la valeur nette de votre maison que vous devez rembourser lorsque vous vendez la maison ou déménagez. La somme à rembourser ne dépassera jamais la juste valeur du marché de la maison au moment où elle est vendue, protégeant ainsi le reste de votre actif. De plus, on ne vous demandera jamais de déménager ou de vendre la maison pour rembourser le prêt\*.

Une stratégie qui vaut la peine d'être discutée !

\*Tout comme les autres hypothèques, ce prêt est sous réserve du règlement de l'impôt foncier, des primes d'assurances incendie, des frais de copropriété et d'entretien et de l'entretien général de la propriété.

Appelez DÈS AUJOURD'HUI. Vous pourriez avoir l'argent cet automne.

1-877-754-6789



PROGRAMME CANADIEN DE REVENU RÉSIDENTIEL

Hypothèque Inversée



# CLAUDE PICHER

## L'été horribilis

**V**ous avez peut-être remarqué, dans *La Presse* de samedi, l'intéressant reportage de mon collègue Jacques Benoit, où l'on apprend que le secteur touristique montréalais émerge d'un été particulièrement pénible. Une évaluation de Tourisme Montréal estime le manque à gagner, pour la période de mai à septembre, à 80 millions de dollars, ce qui équivaut à plus de 10 000 emplois saisonniers. Même s'ils paraissent énormes, ces chiffres sont prudents, et probablement en deçà de la réalité.

La situation n'est pas plus brillante à Québec. Du côté de Toronto, il n'est pas exagéré de parler de catastrophe.

Déjà, les spécialistes s'attendaient, sur le plan touristique, à une année difficile. L'épidémie du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS), la crise de la vache folle, la montée du terrorisme, la brusque hausse du dollar canadien et la guerre en Irak ont toutes contribué à détériorer le déficit touristique canadien. Les chiffres les plus récents confirment ces appréhensions. Non seulement la haute saison a-t-elle été épouvantable, mais c'est toute l'année 2003 qui risque de passer à l'histoire comme une *annus horribilis*, très possiblement la pire en 10 ans.

En fait, pour les six premiers mois de l'année, le déficit touristique canadien, c'est-à-dire la différence entre les dépenses des visiteurs étrangers au Canada et les dépenses des touristes canadiens à l'étranger, frise les 2 milliards de dollars. Comme l'indique le ta-

### DÉFICIT TOURISTIQUE CANADIEN

En millions de dollars

ANNÉE	RECETTES	DÉPENSES	DÉFICIT
1994	9 558	13 678	4 120
1995	10 819	14 093	3 274
1996	11 749	15 353	3 604
1997	12 221	15 873	3 652
1998	14 019	16 029	2 010
1999	15 131	17 092	1 961
2000	15 997	18 444	2 447
2001	16 414	18 542	2 128
2002	16 731	18 585	1 854
2003 <sup>1</sup>	7 309	9 250	1 941

1 Six premiers mois

Sources : Banque du Canada, Statistique Canada

bleau, ce montant est plus élevé que le déficit observé pour toute l'année 2002.

Il y a pire : nous ne connaissons pas encore l'ampleur exacte du désastre de l'été. Les chiffres du troisième trimestre, qui comprend les mois de juillet, août et septembre, donc la haute saison, ne seront publiés qu'à la fin de novembre, et feront l'objet d'une révision trois mois plus tard. Sur le terrain, comme l'illustre bien l'enquête de Jacques Benoit, les signaux d'alarme sont suffisamment clairs. Même si les principaux acteurs du secteur touristique, hôteliers, restaurateurs, transporteurs, agents de voyages, bureaux de tourisme, ne peuvent fournir qu'une vision fragmentaire de la réalité, leurs commentaires

montrent sans aucun doute que la situation a empiré au troisième trimestre.

Et puis, reste encore à venir le quatrième et dernier trimestre de l'année, qui se solde toujours par un déficit important, notamment à cause de la popularité des destinations-soleil.



Ce n'est pas tout.

Le secteur touristique compte évidemment sur les visiteurs étrangers, mais son premier marché, de loin, demeure celui des voyages intérieurs. Or, sur ce plan, les chiffres ne sont pas très encourageants.

Statistique Canada décrit un « voyage intérieur » comme tout voyage d'une distance à l'aller d'au moins 80 kilomètres entrepris par un résident canadien vers une destination canadienne. Bon an mal an, ces voyages représentent plus de 80 % de tous les voyages effectués au Canada. Certes, ils supposent des dépenses moins élevées que celles des voyageurs de l'extérieur ; par exemple, plus de la moitié des voyages intérieurs comprennent un aller-retour la même journée, et donc aucune nuitée à l'hôtel. Malgré cela, ces voyages représentent une véritable manne, surtout pour les transporteurs, les stations-service et les restaurants.

Or, selon des chiffres publiés hier par Statistique Canada, les voyages intérieurs ont diminué de 6,9 % au premier trimestre de 2003, par rapport au trimestre correspondant en 2002. Ces voyages ont entraîné des dépenses de 5,8 milliards, à quelques poussières près le même mon-

tant que l'an dernier. Compte tenu de l'inflation, il s'agit en réalité d'un recul de 3,6 %.

Autrement dit, non seulement les visiteurs étrangers sont-ils plus rares, mais les Canadiens voyagent de moins en moins chez eux.

Dans ces conditions, on peut raisonnablement s'attendre, pour l'ensemble de 2003, à un déficit qui

### Pour les six premiers mois de l'année, le déficit touristique canadien frise les 2 milliards.

tournera aux alentours de 4 milliards de dollars, l'équivalent de 130 000 emplois à temps plein. Le tableau nous apprend qu'il faut remonter à 1994 pour trouver pareil gouffre.



On remarquera par ailleurs que la situation du déficit touristique s'est considérablement améliorée entre 1994 et 2002. Certes, les dépenses des Canadiens à l'étranger ont augmenté de 36 % pendant cette période. Mais, en même temps, le Canada a réussi à attirer des visiteurs comme jamais auparavant ; leurs dépenses touristiques, toujours entre 1994 et 2002, ont bondi de 75 %, deux fois plus rapidement que les dépenses des Canadiens à l'étranger.

Il en résulte que le Canada, en 10 ans, a réussi à diminuer son déficit touristique de moitié, et même un peu plus. C'est très bien. Le Cana-

da, principalement à cause de l'exode hivernal vers les destinations-soleil, peut difficilement espérer dégager un surplus touristique. La même remarque s'applique évidemment au Québec. Depuis qu'on a commencé à tenir ce genre de statistiques, il y a plus de 50 ans, il est arrivé une seule fois seulement que le Canada parvienne à afficher un surplus touristique ; c'était en 1967, année de l'Expo.

Le défi consiste donc à maintenir le déficit au plus bas niveau possible, et c'est ce qui s'est passé depuis 10 ans.

La baisse du dollar canadien par rapport au dollar américain a évidemment joué un rôle important dans cette amélioration. Les visiteurs américains, à eux seuls, comptent pour les deux tiers des recettes touristiques provenant de l'extérieur. Toujours entre 1994 et 2002, le huard a perdu 13 % de sa valeur par rapport au billet vert. Certes, cette érosion s'est faite lentement, année après année, de sorte qu'elle peut difficilement expliquer à elle seule l'explosion des recettes touristiques. Tous ceux qui s'intéressent à la question ont observé, tant au Québec que dans le reste du pays, une nette amélioration des rapports qualité-prix, de sorte que le produit touristique canadien est plus intéressant qu'il y a 10 ans.

En revanche, il a fallu un peu moins d'un an pour que le dollar canadien retrouve son niveau d'il y a 10 ans, et cela a certainement joué contre le secteur touristique canadien, au même titre que le SRAS, la vache folle et autres calamités.

# JAF

Nouvelle succursale à Laval

**Complets**  
Prix cour.: 425 \$ à 1200 \$  
**...250\$ à 650\$**

Solde sur vêtements sélectionnés de Polo Ralph Lauren Jusqu'à **50 %**

**Taxes et retouches incluses**  
Service de tailleur sur place  
Vaste choix de vêtements et d'accessoires de marques reconnues pour hommes au prix de gros

900, boul. Décarie • St-Laurent  
Tél. : (514) 744-0985  
Côte-Vertu

1140, av. Union • Montréal  
Tél. : (514) 877-9888  
Coin René-Lévesque

3240, boul. Saint-Martin Ouest Laval  
Tél. : (450) 978-9661  
Entre Chomedey et Daniel Johnson  
3170276

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

**Déjeuners-causeries**  
**Desjardins**

**André Caillé** > Hydro-Québec : enjeux et orientations  
Président-directeur général Hydro-Québec  
Présenté par **ALCOA**  
Le Centre Sheraton 1201, boul. René-Lévesque O.  
Jeudi 23 octobre 2003 12 h à 14 h

**Jochen Zaumseil** > Le succès d'affaires derrière votre miroir  
Président L'Oréal Canada  
Présenté par **Diners Club International**  
OMNI Mont-Royal 1050, rue Sherbrooke O.  
Mardi 28 octobre 2003 12 h à 14 h

**>Réservations** par télécopieur (514) 871-5971  
**>En ligne** www.ccmq.ca/activites  
**>Renseignements** (514) 871-4000, poste 4001

**>> Billet(s)** Membres : 50 \$ Non-membres : 80 \$  
**>> Table(s) de 10** Membres : 475 \$ Non-membres : 800 \$  
**Taxes en sus**

En association avec

AIR CANADA AON BOMBARDIER  
BELL GOWLINGSSamson Béclair Deloitte & Touche  
SNC-LAVALIN SSC GROUPE FINANCIER



**LA TOUTE NOUVELLE XC90. DES TAS DE TROPHÉES ET DISPONIBLE DÈS MAINTENANT. LES CRITIQUES SONT UNANIMES. LES COMPTABLES AUSSI. ET DIRE QUE VOUS NE CROYEZ PLUS AUX MIRACLES.**

**VOLVO**  
pour la vie

BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE **698 \$\***  
/MOIS 36 MOIS  
FRAIS DE TRANSPORT ET DE LIVRAISON INCLUS.

**LA XC90 - CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE :**

- BOÎTE DE VITESSE AUTOMATIQUE AVEC MODE GEARTRONIC • TOIT OUVRANT À COMMANDE ÉLECTRIQUE • SELLERIE EN CUIR
- SIÈGE CONDUCTEUR À COMMANDE ÉLECTRIQUE AVEC 3 RÉGLAGES EN MÉMOIRE • MEILLEUR ARSENAL DE CARACTÉRISTIQUES INNOVATRICES SECURITAIRES DE SA CATÉGORIE • CLIMATISATION A DEUX ZONES CONTRÔLÉE ÉLECTRONIQUEMENT • MEILLEUR ESPACE DE CHARGEMENT DE SA CATÉGORIE • 7 PLACES

**LA XC90 A REMPORTÉ LES TROPHÉES SUIVANTS :**

- VUS DE L'ANNÉE SELON MOTOR TREND\* • CAMION NORD-AMÉRICAIN DE L'ANNÉE • MEILLEUR NOUVEAU VUS SELON L'AJAC\* • TROPHÉE PYRAMIDE DU CAA POUR LA SÉCURITÉ\* • VÉHICULE LE MIEUX CONSTRUIT SELON LA SOCIÉTÉ DES INGÉNIEURS DE L'AUTOMOBILE • VÉHICULE LE PLUS SÉCURITAIRE DE SA CATÉGORIE - IIHS

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

**VOLVO LAVAL**  
1436, boul. St-Martin Ouest  
Laval (450) 667-4960

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

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

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

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

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

\*Le PDSF pour une Volvo XC90 2.5T 2004 est de 54 995 \$ (frais de transport et de livraison de 1 275 \$ inclus). Le véhicule illustré est une Volvo XC90 T6, PDSF de 61 995 \$ (frais de transport et de livraison de 1 275 \$ inclus). 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, crédit-bail pour une Volvo XC90 2.5T 2004 : 698,23 \$ par mois pendant 36 mois. Acompte de 3 775 \$. Le coût total de location est de 25 136,28 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 93 522 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel est dû au début à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel : 4,8 %. Taxes, immatriculation, assurance, inscription au ROPRM et frais d'administration en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. L'offre prend fin le 31 octobre 2003. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2003 Automobiles Volvo du Canada Ltée. "Volvo pour la vie" est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Consultez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com

## LA PRESSE AFFAIRES

# La valeur des permis de construction baisse au Canada

PRESSE CANADIENNE

OTTAWA — La valeur des permis de construction a affiché, en août au Canada, une baisse généralisée dans les secteurs résidentiel et non résidentiel, le recul le plus important ayant été enregistré au Québec, a fait savoir hier Statistique Canada.

À l'échelon provincial, la valeur des permis de construction résidentielle a diminué dans sept provinces, les plus sérieuses baisses ayant été observées au Québec, où un recul de 9,5 %, d'une valeur totale de 585 millions, a été enregistré, ainsi qu'en Ontario, les intentions de construction ayant chuté de 6,2 %, la perte

correspondante étant estimée à 1,2 milliard.

Dans ces deux provinces, le recul est en bonne partie attribuable aux logements unifamiliaux, a indiqué Statistique Canada.

À l'échelle du pays, les municipalités ont délivré pour 4,1 milliards de permis, en baisse de 13,4 % par rapport au niveau révisé de 4,7 milliards atteint en juillet, qui représentait un sommet.

La valeur des permis de construction de logements a diminué de 8,3 % pour s'établir à 2,6 milliards, ce qui mettait fin à une séquence de trois hausses mensuelles consécutives. Les intentions ont diminué à la fois

dans les logements unifamiliaux et les logements multifamiliaux.

Parallèlement, la valeur des permis de construction non résidentielle a chuté de 21,1 % et est passée à un peu moins de 1,5 milliard, toujours en raison de diminutions dans les composantes industrielle, commerciale et institutionnelle.

## Valeur supérieure à 2002

Malgré le recul général observé en août, la valeur des permis de bâtir — un indicateur avancé de l'activité dans le secteur de la construction — était supérieure de 3,8 % au niveau mensuel moyen de 2002, qui a été une année exceptionnelle à ce chapitre.

# Le prix moyen des maisons continue d'exploser

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — La demande « inflexible » a généré une augmentation du prix moyen des maisons au pays durant le troisième trimestre de 2003, par rapport à l'année précédente, a fait savoir hier Royal LePage Real Estate Services.

Les acheteurs ont payé les prix les plus élevés pour leurs maisons pendant le troisième trimestre, a précisé la firme.

« Les niveaux d'inventaire ne pouvaient pas se rattraper à la demande bouleversante à Vancouver et dans la région de l'Atlantique, lesquels ont subi les montées en flèche des prix les plus prononcées, suivi de proche par Montréal », a indiqué Royal LePage Real Estate Services par voie de communiqué.

L'arrivée de l'été s'accompagne

habituellement d'un ralentissement au sein du marché immobilier. Cela n'a toutefois pas été le cas cette année à Toronto et Vancouver, où les activités de vente ont battu tous les records pendant troisième trimestre. La forte demande s'est révélée un facteur dans la montée des prix des maisons dans tout le pays. Cependant, le rythme de l'appréciation a ralenti à Edmonton, Ottawa, Halifax et Toronto, avec des marchés ayant subi des conditions plus équilibrées au fur et à mesure que les annonces devenaient plus nombreuses.

« Nous commençons à voir une tendance vers des conditions plus équilibrées avec l'accumulation de l'inventaire, et l'allure de l'appréciation de la moyenne des prix ralentit dans plusieurs régions », a affirmé Phil Soper, président de

Royal LePage Real Estate Services.

Par ailleurs, la valeur moyenne d'un bungalow détaché est passée à 235 055 \$, en hausse de 6,9 %, au pays. Un marché féroce favorisant le vendeur, une pénurie d'inventaire et une demande stable ont contribué à faire augmenter les prix de moyenne observés à Montréal. Dans la métropole québécoise, le prix moyen d'un bungalow était de 169 000 \$ au troisième trimestre de 2003, en hausse de 10,4 % par rapport à celui constaté un an auparavant.

À Ottawa, la demande était stable et les ventes vigoureuses, ce qui s'est traduit par des prix de moyenne plus élevés. Dans la capitale fédérale, le prix moyen d'un bungalow a été de 244 714 \$ au troisième trimestre, en hausse de 6,7 % par rapport à un an plus tôt.

## Montréal Le marché bat des records



PHOTO PIERRE CÔTÉ, ARCHIVES LA PRESSE

Le marché immobilier continue de très bien se porter dans la région métropolitaine, si l'on en croit les dernières données compilées par la Chambre immobilière du Grand Montréal et rendues publiques hier. Selon la CIGM, de juillet à septembre derniers, « le marché de la revente a battu tous les records » dans la région, le volume de ventes enregistrées à son réseau (SIA/MLS, un inventaire informatisé de maisons à vendre) ayant totalisé plus de 1,7 milliard, soit une hausse de 42 % par rapport à la période correspondante de 2002.

VOUS DÉSIREZ OUVRIR LA PORTE AUX  
POSSIBILITÉS D'EXPORTATION?  
COMMENCEZ PAR OUVRIR LA NÔTRE.

À Exportation et développement Canada, nous aidons les entreprises canadiennes à réussir à l'étranger depuis près de 60 ans. Notre vaste gamme de services financiers, appuyée par nos partenariats et par notre rayonnement international, nous permet d'aider les entreprises canadiennes, petites et grandes, à réussir sur les marchés mondiaux. Après tout, exporter est au cœur de l'économie canadienne. Et à EDC, nous avons pour mandat de favoriser le commerce extérieur. En aidant les entreprises canadiennes à participer aux échanges internationaux, nous contribuons en retour à la prospérité canadienne.

Notre rôle en est un de catalyseur pour faciliter le succès des entrepreneurs sur 200 marchés dans le monde entier. Qu'il s'agisse de technologie, de tourisme, de construction, de foresterie, de pièces automobiles, de services civils, de mazout et de gaz, de papier ou de bois d'œuvre, les exportations canadiennes représentent un large éventail de produits et de services et comptent pour une part importante du produit intérieur brut.

En tant que chef de file reconnu pour la prestation innovatrice de solutions financières commerciales, nous sommes constamment à la recherche de moyens novateurs pour mieux servir nos clients. À EDC, la porte est toujours ouverte aux possibilités. Il y a toujours de nouveaux marchés à explorer et de nouvelles occasions à saisir. Notre but est d'aider les compagnies canadiennes, petites ou grandes, à profiter de tous les débouchés que peut offrir l'exportation. Communiquez avec nous pour savoir comment EDC peut vous aider à réduire vos risques et à augmenter vos occasions d'affaires!

Évoluer sur les marchés internationaux ouvre la porte à de formidables possibilités, mais comporte également des risques. Nos assurances et services de cautionnement aident à réduire les risques commerciaux et politiques liés à la vente et aux investissements sur les marchés étrangers. Notre expertise en financement du commerce extérieur nous permet d'offrir des solutions en matière de fonds de roulement aux exportateurs, et de financement aux acheteurs étrangers, afin que les entreprises canadiennes réussissent sur de nouveaux marchés.

edc.ca/info | 1 888 969 6785

Un monde d'opportunités à saisir

# VOTRE GUIDE

À la découverte de votre nouvelle Presse

La nouvelle maquette de *La Presse* est encore plus claire, uniforme et contemporaine. Elle reflète sa personnalité et ses valeurs: clarté, cohésion, simplicité et dynamisme.

Un logotype rafraîchi, au dessin contemporain, qui exprime clairement le dynamisme de votre journal.



Une nouvelle famille de police de caractères et une hiérarchie de l'information claire, pour faciliter la lecture de votre journal.

Une seconde police de caractère nettement distinctive, afin de vous aider à mieux repérer vos chroniqueurs et chroniqueurs favoris.

Le corps du texte demeure inchangé. La même clarté efficace et une lisibilité maximisée par une nouvelle impression d'une qualité exceptionnelle.

Grâce à la vitrine en équerre, vous voilà informé en un coup d'oeil, des éléments essentiels de votre quotidien.

**Mission Québec veut sauver le Grand Prix du Canada**  
**«NOS CHANCES SONT FAIBLES»**  
 d'hier à discuter avec les têtes dirigeantes de la F1 pour leur vendre l'idée de venir courir à Montréal l'année prochaine malgré les lois contre les publicités du tabac. Ils ont serré des mains, dîné avec le grand maître de la F1, Bernie Ecclestone, rencontré des patrons d'écurie, des fabricants de pneumatiques et des constructeurs d'automobiles, mais, au terme de la journée, ils n'étaient pas convaincus qu'ils avaient des chances de sauver le Grand Prix du Canada à 5%. Je repars, et les chances restent

Une nouvelle palette de couleurs originales vous permettant de distinguer les éditions de semaine et de week-end, ainsi que chacun des cahiers thématiques

**Situation dramatique en Colombie-Britannique**  
**12 500 personnes évacuées en raison des incendies de forêt**  
 Incendies, des résidents de Kelowna, une ville de 100 000 habitants, observent les flammes qui se rapprochent dangereusement de leur quartier. Devant l'ampleur du brasier, les autorités ont ordonné l'évacuation de 10 000 personnes.  
**«Bush est l'ennemi n°1 de l'islam»**  
 Le Hamas condamne le gel des avoirs de ses dirigeants par Washington

Stéphane Laporte et son regard rafraîchissant de l'actualité vous accompagne encore tous les jours.

**«J'suis snob»**  
 Il fait encore chaud à Paris, mais oui, il n'y a plus de cadavres dans les rues. Il fait encore chaud, mais c'est supportable sauf pour le président, Jacques Chirac, qui vient d'imputer les 10 000 morts de la canicule au manque de «solidarité familiale» des Français. Comme disait le garçon au Café des Deux Gares ce matin: «Il ne connaît pas ma belle-mère pour dire des conneries pareilles. Jete dis que si elle avait eu chaud, c'est pas moi qu'aurait fait l'éventail...»  
 Ce que j'ai fait à Paris? En vacances. Les championnats du monde d'athlétisme, qui commencent aujourd'hui au Stade de France. L'athlétisme, c'est des vacances. Après la grande messe de la messe, la messe tout court. La messe dans une chapelle, une grande chapelle où peuvent tenir 80 000 spectateurs, mais une chapelle quand même, au sens de coterie, de clique, au sens où l'athlétisme est en train de devenir un sport presque confidentiel dans les pays riches. Un sport d'initiés. Et pourquoi pas? Pourquoi n'y aurait-il pas des sports d'initiés, comme il y a des livres difficiles, des musiques pas pour tout le monde? Je vous dis ça en guise d'avertissement.  
 Hier, j'ai fait un effort, je suis allé à la tour Eiffel, mais à partir de tout de suite je campe au Stade de France. Vous viendrez me lire dans le cahier des Sports, ou vous ne viendrez pas, c'est pas grave. Je suis parfois plus fier des lecteurs que je ne m'ai pas que des autres.  
 Voir INCENDIES en A2  
 Voir FOGLE en A2

Un sommaire abrégé vous permettant de retracer facilement vos rendez-vous préférés.

**Aujourd'hui**  
 Horaire spectacles...C8 Éditorial...A18  
 Horoscope...C4 Immobilier...E4  
 Jeux...E6 Marché/Invest...E6  
 Date...E6 Emploi...E6  
**Météo**  
 Ciel variable.  
 Maximum 3, minimum -3  
 Plus de détails en page S16

## Des réponses à vos questions

Imprimée dans une nouvelle usine, *La Presse* propose une série d'innovations. Ces améliorations sont assorties d'un certain nombre de réalités technologiques, et de changements dans le processus de fabrication. *La Presse* profite de cette nouvelle liberté graphique pour revoir sa maquette ainsi que son contenu. Voici les réponses à quelques questions que vous pourriez vous poser sur le sujet.

**Q** La lecture du journal sera-t-elle plus facile?

**R** Cette nouvelle facture plus moderne vise à faciliter la navigation à travers les pages du journal. Elle permet ainsi d'optimiser la recherche et la lecture de l'information que l'on y trouve. Cette présentation actualisée rend ainsi plus conviviale la lecture du quotidien, notamment grâce à l'ajout de repères simples et clairs avec code de couleurs, ainsi qu'à une mise en page plus aérée, à une utilisation plus marquée de la photo, à l'ajout de nouveaux cahiers et à l'augmentation de l'espace consacré aux nouvelles brèves.

**Q** Pourquoi l'ordre des cahiers a-t-il été changé?

**R** Les différents cahiers sont désormais insérés les uns dans les autres automatiquement selon l'ordre d'impression. Ainsi, les cahiers imprimés le plus tôt sont stockés puis insérés à l'intérieur de

ceux imprimés plus tard en soirée. Afin d'être au plus proche de l'actualité, et d'offrir les informations les plus récentes (notamment au chapitre de l'actualité montréalaise, des comptes rendus de spectacles ou encore des résultats sportifs), les cahiers imprimés en dernier sont le cahier A, les Sports et les Arts et Spectacles. L'ordre peut donc varier selon l'actualité.

**Q** Pourquoi les cahiers ne sont-ils pas pliés au milieu?

**R** La nouvelle usine où est imprimée *La Presse* est dotée d'un système d'encartage qui assemble automatiquement les cahiers. Pour bénéficier des avantages liés à cette technologie, les cahiers ne sont pas pliés exactement au milieu de la page, mais marquent un décalage pouvant aller jusqu'à un demi pouce. Cette dimension suffit pour permettre au système d'ouverture de déplier correctement les cahiers exté-

rieurs au centre desquels les autres prennent place. Ces plis asymétriques expliquent la différence dans la taille des pages des cahiers en format tabloïd. La mise en page de la nouvelle Presse tient donc compte de ce décalage.

**Q** Pourquoi le tabloïd Sports est-il agrafé?

**R** Le tabloïd des Sports se trouve dorénavant placé dans une position ouverte, afin de recevoir les autres cahiers. Nous avons choisi de l'agrafer afin de faciliter la manipulation du journal sans risquer l'éparpillement des pages sportives imprimées dans le format tabloïd.

**Q** Est-ce que ça veut dire que je ne pourrai plus envoyer les cahiers agrafés au recyclage?

**R** Tous les cahiers agrafés peuvent être recyclés. Les usines de récupération sont équipées de systèmes magné-

tiques conçus pour recycler tous les types de documents agrafés, incluant ceux insérés dans *La Presse*.

**Q** Qu'est-ce que ces petites barres grises au bas des pages de la nouvelle Presse?

**R** La nouvelle usine où est imprimée *La Presse* est dotée d'un système avant-gardiste de contrôle de l'équilibre des encres. Ce procédé de lecture optique permet d'évaluer la qualité d'impression et, le cas échéant, de l'ajuster automatiquement. Pour fonctionner, elle imprime au bas de chaque page un code de référence appelé «barre de gris», sous la forme d'une succession de rectangles de différentes tailles et teintes. L'analyse de ces «gris» de référence permet de s'assurer de l'équilibre parfait des couleurs et donc de la qualité d'impression de *La Presse*.



Tous les jeudis, vous pourrez consulter notre tout nouveau magazine LP2, un guide culturel de format tabloïd produit par les journalistes des cahiers Arts+ Spectacles et Cinéma. Les lecteurs de La Presse trouveront dans ce nouveau cahier les horaires des films, des specta-

cles, des pièces de théâtre, expositions et autres événements culturels à voir en ville. Les lundis, le populaire cahier L'Auto continue d'offrir chroniques et reportages sur le monde fascinant de l'automobile.

# MONDE

SERIE D'ATTENTATS À CASABLANCA

**Ragillardi, Tony Blair fête ses 50 ans**

**Première crise au sein du nouveau gouvernement en Palestine**

Palestine Un photographe

LES ENVOYÉS SPÉCIAUX À LONDRES

Les grands yeux bleus de Tony Blair, qui fête aujourd'hui ses 50 ans, ont traversé l'océan pour assister à la cérémonie de la remise de la Médaille de la Liberté à la reine Elizabeth II. Mais son regard s'est tourné vers le premier ministre britannique, Gordon Brown, et son ami de longue date, le président américain, George W. Bush. Blair est en effet le seul chef d'état étranger à être présent à la cérémonie.

# ACTUEL

FAMILLE  
LES GARDERIES BIO  
PAGE 7

MODE  
LA RELEVÉ DES ÉCOLES DE MODE DÉFILE  
PAGE 5

## Enfants ou cobayes

Les baby-boomers ont-ils élevé leurs familles dans la liberté ou l'irresponsabilité ?

Interdit d'intendre, disait le slogan. Nombreux sont les baby-boomers qui ont rigolé l'autorité et la discipline pour élever leurs enfants comme des copains. Mais quelle enfance, quelle adolescence ont-ils offertes à ces ébous qui les ont voulu libres, sans encadrement? Dans le deuxième volet d'une série sur les baby-boomers inspirée notamment par les thèmes soulevés dans le film Les Invaincus, Actual se penche sur l'empreinte qu'a laissée cette génération sur la famille et l'éducation des enfants.



# L'AUTO

BANC D'ESSAI  
LES FAMILIALES  
PAGES 10 ET 11

LA CHRONIQUE  
DE BERTRAND GODIN  
LE RAFFINAGE ET LE SOUFFRE PAGE 3

# LP2

NOTRE GUIDE CULTUREL DU JEUDI  
LES MEILLEURES SORTIES EN VILLE - NOS SUGGESTIONS DE LA SEMAINE

LES CRITIQUES

Exceptionnel \*\*\*\*\* / Très bon \*\*\*\*\*/ Bon \*\*\*/ Passable \*\*/ Sans intérêt \*

À voir avant de s'exprimer \*\*\*\*\* PAGE 3  
Gas bar blues \*\*\*\* PAGE 4  
A hauteur d'homme \*\*\*\* PAGE 5  
The Curious \*\*\*\* PAGE 6  
Duo Rusty Tiger \*\*\*\* PAGE 7  
Dixie Roberts Fosse OMA Star \*\*\* PAGE 8

GAZ BAR BLUES  
PETITES VIES, GRANDE HUMANITÉ  
PAGE 4

MATCHSTICK MEN  
La récréation de sir  
**RIDLEY**

Le samedi, en plus de nos cahiers habituels et du cahier Sports grand format, vous retrouverez les grands reportages de notre cahier Plus, ainsi que des cahiers Arts+Spectacles et Cinéma renouvelés.

# PLUS

VINCENT MARISSAL  
DÉPENSE OU INVESTISSEMENT?  
PAGE 3

DES OH! ET DES BAH!  
PAGE 6

LA LENTE REMONTE  
DU PÉTROLE IRA  
Un reportage de Ma  
PAGES 4 et 5

LES PRODUCTEURS  
AGRICOLÉS INQUIETS  
Un texte d'Hélène Baril PAGE 5

## L'impérialisme est mort Vive l'impérialisme!

Les États-Unis doivent-ils assumer pleinement leur rôle d'empire tirant les ficelles du pouvoir dans tous les recoins de la planète? La chute de Bagdad a mis cette question crûment sur la table. Et si de nombreuses voix appellent Washington à freiner son appétit de conquête, l'impérialisme, ce terme longtemps honni, fait un retour en force dans les salons.



Richard Héroux  
COLLABORATEUR SPÉCIAL

# ARTS SPECTACLES

JACK CARTER  
JEAN-NICOLAS VERREAULT  
LE HÉROS PAGE 3

LOUISE MARLEAU LE CALME APRÈS LA TEMPÊTE PAGE 7

## La télé-réalité en tête

Préparez-vous: la télé-réalité, au sens pur et dur du terme, débarque en force sur nos écrans cet automne, avec ses jeunes célibataires, gays et filles, ses maisons et lofts et, surtout, ses caméras qui épient sans répit.

# CINÉMA

GAZ BAR BLUES  
PETITES VIES, GRANDE HUMANITÉ  
PAGE 4

MATCHSTICK MEN  
La récréation de sir  
**RIDLEY**

# CARRIÈRES

PROFESSION+FORMATION

VIGIE CARRIÈRE  
LA RECONNAISSANCE AU TRAVAIL PAGE 5

VOTRE EMPLOI  
CHANGER OU PAS? PAGE 7

workopolis.com en collaboration avec La Presse présente le

## Salon Carrières et Compétences

221 jours, seul endroit salons spécialisés

Le Salon des emplois techniques et technologiques (professionnels)

Le Salon des professionnels de la santé (médecins, pharmaciens, dentistes)

24 - 25 septembre 2003  
Mercredi de 14h à 19h  
Jeudi de 11h à 19h  
Palais des Congrès de Montréal

Le samedi, La Presse présente un nouveau produit, Actuel Magazine, un cahier de format tabloïd de 64 pages qui regroupe la personnalité effervescente du cahier Actuel du samedi et celle du magazine télé Voilà!. Les lecteurs de

La Presse du samedi découvriront dans ce magazine un contenu riche en nouveautés, des dossiers complets sur les préoccupations d'aujourd'hui, ainsi que leurs chroniques préférées du cahier Actuel du samedi.

# ACTUEL magazine

voilà!

RADIO-CANADA  
LES NOUVEAUX VISAGES DE L'INFORMATION

FRANÇOIS CHARTIER L'HARMONIE DU VIN BLANC ET DES PÂTES PAGE 21

# LECTURES

ALICE FERNANDES  
VERS LE GONCOU

LA FR

# ACTUEL SANTÉ

DANS VOTRE ASSIETTE  
L'AUTRE VEAU DE GRAIN  
PAGE 5

DANIELLE PERREAULT DU NOUVEAU CONTRE L'ECZÉMA PAGE 4

# FINIS LES TICS NERVEUX

Ronger les ongles  
Tordre le cou  
Gratter la tête  
Gratter le bras

Gratter le bras

Le dimanche, nos cahiers habituels - Sports Plus, Arts+Spectacles, Actuel Santé et Lectures - vont présenter des contenus également renouvelés: le cahier Lectures invitera notamment nos lecteurs à faire partie d'un club de lecture La Presse, tandis qu'Actuel Santé

présentera pour sa part une nouvelle page consacrée à la science. L'équipe chevronnée de La Presse Affaires a enfin préparé le nouveau cahier À vos affaires, qui consacrera plusieurs pages aux finances personnelles, à la consommation et aux investissements.

# À VOS AFFAIRES

FAMILLE  
COMBIEN COÛTE UN TROISIÈME ENFANT?  
PAGE 7

# Trois nouveaux cahiers

**1**

**LP 2** LA PRESSE

**NOTRE GUIDE CULTUREL DU JEUDI**  
LES MEILLEURES SORTIES EN VILLE • NOS SUGGESTIONS DE LA SEMAINE

**DANS LE VENTRE DE THE MATRIX**

**NOTRE CHRONIQUEUR INVITÉ SURPRISE** 14

**LE BILLET** Hugo Dumas N'importe quoi... 5

**THÉÂTRE** Eve Dumas Le grand défi de Hamlet 16

**FLÂNER** Une visite du quartier portugais avec Rima Elkouri 17

**LES SORTIES DE LA SEMAINE**

**CINÉMA** 13 Le Héron

**ROCK** 14 Neil Cici Peter

**CINÉMA** 15 Confidence

**SPECTACLE** 16 Le Petit Prince

**FAMILLE** 17 Les 1001 Aventures

**LES ÉMOTIONS BARBES** 18

**Open With Love** 19

**HUMOUR** 20 Les Mots de l'été

**THÉÂTRE** 21 Héros à l'assaut

**FLÂNER** 22 Portugal et espagnols

**NIGHTLIFE** 23

**LE BILLET DE HUGO DUMAS**

Le nouveau Top Gun

LP2, le nouveau cahier culturel de format tabloïd publié le jeudi dans *La Presse*, est le guide de sorties culturelles le plus complet à Montréal, produit par les journalistes des cahiers Arts et Spectacles et Cinéma.

Chaque semaine, la une de LP2 traitera du spectacle ou du film à voir pour les lecteurs qui sont toujours à l'affût de découvertes et de nouveautés. On pourra aussi y lire deux chroniques signées par notre journaliste Hugo Dumas et par un artiste invité.

Les lecteurs de *La Presse* trouveront dans ce nouveau cahier les horaires des films, des spectacles, des pièces de théâtre, expositions et autres événements culturels à voir en ville. Ces horaires détaillés seront enrichis des suggestions de notre équipe de journalistes présentées sous forme de capsules illustrées. Les suggestions de sorties de la semaine engloberont la culture dans son sens le plus large. On y trouvera des capsules sur les bars aussi bien que sur les activités pour tous les âges ainsi que des suggestions pour découvrir une rue ou un quartier intéressant de Montréal. Deux pages seront également consacrées aux restaurants et au vin.

LP2 est un élément-clé des cahiers culturels de *La Presse* qui s'imposera comme la référence en matière de sorties à Montréal.

**2**

**ACTUEL magazine**

**voilà!** Vos choix télé à l'intérieur

**RAFAËLE GERMAIN** DU SPORT? JAMAIS PAGE 7

**RADIO-CANADA** LES NOUVEAUX VISAGES DE L'INFORMATION PAGE 35

**FRANÇOIS CHARTIER** L'HARMONIE DU VIN BLANC ET DES PÂTES PAGE 21

**Qui porte le bouquet?**

À la recherche d'une étiquette du mariage gai

UN DOSSIER DE SILVIA GALPEAU PAGE 10 À 16

**MARIAGE GAI**

**DOSSIER**

Plutôt que le débat fatigant, des centaines d'«gays et de lesbiennes continuent de s'unir, malgré le fait que sans Dieu, les Au (s) des questions de morale, de religion et de filiation attendues ces derniers jours, osent aborder ce dossier avec un peu de légèreté: comment s'habille-t-on à un mariage gai?

Un reportage de SILVIA GALPEAU

Actuel Magazine, nouveau cahier de format tabloïd dans *La Presse* du samedi, regroupe en un même magazine à la personnalité effervescente le contenu bonifié du cahier Actuel du samedi et celui du magazine télé Voilà. Les lecteurs de *La Presse* du samedi découvriront donc un magazine divertissant et instructif qui mise beaucoup sur le visuel enrichi du télé-horaire Voilà.

Actuel Magazine réunira les éléments qui ont fait le succès du cahier Actuel du samedi, dont la chronique de la jeune journaliste Rafaële Germain sur les relations hommes-femmes et les pages Saveurs comprenant la chronique sur l'accord entre les mets et les vins du réputé sommelier François Chartier ainsi que celle sur les nouveaux arrivages de Jacques Benoit, une référence en matière de vin, et celle sur les restaurants de Françoise Kayler. S'y ajoutera la nouvelle chronique de Daniel Vézina, chef du restaurant Laurie Raphaël de Québec, qui communiquera à nos lecteurs sa passion pour la cuisine et l'alimentation avec en prime, une recette de son cru.

Actuel Magazine proposera à nos lecteurs deux dossiers hebdomadaires bien illustrés sur des sujets d'actualité qui étonneront par leur contenu, leur originalité et leur présentation visuelle. Et on y trouvera de nouvelles chroniques et courtes rubriques qui répondront aux questions que se posent nos lecteurs dans la vie de tous les jours.

La section Voilà suivra immédiatement les pages Actuel et comprendra, sur 32 pages, un reportage sur une vedette de la télé ou une émission importante de la semaine ainsi que les informations essentielles aux lecteurs du télé-horaire: liste des films, des émissions sportives et des téléromans de la semaine. Enfin, les grilles-horaire faciles à consulter seront bonifiées par l'ajout dans la même page de suggestions d'émissions et d'infos complémentaires pour mieux guider nos lecteurs dans leurs choix.

**SAVEURS**

**TROUVAILLES** Daniel Vézina

**SAVEURS**

**Les légumes oubliés**

**3**

Finances personnelles, consommation, investissements... voilà les sujets abordés chaque dimanche dans le nouveau cahier **À VOS AFFAIRES**.

L'équipe chevronnée de *La Presse* Affaires et ses collaborateurs vous présentent des dossiers, reportages et chroniques sur les grands enjeux de l'heure.

Dans chaque numéro, consultez le cas de finances personnelles décortiqué dans la chronique *Sous la loupe*, trouvez réponses à vos questions de consommation, découvrez le profil d'une grande entreprise, faites le point sur les dossiers chauds en matière d'investissements, prenez connaissance des livres qui permettent de rester à l'affût des grandes tendances de la vie économique, apprenez les dessous de la publicité, profitez des conseils des meilleurs spécialistes, etc.

C'est un rendez-vous chaque dimanche, dans *La Presse*.

**À VOS AFFAIRES**

**FAMILLE** COMBIEN CÔTE UN TROISIÈME ENFANT? PAGE 7

**Un chez-soi à sa mesure**

Pour éviter de se mettre la corde au cou, il faut fixer ses limites

**voilà!** Vos choix télé

**AUX GRANDS FILMS** Reportage Marc

**À RADIO-CANADA** LES NOUVEAUX VISAGES DE L'INFORMATION

**SAOÛT SAMEDI!**

Et si le secret de la vie sur Terre se cachait sur Mars

**ICI** Radio-Canada

**MISSION SUR MARS**

Mars 20x30

# Une maquette unique pour un journal sans pareil

Permettre à *La Presse* de se démarquer grâce à ses nouvelles capacités d'impression tout en préservant sa personnalité, voilà le défi qu'a accepté de relever Lucie Lacava, responsable de la refonte graphique du journal que vous avez entre les mains.

Un défi de taille, même pour une « architecte de journaux » qui a renouvelé la maquette de nombreux quotidiens dans le monde, dont le *National Post*, le *Devoir*, le *Chicago Tribune* et *El País*, en Espagne.

«*La Presse* a toujours fait fi des

grandes tendances graphiques et préféré mettre de l'avant sa propre identité, explique la designer montréalaise. Et avec sa nouvelle maquette, on peut dire que c'est un journal qui ne ressemble à aucun autre au Canada ou aux États-Unis.»

«C'est la maquette la plus moderne que j'ai fait jusqu'à présent, poursuit Mme Lacava. Tout a été hiérarchisé, organisé afin de faciliter la lecture et la recherche d'informations. Chaque cahier, par exemple, a désormais ses propres couleurs. La mise en page est aussi beaucoup plus aérée, notamment parce que les titres sont maintenant alignés à gauche.»

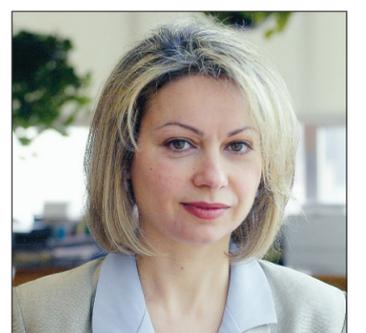
Autre nouveauté, en une du journal celle-là, la vitrine en équerre. Une première mondiale, dit Mme Lacava. «La plupart des journaux se servent soit de la vitrine de haut de page soit de la colonne de gauche pour présenter le contenu de leurs multiples cahiers, précise-t-elle. Pour *La Presse*, j'ai combiné les deux. En un coup d'œil, les lecteurs sauront donc tout ce qui se cache à l'intérieur de leur journal.»

Contrairement à ce qu'elle a fait pour d'autres quotidiens, Lucie Lacava n'a pas misé sur un look traditionnel pour *La Presse*. «Dans les années 90, j'étais fascinée par la maquette

classique où dominent les éléments verticaux. Pour *La Presse*, j'ai souhaité innover avec une maquette horizontale.»

«L'arrivée des nouvelles presses est un moment historique. La direction du journal souhaitait marquer le coup avec une maquette résolument tournée vers l'avenir, résume Mme Lacava. Grâce à celle-ci, une fois de plus, *La Presse* prouve qu'elle est un journal unique, qui se tient debout!»

Propos recueillis par Simon Chabot, collaboration spéciale



Lucie Lacava

# Le transporteur Air France a 70 ans

## Aviation civile La vénérable compagnie aérienne française fait face à plusieurs défis

AGENCE FRANCE-PRESSE

PARIS — Air France célèbre aujourd'hui son 70<sup>e</sup> anniversaire alors qu'elle s'apprête à s'affranchir de la tutelle de l'État en se mariant avec la compagnie néerlandaise KLM.

Inaugurée le 7 octobre 1933 par le ministre de l'Air de l'époque, Pierre Cot, à l'aéroport du Bourget, Air France est née d'un regroupement des principaux transporteurs aériens de l'époque : Air Union, Air Orient, Société générale des

### L'alliance avec KLM marque un tournant décisif dans l'histoire.

transports aériens, Compagnie internationale de navigation aérienne et Aéropostale (alors en faillite).

Pour ce 70<sup>e</sup> anniversaire, aucune manifestation de grande ampleur n'est prévue.

La chaîne de télévision Histoire célèbre l'événement en diffusant aujourd'hui un film de 60 minutes *Les Ailes en bleu* retraçant l'histoire de la compagnie avec des documents d'archives inédits, des interviews et des témoignages de diverses personnalités.

Par ailleurs, une exposition *On Air* est consacrée à l'histoire de la communication d'Air France présentant

au Musée de la publicité à Paris de nombreuses affiches, documents d'archives, photographies, objets issus du patrimoine d'Air France (musée de l'Union centrale des arts décoratifs — 16 octobre au 25 janvier).

Enfin, à l'occasion de la commémoration du 70<sup>e</sup> anniversaire de la compagnie aérienne française, un livre, *Le Roman d'Air France* de Philippe-Michel Thibault, retrace l'histoire du groupe et notamment de ses relations avec l'État. Il raconte les débats, hésitations et paris d'une compagnie partagée entre l'orgueil « de servir les intérêts supérieurs de la nation » — qui, à ce titre, lui accorde sa protection — et l'ambition d'être une entreprise comme les autres.

Announced une semaine avant cet anniversaire, l'alliance avec KLM marque un tournant décisif dans l'histoire de la compagnie nationale, puisqu'elle va diluer la part de l'État dans son capital, la faisant passer en dessous du seuil des 50 %, à 44 % contre 54 %. A terme, l'État compte descendre aux alentours de 20 %.

Ce mariage avec KLM va donc déclencher automatiquement une nouvelle phase de la privatisation d'Air France, une compagnie forgée par la main de l'État à partir de l'héritage glorieux mais antiéconomique des premiers chevaliers du ciel après la faillite de l'Aéropostale.

Dotée initialement d'un statut de société privée, la compagnie est devenue propriété de l'État en 1945.

Son développement s'est accéléré par la suite à travers deux opérations majeures de rapprochement : l'entrée d'Air France dans le capital d'UTA en 1990 et la fusion avec la compagnie intérieure Air Inter en 1997. Le tout sous les auspices de l'État.

Début 1999, date à laquelle l'État avait décidé de céder une première tranche de 20 % du capital, Air France a fait une entrée en Bourse triomphale.

La compagnie nationale, qui n'a enregistré ses premiers bénéfices qu'à l'âge de 33 ans, s'apprête aujourd'hui à faire le saut de l'ange en perdant son actionnaire de référence, l'État.

Le nouveau groupe né de la fusion avec KLM, qui prendra le nom d'Air France-KLM et sera présidé par l'actuel PDG d'Air France, Jean-Cyril Spinetta, se classera à la première place mondiale en ce qui concerne le chiffre d'affaires, et à la troisième place mondiale quant au trafic, derrière American Airlines et United Airlines.



Pour avoir prise sur l'hiver

Pneus d'hiver à partir de **69<sup>95</sup> \$\*** ch.

Goodyear® Michelin® General®/Continental® Bridgestone® Uniroyal® BFGoodrich®

Installation et équilibrage en sus

Exemple : Goodyear Ultra Grip P185/65R14. Autres pneus d'hiver de marques réputées aussi offerts à des prix concurrentiels.

\*Toutes les garanties courantes des fabricants de pneus s'appliquent. Taxes et droits gouvernementaux de 3 \$ par pneu en sus. Certains conseillers Ford Service de Qualité peuvent ne pas offrir la gamme complète des marques de pneus annoncées. Chez les conseillers Ford Service de Qualité participants. Ces derniers peuvent vendre moins cher. L'offre se termine le 31 décembre 2003.

Ça freine les dépenses

Achetez des freins (marque d'origine ou Motorcraft®) et profitez de la garantie longue durée du Plan de protection Ford\*.

\*La garantie longue durée s'applique aux pièces d'origine Ford dans les conditions normales d'utilisation tant que le client possède le véhicule.

Un p'tit remontant avec ça ?

Tasse du 100<sup>e</sup> anniversaire de Ford gratuite\* à l'achat de l'entretien préventif offert à 59,95 \$.

\*Jusqu'à épuisement des stocks.

Passez l'hiver en paix

Entretien préventif n° 2 **59<sup>95</sup> \$\*** ch.

Comprend :

- Vidange d'huile — Jusqu'à 5 litres d'huile-moteur Motorcraft® et nouveau filtre à huile Motorcraft
- Vérification et permutuation des pneus
- Inspection visuelle : échappement, courroies, durites, filtre à air et gaines de demi-arbre
- Vérification de tous les niveaux de liquide, capacité de la batterie
- Vérification et fonctionnement : klaxon, feux, phares et clignotants, lave-glace et essuie-glace
- Vérification et lubrification : direction, suspension, joints à rotule et cardan

Plus :

- Inspection du système de chauffage et du chauffe-moteur
- Test : densité du liquide de refroidissement
- Inspection visuelle des freins
- Lubrification des charnières, des loquets et des serrures

\*S'applique à la plupart des voitures et des camionnettes. Frais supplémentaires pour les véhicules équipés d'un moteur diesel. Droits gouvernementaux en sus, le cas échéant. Taxes en sus. Chez les conseillers Ford Service de Qualité participants. Ces derniers peuvent vendre moins cher. L'offre se termine le 31 décembre 2003.

Restez bien au chaud

Nos techniciens qualifiés installent les démarreurs à distance de marque Ford.

**VOUS PENSEZ NISSAN PENSEZ NISSAN GABRIEL**  
SENTRA, MAXIMA, X-TERRA, PATHFINDER

**Sentra 1.8 2004**

Pour seulement **20\$ de plus, vous obtenez un lecteur CD et le climatiseur**

**FINANCEMENT à partir de 2,8%\***

**179 \$\***

PAR MOIS

ANJOU (514) 324-7777 NISSAN Gabriel 7010, boul. Henri-Bourassa Est

POINTE-AUX-TREMBLES (514) 645-0333 NISSAN Gabriel 12260, rue Sherbrooke Est

visitez notre site : [www.gabriel.ca](http://www.gabriel.ca)

3173506A

3173506B

3173506C

3173507

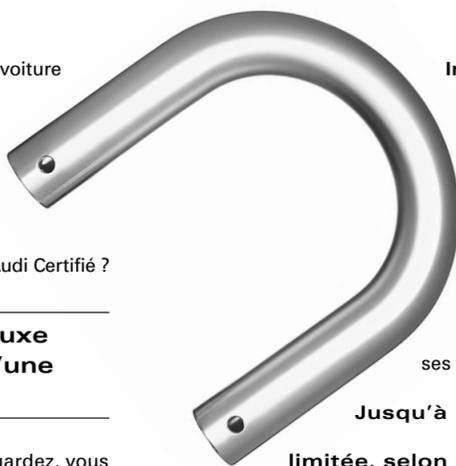
ford.ca

Bien pensé

Pourquoi y a-t-il toujours une barrière entre la voiture désirée et le budget ? Pourquoi le prix à payer ne pourrait-il pas faire pleurer de joie ? Et pourquoi se poser des questions quand les réponses se trouvent au volant d'une voiture Audi Certifié ?

**Pourquoi une voiture de luxe devrait-elle avoir le prix d'une voiture de luxe ?**

Meilleure voiture. Meilleur prix. Regardez, vous trouverez une longue liste d'avantages que de nombreuses voitures neuves n'offrent même pas. Comme la technologie moteur à cinq soupapes par cylindre conçue pour la course. Et tous les suppléments disponibles. Entre autres, la mordante traction intégrale quattro<sup>®</sup> et les sièges chauffants en cuir.



Inspection en 300 points. Elles sont inspectées. Réinspectées. Puis inspectées encore. En fait, notre programme d'inspection est si rigoureux, si complet, qu'il ne peut qu'être typiquement allemand. Aucun autre constructeur de voitures de luxe ne soumet ses véhicules à une telle batterie de tests.

**Jusqu'à six ans ou 160 000 km de garantie limitée, selon la première éventualité.** Votre Audi est couverte par une garantie exhaustive et appuyée par une assistance

routière 24 heures\*, deux avantages qui rehaussent encore le plaisir de conduire.

**Nos options de financement sont plus qu'intéressantes.**

Passez chez votre concessionnaire pour trouver une voiture des plus luxueuses à moindre prix. Suivre, jamais.

- Automobiles Lauzon 2435, boulevard Chomedey Laval (QC) (450) 688-1120 [www.lauzon.qc.ca](http://www.lauzon.qc.ca)
- Auto Strasse Inc. 5905, autoroute Transcanadienne Saint-Laurent (QC) (514) 748-6961 [www.autostrasse.com](http://www.autostrasse.com)
- Les Automobiles Populair 5441, rue Saint-Hubert Montréal (QC) (514) 748-5471 [www.populair.qc.ca](http://www.populair.qc.ca)
- Les Automobiles Niquet 1905, boulevard Sir Wilfrid Laurier Saint-Bruno (QC) (450) 653-1553 [www.niquet.com](http://www.niquet.com)
- Park Avenue Audi 8755, boulevard Taschereau Brossard (QC) (450) 445-4811 [www.parkavenueaudi.com](http://www.parkavenueaudi.com)

**Audi Certifié** Audi

\*Valable jusqu'à six ans à compter de la date de mise en service du véhicule neuf ou jusqu'à 160 000 km, selon la première éventualité. Au Canada, l'Assistance routière Audi 24 heures est assurée par la firme Professional Dispatch Group de Welland, en Ontario. « Audi », « quattro » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de Audi of America, Inc. ©Audi Canada 2003. Pour en savoir plus sur les véhicules d'occasion et la garantie limitée Audi Certifié, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse [www.audicanada.ca](http://www.audicanada.ca)

## LA PRESSE AFFAIRES

## Carlsberg est prêt à une expansion en Asie

AGENCE FRANCE-PRESSE

COPENHAGUE — Le groupe danois Carlsberg Breweries, cinquième brasseur mondial, est prêt à une forte expansion en Asie, se préparant à y investir jusqu'à 4 milliards de couronnes (839 millions CAN) durant les deux à trois années à venir, a annoncé son directeur, Nils Smedegaard Andersen, dans le quotidien *Jyllands-Posten* d'hier.

La Chine sera au centre de cette expansion où Carlsberg compte y racheter des brasseries, ou y chercher des partenariats et des coentreprises.

« Il y a beaucoup d'endroits intéressants en Asie. Cela pourrait être la Chine et le Vietnam, entre autres, ou d'autres moins dres marchés », a-t-il souligné, précisant que « la Chine est le marché le plus grand et le plus intéressant, que nous regardons de près déjà aujourd'hui ».

La porte-parole de Carlsberg, Margrethe Skov, a confirmé à l'AFP « l'ambition du groupe de s'étendre sur les marchés asiatiques et d'Europe de l'Est, qui sont la clé de notre expansion future ».

« Et nous avons les moyens de le faire », a-t-elle précisé, rappelant que « le groupe se porte bien, et qu'il a augmenté ses

gains d'exploitation de 52 % depuis l'établissement de Carlsberg Breweries en 2001 ».

Carlsberg Breweries est détenu 60 % par Carlsberg et à 40 % par le conglomérat norvégien Orkla.

Quant au marché ouest-européen, il est « stable », mais « Carlsberg ne prévoit pas d'y faire des acquisitions, ni participer à la grande consolidation internationale du secteur de la bière, à des prix surelevés », préférant « concentrer ses moyens sur les autres marchés où nous pouvons obtenir beaucoup pour notre argent », selon cette porte-parole.

## Québec n'est pas pressé de relancer Deschambault

MARTIN OUELLET  
PRESSE CANADIENNE

QUÉBEC — Même s'il a amorcé des discussions avec Alcoa, le gouvernement du Québec n'est pas du tout pressé de relancer le projet d'expansion de l'aluminerie de Deschambault, dans Portneuf.

« On n'est pas en panique », a lancé, hier, le ministre responsable du Développement économique et régional, Michel Audet, en entrevue à la Presse Canadienne.

M. Audet, qui a eu un entretien avec le grand patron d'Alcoa, Alain Belda, en compagnie du premier ministre Jean Charest, jeudi à New York, assure que la relance du projet de Deschambault « n'était pas du tout dans les cartons des discussions qu'on a pu avoir là-bas ».

Annoncé en grande pompe par le gouvernement péquiste en avril dernier, le projet d'investissement de 1 milliard de dollars d'Alcoa à Deschambault prévoyait la création de 1500 emplois permanents et comprenait un engagement de la compagnie à faire de la deuxième et troisième transformations de l'aluminium.

En contrepartie, le gouvernement de Bernard Landry consentait à l'aluminerie un congé fiscal de 10 ans, un prêt sans intérêt de 280 millions et, surtout, un bloc de 500 mégawatts d'électricité à tarif avantageux.

Ces conditions étaient jugées trop généreuses aux yeux des libéraux et le ministre des Finances, Yves Séguin, confirmait dans son budget de juin dernier qu'il ne donnerait pas suite au projet dans sa forme actuelle.

« L'entente avait été faite trop vite, ce n'était pas une bonne entente. Hydro-Québec n'avait même pas été mise dans le coup. Et on parle de 500 mégawatts. Il va valoir réexaminer tout ça », a dit M. Audet, ajoutant qu'aucune nouvelle proposition n'a encore été soumise à Alcoa.

« Le but de la rencontre n'était pas de négocier une nouvelle offre formelle, mais d'essayer d'établir une relation d'affaires à plus long terme, et c'est sur cette base que vont s'amorcer les discussions dans les prochaines semaines. »

Ce qui a été convenu, a précisé M. Audet, « c'est qu'on aura des discussions avec Alcoa pour s'assurer qu'à long terme, elle pourra trouver au Québec des perspectives de développement. On n'a pas discuté d'ententes A, B ou C, on n'en est pas là ».

Mais, pour la direction d'Alcoa au Québec, le dialogue entretenu par le gouvernement et la compagnie est perçu comme de bon augure pour une relance du projet de Deschambault.

« Quand les gens se rencontrent, c'est généralement un signe qu'il y a des progrès possibles », a fait valoir le vice-président des affaires publiques chez Alcoa, Pierre Després.

Comme le projet a été jugé inacceptable « dans sa forme actuelle », il faut donc s'employer à « trouver des formes qui conviennent à chacun », a-t-il ajouté.

## Appel capital :

1 800 463-5229

## Obligations boursières du Québec

Capital entièrement garanti.

Rendement selon la performance boursière des 30 plus grandes entreprises du Québec (Indice Québec-30<sup>MC</sup>).

Nouvelle émission en vente jusqu'au 28 novembre 2003.

## Choix du terme

5 ans	10 ans
Rendement maximal de 60 %	Sans limites de rendement

Boni de

1%

du capital investi, applicable sur les nouveaux fonds REER.

Téléphonez-nous du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h, et les samedis d'octobre et de novembre, de 10 h à 16 h. Passez nous voir au 2000, av. McGill College à Montréal, du lundi au vendredi, de 8 h à 17 h, et les samedis d'octobre et de novembre, de 10 h à 16 h. Visitez le [www.placementsqc.gouv.qc.ca](http://www.placementsqc.gouv.qc.ca)

Pour connaître les entreprises composant l'Indice Québec-30<sup>MC</sup>, visitez le [www.iq30-iq150.org](http://www.iq30-iq150.org)

Épargne  
Placements  
Québec

## Clavardage

## Black &amp; Blue 2003

Parlez-en avec  
le comédien  
Éric Cabana !avec  
WebcamAujourd'hui mardi à 12 h 30  
[www.cyberpresse.ca/clavardage](http://www.cyberpresse.ca/clavardage)

cyberpresse.ca

Tread lightly® Conduisez de façon responsable hors route. ©2003 Land Rover Canada. Le Freelander S 2003 se vend 35 400 \$. Location au taux de 0,9 % et financement au taux de 0,9 % offerts sur tous les Freelander S 2003 neufs pour une durée maximale de 48 mois/60 mois respectivement par le biais des services financiers Land Rover, aux acheteurs qualifiés, sur approbation du crédit. L'exemple : location du Freelander S 2003 à 399 \$ par mois, en se basant sur un taux de location annuel de 0,9 % et un bail de 48 mois, avec versement initial de 2 499,45 \$ ou un échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 21 651,45 \$. Valeur résiduelle de 14 598 \$. Certaines conditions et une limite de 80 000 km pendant 48 mois s'appliquent. Des frais de 16 cents du km s'appliquent au kilométrage excédentaire, plus les taxes en vigueur. Dépôt de sécurité (500 \$). Première mensualité et dépôt de sécurité exigés. P. ex., financement de 10 000 \$ au taux d'intérêt annuel de 0,9 % pendant 48 mois, les paiements mensuels sont de 212,18 \$, les coûts d'emprunt de 184,64 \$ et le total à rembourser de 10 184,64 \$. Exemples de calcul seulement. Le Discovery SE 2003 se vend 54 500 \$. Location au taux de 2,9 % et financement au taux de 1,9 % offerts sur le Discovery SE 2003 pour une durée maximale de 48 mois par le biais des services financiers Land Rover, aux acheteurs qualifiés, sur approbation du crédit. L'exemple : location du Discovery SE 2003 à 649 \$ par mois, en se basant sur un taux de location annuel de 2,9 % et un bail de 48 mois, avec versement initial de 3 263,50 \$ ou un échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 34 415,50 \$. Valeur résiduelle de 24 461,80 \$. Certaines conditions et une limite de 80 000 km pendant 48 mois s'appliquent. Des frais de 20 cents du km s'appliquent au kilométrage excédentaire, plus les taxes en vigueur. Dépôt de sécurité (650 \$) et première mensualité exigés. P. ex., financement de 10 000 \$ au taux d'intérêt annuel de 1,9 % pendant 48 mois, les paiements mensuels sont de 121,62 \$, les coûts d'emprunt de 392,96 \$ et le total à rembourser de 10 392,96 \$. Exemples de calcul seulement. Ne comprend pas la première mensualité, les frais de transport (995 \$), les options, RDPRM, les taxes et les frais d'immatriculation. Cette offre ne peut être combinée à aucune autre. Le concessionnaire peut vendre à un prix inférieur. Le mode de participation du concessionnaire peut avoir une influence sur les coûts. Offre d'une durée limitée qui peut être annulée à tout moment. Veuillez consulter un concessionnaire pour tous les détails. Les listes d'équipement présentées sont exactes en date du 23 Mai 2003.

## AVANT DE S'APPELER VUS, LA CATÉGORIE S'APPELAIT SIMPLEMENT LAND ROVER.

	Land Rover Freelander S	Honda CRV EX-L	Jeep Liberty "Limited"	Toyota Rav 4 "Limited"
Moteur	V6	4 cyl.	4 cyl.	4 cyl.
Boîte automatique	5 vitesses	4 vitesses	4 vitesses	4 vitesses
Contrôle de la traction	aux 4 roues	non	non	non
ABS (4 canaux)	oui	non	non	non
Vitre de coffre électrique	oui	non	non	non
Jantes en alliage	16 po	15 po	15 po	15 po
Pare-brise chauffant	oui	non	non	non
Feux anti-brouillard arr.	oui	non	non	non
Contrôle de descente de pente (HDC)	oui	non	non	non
Prix D.S.F.	35 400 \$	32 400 \$	30 345 \$	33 000 \$

FREELANDER S 2003  
35 400 \$PAR MOIS  
399 \$ | PAR MOIS  
9,9%

QUE L'AVEVENTURE COMMENCE

DISCOVERY SE 2003  
54 500 \$PAR MOIS  
649 \$ | OU  
Taux de financement à l'achat  
1,9%

QUE L'AVEVENTURE COMMENCE

ENTRETIEN PRESCRIT GRATUIT PENDANT 4 ANS



	Land Rover Discovery SE	BMW X5 3.0i	Lexus RX330	Mercedes-Benz ML350 Étégance
Moteur	V8 de 4,6 L	16 de 3,0 L	V6 de 3,3 L	V6 de 3,7 L
Couple	300 lb-pi	241 lb-pi	242 lb-pi	254 lb-pi
Toits ouvrants électriques	deux	option (1 seul)	1 seul	1 seul
Lave-projecteurs à haute pression	de série	option	n/d	option
Feux anti-brouillard avant et arrière	de série	avant seulement	avant seulement	de série
Changeur 6 disques CD	de série	option	option	option
Volume du coffre	1150 L	465 L	1080 L	982 L
Entretien prescrit gratuit	de série 48 mois	de série 36 mois	n/a	n/d
Syst. de remorquage / Poids max. remorquable	de série / 3500 kg	option / 2200 kg	option / 1587 kg	option / 2500 kg
Intérieur à 7 sièges	option	n/d	n/d	option
Jantes alliage de 18 pouces	de série	17"	17"	17"
Pare-brise et sièges chauffants	oui/oui	non / oui	oui / oui	non/oui
PDSF	54 500 \$	57 800 \$	52 700 \$	56 900 \$

DECARIE MOTORS  
8255 Bougainville Montréal,  
Québec H7S 1M9  
(angle Decarie et de la Savane)  
Tel: (514) 334-9910  
[www.decarie.com](http://www.decarie.com)

LAND ROVER ST-LÉONARD  
(Division de John Scotti)  
4305 boul. Métropolitain est.  
St-Léonard, Québec H1R 1Z4  
Tel: (514) 722-3344  
Fax: (514) 725-3662

LAND ROVER LAVAL  
1430 Boulevard St-Martin Ouest,  
Laval, Québec H7S 1M9  
Tel: (450) 786-8855  
Fax: (450) 786-8555



# La Caisse liquide du Télésystème dégonflé



## MICHEL GIRARD TRANSACTIONS D'INITIÉS

La Caisse de dépôt et placement du Québec a liquidé au complet le bloc d'actions ordinaires qu'elle détenait de Télésystème, cet ancien fleuron québécois de la Bourse canadienne.

La Caisse s'est ainsi départie de 12 960 128 actions et ce au prix de 6,14\$ l'unité. Ce bloc représentait 13,9% des actions en circulation de Télésystème Mobiles International (TIW). Les transactions de vente ont été effectuées le 25 septembre dernier. C'est par l'entremise d'une émission secondaire réalisée récemment que

le bloc d'actions de la Caisse a été cédé.

D'autre part, CDP Capital Communications détient toujours deux débentures de Télésystème, soit une au montant de 152,2 millions de Télésystème Itée et une autre de l'ordre de 44 millions émise par Gestion Télésystème. Ces débentures sont échangeables contre un bloc de quelque 18,6 millions d'actions ordinaires de TIW. Ce bloc restant représente 19,8% des actions en circulation de TIW. Notez que les deux débentures sont échangeables, au gré du porteur, c'est-à-dire de la Caisse, à compter du 12 février prochain.

Une précision s'impose: les actions de TIW ont fait l'objet de deux regroupements de capital social, soit le 22 juin 2001 et le 23 juin 2003. Chaque regroupement visait une nouvelle action pour cinq anciennes. C'est donc dire qu'avant le premier regroupement d'actions de juin 2001, il y avait l'équivalent de 2,3 milliards d'actions de TIW en circulation.

C'est 25 fois plus qu'aujourd'hui.

L'action de TIW se négocie présentement à 6,40\$. Il s'agit d'une minime fraction par rapport au sommet historique atteint par TIW le printemps 2000, lorsque la bulle de la haute technologie et le NASDAQ étaient gonflés à bloc. Quel était ce sommet? Plus de 1750\$ l'action (oui oui!), en tenant compte des deux regroupements de juin 2001 et juin 2003.

C'est donc dire que l'action de TIW (6,40\$) se négocie aujourd'hui 3,6 millièmes de son record historique. Lors du sommet de TIW, au printemps 2000, le bloc d'actions de TIW que la Caisse détenait valait à lui seul 600 millions de dollars sur le marché boursier. Cela ne tenait même pas compte des débentures que TIW que la Caisse détenait.

C'était la belle époque!

**LABOPHARM**— Deux hauts dirigeants de Labopharm (symbole DDS) ont exercé des blocs d'options. Le grand patron de l'entre-

prise, James Howard-Trip (président et chef de la direction), a exercé un bloc de 25 000 options, au prix de 1,85\$ l'unité. Il a revendu les actions au prix de 7,00\$, ce qui lui a permis d'encaisser un gain en capital brut de 128 750\$. Son collègue Warren Whitehead, chef de la direction financière, a pour sa part exercé un lot de 7000 options, au prix de 2,23\$ l'action. Il a cédé ses 7000 actions au prix de 7,10\$. Gain en capital brut: 34 090\$. M. Howard-Trip détient encore 50 800 actions de Labopharm et M. Whitehead 7300. Prix de l'action DDS: 7,50\$. D'autre part, le vice-président au développement des affaires, Allan Mandelys, a acheté un lot de 7500 actions, au prix de 6,60\$.

**SICO**— Denis Blanchette, vice-président au développement des affaires, vient de vendre un bloc de 13 700 actions ordinaires de la compagnie de peinture SICO (symbole: SIC). Les actions ont été cédées à un prix moyen de

22,00\$ l'unité. Ces actions avaient été acquises par l'entremise d'un exercice d'options, au prix de 10,90\$ chacune. Les transactions de vente ont été réalisées entre le 17 et la fin du mois de septembre. Le haut dirigeant de la compagnie SICO détient encore 42 252 actions de son employeur. SIC se négocie à 22,25\$.

**RONA**— Linda Michaud, de la haute direction de Rona (RON), a réduit sa position de 7777 actions ordinaires. Elle les a vendues 20,75\$ l'unité. La transaction a été exécutée le 22 septembre dernier. Mme Michaud possède encore un bloc de 44 071 actions de Rona. RON se négocie à 21,15\$.

Les actionnaires détenant une position privilégiée dans une entreprise inscrite en Bourse, comme les dirigeants, les administrateurs et les principaux actionnaires, doivent rapporter leurs transactions d'achat et de vente à la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ). Cette dernière en fait état dans son bulletin hebdomadaire.

## Transcontinental vend son centre Sodema à une société française

PRESSE CANADIENNE

Transcontinental vend, pour des raisons de stratégie, son centre de contact client Sodema à la société française SR.Teleperformance.

Le montant de la transaction annoncée hier n'a pas été précisé.

Sodema est une entreprise de Montréal qui emploie 350 personnes et gère plus de 300 postes de travail. Elle a des revenus annuels d'environ 16 millions.

« Sodema est une entreprise rentable, avec une bonne équipe de direction et une clientèle fidèle, mais ne constitue pas un actif stratégique pour nos activités d'impression et d'édition », a dit Luc Desjardins, président et chef de l'exploitation de Transcontinental, un des plus importants imprimeurs en Amérique du Nord. Transcontinental est également un des principaux éditeurs canadiens de magazines, de journaux locaux et régionaux au pays.

« Cette acquisition nous permet de compléter notre gamme de services, de développer nos activités en réception d'appels et en assistance technique, et de renforcer notre expertise dans des secteurs clés tels que l'activité des fournisseurs d'accès Internet », a pour sa part commenté Eriphil Morfidis, directeur général de Teleperformance Canada.

« Notre objectif, aujourd'hui, est de poursuivre notre croissance sur cette base solide et de figurer parmi les cinq leaders du marché au cours des 18 prochains mois. »

« Le Canada est un marché important. Étant donné la proximité géographique et culturelle du Canada et des États-Unis, cette acquisition est fondamentale dans le cadre de notre stratégie de développement », a de son côté déclaré Daniel Julien, PDG de Teleperformance Group Inc., filiale opérationnelle de SR.Teleperformance qui gère les activités du groupe en Amérique du Nord et du Sud et dans la région Asie-Pacifique.

Avec l'acquisition de Sodema, Teleperformance Canada a maintenant 500 postes de travail à Toronto et à Montréal, et des revenus anticipés d'environ 30 millions pour 2003. SR.Teleperformance possède pour sa part 144 centres dans 29 pays et près de 23 000 postes de travail informatisés.

L'entreprise offre notamment des services de télémarketing en réception et en émission d'appels, des téléservices, réalise des études de marché et des formations; elle se spécialise dans les secteurs bancaires, des assurances, des télécommunications et autres secteurs à but non lucratif.

## Allez travailler ailleurs

**PRIX UNIQUE À 399,99\$\***  
(après crédit postal)

**● Votre bureau est plus mobile que jamais**

- Effectuez des appels vocaux
- Envoyez et recevez des courriels
- Gérez votre agenda
- Consultez des pièces jointes
- Accédez à Internet sans fil
- Synchronisez les données et accédez aux fichiers de votre ordinateur

ACHÉTEZ EN LIGNE

CONSULTEZ LE WWW.ROGERS.COM/SANS-FIL, COMPOSEZ LE 1 866 787-4272 OU RENDEZ-VOUS CHEZ NOS DISTRIBUTEURS ROGERS<sup>SM</sup> AT&T<sup>SM</sup> OU ROGERS PLUS.

ROGERS AT&T COMMUNICATIONS SANS FIL

RadioShack ROGERS plus CELLULAND FUTURE SHOP LA CABINE TÉLÉPHONIQUE BatteriesPlus

- ROGERS AT&T**
- MONTRÉAL**
- 1104, rue Ste-Catherine O. (514) 877-0090
  - 3573, boul. St-Laurent (514) 288-0600
  - 2360, rue Notre-Dame O. (514) 983-1666
  - Place-Ville-Marie (514) 394-0000
  - 8984, boul. de l'Acadie (514) 387-9999
  - 1201, avenue Greene (514) 933-8000
  - 5150, rue Jean-Talon O. (514) 341-2221
  - 5954, boul. Métropolitain E. (514) 257-8826
  - 6224A, rue St-Jacques O. (514) 369-4000
  - Centre Rockland (514) 735-4086
  - Place Alexis-Nihon (514) 865-9949
  - Place Versailles (514) 355-0003
  - Les Galeries d'Anjou (514) 356-0356
  - 997, rue St-Antoine O. (514) 866-3326
  - 505, boul. De Maisonneuve O. (514) 845-8353
  - 3339L, boul. des Sources (514) 683-3333
  - 15, boul. Don-Quichotte (514) 425-5505
  - 2758, boul. St-Charles (514) 428-9000
  - 8457, boul. Newman (514) 368-4000
  - Carrefour Angrignon (514) 368-4230
  - Place Vertu (514) 745-0745
  - 2100, boul. Marcel-Laurin (514) 856-1884
  - Fairview Pointe-Clair (514) 695-1554
  - Complexe Desjardins (514) 842-0288
- BOULLEVARD**
- Promenades Montarville (450) 449-4998
- BROSSARD**
- 7005, boul. Taschereau, bur. 150 (450) 926-3111
  - Mail Champlain (450) 671-3300
  - Place Portobello (450) 671-4744
- SANDUS**
- 878-4, boul. Marie-Victorin (450) 444-2100
- CHÂTEAUGUAY**
- 129, boul. St-Jean-Baptiste (450) 692-2201
- Centre Régional Châteauguay**
- (450) 692-5111
- DRUMMONDVILLE**
- 1565, boul. Lemire (819) 478-0851
  - 965, boul. St-Joseph (819) 478-9977
  - Promenades Drummondville (819) 475-5024
- GATINEAU**
- 360, boul. Maloney O., bur. 1 (819) 663-9580
  - Promenades de l'Outaouais (819) 561-3031
- GRAND**
- 575, boul. Boivin (450) 777-6612
  - Galeries Granby (450) 375-4355
- HULL**
- Les Galeries de Hull (819) 775-3687
- JOLIETTE**
- 517, rue St-Charles-Borromée N. (450) 755-5000
  - Galeries Joliette (450) 760-3000
- LAVÉL**
- 2142, boul. des Laurentides (450) 629-6060
  - 379, boul. Curé-Labelle (450) 628-0903
  - Centre Laval (450) 978-1081
  - 3364, boul. St-Martin O. (450) 682-2640
  - 241C, boul. Samson (450) 969-1771
  - Carrefour Laval (450) 687-5386
  - 1273, boul. Curé-Labelle (450) 680-1234
- LONGUEUIL**
- 1490, chemin de Chambly (450) 442-1566
- MAGOG**
- 221, rue Principale O. (819) 843-4455
- BERENTIGNY**
- 110, boul. Industriel (450) 581-4666
  - Les Galeries Rive-Nord (450) 581-7756
- ROSEMÈRE**
- 209, boul. Curé-Labelle (450) 971-0707
  - Place Rosemère (450) 971-2000
- SAINTE-ANNE**
- Promenades St-Bruno (450) 653-7472
- SAINTE-JULIE**
- 360, boul. Arthur-Sauvé (450) 974-1964
- SAINTE-JACQUE**
- Les Galeries St-Hyacinthe (450) 261-9991
- SAINTE-JEAN-SUR-RICHÉLIEU**
- Carrefour Richélieu (450) 359-4941
  - SAINTE-JEROMÉ
  - Carrefour du Nord (450) 436-5895
  - 108, boul. du Carrefour (450) 431-2355
- SHAWINIGAN**
- 2563, boul. des Héberts (819) 535-5004
- SHERBROOKE**
- 2980, rue King O. (819) 566-5555
  - Carrefour de l'Estrie (819) 822-4650
- SOREL**
- 2605, chemin Saint-Roch (450) 742-9600
  - Promenades de Soré (450) 746-2079
- TERREBONNE**
- 1270, boul. Moody, bur. 10 (450) 964-1964
- Les Galeries de Terrebonne**
- (450) 964-8403
- TROIS-RIVIÈRES**
- 5335, boul. des Forges (819) 372-5000
  - 5635, boul. Jean-XXIII (819) 372-5005
  - Centre Les Rivières (819) 694-6812
  - VALLEYFIELD
  - Centre Valleyfield (450) 373-0519

## Saisissez le présent à votre porte.

Profitez des offres de lancement: [cyberpresse.ca/abonnement](http://cyberpresse.ca/abonnement) 514 285-6911

## Saisir le présent

**LA PRESSE**  
HAUTE DÉFINITION

# L'histoire de Nicole

Monsieur le Ministre,

Votre récente décision de RESTREINDRE  
L'ACCÈS AUX ASSOCIATIONS MÉDICAMENTEUSES  
(les traitements combinés) pour le traitement de l'asthme  
est **INCOMPRÉHENSIBLE.**

Voici un exemple de comment  
votre décision bouleverse la vie de milliers  
de patients asthmatiques au Québec :

## L'histoire de Nicole

Nicole (nom fictif), 38 ans, mère monoparentale de deux jeunes enfants et employée à temps plein, souffre d'asthme modéré depuis l'âge de huit ans. En 2001, après avoir essayé plusieurs types de médication au fil des ans, son médecin traitant lui a prescrit un traitement combiné, une pompe qui réunit un corticostéroïde et un bronchodilatateur en inhalation, afin de stabiliser sa condition. Depuis cette date, Nicole se sent mieux et vit une vie normale.

### JUILLET 2003

- Nicole contrôle sa maladie, dort bien et ne limite aucunement ses activités quotidiennes. Jugeant qu'elle a moins besoin de son médicament, elle décide de le prendre une fois par jour, un jour sur deux, comme le font plusieurs asthmatiques pendant l'été.

### OCTOBRE 2003

- La mauvaise saison fait réapparaître ses symptômes : elle est essoufflée et dort mal.
- Elle se rend chez le pharmacien afin de se procurer son traitement combiné. Il lui apprend que son médicament ne figure plus sur le formulaire régulier des médicaments remboursés par la Régie. Parce qu'elle n'a pas renouvelé son ordonnance dans les 75 jours précédant le 1<sup>er</sup> octobre 2003, elle devra consulter de nouveau son médecin afin d'en obtenir une nouvelle qui pourra lui être remboursée après acceptation de la Régie.
- Nicole obtient un rendez-vous au mois de novembre. **Entre-temps, sans médicament, ses symptômes s'aggravent.**

### NOVEMBRE 2003

- En pleine crise, Nicole se présente à l'urgence. L'urgentologue lui prescrit un bronchodilatateur à longue durée d'action, qui procure le soulagement espéré, et un corticostéroïde en inhalation qui agira à long terme sur l'inflammation de ses bronches. Elle devra prendre ces deux médicaments.
- Nicole respecte soigneusement les indications du médecin, mais rassurée par le soulagement procuré par le bronchodilatateur, elle abandonne le corticostéroïde, le volet le plus important de ce traitement.
- Lors de sa visite chez son médecin, Nicole se voit demander des frais d'environ 25 \$ pour défrayer le coût de la demande de remboursement de son traitement combiné à la Régie.
- La Régie promet une réponse en 48 heures, mais en réalité, compte tenu de la quantité des demandes à traiter, Nicole n'aura pas de réponse avant dix jours environ. Entre-temps, elle s'efforce de prendre ses deux médicaments, mais avec le travail et les soins à donner à ses deux enfants, ce n'est pas facile !

### DÉCEMBRE 2003

- Une semaine après avoir vu son médecin, elle connaît une aggravation de ses symptômes qui la conduit de nouveau à l'urgence. Cette fois, l'urgentologue doit l'hospitaliser pendant trois jours afin de stabiliser sa condition.
- Nicole reçoit enfin l'autorisation de remboursement de la Régie pour un médicament qu'elle utilisait pourtant depuis deux ans ...

Coût de la facture : **inadmissible !**

**3** mois de symptômes

**6** jours d'absence au travail

**1** consultation médicale non prévue

**2** visites à l'urgence

**1** hospitalisation de 3 jours

sans compter les problèmes de gardienne(s), le stress  
et beaucoup de désorganisation

Monsieur Couillard, en bout de ligne,  
n'est-ce pas toujours le patient qui paie ?



L'ASSOCIATION PULMONAIRE DU QUÉBEC

Aux personnes atteintes de maladies respiratoires

Faites-nous part de vos réactions  
ou de problèmes de santé causés par cette décision :

1 800 295-8111, www.pq.poumon.ca

## LA PRESSE AFFAIRES

# Les ventes et les bénéfices de PeopleSoft dépassent les prévisions

BLOOMBERG

PeopleSoft Inc., cible d'une offre publique d'achat (OPA) hostile de 7,25 milliards de dollars américains de la part d'Oracle Corp., a fait savoir que ses revenus, ses bénéfices et les ventes de sa division de logiciels avaient dépassé les prévisions de la compagnie, grâce en partie à l'achat de J.D. Edwards & Co.

PeopleSoft n'a pas fourni de détails plus précis dans son communiqué. Le 4 septembre dernier, la compagnie avait annoncé que les ventes allaient augmenter à entre 575 millions (tous les montants sont en dollars américains) et 590 millions, comparativement à 471,2 millions un an plus tôt, et que les bénéfices, en excluant les coûts d'acquisition, seraient de 10 à 11 cents par action.

Selon Craig Conway, chef de la direction de PeopleSoft, l'offre faite par Oracle en juin dernier ne fait plus fuir les clients. La compagnie, dont les logiciels permettent d'exécuter des tâches de comptabilité, d'inventaire et de paie, a offert à ses clients des remises dans le cas où Oracle achèterait l'entreprise et qu'elle cesserait de développer les programmes. L'action de PeopleSoft a atteint un sommet depuis qu'Oracle a fait connaître son offre, ce qui signifie que Larry Ellison, PDG d'Oracle, devra probablement bonifier sa proposition.

« Oracle ne pourra pas acheter PeopleSoft à bon marché, il doit améliorer son offre », estime Michael Sansoterra, analyste du secteur des logiciels chez Principal Global Investors, qui gère 108 milliards et qui possédait environ 200 000 actions de PeopleSoft en juin dernier. « M. Ellison s'est montré très astucieux en choisissant le moment de présenter son offre et il espérait acquérir PeopleSoft à bon prix après quelques trimestres peu reluisants », ajoute-t-il.

Hier, le titre de PeopleSoft a gagné 62 cents, à 20,43 \$, à la Bourse NASDAQ, soit un peu plus que l'offre d'Oracle, qui était de 19,50 \$ l'action. Plus tôt dans la journée, l'action de PeopleSoft avait grimpé jusqu'à 20,66 \$, soit son prix le plus haut depuis l'annonce de l'offre d'Oracle. Les résultats complets du troisième trimestre seront dévoilés plus tard en octobre, a dit PeopleSoft.

Les employés de PeopleSoft « ont cette mentalité de vendre ou mourir » parce qu'ils craignent de perdre leur emploi si l'offre de M. Ellison se réalise, dit M. Sansoterra. « L'offre a provoqué un resserrement des troupes », ajoute-t-il.

La main-d'oeuvre « connaît un regain d'énergie pour faire échec à Oracle », soutient pour sa part Robert Becker, analyste de Argus Research Corp. PeopleSoft a 60 % de chances de demeurer indépendant, et les chances pourraient être encore meilleures après avoir fait mieux que les prévisions au chapitre des ventes et des profits, indique M. Becker.

De son côté, Oracle tente de mettre la main sur PeopleSoft pour reprendre son deuxième rang derrière la société allemande SAP AG sur le marché de ce qu'on appelle les programmes d'applications pour les entreprises. PeopleSoft, qui occupait la troisième place sur le marché, a devancé Oracle en achetant J.D. Edwards contre 1,8 milliard en août. PeopleSoft a rejeté l'offre d'Oracle, soutenant qu'elle n'estime pas la compagnie à sa juste valeur et qu'elle ne sera jamais acceptée par les autorités antitrust. « Nous croyons que 19,50 \$ est un prix juste », lançait hier de son côté Jennifer Glass, porte-parole d'Oracle.

Entre-temps, le département américain de la Justice fait enquête pour déterminer si une fusion de PeopleSoft et d'Oracle contreviendrait aux règles antitrust.

# Pour de l'eau chaude à profusion...

« Les HydroSolutions, j'achète ! »

## Louez ou achetez un chauffe-eau

Fabriqués exclusivement pour HydroSolution



### AVANTAGES

- plus résistant à la rouille
- fournit plus d'eau chaude qu'un chauffe-eau standard
- éléments électriques de qualité pour réduire les bris

## Location de chauffe-eau

à compter de

**6<sup>99</sup>\$**

par mois  
Installation comprise<sup>1</sup>

## Vente de chauffe-eau

à compter de

**459\$**

Installation comprise<sup>1</sup>

**Aussi offerts:**  
Appareils de chauffage central à air chaud ou à eau chaude

Pour tout renseignement, appelez le

**514 ÉNERGIE**  
(363-7443)

du lundi au vendredi de 8h30 à 18h.

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

<sup>1</sup> Ces prix ne comprennent pas les taxes. Il n'y a aucuns frais supplémentaires si l'installation actuelle est conforme aux normes en vigueur et qu'elle ne nécessite aucune modification ou de conversion de système.

Note: Le service est limité à certains secteurs. Informez-vous auprès d'HydroSolution pour savoir s'il est offert dans le vôtre.

RBQ: 8109-7594-22



**HydroSolution**

Une filiale du groupe Hydro-Québec

# INVESTIR

# LA PRESSE AFFAIRES

En tout temps, consultez les cotes boursières sur [lapresseaffaires.com](http://lapresseaffaires.com)

## LPA 50

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs

	QC 30	FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	52 SEMAINES BAS
▲ Abitibi-Consolidated (A)	✓	9,80	0,11	1,14	-19,21	4313	13,13	8,45
▼ Aeterna (AEL)		4,69	-0,23	-4,68	-20,78	235	10,00	3,52
▲ Air Canada (AC)		1,32	0,05	3,94	-72,21	116	6,29	0,69
Alcan (AL)	✓	52,75	-0,27	-0,51	13,86	16972	53,85	36,90
▲ Alimentation Couche-Tard (ATD/B)	✓	21,00	3,90	22,81	56,72	2008	21,00	10,38
▲ Astral Media (ACM/A)		26,06	0,52	2,04	12,47	1441	26,90	16,55
▼ Axcan Pharma (AXP)	✓	16,51	-2,66	-13,88	-11,24	743	20,25	12,33
▲ Banque de Montréal (BMO)	✓	47,60	0,48	1,02	14,18	23713	47,84	33,78
Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	26,80	0,00	0,00	-1,62	628	29,35	24,61
Banque Nationale du Canada (NA)	✓	37,32	0,27	0,73	15,54	6533	37,50	28,00
Banque Royale du Canada (RY)	✓	60,23	0,12	0,20	4,11	39619	61,87	48,90
BCE (BCE)	✓	28,85	-0,19	-0,65	1,23	26554	32,37	24,15
BCE Emergis (IFM)		5,25	0,03	0,58	-29,72	539	9,95	4,83
▲ Bombardier (BBD/B)	✓	6,00	0,17	2,92	12,78	10488	6,77	2,56
Cambior (CB)		3,57	-0,02	-0,56	58,67	755	4,24	1,12
Cascades (CAS)	✓	13,25	0,01	0,08	-15,34	1083	16,87	11,56
CN (CNR)	✓	71,65	0,02	0,03	9,78	13945	75,80	57,70
▼ Cogeco (CGO)		16,26	-0,69	-4,07	54,86	265	18,35	6,50
Corporation Financière Power (PWF)	✓	44,88	0,08	0,18	23,64	15637	46,00	31,05
Domtar (DTC)	✓	15,26	-0,11	-0,72	-2,80	3486	17,80	13,90
▲ Exfo (EXF)		4,10	0,10	2,50	-3,30	251	5,80	2,05
Groupe CGI (GIB/A)	✓	7,83	-0,07	-0,89	15,15	3147	8,65	5,49
Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	43,70	-0,15	-0,34	28,34	2200	45,00	29,02
▲ Groupe TVA (TVA/B)	✓	21,49	0,34	1,61	54,05	713	21,89	12,45
Labopharm (DDS)		7,83	-0,02	-0,26	117,50	281	8,01	1,85

▲ ▼ : Indique un titre qui a gagné ou perdu 1% et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. / Caractère gras : Indique une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance. / QC30 : Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la UNE de La Presse Affaires. / M \$ : Millions de dollars US / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

	QC 30	FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	%	VARIATION CETTE ANNÉE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	52 SEMAINES BAS
Le Groupe Canam Manac (CAM/A)		3,75	0,00	0,00	-35,90	147	6,90	3,28
▲ Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/A)	✓	16,95	0,27	1,62	3,04	3844	19,40	13,25
▲ Les Boutiques San Francisco (SF/B)		1,30	0,10	8,33	4,84	15	3,01	0,25
▲ Les Industries Dorel (DII/B)	✓	40,25	0,95	2,42	11,81	1276	43,99	32,94
Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A)	✓	38,13	0,02	0,05	2,94	1118	42,50	30,00
L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	36,99	0,01	0,03	-6,33	1455	40,25	32,90
MAAX (MXA)	✓	23,00	0,15	0,66	36,50	558	23,45	14,15
▲ Mega Bloks (MB)		23,36	0,41	1,79	-0,60	632	25,00	17,65
Metro (MRU/A)	✓	18,75	0,00	0,00	5,63	1845	20,20	15,76
▲ Molson (MOL/A)	✓	33,50	0,37	1,12	0,15	4254	38,75	28,00
Neurochem (NRM)		16,78	-0,16	-0,95	115,13	494	19,96	4,60
▲ Nortel (NT)		6,02	0,21	3,61	138,89	23921	6,50	0,67
Power Corporation du Canada (POW)	✓	42,65	0,25	0,59	18,47	8447	44,14	31,52
▲ Quebecor (QBR/A)	✓	22,97	0,32	1,41	61,76	1480	23,60	12,17
▼ Quebecor World (IQW)	✓	25,30	-0,33	-1,29	-27,71	3334	40,55	20,51
Quincaillerie Richelieu (RCH)		17,76	0,01	0,06	21,64	407	18,00	12,50
▼ Rona (RON)		21,25	-0,25	-1,16	56,83	1205	22,10	11,75
▼ Saputo (SAP)	✓	27,25	-0,35	-1,27	9,66	2822	28,60	21,00
Shermag (SMG)		15,47	-0,03	-0,19	32,22	206	15,60	9,00
▲ Sico (SIC)		22,50	0,25	1,12	-0,66	152	23,00	17,25
Téléystème Mobiles Int. (TIW)		6,35	-0,02	-0,31	154,00	676	7,50	1,10
Tembec Inc. (TBC)	✓	8,45	-0,05	-0,59	-23,11	727	12,60	6,20
Transat AT (TRZ)		6,70	-0,05	-0,74	11,67	220	7,05	3,40
Transcontinental (TCL/A)	✓	20,40	0,20	0,99	10,27	1808	20,59	15,25
▲ Van Houtte (VH)		14,00	0,16	1,16	-2,10	299	16,00	10,51

## BOURSE DE TORONTO



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
	7 538,84	7 563,66	7 495,59	7 562,87	0,58%	27,42%

ACTIONS NÉGOCIÉES	1 357	GAINS	635	PERTES	527	INCHANGÉES	195
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	7 667,10	5 678,28	194	246			

SOUS-INDICES			FERMETURE			VARIATION		
Services financiers	123,16	0,79	Prod. consom. discrét.	81,44	0,27			
Matériaux de base	129,69	0,28	Services de télécom.	59,36	-0,13			
Énergie	138,76	1,28	Prod. consom. de base	164,17	1,86			
Produits industriels	72,86	0,45	Service publics	143,34	0,50			
Tech. de l'information	25,97	0,50	Soins de santé	67,72	-1,16			

AUTRES INDICES CANADIENS			FERMETURE			VAR. (%)		
S&P/TSX 60	424,48	2,54	0,60	S&P/TSX Moyen. Cap.	492,94	2,71	0,55	
S&P/TSX Petites cap.	526,58	2,08	0,40	DJ Can. Titans (40)	1 097,79	6,92	0,63	

LES 10 PLUS ACTIFS				VOLUME				CLÔT. (\$)				VAR. (\$)			
NORTEL NETWORKS	16813543	6,02	0,21	ELDERADO GOLD COR	2605216	3,44	0,03								
SUNCOR ENERGY INC	3514349	25,45	0,25	BIOVAIL CORPORATI	2436192	38,60	-3,20								
BOMBARDIER/B	3143085	6,00	0,17	FIRST CALGARY P.	2407818	4,39	0,03								
ABITIBI-CONSOL.	3135392	9,80	0,11	BCE INC	2350653	28,85	-0,19								
EXTENDICARE/A	2858662	8,69	0,69	MANULIFE FINANC.	2335717	38,85	0,17								

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
AL. COUCHE-TARD/B	992821	21,00	22,81	ALIM. Couche-Tard/B	992821	21,00	3,90
IMPERIAL METALS C	286530	2,50	14,68	FAIRFAX FINANCIAL	13112	215,83	3,19
CENTURIUM ENERGY	610644	2,33	11,48	RESEARCH IN MOT.	763645	58,97	2,91
HART STORES INC	7100	3,10	10,71	ALIMENT. Couche T.	3643	29,75	2,75
NORTH ATLANTIC NI	255200	2,10	10,53	MERRILL LYNCH CDA	2111	76,27	1,94

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
INVESPRINT CORP	14300	1,75	-27,08	BIOVAIL CORP.	2436192	38,60	-3,20
AXCAN PHARMA INC	366241	16,51	-13,88	AXCAN PHARMA INC	366241	16,51	-2,66
SUBSURY CONTACT	14285	2,01	-10,67	CANADIAN UTIL./A	16398	55,52	-0,73
MACYRO INC < LE G	1400	2,40	-7,69	EMPIRE CO LTD 'A'	6657	26,11	-0,73
BIOVAIL CORPORATI	2436192	38,60	-7,66	COGECO INC	7800	16,26	-0,69

## BOURSE DE CROISSANCE TSX



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
	1 375,84	1 383,18	1 374,59	1 382,81	0,51%	47,25%

ACTIONS NÉGOCIÉES	33	GAINS	12	PERTES	11	INCHANGÉES	10
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	1 412,97	887,29	53	68			

## NEW YORK



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
	9 572,39	9 624,91	9 562,53	9 594,98	0,24%	27,45%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 400	GAINS	2 084	PERTES	1 132	INCHANGÉES	184
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	9 686,08	7 197,49	1 004	1 550			

## NASDAQ



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
	1 884,64	1 894,22	1 876,00	1 893,46	0,69%	66,11%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 325	GAINS	1 993	PERTES	1 094	INCHANGÉES	238
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	1 913,74	1 108,49	1 374	2 015			

## TSX CROISSANCE LES QUÉBÉCOISES

	FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	%	VOLUME	VARIATION CETTE ANNÉE (%)		FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	%	VOLUME	VARIATION CETTE ANNÉE (%)
Abicor Mines-C.I.B (ABI)	0,10	0,01	5,56	23 000	-13,64	Imaflex (IFX/A)	0,45	0,00	0,00	12 000	125,00
Andromed (AD)	0,95	0,00	0,00	72 200	-48,65	Ivaco (IVA/B)	0,50	0,00	0,00	3 000	-81,06
Diagnos (ADK)	0,20	0,00	0,00	38 000	5,26	Junex (JNX)	1,27	0,02	1,60	14 100	-40,93
Afri-Can Marine Minerals (AFA)	0,22	-0,02	-8,51	311 700	-28,33	Kwg Resources (KWG)	0,17	-0,02	-8,33	326 000	n.d.
Afcan Mining (AFK)	0,37	-0,03	-7,50	24 000	27,59	Loubel Exploration (LBX)	0,05	0,00	0,00	22 600	-16,67
Aldeavision (ALD)	0,08	0,00	0,00	22 500	14,29	Louven Mines (LOV)	0,80	0,00	0,00	6 000	14,29
Allican Resources (ALI)	0,32	0,00	0,00	11 500	10,35	Limtech Lithium Industries (LTI)	0,43	0,00	0,00	16 400	-57,00
Amex Exploration (AMX)	0,20	0,00	0,00	47 450	53,85	Lyrtech-ClA (LYT)	0,40	0,04	11,11	80 600	400,00
Appalaches Resources (APP)	0,12	0,00	0,00	165 500	-7,69	Ressources Majescor (MAJ)	0,24	0,01	2,17	18 100	-32,86
Artquest Int. Alliances (AOQ/B)	0,08	0,01	7,14	50 400	275,00	Matamec Explorations (MAT)	0,15	0,00	0,00	69 500	3,57
Azimut Exploration (AZM)	0,24	0,00	0,00	24 000							

LA PRESSE AFFAIRES

# Pourquoi le marché applaudit Couche-Tard



**RÉJEAN BOURDEAU**  
**FIN DE SÉANCE**  
rejean.bourdeau@lapresse.ca

Habituellement, quand une société boursière achète un concurrent d'envergure, son titre recule au moment de l'annonce.

La raison est simple : les investisseurs s'inquiètent des problèmes liés à l'intégration.

Hier, le titre d'Alimentation Couche-Tard (ATD.B) a défié cette logique, en gagnant 22,8 %, ou 3,90 \$, pour clôturer à 21 \$.

Rassuré par la transaction, l'analyste Martin Goulet, de la Financière Banque Nationale, maintient sa recommandation d'achat et réajuste à la hausse son prix cible à environ 27 \$ d'ici un an. Pourquoi ?

Tout d'abord, le montant payé est intéressant. Ensuite, des économies sont à venir. « Sans compter que la société se diversifie géographiquement dans les États du sud en établissant une nouvelle plateforme après le Midwest », ajoute-t-il.

Côté prix, Couche-Tard n'a payé que 5,4 fois le BAIIA (bénéfice

avant intérêts, impôts et amortissements) pour obtenir les 1663 magasins de l'américaine Circle K, dont la plupart vendent de l'essence.

En comparaison, la chaîne de dépanneurs avait payé l'équivalent de 7,2 fois pour l'ontarienne Silcorp il y a quelques années, a rappelé le patron Alain Bouchard, en conférence de presse hier.

Pourquoi ce bon prix pour une entreprise « bien gérée et rentable » ? ConocoPhillips, la pétrolière propriétaire, a décidé de se départir d'un actif non stratégique. En plus de la québécoise, « trois ou quatre » investisseurs auraient aussi présenté leur offre dans une enveloppe bien scellée. Couche-Tard aurait été la seule entreprise du secteur à soumissionner, profitant d'économies d'échelle, pour se démarquer des autres acheteurs.

Car, en plus du prix, beaucoup d'économies sont prévues. Le chef des finances Richard Fortin s'attend à épargner 50 millions, d'ici deux ans, en regroupant les achats et en réduisant des frais dans les magasins et au siège social de Phoenix, en Arizona.

Ces synergies, si elles se concrétisent, hausseront le bénéfice par action de 90 %. Déjà, à lui seul, l'achat de Circle K augmente « immédiatement » le bénéfice par action de Couche-Tard de 36 %.

De façon préliminaire, Martin Gou-

### L'ENTREPRISE EN CHIFFRES

#### ALIMENTATION COUCHE-TARD

	Avant	Après
MAGASINS	2575	<b>4630</b>
ACTIF TOTAL	1,1 milliard	<b>3,3 milliards</b>
REVENU	3,6 milliards	<b>8,8 milliards</b>
BÉNÉFICE NET	70 millions	<b>155 millions</b>

**MARTIN GOULET**  
Analyste à la Financière Banque Nationale

**PLUS:** achat à bon prix et diversification géographique

**MOINS:** doit garder la dette sous contrôle

let fait donc passer son estimé de bénéfice par action de 1,02 \$ à 1,50 \$ pour avril 2005, même si on ajoute 15 % d'actions pour réaliser son financement (passant de 87 millions d'actions à 100 millions).

Pour financer la transaction, l'entreprise émet 223 millions de dollars d'actions catégorie B vendue en placement privé. Elle emprunte 1,2

milliard des courtiers de la Banque Nationale, Scotia et CIBC. Et elle obtient un crédit renouvelable de 150 millions pour le fonds de roulement. Ce faisant, le ratio dette/valeur boursière passe 38 % à 64 %.

« Couche-Tard pense faire descendre ce ratio à 50 % d'ici 18 mois, dit M. Goulet. Avec les économies à venir, c'est réalisable. »

## Revue boursière

# Légère hausse

RÉJEAN BOURDEAU

Dans l'attente de la succession des résultats trimestriels publiés à partir d'aujourd'hui, et en raison de la fête de Yom Kippour, les marchés boursiers nord-américains ont connu une légère hausse hier à l'issue d'une séance calme.

À Toronto, la pharmaceutique Axcan Pharma a perdu 13,9 %, ou 2,66 \$, pour clôturer à 16,51 \$, après avoir essuyé un deuxième refus de la Food and Drug Administration de commercialiser aux États-Unis son médicament Hélicide, contre l'ulcère duodénal.

Sa consœur Biovail a perdu 3,20 \$, à 38,60 \$, pour un recul de 24 % en deux séances. Elle a annoncé la semaine dernière que les redevances sur son médicament contre les ulcères seraient moins onéreuses que prévues.

« Avec peu de nouvelles économiques sauf l'indice des prix des producteurs vendredi qui ne devrait pas apporter de surprise, l'intérêt sera tourné cette semaine vers les nouvelles des compagnies », note le courtier montréalais Groupe Jitney.

La saison des résultats du troisième trimestre démarre aujourd'hui aux États-Unis avec les résultats de Yahoo et de Alcoa.

Hier, l'indice de la Bourse de Toronto a gagné 0,6 %, ou 43,28 points, à 7562,87. Le Dow Jones a pris 0,24 %, ou 22,67 points, à 9594,98.

L'indice NASDAQ a avancé de 0,69 %, ou 12,89 points, à 1893,46, tandis que l'indice américain S&P 500 a augmenté de 0,44 %, ou 4,48 points, à 1034,33.

Avec PC et Reuters



**LOUEZ POUR**  
**199\$<sup>+</sup>** ou **17 280\$<sup>\*</sup>**  
/MOIS/LOCATION 48 MOIS PDSF PLUS FRAIS DE TRANSPORT DE 975 \$  
2 600 \$ COMPTANT

### Coupé Quad ION 2004



**Berline ION 2004**  
140 chevaux et beaucoup de plaisir  
**LOUEZ POUR**  
**178\$<sup>+</sup>** ou **14 625\$<sup>\*</sup>**  
/MOIS/LOCATION 48 MOIS PDSF PLUS FRAIS DE TRANSPORT DE 975 \$  
2 450 \$ COMPTANT

**Nouveau pour 2004**  
• MP3 disponible



**Vue 2004 de Saturn**  
Robuste et spacieux – parfait pour une partie de pêche ou de golf  
**LOUEZ POUR**  
**269\$<sup>+</sup>** ou **22 375\$<sup>\*</sup>**  
/MOIS/LOCATION 48 MOIS PDSF PLUS FRAIS DE TRANSPORT DE 975 \$  
3 020 \$ COMPTANT

**Nouveau pour 2004**  
• 3,5 litres de 250 HP avec capacité de remorquage de 3 500 lb



**L'Intermédiaire L300 2004**  
Chargée à bloc mais abordable  
**LOUEZ POUR**  
**289\$<sup>+</sup>** ou **22 790\$<sup>\*</sup>**  
/MOIS/LOCATION 48 MOIS PDSF PLUS FRAIS DE TRANSPORT DE 975 \$  
3 020 \$ COMPTANT

**Nouveau pour 2004**  
• ABS de série / Traction asservie

## Prenez votre temps. En fait, prenez donc 24 heures.

### Voici l'essai routier 24 heures 2004 de Saturn<sup>††</sup>

Avec l'essai routier de 24 heures de Saturn, facile de trouver le modèle 2004 qui vous convient. Alors, allez-y, faites le tour de votre pâté de maisons – toute la nuit, si le cœur vous en dit. Partez au bureau, au centre commercial ou même au zoo. Découvrez comment votre véhicule négocie les courbes du quartier et comment il se stationne dans votre entrée. Nous sommes certains qu'après 24 heures au volant d'une Saturn, vous n'aurez plus envie de la quitter.

Économisez un **500\$** supplémentaire sur TOUS nos véhicules Saturn 2004.



Faites le 1 888 4-SATURN ou visitez saturncanada.com pour réserver votre essai routier.



Chaque Saturn comprend une garantie limitée de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe propulseur. Achetez en ligne à saturncanada.com ou appelez au 1 888 4SATURN. \*Ces offres réservées aux particuliers sont d'une durée limitée et ne peuvent être jumelées. Elles s'appliquent aux nouveaux modèles 2004 de l'ION 2 15G, de l'ION 15A, du VUE 15A et de la L300 15A en inventaire. † Le transport (975 \$) et la taxe d'accise (100 \$) en sus. †† L'immatriculation, l'assurance, les droits, les frais liés à l'inscription au registre des droits personnels et réels mobiliers/PPSA et les taxes ne sont pas incluses à moins d'avis contraire. ‡ Un incitatif sur la location est disponible sur l'ION, le VUE et la L300 2004 et est déjà appliqué sur les mensualités annoncées. S'applique aux véhicules livrés au plus tard le 31 octobre 2003. ††† Nos offres de location comprennent les frais de transport (975\$-tous), la préparation à la route et la taxe d'accise (100\$), lorsque cela s'applique. Un incitatif sur la location est disponible et est déjà appliqué sur les mensualités annoncées. Pendant la durée du bail (48 mois), le kilométrage qui vous est alloué est de 80 000 km et chaque kilomètre supplémentaire ne vous coûtera que 12 cents. Autres offres de location disponibles. Sujettes à l'approbation de crédit de GMAC. †††† Ne s'applique pas à tous les véhicules. La disponibilité des véhicules peut varier selon la concession. L'offre se termine le 30 novembre 2003. S'applique aux consommateurs de plus de 21 ans, ayant un permis de conduire valide et étant un conducteur qualifié. Des restrictions s'appliquent et une assurance automobile est requise. Visitez saturncanada.com ou votre détaillant Saturn pour en savoir plus. †† Ces offres peuvent changer sans préavis. Les détaillants peuvent fixer un prix ou des mensualités moindres. Une commande ou un échange de véhicules entre détaillants peut être requis. Voyez votre détaillant Saturn pour plus de détails.

### LAPRESSEAFFAIRES.COM

Les 10 titres les plus consultés par les internautes hier

- 1 Alimentation Couche-Tard (ATD.B)
- 2 Nortel (NT)
- 3 Bombardier (BBD.B)
- 4 Biovail (BVF)
- 5 Mines McWatters (MWA)
- 6 Téléystème Mobiles Int. (TIW)
- 7 Pivotal (PVT)
- 8 TSQ3 (TOS)
- 9 Neurochem (NRM)
- 10 BCE (BCE)

### LES DEVICES

(PC) Voici les taux des devises étrangers, lundi, tels que fournis par la Banque de Montréal. Les taux sont en devise canadienne et sont nominaux car ils fluctuent durant la journée et varient d'une banque à l'autre.

Ainque du Sud	rand	\$ 0,2017
Arabie saoudite	ryyal	\$ 0,3734
Argentine	peso	\$ 0,47982
Australie	dollar	\$ 0,9516
Bahamas	dollar	\$ 1,3650
Bahrein	dinar	\$ 3,783
Barbade	dollar	\$ 0,7036
Bermudes	dollar	\$ 1,3650
Brésil	real	\$ 0,4808
Bulgarie	lev	\$ 0,8215
Carabes	dollar	\$ 0,5269
Chili	peso	\$ 0,00210
Chine	renminbi	\$ 0,1685
Chypre	livre	\$ 2,7481
Colombie	peso	\$ 0,000482
Corée	won	\$ 0,001204
Costa Rica	colon	\$ 0,003391
Danemark	couronne	\$ 0,2172
Egypte	livre	\$ 0,2250
Em.A.U.	dirham	\$ 0,3775
Etats-Unis	dollar	\$ 1,3401
Europe	euro	\$ 1,5707
Fidji	dollar	\$ 0,7717
Guyane	dollar	\$ 0,007747
Haiti	gourde	\$ 0,0363
Hong Kong	dollar	\$ 0,1802
Hongrie	forint	\$ 0,00635
Inde	roupie	\$ 0,0314
Indonésie	roupie	\$ 0,000173
Israël	shekel	\$ 0,3145
Jamaïque	dollar	\$ 0,0248
Japon	yen	\$ 0,012085
Kenya	shilling	\$ 0,0177
Koweït	dinar	\$ 4,7803
Liban	livre	\$ 0,000924
Malaisie	ringgit	\$ 0,3746
Maroc	dirham	\$ 0,1479
Mexique	peso	\$ 0,1286
Norvège	couronne	\$ 0,1971
Nouvelle-Zélande	dollar	\$ 0,8323
Pakistan	roupie	\$ 0,0250
Pérou	sol	\$ 0,3984
Philippines	peso	\$ 0,0252
Pologne	zloty	\$ 0,3539
Répub. dominicaine	peso	\$ 0,0442
Répub. tchèque	couronne	\$ 0,0505
Roumanie	leu	\$ 0,0000419
Royaume-Uni	livre	\$ 2,2384
Russie	rouble	\$ 0,0455
Singapour	dollar	\$ 0,7990
Slovaquie	couronne	\$ 0,0391
Slovénie	tolar	\$ 0,006822
Sri Lanka	roupie	\$ 0,01468
Suède	couronne	\$ 0,1798
Suisse	franc	\$ 1,0377
Taiwan	dollar	\$ 0,0411
Tanzanie	shilling	\$ 0,001331
Thaïlande	bahit	\$ 0,0350
Trinité-Tobago	dollar	\$ 0,2289
Tunisie	dinar	\$ 1,0920
Turquie	livre	\$ 0,0000102
Ukraine	hryvna	\$ 0,2599
Venezuela	bolivar	\$ 0,00087

Les cotes sont en devises canadiennes.

### Clavardage

#### Black & Blue 2003

Parlez-en avec Je comédien Eric Cabana !

avec Webcam

Aujourd'hui mardi à 12 h 30  
www.cyberpresse.ca/clavardage

cyberpresse.ca

BOURSE ET ORTO

Main table containing stock market data for various companies, organized by sector (A-B, H-J, K-M, N-Q, R-S, T-Z). Each entry includes company name, price, and change.

Plus de vols par jour. Certains clients ne peuvent tout simplement pas attendre. Jetsgo logo and promotional text.

Jetsgo fait votre bonne heure. Toronto 89, St. John's 94, Vancouver 174, Calgary 139, Edmonton 139, Winnipeg 119. Includes Jetsgo.net logo.

Départs depuis Montréal. Prix web par trajet. Taxes et surcharges en sus. Selon la disponibilité. Détails sur jetsgo.net.

Obtenez jusqu'à 2000 Jetsmiles pour un vol de longue distance. Échangez à partir de 7000 Jetsmiles.

Table of stock market data for companies starting with letters A through C.

Table of stock market data for companies starting with letters D through H.

Table of stock market data for companies starting with letters I through M.

Table of stock market data for companies starting with letters N through R.

Table of stock market data for companies starting with letters S through T.

Table of stock market data for companies starting with letters U through Z.

Table of stock market data for companies starting with letters A through C.

Table of stock market data for companies starting with letters D through H.

Table of stock market data for companies starting with letters I through M.

Table of stock market data for companies starting with letters N through R.

Table of stock market data for companies starting with letters S through T.

Table of stock market data for companies starting with letters U through Z.

Suite à la page D 23

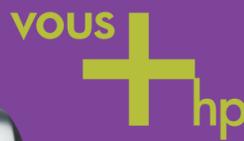






# VOUS

VOYEZ VOS PHOTOS EN COULEURS RÉALISTES EXTRAORDINAIRES.  
 VOYEZ VOS PHOTOS EN NOIR ET BLANC D'UNE QUALITÉ PROFESSIONNELLE.  
 VOYEZ VOS PHOTOS DURER PLUS LONGTEMPS QUE VOUS NE L'AURIEZ JAMAIS CRU POSSIBLE.  
 VOYEZ VOS PHOTOS TRANSFORMER VOTRE FOYER EN GALERIE D'ART.



## VOICI L'IMPRIMANTE DE PHOTOS HP PHOTOSMART 7960.

Pour développer des photos d'une qualité professionnelle, il vous fallait auparavant votre chambre noire personnelle. Ou encore, un doctorat en photographie. Mais tout cela a changé. Dotée de la technologie à 8 encres révolutionnaire de HP, la HP Photosmart 7960 imprime des épreuves en couleurs brillantes ou en noir et blanc percutantes qui résistent à la décoloration deux fois plus longtemps que les photos traditionnelles.\* Et qui ont tout aussi belle apparence. Photosmart : un choix avisé.

**Seulement 449 \$\*\*.** Composez le 1 800 387-3867, appelez votre revendeur, ou allez à l'adresse [www.hp.ca/7960](http://www.hp.ca/7960) pour de plus amples renseignements.

\*Selon Wilhelm Imaging Research, Inc., en utilisant des cartouches d'impression photo HP Inkjet sur du papier photo HP Premium Plus.

\*\*Prix de détail canadien suggéré. Les prix peuvent varier. Le détaillant peut vendre à un prix moindre. Les prix sont sujets à changement sans préavis. Tous les produits ne sont pas disponibles dans tous les établissements. Voyez votre détaillant HP pour les détails sur la disponibilité des modèles. Photosmart est une marque déposée de Hewlett-Packard Company, L.P. © 2003 Hewlett-Packard Development Company, L.P.