

ÉCONOMIE



Look
en sursis

Page 3

Cossette s'installe
à New York

Page 10

François Duffar
et Peter Post



La Presse

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | VENDREDI 10 AOÛT 2001

BOURSES

SOPHIE COUSINEAU > LE MONDE DES AFFAIRES

sousine@lapresse.ca

Un petit actionnaire nommé Dennis Wood

Vous vous levez un bon matin, puis vous décidez de vendre pour 4,1 milliards la société pour laquelle vous travaillez d'arrache-pied depuis 14 ans, l'une des rares vedettes de la high tech au Québec. Quelle émotion ressentez-vous ?

Les journalistes qui suivaient par Internet hier matin la conférence sur la vente de la société montréalaise C-MAC à la californienne Solectron n'avaient droit qu'à du son. Aucune image d'un sourire trouble qui aurait pu trahir un pincement au cœur ou encore un sentiment de victoire devant la prime de 33 % arrachée aux Américains (prime qui s'est néanmoins dégonflée en Bourse hier).

La voix de Dennis Wood paraissait étonnamment détachée. « Nos entreprises se marient parfaitement », a déclaré le grand patron de C-MAC d'un ton égal, presque métallique, qui aurait pu s'expliquer par la transmission IP.

Il faut dire que ce n'est pas lui qui, à proprement parler, a fondé à Sherbrooke en 1985 ce fabricant de composants et de systèmes électroniques. Il a plutôt repris l'entreprise en 1987, alors que celle-ci se trouvait au bord de la faillite, avec son associé le notaire Louis Lagacé.

Mais quand même. Dennis Wood a piloté l'entreprise pendant 14 ans. Il a propulsé son chiffre d'affaires à 2,6 milliards de dollars l'an dernier et gonflé son effectif à 11 000 employés avant de l'amputer de 2000 salariés, krach des télécoms oblige.

Ainsi, Dennis Wood est tellement associé à l'ex-Corporation de micro-électronique et d'assemblage canadienne qu'à peu près tous ont oublié que cet entrepreneur de 62 ans a eu plusieurs vies, dont une comme marchand de papier peint.

Le grand patron de C-MAC verserait-il

discrètement une larme comme l'avait fait Claude Chagnon en croyant avoir vendu le Groupe Vidéotron à Rogers Communications ? Le suspense a duré toute la journée.

Dennis Wood s'est pointé dans le salon drapé de tapisseries ocre

du Ritz Carlton avec deux heures de retard, retenu toute la journée à Toronto, où il a cherché à se rallier les investisseurs institutionnels. Alors, est-ce que cela vous fait quelque chose ? « Absolument rien. »

« J'ai acheté, vendu et fusionné un tas de compagnies dans ma vie. Tout ce qui compte, c'est que tu laisses une entreprise dans un meilleur état que celui dans lequel tu l'as trouvée. »

■ ■ ■

La vente de C-MAC à Solectron ne représente pas une grande surprise. La machine à rumeurs s'était emballée à la mi-juillet, lorsque la société Sanmina, de San Jose (Californie), a offert d'acquiescer sa rivale SCI Systems, de Huntsville (Alabama), une transaction de 6 milliards de dollars censée se conclure d'ici la fin de cette année.

Une fois réunies, ces deux sociétés auraient dû talonner Solectron, de Milpitas, près de San Jose (Californie), avec des revenus combinés de 14 milliards US, les mêmes que ceux que Solectron a enregistrés à son exercice 2000.

Dès l'annonce de l'achat de SCI Systems, C-MAC a été identifiée comme la prochaine cible d'acquisition. Il y a deux semaines, à l'occasion du dévoilement des résultats du deuxième trimestre, Dennis Wood a toutefois



POUR RETROUVER
LES TEXTES DES CHRONIQUEURS
www.cyberpresse.ca/chroniqueurs

nié cette rumeur, indiquant que C-MAC se révélerait un prédateur et non une proie.

L'argument ne sonnait pas faux étant donné que C-MAC a conclu 32 transactions depuis ses débuts, dont 10 au cours de la seule dernière année.

En fait, les pourparlers dureraient depuis deux mois, a raconté hier Claude Michaud, vice-président et chef de la direction financière ; Bank of America a agi tout ce temps à titre d'entremetteur. C'est ainsi que l'avaleur aura été avalé.

■ ■ ■

Le vent de consolidation qui secoue cette industrie, l'une des rares à conclure des mégatransactions en cette année de morosité boursière, s'explique paradoxalement par la déconfiture des télécommunications. Aux prises avec le ralentissement abrupt de leurs affaires, les équipementiers accélèrent leurs délestages, ce qui profitera à leurs sous-traitants.

Au cours de la prochaine année, les grands équipementiers des télécoms accorderont des contrats de sous-traitance d'une valeur oscillant entre 15 et 20 milliards US, a indiqué Susan Wang, première vice-présidente et chef de la direction financière de Solectron. « Il y a beaucoup de grosses transactions en vue », a-t-elle insisté hier.

L'analyste Pierre-Yves Terrisse, de la firme de courtage Yorkton Valeurs Mobilières, cite en exemple la finlandaise Nokia, dont seulement 10 % de ses composants et

systèmes sont fabriqués par des sous-traitants, et la française Alcatel, qui prévoit accorder des contrats d'impartition de l'ordre de 6 milliards US.

Pour décrocher ces contrats, les sous-traitants en électronique devront avoir les reins solides et offrir toute la gamme des expertises, le « one-stop shopping », selon l'expression reprise par Dennis Wood. Or, plusieurs sous-traitants avaient des lacunes ou des faiblesses dans leurs gammes de produits. Ainsi, Nortel devait-il séparer ses commandes entre Solectron, reconnue dans l'assemblage de circuits imprimés, et C-MAC, réputée dans l'assemblage électromécanique.

« Nous aurions pu obtenir l'expertise qui nous manquait en la développant à l'interne ou en achetant une entreprise, a expliqué Dennis Wood au cours de la webconférence en anglais. Mais ces avenues étaient moins attrayantes. Les grosses comme Solectron mises à part, les entreprises qui restaient ne valaient pas la peine d'être achetées. Et le développement à l'interne nous aurait demandé de l'argent et du temps. Or, nous devions bouger vite compte tenu des gros contrats qui s'en viennent. »

La nouvelle entreprise aura des revenus frisant les 20 milliards US, lui conservant son titre de premier sous-traitant mondial en électronique. Elle aura acquis l'expertise en assemblage électromécanique qui lui faisait défaut, expertise qui manque toujours à sa rivale canadienne Celestica, au troisième rang de l'industrie. Et elle aura gagné un « petit » actionnaire à 2 % nommé Dennis Wood.

LES MARCHÉS			
CDNX			
Composé	3083,97	-3,64	
Variation du jour	-0,12%	An -7,70%	
TORONTO			
TSE 300	7695,26	41,10	
Variation du jour	0,54%	An -28,72%	
NEW YORK			
Dow Jones	10298,56	5,06	
Variation du jour	0,05%	An -5,59%	
S&P 500	1183,43	-0,10	
Variation du jour	-0,01%	An -18,96%	
NASDAQ	1963,32	-3,04	
Variation du jour	-0,15%	An -47,78%	
DOLLAR CAN	64,94	CUS -0,21	
Variation du jour	-0,32%	An -3,74%	
DOLLAR CAN	72,80	CEURO -1,20	
Variation du jour	-1,62%	An -1,98%	
OR	273,40	SUS 5,50	
Variation du jour	2,05%	An 0,51%	
PÉTROLE	25,36	SUS 0,16	
Variation du jour	0,63%	An -9,72%	

Partis de pas grand-chose...

CLAUDE PLANTE
La Tribune

SHERBROOKE — Quand les hommes d'affaires sherbrookoïses Dennis Wood et Louis Lagacé ont investi quelques milliers de dollars dans une entreprise locale prometteuse dans le domaine électronique, personne ne pensait que C-MAC serait vendue plus de 2 milliards de dollars américains 15 ans plus tard.

C'est pourtant ce qui s'est produit hier avec l'acquisition de C-MAC par l'américaine Solectron Corporation (Californie) au prix de 2,7 milliards US.

C-MAC avait pris naissance à l'Université de Sherbrooke. Lors de difficultés dans l'entreprise, les deux amis ont décidé d'investir davantage et sont devenus actionnaires majoritaires.

C-MAC a quitté ses locaux du campus pour aller se loger dans le parc industriel sherbrookoïse. La société a fait son entrée en Bourse, marquée des points sur la scène financière et s'est mise à faire des acquisitions.

L'entreprise a véritablement pris son envol avec l'achat de Tie Communication, sa voisine du parc industriel. On a aussi acheté une usine dans l'est de Sherbrooke qui a servi à fabriquer des thermostats pour Hydro-Québec.

Le notaire Louis Lagacé, un financier bien connu à Sherbrooke, s'est départi de ses parts

dans l'entreprise au milieu des années quatre-vingt-dix.

En 1998, la direction de C-MAC a décidé de « se rapprocher » de ses clients en déménageant son siège social de Sherbrooke à Montréal.

Grand client de Nortel, C-MAC a évidemment été prise dans la tourmente boursière, mais se défend bien malgré tout. En un peu plus d'un an, le nombre d'employés est passé de 6000 à plus de 9000, tandis que le nombre d'usines dans son giron est passé d'une quarantaine à plus de 50, comme l'indiquait le communiqué publié hier.

Récemment, C-MAC avait dû se résoudre à faire des mises à pied dans ses usines sherbrookoïses. La société a dépassé les 2,5 milliards de revenus l'an dernier, à coup d'acquisitions et de croissance interne.

La pauvreté

Si Dennis Wood raffle gros avec cette transaction, il a pourtant connu la pauvreté étant enfant. Après être débarqué au Québec avec sa mère en provenance d'Angleterre, il a été élevé dans le quartier populaire montréalais de Saint-Henri.

Après avoir travaillé dans le carton, il est débarqué à Sherbrooke et a fondé l'entreprise Papier-peint Berclay, au début des années quatre-

Voir PARTIS en D2



Dennis Wood

Photo ALAIN ROBERGE, La Presse ©

Le personnel sherbrookoïse est content

DAVID BOMBARDIER
La Tribune

SHERBROOKE — Tant les employés de production que les cadres sherbrookoïses des Industries C-MAC se réjouissent, hier, après avoir appris que leur employeur venait d'être acheté par l'américaine Solectron Corp., basée en Californie.

Évaluée à 2,7 milliards US (4,1 milliards CAN), la transaction a été annoncée tôt hier matin par voie de communiqué, sur le site Internet de Solectron (www.solelectron.com).

Véritable fleuron des télécommunications au Québec, le fabricant électronique C-MAC

a fait ses débuts à Sherbrooke à la fin des années quatre-vingt, avant de déménager son siège social à Montréal, il y a trois ans.

L'entreprise dirigée par Dennis Wood emploie quelque 9000 employés et possède 52 usines à travers le monde, dont trois à Sherbrooke.

Chez Les Micro-circuits C-MAC, situé sur le boulevard Industriel à Sherbrooke, tous les employés interrogés hier midi se sont dits satisfaits de cette prise de contrôle par le chef de file mondial dans les services de fabrication d'équipements électroniques.

« Nous sommes une compagnie avec 2 milliards de revenus qui se fait acheter par une compagnie qui en vaut 15 milliards,

alors on devient juste plus gros », s'est contenté de dire le directeur de l'usine sherbrookoïse, Alain Belzile.

Tout comme ses employés, le directeur a appris la nouvelle par l'entremise des médias, « parce que c'est une compagnie publique », explique-t-il. Puisque C-MAC est cotée en Bourse, la haute direction voulait ainsi éviter tout délit d'initiés.

Du côté des employés de production, Hugo Lagrandeur, responsable de produits, semblait visiblement satisfait : « Ça ne me stressait pas, parce que Solectron était déjà un de nos clients. Ça va peut-être juste nous aider à avoir un lien direct avec eux (Solectron). Ce lien direct nous permettra d'acheter d'eux plutôt que de nos concurrents. »

M. Lagrandeur ne s'en faisait pas non plus avec sa sécurité d'emploi. « Les télécommunications ne sont pas près de mourir, surtout pas à Sherbrooke ! » a-t-il lancé.

Même son de cloche chez Guy Brûlotte : « Je trouve ça rassurant, a-t-il affirmé. Solectron faisait déjà des affaires chez nos concurrents, mais maintenant, c'est nous qui allons les ramasser, alors c'est bien apprécié ces temps-ci. »

Des cadres ayant requis l'anonymat étaient tout aussi unanimes. « Je trouve ça sécurisant parce qu'on devient un bon compétiteur sur le marché », a souligné une dame. « Nous devenons le plus gros, c'est évident ! » s'est exclamé son collègue.

VOUS PARTEZ EN VACANCES ?



AVISEZ VOTRE CAMELOT OU COMMUNIQUEZ AVEC

La Presse

ET NOUS REPRENDRONS LA LIVRAISON À VOTRE DOMICILE DÈS VOTRE RETOUR.

TÉLÉPHONE : (514) 285-6911 TÉLÉCOPIEUR : (514) 285-7039

Appels interurbains seulement : 1 800 361-7453 Télécopieur : 1 888 254-7272
Courriel : abonnement@lapresse.ca

ÉCONO FLASHES

Taux hypothécaire | Baisse d'un quart de point

LA BANQUE ROYALE et la CIBC ont réduit hier leur taux hypothécaire à court terme d'un quart de point. À compter d'aujourd'hui, le taux d'un prêt hypothécaire ouvert de six mois passe à 6,95 %, soit une baisse d'un quart de point, alors que celui d'un prêt hypothécaire fermé de deux ans recule d'un cinquième de point, à 6,85 %. Le taux des prêts hypothécaires à plus long terme n'a pas varié. La réduction des taux hypothécaires reflète le coût d'emprunt moins élevé sur le marché obligataire, où les banques financent les hypothèques. L'économie des États-Unis continuant à s'affaiblir, les investisseurs s'attendent à ce que la Réserve fédérale américaine annonce d'autres baisses de taux, et ces attentes se reflètent sur les marchés financiers.

Mises en chantier | Chute de 13,4 % en juillet

LES MISES EN CHANTIER domiciliaires ont diminué, au mois de juillet au Canada, à raison de 13,4 %, a fait savoir hier la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). La baisse est plus importante que prévu et pourrait, selon des analystes, indiquer que le ralentissement économique s'attaque maintenant aux fondations du secteur du logement, jusqu'ici considérées plutôt solides. « Cela pourrait être le premier signe d'un affaiblissement du secteur du logement, sur lequel nous nous appuyons pour contrebalancer le refroidissement de la fabrication et des exportations », a estimé Avery Shenfeld, économiste principal chez Marchés mondiaux CIBC. Les analystes ne s'attendaient qu'à un recul de 6 %. Un total de 151 800 unités ont été amorcées en juillet, par rapport à 175 300 en juin. Au Québec, cependant, le nombre de mises en chantier a légèrement augmenté de juin à juillet, mais il a très largement chuté en Ontario. Au Nouveau-Brunswick, il est demeuré inchangé.

Bois d'oeuvre | Décision aujourd'hui

LE CANADA s'attend à ce que les États-Unis imposent des droits compensatoires sur ses exportations de bois d'oeuvre résineux, aujourd'hui, ce qui fera augmenter les coûts des producteurs et menacera des milliers d'emplois. Selon toute vraisemblance, le département américain du Commerce jugera, au terme de son enquête sur les droits compensatoires, que les producteurs canadiens de bois d'oeuvre profitent d'un avantage injuste en raison des subventions que lui verse le gouvernement fédéral. Le ministre canadien du Commerce international, Pierre Pettigrew, devrait connaître dès ce matin la décision du département américain, avant que celui-ci ne la rende publique, plus tard en journée.

Spar | Bénéfice de 4 millions

AU DEUXIÈME trimestre de 2001, le bénéfice tiré des activités poursuivies de Spar s'est élevé à 4 millions (28 cents l'action), par rapport à 3,6 millions (25 cents l'action) un an plus tôt. Durant ce trimestre de 2001, le bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (BAIIDA) s'est établi à 5,8 millions, une progression de 14,3 % par rapport à la période correspondante de 2000. Au deuxième trimestre, Spar a annoncé la signature d'un contrat d'entretien de cinq ans avec WestJet Airlines, de Calgary. Spar assurera l'entretien de la flotte actuelle et future de WestJet Airlines et répondra aux besoins de cette société concernant sa flotte existante de 23 appareils B737-200 et des appareils B737-700 qu'elle acquerra sous peu. Par ailleurs, la société a été choisie par AIROD Sdn Bhd. à titre de principal sous-traitant pour la phase 1 du programme de modernisation avionique des appareils C-130 de la Royal Malaysian Air Force, qui prévoit la modernisation de trois avions pour une valeur totale d'environ 10 millions US.

Cinar | Perte nette sensiblement réduite

CORPORATION CINAR a fait part hier d'une perte nette de 4,7 millions au cours des six premiers mois de 2001, par rapport à une perte nette de 42,4 millions au cours de la même période, l'an dernier. En faisant part de ces informations financières non vérifiées, Cinar a précisé qu'elle avait utilisé 3,8 millions dans les activités d'exploitation, par rapport à 61,6 millions, l'an dernier. Les produits consolidés pour le semestre clos le 31 mai 2001 se sont établis à 66,1 millions, en hausse de 5 % par rapport aux produits de 62,8 millions enregistrés par la société au cours de la période correspondante de 2000.

Roctest | Contrat de 2 millions en Ukraine

ROCTEST a obtenu un contrat d'une valeur de 2 millions dans le secteur de l'auscultation des grands ouvrages. À compter de septembre, Roctest fabriquera et installera un réseau de capteurs et un système de surveillance en temps réel assisté par ordinateur assurant la sécurité d'un barrage existant en béton et d'une digue de 50 km de longueur situés sur la rivière Dnipro, près de la ville de Kiev en Ukraine. Le projet inclut l'installation de plus de 300 capteurs de même que 30 systèmes d'acquisition et de transmission de données jusqu'à un ordinateur central. Le client, OJSC DniproHydroEnerg, est l'exploitant des ressources hydroélectriques de cette importante rivière, laquelle compte six autres barrages semblables.

KMtechnologies | Un marché prometteur à surveiller

INNOVATECH du Grand Montréal, Investissement Desjardins et CDP Accès Capital entrevoient un avenir plus que prometteur pour l'entreprise KMtechnologies et investissent respectivement les sommes de 1,5 million, 750 000 \$ et 750 000 \$ pour un total de 3 millions, afin de soutenir les efforts de commercialisation de sa solution d'affaires *Rapprochez-vous*, un logiciel serveur (intranet/extranet) multilingue simple à déployer et à utiliser permettant de créer des zones de travail virtuelles. Grâce à ce financement de 3 millions, KMtechnologies, une entreprise spécialisée dans le développement d'applications d'entreprise, poursuivra la phase de commercialisation de son produit sur les marchés locaux et internationaux.

Molson USA | David Perkins président

MOLSON a annoncé hier la nomination de David Perkins au poste de président de Molson USA. Cette nomination prend effet immédiatement. Occupant depuis longtemps des postes de direction chez Molson, M. Perkins dirigera les activités de la société sur le marché américain des importations, un marché qui enregistre une croissance de 12 % par année. Il succède ainsi à Blair Shier, qui quitte Molson. M. Perkins sera remplacé à la présidence de Molson Ontario-Ouest par Michael S. Downey, qui conserve également ses responsabilités actuelles au Marketing mondial.

Dorel | Bénéfice net en baisse

LES INDUSTRIES DOREL ont annoncé hier un bénéfice net en baisse de 1,2 % au deuxième trimestre, qui a pris fin le 30 juin. Le bénéfice net des activités poursuivies s'élève à 10 millions US, par rapport à 10,1 millions durant la même période l'an dernier. La société a indiqué qu'elle prévoyait gagner entre 1,60 \$ et 1,65 \$ par action pour l'exercice en cours, par rapport à la tranche de 1,70 \$ à 1,75 \$ qu'elle avait annoncée. La valeur du bénéfice par action pour l'année financière 2000 se chiffrait à 1,28 \$, avant tous les coûts ponctuels. Les ventes de l'entreprise ont atteint 218,6 millions au dernier trimestre, par rapport à 159,5 millions l'an dernier, soit une augmentation de 37 %.

Pierre Bellemare

SOLECTRON		INDUSTRIES C-MAC	
Activité:	Première entreprise mondiale de sous-traitance en assemblage électronique.	Activité:	L'entreprise fabrique une vaste gamme de composants et de systèmes électroniques pour les secteurs des communications, de l'automobile et de l'aérospatiale entre autres.
Siège social:	Milpitas, Californie.	Siège social:	Montréal.
Principaux actionnaires:	Groupe financier Axa (11%), Alliance Capital (8,5%) et American Express (5,1%).	Principaux actionnaires:	Aucun groupe ne détient plus de 10% des actions en circulation, selon la circulaire de la société.
Effectifs:	60 000 (environ 20 800 emplois sont en voie d'être éliminés).	Effectifs:	9000 (la société a annoncé la suppression de 540 emplois plus tôt cette année).
Valeur boursière:	9,7 milliards US.	Valeur boursière:	3 milliards canadiens.
Résultats financiers:	2000	Résultats financiers:	2000
Revenus:	14,1 milliards US	Revenus:	2,5 milliards CAN
Bénéfice net:	497 millions US	Profits:	132,7 millions CAN

PARTIS

Suite de la page D1

vingt. L'entreprise a connu du succès, notamment en Bourse. Vendue à des intérêts américains après une dizaine d'années, elle est devenue Papier-peint Impérial.

L'homme d'affaires Dennis Wood a aussi été candidat aux élections fédérales de 1988 dans le comté de Sherbrooke. Ce libéral convaincu avait alors été défait par le... conservateur Jean Charest.

Dennis Wood avait aussi présidé en 1991 la candidature sherbrooke en vue de l'obtention des Jeux panaméricains de 99. Winnipeg avait alors été préférée à Sherbrooke.

Malgré ses succès financiers, M. Wood n'a pas fait de grandes études, n'ayant pas eu « les moyens » d'aller à l'université.

Il explique le succès de son entreprise par des décisions inspirées « du gros bon sens » et par la vague de croissance de l'industrie des composants électroniques, a-t-il indiqué récemment lors d'un discours tenu à Montréal.

Il est en train de se faire construire une somptueuse demeure sur l'île Providence, située sur le lac Memphrémagog.

Thomson hausse son bénéfice

Reuters

TORONTO — L'éditeur financier, juridique et scientifique Thomson Corp. a annoncé hier avoir haussé son bénéfice au deuxième trimestre, estimant cependant que le ralentissement économique pourrait nuire à ses résultats pour la deuxième moitié de l'année.

Le bénéfice des activités poursuivies a grimpé à 110 millions, soit 18 cents par action, pour le trimestre terminé le 30 juin dernier, par rapport à 74 millions, ou 12 cents, au cours de la période correspondante l'an dernier. En excluant un gain non récurrent issu de la vente de Jane's Information Group, le bénéfice a atteint 84 millions.

Avis d'audience publique.

TransCanada PipeLines Limited Demande concernant le coût du capital en 2001 et 2002

L'Office national de l'énergie (l'Office) a diffusé l'ordonnance d'audience RH-4-2001, et les instructions connexes, en vue de l'examen de la demande concernant le coût du capital en 2001 et 2002 que TransCanada PipeLines Limited (le demandeur) a déposée, suivant le paragraphe 21(1) de la partie I et la partie IV de la Loi sur l'Office national de l'énergie, afin que soit déterminé le taux de rendement qu'il convient d'inclure dans ses droits définitifs pour la période comprise entre le 1^{er} janvier 2001 et le 31 décembre 2002. On peut consulter une copie de la demande, pendant les heures normales d'affaires, aux endroits suivants :

TransCanada PipeLines Limited 450, Première Rue S.-O. Calgary (Alberta)	TransCanada PipeLines Limited 55, rue Yonge, 8 ^e étage Toronto (Ontario)	Office national de l'énergie Bibliothèque, rez-de-chaussée 444, Septième Avenue S.-O. Calgary (Alberta)
---	---	--

L'audience est censée débuter le **mardi 12 février 2002 à 9 h.** mais cette date pourrait changer. L'audience sera publique et visera à recueillir la preuve et les points de vue des personnes intéressées par la demande.

Toute personne intéressée à participer à l'audience devrait consulter les instructions détaillées de l'Office sur l'instance (RH-4-2001). Pour obtenir ces instructions, on peut appeler l'Office sans frais au 1-800-899-1265 en précisant qu'il s'agit de l'instance RH-4-2001. On peut aussi consulter les instructions sur le site Internet de l'Office au www.neb-one.gc.ca (cliquer sur « Actualités en matière de réglementation », puis sur « Ordonnances d'audiences - Audiences prochaines »).

Toute personne désireuse d'intervenir dans cette instance doit déposer un document d'intervention auprès du secrétaire de l'Office au plus tard le **29 août 2001, à midi (heure des Rocheuses)**, et en signifier une copie au demandeur à l'adresse suivante :

M^{me} Céline Bélanger, Vice-présidente principale Stratégie de réglementation
TransCanada PipeLines Limited
450, Première Rue S.-O.
Calgary (Alberta) T2P 4K5
Télécopieur : (403) 920-2347

L'Office tiendra une conférence orale, présidée par un avocat de l'Office, sur la procédure afin de recueillir les vues des parties intéressées sur certaines questions de procédure. La conférence se déroulera le **19 septembre 2001, à 14 h**, dans la salle d'audience de l'Office, située au deuxième étage du 444, Septième Avenue S.-O., à Calgary, en Alberta. Les parties intéressées qui sont dans l'impossibilité d'assister à la conférence peuvent présenter par écrit leurs commentaires sur les questions de procédure définies dans les instructions, en les faisant parvenir au secrétaire de l'Office au plus tard le **12 septembre 2001, à midi (heure des Rocheuses)**.

Suite à l'examen des vues des parties sur les questions de procédure, le comité d'audience diffusera les instructions finales à l'ordonnance d'audience RH-4-2001 le ou vers le **3 octobre 2001**. L'Office fait remarquer aux parties qu'il n'est pas obligatoire d'assister à la conférence sur la procédure pour participer à l'audience ultérieure sur le coût du capital.

Le demandeur fournira à chaque intervenant une copie de sa demande, des modifications apportées à celle-ci et de tous les documents connexes.

Les personnes qui souhaitent uniquement présenter des commentaires sur la demande peuvent le faire au moyen d'une lettre déposée auprès du secrétaire de l'Office au plus tard le **9 janvier 2002, à midi (heure des Rocheuses)**.

Michel L. Mantha, Secrétaire
 Office national de l'énergie
 444, Septième Avenue S.-O.
 Calgary (Alberta) T2P 0X8
 Télécopieur : (403) 292-5503
 Courriel : secrétaire@neb-one.gc.ca

2978769A

Un dernier coup de main à Look

BCE et Télésystème s'entendent pour quitter le bateau

HÉLÈNE BARIL

BCE ET TÉLÉSYSTÈME se sont mis d'accord pour tirer leur coentreprise Look Communications de son guépier financier, mais c'est pour la dernière fois. Si elle veut survivre, Look devra se trouver d'autres partenaires prêts à investir assez d'argent pour poursuivre son développement.

Les deux principaux actionnaires de Look ont fait savoir hier qu'ils rembourseraient la somme de 98 millions que Look doit à deux banques, mais qu'ils ne mettraient pas un sou de plus dans l'entreprise. BCE et Télésystème ont aussi fait savoir qu'elles ne se mêleront plus de la gestion de Look et que leurs administrateurs (deux pour Télésystème, un pour BCE) quittent son conseil d'administration.

Le problème de la survie de Look devient donc moins pressant, mais il est toujours en

tier. Son président, Michael Cytrenbaum, voit les choses différemment. Il est très heureux de la tournure des événements. « BCE et Télésystème veulent que l'on continue », a-t-il expliqué lors d'un entretien au téléphone.

Selon lui, l'entente intervenue entre BCE et Télésystème lui laisse la voie libre et facilite la recherche de nouveaux partenaires. Le président pense pouvoir mettre au point un plan de relance assez rapidement.

En remboursant la somme de 98 millions que devait Look, BCE et Télésystème sont devenus créanciers de l'entreprise et, à ce titre, ils lui ont accordé jusqu'au 25 août pour les rembourser. Look ne sera peut-être pas en mesure de rembourser dans deux semaines, a admis M. Cytrenbaum, mais elle devrait avoir en main une solution pour faire patienter ses créanciers, a-t-il dit. Le gouvernement du Québec a déjà accepté de venir en

aide à l'entreprise par le truchement de son Fonds pour l'accroissement de l'investissement privé et la relance de l'emploi.

BCE et Télésystème ont d'ailleurs accepté de céder leurs droits de créanciers à tout autre partenaire que pourrait trouver Look, ce qui indique qu'elles sont prêtes à faire preuve de patience.

Les deux partenaires ont par ailleurs établi clairement qu'il n'était pas question d'investir un seul sou supplémentaire dans Look. « Aucune d'elles ni aucune de leurs sociétés affiliées n'accordera à Look quelque assistance financière que ce soit pendant une période de deux ans », prévoit l'entente rendue publique hier.

Les transactions ont repris à la Bourse de Vancouver à la suite de l'annonce d'hier. Le titre de Look a dégringolé à 20 cents, en baisse de 11 cents.

Le président de Look a dit qu'il ignorait comment BCE et Télésystème se sont partagé

la dette de Look. Selon les informations qui circulent, Télésystème aurait obtenu que BCE assume la moitié du remboursement.

Avec cette entente, BCE prépare sa sortie. BCE a hérité d'une participation de 26 % de Look en achetant Teleglobe et a déjà fait connaître son intention de se départir de cet intérêt qui s'oppose aux siens dans ExpressVu. Tout changement dans l'actionnariat de Look devra recevoir l'accord du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC).

L'entente annoncée hier indique que Télésystème veut aussi quitter la barque, mais les intentions de Charles Sirois restent inconcues. Hier, Télésystème a annoncé qu'elle investit 4 millions de dollars dans Mobile Computing Corporation (MCC), un fournisseur d'outils informatiques sans fil pour les travailleurs mobiles.

Look Communications offre des services de télévision et Internet.



Le premier PC IBM a 20 ans

Le président de Microsoft, Bill Gates, célèbre mercredi le 20^e anniversaire du PC IBM à un musée de technologie de San Jose, en Californie, en compagnie du président d'Intel, Andy Grove, à gauche.

Photo REUTERS

Les problèmes financiers de TIW torpillent son titre

CHARLES GRANDMONT
Reuteurs

MONTRÉAL — L'opérateur sans fil canadien Télésystème Mobile International a vu son titre basculer de 24 % hier, peu après avoir annoncé qu'il pourrait tomber à court d'argent au cours des 12 prochains mois, vu les difficultés de financement secouant l'industrie mondiale des télécommunications.

Le titre de TIW a cédé 1,00 \$ canadien pour tomber à 3,20 \$ canadiens en début de séance à la Bourse de Toronto, avant d'effacer une partie du recul pour terminer à 3,60 \$ canadiens. L'action de TIW valait 136,25 \$ canadiens à son sommet des 12 derniers mois, avant que le vent d'optimisme soulevant le secteur des télécommunications ne change brutalement de direction.

Active en Europe, au Brésil et en Asie, la société montréalaise a avoué mercredi soir que ses obligations financières des 12 prochains mois excédaient sa capacité de payer. Le chef de la direction financière de TIW, André Gauthier, a toutefois affirmé hier qu'il était confiant de pouvoir sortir la compagnie de l'étau financier qui l'étreint.

« Nous croyons que nous pourrions réussir à restructurer notre structure financière dans les délais que nous avons », a-t-il dit lors d'une téléconférence avec les analystes financiers. « Notre objectif est de restaurer la stabilité financière de la compagnie, et non pas de gagner du temps. »

Le temps est justement ce qui a manqué à la filiale britannique de TIW, Dolphin Telecom Plc, qui s'est récemment placée sous la protection des tribunaux contre ses créanciers, croulant sous une dette de 1,2 milliard accumulée lors de la construction de son réseau sans fil en Grande-Bretagne et en France. TIW considère maintenant sa filiale détenue à 81 % comme une activité abandonnée.

André Gauthier a avoué ne pas savoir si TIW pourra récupérer une partie de sa mise dans Dolphin, dans lequel elle a investi au moins 735 millions.

BCE lorgne les Maple Leafs et les Raptors

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO — Après avoir laissé passer l'occasion d'investir dans le Canadien et le Centre Molson, en début d'année, le conglomerat de télécommunications et de médias BCE, établi à Montréal, pourrait plutôt diriger ses millions vers l'organisation des Maple Leafs et des Raptors à Toronto.

Le président de BCE, Jean Monty, a indiqué en entrevue à un quotidien torontois qu'il surveillait l'occasion qui pourrait se présenter bientôt d'investir au capital de Maple Leaf Sports & Entertainment (MLSE).

Cette organisation, de loin la plus riche du sport professionnel au Canada, possède l'équipe des Maple Leafs de la Ligne nationale de hockey, l'équipe des Raptors de la Ligne nationale de basketball (NBA) ainsi que leur récent amphithéâtre sur Bay Street à Toronto, le Centre Air Canada.

« Nous serions intéressés à y investir si on nous fait une proposition raisonnable », a dit Jean Monty, qui a mené depuis deux ans une diversification considérable de BCE dans le secteur des médias : réseau CTV et chaînes spécialisées, le quotidien *Globe & Mail*, le portail Internet Sympatico-Lycos.

Le président de BCE a men-

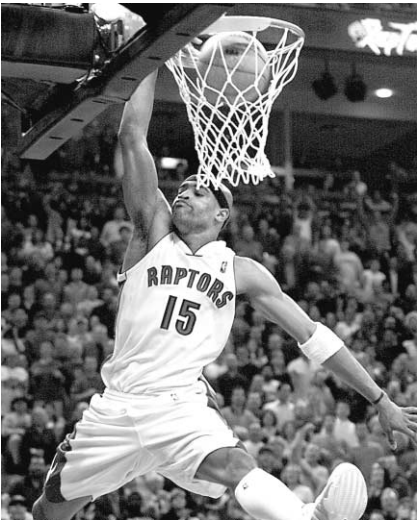


Photo CP

Selon le magazine *Forbes*, la valeur attribuée aux Raptors aurait grimpé à 250 millions de dollars canadiens.

tionné la notoriété grandissante des Raptors, qui figureront parmi les équipes de championnat à la prochaine saison de la NBA, mais aussi le « gros succès » des Maple Leafs dans le hockey professionnel.

« Même si elle a de grosses dépenses de salaires pour les joueurs, en dollars américains, cette organisation (MLSE) représente, selon les chiffres que j'ai vus, une proposition d'affaires intéressante, incluant

les droits de diffusion », a dit M. Monty.

Le président de BCE est resté muet sur l'ampleur d'un éventuel investissement de son groupe dans MLSE, en dollars ou en part du capital.

Récemment, des analystes financiers du sport cités à Toronto faisaient état d'une valeur globale d'au moins un milliard de dollars canadiens pour MLSE.

Selon le magazine d'affaires *Forbes*, la valeur attribuée aux Raptors aurait grimpé à elle seule à 250 millions de dollars canadiens, en raison de ses succès sur les courts et de ses nouveaux contrats de joueurs étoilés.

La récente série de gros contrats conclus chez les Maple Leafs et les Raptors a relancé les rumeurs d'un polissage de ces franchises destiné à attirer de nouveaux investisseurs.

D'autant plus qu'il y a déjà du remue-ménage en coulisses parmi les actionnaires de MLSE. La Banque Toronto-Dominion veut revendre sa part minoritaire. Le principal actionnaire, Steve Stavro, un multimillionnaire de l'alimentation à Toronto, est présumé vouloir revendre une partie de sa part.

Les autres actionnaires de MLSE sont Teachers, la caisse de retraite milliardaire des enseignants de l'Ontario, ainsi que Lawrence Ta-

nenbaum, un constructeur fortuné à Toronto.

Au cours des cinq dernières semaines, les Maple Leafs et les Raptors ont signé pour 320 millions US (ou l'équivalent de 480 millions CAN) en contrats échelonnés sur six ans, du rarement vu dans le sport professionnel en Amérique du Nord.

Les Maple Leafs ont renouvelé le contrat du capitaine Mats Sundin à 52,5 millions US (78 millions CAN) pour six ans. Ils ont recruté Alexander Mogilny, auparavant des Devils du New Jersey, moyennant 22 millions US (33 millions CAN) pour quatre ans.

Enfin, les Leafs devraient annoncer sous peu un contrat avec leur gardien Curtis Joseph, déjà assuré de 6,4 millions US (9,6 millions CAN) la saison prochaine.

Chez les Raptors, le contrat de joueurs de loin le plus remarqué, celui conclu avec Vince Carter, que l'on compare au célèbre Michael Jordan, leur coûtera 90 millions US (135 millions CAN) pour six saisons. Les Raptors ont signé d'autres grosses pointures comme Hakeem Olajuwon pour quelques dizaines de millions chacune.

BCE est déjà associé aux Raptors par l'entreprise d'un contrat de télédiffusion de la chaîne The Sports Network (TSN), une division de sa filiale Bell Globemedia.

NOUVEAUTÉS TECHNOS

Les défis du sans-fil



ANDRÉ MONDOUX
collaboration spéciale
mondoux@videotron.ca

Depuis les derniers mois, la norme 802.11b, qui permet d'établir des liaisons réseau en utilisant des ondes plutôt que du câblage, a pris un envol certain. Plusieurs fabricants d'ordinateurs blocs-notes offrent des modèles qui intègrent un module d'accès sans fil 802.11b, tout comme d'autres modèles étaient dotés d'une d'interface réseau Ethernet. Les fabricants de périphériques de partage de connexion Internet, des produits de plus en plus prisés par les consommateurs, ont déjà commencé à proposer des appareils utilisant la technologie 802.11b.

À l'instar de la plupart des technologies Internet, la croissance de la technologie 802.11b devra également se faire sous l'égide de la sécurité.

À l'assaut

Depuis les derniers mois, une nouvelle activité s'est ajoutée à l'arsenal des *hackers* ma-

licieux : errer le long des buildings, muni d'un bloc-notes avec carte d'accès 802.11b, afin de dépister les modules de point d'accès (qui « ouvrent » les portes du réseau local aux usagers sans fil) et tenter de pénétrer le réseau d'entreprise. Tout comme lors des débuts de l'Internet, beaucoup des réseaux d'entreprise qui se font ainsi compromettre ont été victimes parce qu'on n'y a pas déployé toutes les mesures de sécurité possibles. Ainsi, il est recommandé de placer le point d'accès en dehors du pare-feu (*firewall*) protégeant le réseau d'entreprise. Ainsi, tout intrus ne pourra avoir un accès direct au réseau que s'il réussit à forcer le pare-feu (tout comme avec un réseau traditionnel par câble).

Une autre solution est d'utiliser une application VPN (*Virtual Private Network*), qui consiste à créer un réseau local virtuel par le biais de l'Internet. Ces solutions utilisent des modules de chiffrement afin de s'assurer qu'aucune donnée ne puisse quitter un ordinateur pour se rendre au point d'accès sans avoir été au préalable encodée, assurant ainsi l'intégrité des échanges avec les usagers sans fil.

Il faut par contre reconnaître que l'ajout d'une couche VPN aux échanges a un impact sur les performances réseau, car cela ralentira les échanges 802.11b. Le dilemme pourra être résolu dans un proche avenir : la prochaine norme de technologie de liaison sans

fil, la norme 802.11a, hissera la vitesse de transmission à 54 Mb par seconde. La norme devrait être finalisée au cours de la prochaine année. Une mise en garde cependant : la norme 802.11a ne sera pas rétrocompatible avec la norme 802.11b. Songez-y avant d'investir.

Les aléas du chiffrement

Une autre façon de sécuriser les échanges sans fil est d'utiliser le module de chiffrement WEP (*Wireless Equivalent Privacy*), dont sont dotés la plupart des systèmes de liaison 802.11b. La norme WEP permet de chiffrer les échanges entre le module de point d'accès et l'utilisateur distant. Cependant, ici encore, un bémol doit être ajouté.

La première version de la norme WEP n'offre qu'un chiffrement à 40 bits, alors qu'un encodage à 128 bits est considéré comme le seuil sécuritaire minimum. (Il ne faut pas oublier que pendant longtemps, le gouvernement américain rendait illégale l'exportation de toute technologie de chiffrement supérieure à 56 bits, ce qui a passablement freiné le déploiement de solutions de pointe.) Le comité responsable de la norme prévoit la mettre à jour à 128 bits.

Plus grave, par contre, est la nouvelle que des chercheurs s'apprennent à dévoiler au prochain séminaire SAC (*Selected Areas in Cryptology*), qui aura lieu les 16 et 17 août à Toronto, un article dévoilant les faiblesses inhérentes

de l'algorithme RC4 sur lequel est fondé les capacités de chiffrement offertes par WEP. Rédigé notamment par Adi Shamir (un pionnier de la cryptologie et le « S » de la célèbre firme RSA), l'article mettrait non seulement en lumière que la clé de chiffrement de 40 bits pouvait être compromise en moins de 15 minutes, mais que cette faiblesse est également valide pour les futures versions de l'algorithme, peu importe la longueur de clé utilisée.

Déjà le milieu de la sécurité a réagi à la (future) nouvelle. On parle déjà de modifier la norme WEP de façon à renforcer ses fonctions de sécurité. Ainsi, on incorporerait le protocole de chiffrement AES (*Advanced Encryption Standard*), déjà retenu par le gouvernement américain, et un système d'attribution dynamique de clé de chiffrement (chaque échange sera régi par une clé unique, créée automatiquement durant la demande de connexion au point d'accès).

Malgré les défis actuels, doit-on conclure pour autant que la technologie sans fil doit être reléguée aux oubliettes ? Je ne crois pas, car le sans-fil offre beaucoup d'avantages. Cependant, les promoteurs de la norme 802.11b devront tirer les mêmes leçons que les autres fabricants d'équipements de réseautique : la sécurité doit faire partie intégrante de tout produit. Tout indique que la prochaine génération de produits démontrera que la leçon aura été bien comprise.

TECHNOBRÈVES

Pour 3,6 milliards US de contrats UMTS

LE MONTANT total des commandes d'équipements de téléphonie de troisième génération de Siemens atteint environ 4 milliards d'euros (3,55 milliards US), selon les chiffres cités par un magazine interne hier. « Siemens a remporté environ un tiers de tous les contrats UMTS », a déclaré Rudi Lamprecht, responsable de la branche de téléphonie mobile du groupe dans cet article. Reuters

Contre la copie de CD

L'INDUSTRIE musicale travaille à resserrer son contrôle sur les disques compacts, de plus en plus souvent numérisés pour être échangés sous forme de fichiers sur Internet, une croisade dans le sillage de celle menée contre le site d'échange en ligne de Napster. Quelques-unes des grandes maisons de disques travaillent avec des entreprises informatiques telles que la californienne Macrovision ou l'israélienne Midbar Technologies dans l'espoir de contenir, voire de mettre fin au flux des copies de CD vers le MP3, un format de compression numérique popularisé par Napster. Reuters

Perte réduite chez Branchez-Vous !

LE PORTAIL Internet québécois Branchez-Vous ! a augmenté ses revenus de 91 % et a diminué sa perte de 66 % au deuxième trimestre, a fait savoir la compagnie. Branchez-Vous dit avoir tout de même encaissé une perte de 193 247 \$ sur des revenus de 355 667 \$ au deuxième trimestre. Reuters

Nouvelle requête contre Napster

APRÈS AVOIR BATAILLÉ pendant plus d'un an pour faire fermer Napster, l'industrie du disque a déposé une nouvelle requête auprès d'une cour fédérale. Elle lui demande cette fois d'adopter un jugement récapitulatif contre le service d'échange de musique en ligne établissant clairement ses responsabilités. Reuters

Un gène contre le cancer du sein

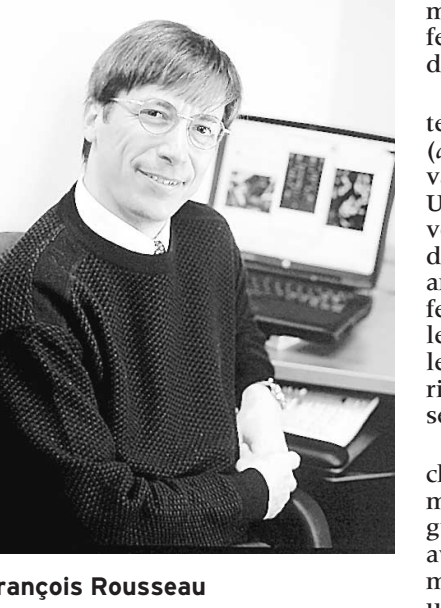
ANDRÉ NOËL

Une équipe de chercheurs québécois a identifié un gène qui protège les femmes contre le cancer du sein, ce qui ouvre la voie à la fabrication d'un médicament qui pourrait prévenir l'apparition de cette maladie chez les femmes à risques, surtout après leur ménopause.

« Une minorité de femmes présentent une forme d'un gène qui est associée à un risque beaucoup moins élevé de développer un cancer du sein », a déclaré hier le docteur François Rousseau, attaché au Centre hospitalier universitaire de Québec (CHUQ) et auteur principal d'un article paru dans la dernière édition de Cancer Research.

La découverte fait partie d'une entente conclue en 1999 entre le CHUQ et la compagnie biopharmaceutique montréalaise SignalGene, qui détient les droits exclusifs de commercialisation. Le docteur Michael Dennis, président de la compagnie, se montre optimiste quant à la mise au point d'un médicament.

Si les travaux des chercheurs donnent les résultats escomptés, M. Rousseau estime qu'il serait possible de réduire de 40 % le nombre de cas de cancers du sein. Selon les



François Rousseau

prévisions, 1450 femmes mourront de cette maladie cette année au Québec ; 4500 nouveaux cas ont été détectés l'année dernière.

Les femmes, moins que les hommes, produisent grâce à leurs ovaires des androgènes, qui sont des hormones essentiellement mâles. Elles possèdent toutes des gènes qui signalent aux cellules de capter ces hormones, a expliqué M. Rousseau, au cours d'un entretien téléphonique depuis Québec.

Une grande quantité d'androgènes est associée à un risque plus élevé du cancer de la prostate chez les hommes. Au contraire, lorsque les androgènes circulent relative-

ment en grand nombre chez les femmes, ils semblent protéger ces dernières contre le cancer du sein.

Or le gène codant pour le récepteur des androgènes, appelé AR (androgen receptor, en anglais), a des variantes plus ou moins longues. Un gène AR à variante courte envoie un meilleur signal, et permet donc une meilleure réception des androgènes. Environ 15 % des femmes ont cette forme de gène : les chercheurs ont découvert qu'elles couraient deux fois moins de risques de développer un cancer du sein.

Le Dr Rousseau, de l'Unité de recherche en génétique humaine et moléculaire du CHUQ, et ses collègues ont tiré ces conclusions après avoir étudié un groupe de 255 femmes qui avaient eu, ou qui avaient, un cancer du sein, et un groupe témoin de 461 femmes en santé.

« De surcroît, il a été démontré in vitro (en éprouvette) que les androgènes inhibent la croissance des cellules cancéreuses dans le sein, ajoutent-ils dans leur article... Étant donné que le cancer du sein est une maladie qui dépend des hormones, les gènes codant les récepteurs d'hormones stéroïdes sont considérés comme de bons indices de susceptibilité. »

Environ 10 % seulement des cancers du sein sont considérés comme étant vraiment héréditaires, parce que, par exemple, les mères, les grands-mères ou les tantes des patientes ont été touchées. Les au-

tres 90 % sont considérés comme étant « sporadiques ». Dans la plupart des cas, ils ont été provoqués par des causes environnementales, lesquelles ont pu entraîner une mutation des gènes.

« Dans la grande majorité des cas, les médecins ne peuvent pas savoir si leurs patientes sont à risque en les interrogeant sur leur histoire familiale, a expliqué M. Rousseau. Notre découverte montre que nous pourrions peut-être utiliser le gène AR comme un marqueur : les femmes qui ont une variante longue de ce gène courent plus de risques, et doivent donc être mieux protégées que les autres. Une simple prise de sang pourrait nous renseigner à cet égard. »

« La seconde application ouvre des perspectives commerciales. Une compagnie pharmaceutique pourrait avoir au point un médicament, qui mimerait le gène AR à variante courte. Cette hormone pourrait être combinée dans les traitements thérapeutiques offerts aux femmes post-ménopausées. »

Les chercheurs du CHUQ et la compagnie SignalGene recrutent actuellement un nouveau groupe de 1000 femmes atteintes du cancer du sein et un autre groupe de 2000 témoins sains pour corroborer les premiers résultats et identifier les autres gènes impliqués dans les cas de cancer sporadique.

Theratechnologies veut tester Th-GRF

Le vaccin, a dit hier le docteur André de Villers, chef de la direction de Theratechnologies.

« Les patients qu'on vise sont des personnes âgées qui ont souvent une bonne qualité de vie, mais qui sont à une grippe près de la perdre. Très souvent, la grippe mène à des complications qui peuvent aller jusqu'à la pneumonie. C'est typique. Ces gens peuvent devenir très débiles, ne plus pouvoir remonter et finir par mourir. »

« Du point de vue social, les complications médicales de ces grippes coûtent une fortune aux systèmes de santé. »

Le principe du vaccin est d'inciter le corps à préparer des anticorps, lymphocytes et autres « soldats » immunitaires à reconnaître un virus comme ennemi.

C'est pourquoi environ 52 millions de personnes à risque, surtout

agées, se font vacciner chaque automne dans les pays du G7. « Mais diverses études montrent que 30 à 60 % des vaccinés ont un système immunitaire trop faible pour tirer du vaccin une protection optimale », dit le Dr De Villers.

C'est là que le Th-GRF de Theratechnologies serait utile, améliorant la réponse immunitaire à la suite de la vaccination.

Le Th-GRF est une petite molécule chimique qui stimule la production de l'hormone de croissance chez l'humain. Cette hormone produite en abondance durant la période de croissance, sert durant la vie adulte à l'entretien de tous les tissus du corps humain. Mais elle a aussi des rôles importants dans toutes sortes d'autres fonctions, notamment le système immunitaire et le sommeil.

Theratechnologies menait déjà

trois études cliniques visant à établir l'efficacité du Th-GRF dans autant d'indications concernant les personnes âgées : deux dans l'insomnie et une dans la maladie pulmonaire obstructive chronique.

Une cinquième est prévue pour l'automne dans la réhabilitation des aînés ayant subi une fracture de la hanche.

Pour ce qui est de l'étude clinique sur la réponse immunitaire au vaccin de l'influenza, 120 patients-volontaires seront recrutés dans deux ou trois centres gériatriques de la région de Montréal.

Multipiez les 52 millions de vaccinés chaque année par les 500 \$ que pourrait coûter le Th-GRF de Theratechnologies (c'est un traitement de huit semaines), et vous avez une idée du marché potentiel de cette indication, dit le Dr De Villers.

NEW YORK

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

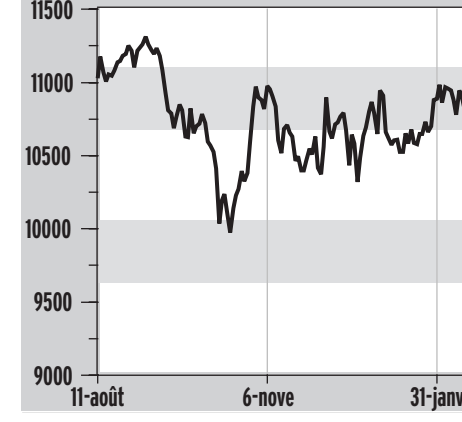
Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

Table of stock market data for New York with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

DOW JONES 10298



A - B

Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

C

Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

D

Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

E

Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

F

Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

G

Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

H

Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

I

Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

J

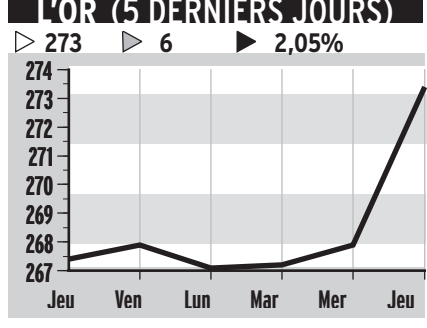
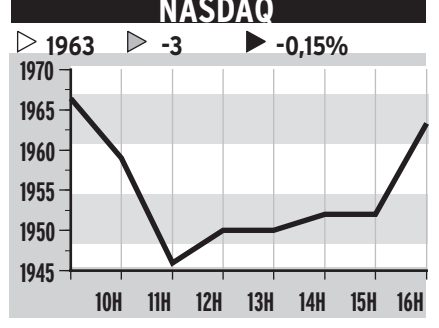
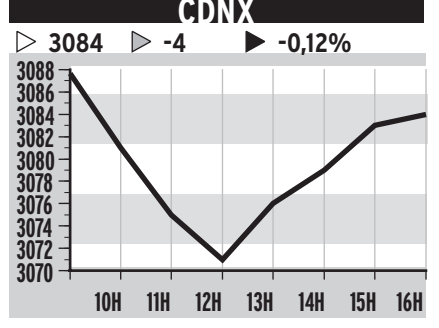
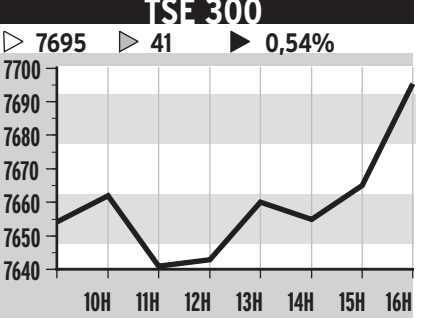
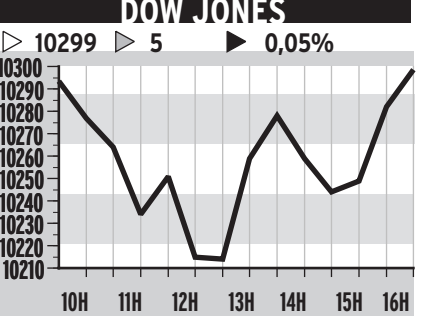
Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

K - M

Table of stock market data for various companies with columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. Net

INVESTIR

LES MARCHÉS D'HEURE EN HEURE



LA BOURSE EN BREF

Table with 4 columns: VOLUME, Jeudi, Mercredi, and data for CDNX index.

Table with 4 columns: VOLUME, Jeudi, Mercredi, and data for Toronto market.

Table with 4 columns: Haut, Bas, Clôt, Var. for various market indicators.

Table with 4 columns: Haut, Bas, Clôt, Var. for Toronto market indicators.

Table with 4 columns: Valeurs, Volume, Clôt, Var. for active values.

Table with 4 columns: Valeurs, Volume, Clôt, Var. for active values.

Table with 4 columns: Haut, Bas, Clôt, Var. for New York market.

Table with 4 columns: Haut, Bas, Clôt, Var. for NASDAQ market.

Table with 4 columns: Haut, Bas, Clôt, Var. for Standard & Poor's market.

Table with 4 columns: Haut, Bas, Clôt, Var. for NASDAQ market.

Table with 4 columns: Haut, Bas, Clôt, Var. for Standard & Poor's market.

Table with 4 columns: Haut, Bas, Clôt, Var. for NASDAQ market.

LES RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

Table with 6 columns: Profits (Pertes), Revenus bruts, and company names like Bioscript Inc., BlackRock Ventures, etc.

Nortel recueille 1,5 milliard US

Article detailing Nortel's financial performance, including revenue growth and market position.

Continuation of the Nortel article, discussing market reactions and analyst views.

Continuation of the Nortel article, mentioning specific financial figures and market trends.

NASDAQ 1963,32

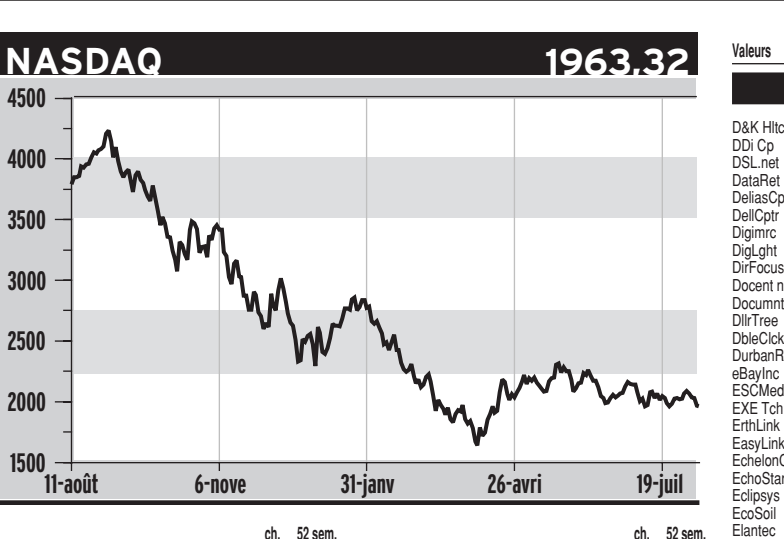


Table listing various NASDAQ companies with columns for ticker, name, and price.

NASDAQ

Table listing various NASDAQ companies with columns for ticker, name, and price.

Table listing various NASDAQ companies with columns for ticker, name, and price.

NASDAQ

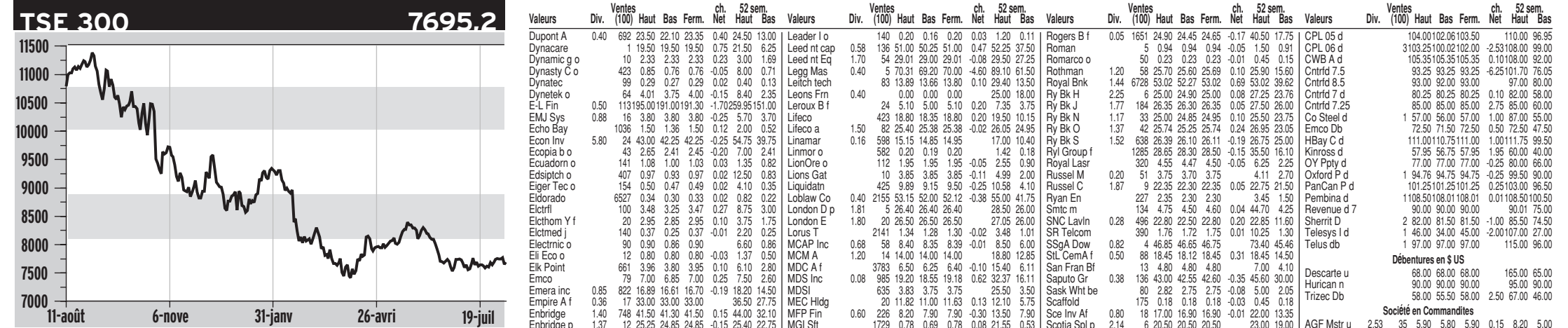
Table listing various NASDAQ companies with columns for ticker, name, and price.

Table listing various NASDAQ companies with columns for ticker, name, and price.

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Main table containing financial data for various investment funds, including columns for fund names, categories, and performance metrics.

TORONTO



COMMENT LIRE LES COTES FINANCIÈRES

Les titres sont énumérés par ordre alphabétique. Seuls apparaissent les titres transigés au cours de la période. Les cotes sont exprimées en dollars. Seules les deux premières décimales apparaissent.

Table with columns: Div, (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas. Lists various financial instruments like Div, Ventes, Bas, etc.

EXPLICATION DES COTES Bourse de Toronto et Montréal

Titre assujéti à une réglementation spéciale. Dividende en action. Cotes de l'action divisé par le bénéfice annuel par action.

Bourse de New York

Table with columns: Div, (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas. Lists various financial instruments like Div, Ventes, Bas, etc.

Fonds communs de placement

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

Large table listing various financial instruments and funds with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Table listing various financial instruments with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Table listing various financial instruments with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Bourse de New York

Table listing various financial instruments with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Fonds communs de placement

Large table listing various financial instruments and funds with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Table listing various financial instruments with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Table listing various financial instruments with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Bourse de New York

Table listing various financial instruments with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Fonds communs de placement

Large table listing various financial instruments and funds with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Table listing various financial instruments with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Table listing various financial instruments with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Bourse de New York

Table listing various financial instruments with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

Fonds communs de placement

Large table listing various financial instruments and funds with columns: Valeurs, Div., (100) Haut, Bas, Ferm., ch., 52sm. Haut, Bas.

CDNX

Table with 4 columns: Volume, Fermeture, Variation, and values for 29 303 848 and 3083,97.

Table of stock prices under 'A-B' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'C' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'D-F' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'G' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'H-J' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'K' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'L' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'M' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'N-O' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'P' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'Q' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'R' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'S' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'T' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'U' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'V' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'W' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'X' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'Y' section, listing various companies and their current prices.

Table of stock prices under 'Z' section, listing various companies and their current prices.

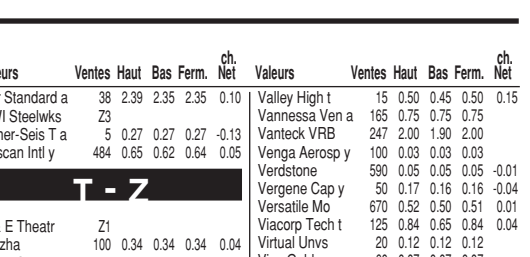


Table of stock prices under 'T-Z' section, listing various companies and their current prices.

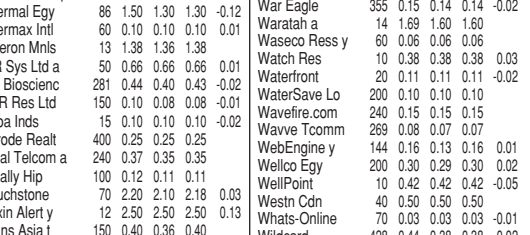


Table of stock prices under 'R-S' section, listing various companies and their current prices.



Table of stock prices under 'N-O' section, listing various companies and their current prices.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Text block containing market news and analysis.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

FONDS

Suite de la page D 6

Large table of mutual fund prices and performance data.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

Table of exchange rates for various currencies.

LES BOURSES CANADIENNES

MONTRÉAL

Table of stock market data for Canadian companies, including columns for company name, price, volume, and various market indicators.

Table showing market indices and performance metrics for various sectors.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Table titled 'CONTRAT à terme sur obligations du Canada' showing interest rates and contract details.

Canoë France sombre

MARIE-ANDRÉE AMIOT

Moins d'un an après son lancement, le portail d'informations Canoë France cesse ses opérations, mettant ainsi fin à l'aventure de Québec dans le marché des portails en sol français.

Citant des ralentissements dans le développement d'Internet en France, le vice-président principal Médias, André Laurendeau, a annoncé la nouvelle hier aux employés de Netgraphe dans un communiqué. « Les revenus ne se sont donc pas développés à la vitesse escomptée, et les pertes encourues (sic) pour maintenir ce site en opé-

ration ont commencé à avoir un impact négatif sur nos autres opérations. En conséquence, nous avons du (re-sic) prendre la décision de cesser d'opérer le site Canoe.fr », a-t-on écrit.

La nouvelle a été reprise par Multimédia, une division de Canoe/Netgraphe, qui ajoute que Canoe.fr a dû s'incliner devant des géants tels TF1, Vivendi Universal ou France Telecom.

C'est le président et chef de la direction de Netgraphe, Hugues Simard, qui a annoncé aux quelque 25 employés la fermeture du portail. Le bureau de Canoe.fr est à Puteaux, en banlieue de Paris. Les portails espagnols, Micanoa.com, et canadiens anglais, Canoe.ca, demeurent toujours en exploitation. Québec conserve des intérêts

dans Mageos, un portail géré en coentreprise et dédié aux achats. Selon M. Laurendeau, le contrat avec Mageos constitue une source de revenus pour Netgraphe. Hier, à la fin de la journée, le site Canoe France était toujours en exploitation.

L'annonce survient moins de trois mois après l'intégration de Canoe et de Netgraphe qui devait permettre, notamment, de réduire les coûts d'exploitation et d'augmenter l'achalandage.

Le site de Canoe en France avait été mis en ligne en septembre 2000. Le lancement, qui devait attirer plusieurs journalistes, avait été boudé par les médias malgré la présence d'une brochure de vedettes locales et canadiennes dont l'animatrice Julie Snyder, la chanteuse Isabelle Boulay et quelques

membres de l'équipe de Notre-Dame-de-Paris.

« Le lancement s'est fait dans la confidentialité et le site est demeuré dans la confidentialité », déplore Jean-Marc Desjardins, alors directeur de Canoe International et chargé également de l'ouverture de sites au Chili, en Belgique et en Suisse qui n'ont jamais vu le jour.

M. Desjardins, maintenant à Cyberpresse, estime que Canoe France a manqué de visibilité. « Il aurait fallu investir une bonne somme d'argent pour le faire connaître. Malheureusement, ça n'a pas été fait », a-t-il dit.

Selon M. Laurendeau, la fermeture de Canoe.fr confirme l'intention de l'entreprise « de supporter et de développer les propriétés de Netgraphe là où elle est la meilleure ».

Cossette trouve son jumeau à New York et l'achète

MARIE-ANDRÉE AMIOT

POUR SUIVANT son incursion dans le marché américain, le Groupe Cossette Communication a annoncé hier l'acquisition de l'agence de publicité new-yorkaise Post & Partners. Une société, confie François Duffar, de Cossette, qui rejoint la sienne en tous points. « Nous partageons la même culture, les mêmes objectifs, le même courage, la même passion. Comme des frères jumeaux séparés à la naissance ! » a confirmé le vice-président du conseil et président de la société à partir du bureau de Post & Partners (devenue Cossette Post) au coeur de New York, rue Madison. Selon M. Duffar, l'achat de

l'agence de publicité jouera un rôle déterminant dans la croissance de Cossette aux États-Unis.

Le prix d'achat total comprend un paiement à la clôture de la transaction de 7,5 millions US et des versements à venir basés sur la performance financière de Cossette Post sur une période qui s'étendra sur quatre ans. Quatre-vingt pour cent de la somme seront payés comptant et 152 129 actions seront émises par Groupe Cossette Communication.

Depuis qu'elle est cotée en Bourse, Cossette cherche à étendre ses ailes aux États-Unis. Elle avait déjà ouvert un bureau sous la bannière d'Optimum relations publiques dans la région de Washington, où elle représente des clients

canadiens (Alcan, Bombardier) et quelques clients américains. Avec Cossette Post, l'entreprise renforce sa présence en publicité et en s'offrant une plate-forme pour développer l'approche « communication convergente » propre à Cossette.

« C'est une approche qui prévoit la mise en oeuvre d'une manière étroitement intégrée de plusieurs ou de la totalité des disciplines de communication : publicité, affaires publiques, relations publiques, marketing, commandite et marketing d'alliances, etc. », précise M. Duffar. Nous avons été chef de file dans le développement de cette approche et entendons continuer aux États-Unis. »

Les quelque 80 employés de Post & Partners demeureront en place.

L'entreprise a été fondée en 1992 et s'appelait Emmerling and Post. Elle offre principalement des services en publicité, en marketing direct, en design et en technologies interactives. Elle a enregistré un revenu brut de 10,8 millions US au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2000. Elle compte parmi ses clients Phoenix Life Insurance, TD Waterhouse Securities et la garde côtière américaine.

Groupe Cossette Communication a enregistré un revenu brut de 126,4 millions durant la période de 12 mois qui s'est terminée le 30 juin. Elle compte parmi ses clients Bell Canada, Coca-Cola, General Mills du Canada, les restaurants McDonald, Molson et Nike.



Photo ARMAND TROTIER, La Presse

Nouveau magasin Simons

Un nouveau magasin Simons a ouvert ses portes hier à midi. Il occupe un des deux étages qui logeaient auparavant Eaton aux Promenades Saint-Bruno. L'aménagement du magasin a coûté quelque 10 millions de dollars et environ 200 personnes y travailleront. Sur la photo, Richard et Peter Simon, de la Maison Simons, et un client.

EN BREF

Gildan ferme une usine américaine

LE MANUFACTURIER de vêtements de sport Gildan a fermé hier son usine de tricot d'Éden, en Caroline du Nord, et a annoncé le transfert de ses activités au Honduras. Environ 80 personnes perdent leur emploi en Caroline du Nord. L'entreprise veut ainsi comprimer davantage ses coûts de fabrication et de transport. L'équipement de tricot d'Éden sera déménagé au Honduras, au sein d'un nouveau complexe de tricot, de teinture, de blanchiment et de finition. « Le fait de consolider nos activités de tricot au Honduras, au sein d'un complexe à intégration verticale, nous permettra de faire des économies et d'éliminer des coûts de transport intra-entreprise, a déclaré le président du conseil et chef de la direction de Vêtements de sport Gildan, Greg Chamandy, au cours d'une conférence téléphonique hier matin. Nous pourrions également avoir un meilleur contrôle sur nos coûts de production et sur nos inventaires. » M. Chamandy a noté que Gildan profitait des avantages d'une loi américaine récemment adoptée sur le commerce international. Cette loi permet de faire entrer aux États-Unis, sans droits de douane, une certaine quantité de biens tissés et cousus au Honduras, s'ils ont été fabriqués avec du fil de provenance américaine. Selon M. Chamandy, Gildan a toujours considéré l'usine de tricot d'Éden comme une étape temporaire. Pour cette raison, l'entreprise a loué le bâtiment au lieu de l'acquérir. Gildan a toujours l'intention de maintenir ses activités au Canada, qui sont davantage spécialisées dans le tricot et la teinture techniquement avancés. Par ailleurs, Gildan a annoncé une hausse de 3,4 % de son chiffre d'affaires au troisième trimestre de 2001, comparativement à la même période de l'exercice précédent. Le chiffre d'affaires est passé de 146,8 millions à 151,8 millions.

Presse Canadienne

SNC-Lavalin lorgne un morceau d'Enmax

HÉLÈNE BARIL

SNC-LAVALIN, qui vient d'investir dans le transport d'électricité en Alberta, s'intéresse maintenant à une partie du service d'électricité de la ville de Calgary, qui vient d'être mis aux enchères.

Il n'est toutefois pas question de faire une offre pour l'ensemble des activités de l'entreprise, a fait savoir hier Pierre Antcil, le vice-président de SNC-Lavalin responsable du secteur énergétique.

Enmax est l'entreprise qui s'occupe de la distribution d'électricité à Calgary et aux alentours. AltaLink, la coentreprise que vient de former SNC-Lavalin avec trois par-

tenaires, est intéressée par les activités de transport d'électricité, qui représentent à peu près 10 % des activités d'Enmax. « On ne fera pas une offre d'achat pour obtenir seulement la portion qui nous intéresse », a indiqué M. Antcil.

AltaLink pense plutôt à s'associer avec un acheteur éventuel et à séparer les éléments d'actif mis en vente. « Nous serons un spectateur intéressé », a résumé le vice-président.

SNC-Lavalin est le principal actionnaire d'AltaLink, avec 50 % des parts. Les autres sont Teachers, la caisse de retraite des enseignants de l'Ontario, la firme australienne McQuarry et l'américaine TransElec.

Dectron s'attaque à l'Europe et l'Asie

LAURIER CLOUTIER

DECTRON INTERNATIONAL, de Montréal, veut s'affilier à un distributeur en Europe et acheter un manufacturier en Asie.

Ces transactions, réalisées cette année, aideraient le concepteur et fabricant d'appareils de purification d'air, de contrôle de l'humidité et de la température de même que de récupération de chaleur, à diversifier son marché et sa clientèle. La compagnie veut faire grimper ses ventes internationales de 6 % à 25 % en trois ans.

Dectron miserait 2 millions sur l'acquisition en Asie, souhaitée à la fin de l'année, a déclaré le président du conseil, président et chef de la direction, Ness Lakdawala, après l'assemblée annuelle d'hier.

Le fabricant a cinq usines dans la région de Montréal et a investi 6 millions dans une autre à Niagara Falls, dans l'état de New York, qui devrait être rentable dans deux ans. Les États-Unis apportent 54 % des revenus, par rapport à 26 % au

Québec et à 14 % dans le reste du Canada.

Parmi ses clients, Dectron compte le casino-hôtel Bellagio, à Las Vegas — dont la scène est une grande piscine pour un spectacle du Cirque du Soleil — et la résidence officielle du gouverneur du Texas. Ness Lakdawala a appris hier qu'il décrocherait un contrat pour les Jeux olympiques de Pékin.

Le président qualifie son marché d'énorme et estime disposer de presque tout ce qu'il lui faut pour profiter de la croissance de la demande, dans « les immeubles qui tuent ». Dectron se croit à l'abri de la récession et ne vend pas seulement des appareils. Elle ne s'intéresse qu'au haut du marché et fabrique des systèmes sans lesquels de nombreuses compagnies ne pourraient fonctionner. Sa clientèle est surtout industrielle mais comprendra davantage des écoles et hôpitaux, des bureaux et des aéroports. Les clients se préoccupent de plus en plus de la santé, de la productivité et de l'absentéisme. Dec-

tron n'a même pas encore touché au marché résidentiel.

Dectron n'utilise qu'une partie de sa capacité. Sa production pourrait tripler facilement si la compagnie fonctionnait avec trois équipes de travail. Son effectif de 400 personnes comprend 31 ingénieurs et 107 employés d'administration, parce qu'elle a investi pour préparer sa croissance.

M. Lakdawala veut une croissance annuelle des ventes de 25 %, d'ici 2004, et une hausse de la marge brute de profits de 35 % à 38 % d'ici là. S'adressant à plusieurs analystes, il a dit espérer une hausse de la cote boursière de la firme.

Au premier trimestre terminé en avril dernier, les profits sont passés de 246 000 \$ US à 409 000 \$ US, sur un chiffre d'affaires en hausse de 8,6 à 9,6 millions US.

Durant la dernière année financière, les profits ont reculé de 1,1 million US à 857 000 \$ US, tandis que le chiffre d'affaires augmentait, de 31,4 à 35 millions US.



Les créanciers de Steinberg en veulent encore plus

LISA BINSSE

STEINBERG est disparue depuis neuf ans, mais les poursuites qu'elle a engagées en 1992 et qui pourraient aujourd'hui permettre à ses créanciers de récupérer une partie de leur dû ne sont pas terminées. Les créanciers ont déjà obtenu une somme d'environ 15 millions du tribunal et, malgré l'attente additionnelle que cela signifie, ils exigent encore plus d'argent.

Après la décision des avocats de Provigo d'interjeter appel du jugement de la Cour supérieure, le comité permanent des créanciers de la défunte chaîne d'alimentation a décidé de contre-attaquer et d'aller de l'avant avec son propre appel pour obtenir un règlement financier plus généreux. Le comité demande une somme additionnelle de 7 millions plus les intérêts remontant à 1992.

Au bout du compte, les 1400 créanciers ordinaires pourraient recevoir environ 25 millions au total si la Cour d'appel, le plus haut tribunal du Québec, tranche en leur faveur.

« C'est une bonne offensive », opine Laurent Bisailon, qui représente une partie des créanciers depuis le début des déboires du géant de l'alimentation. Initialement, il aurait préféré mettre un terme au feuilleton judiciaire qui prive les petits créanciers de leur dû depuis des années. Mais il s'est finalement rangé à la décision du comité permanent.

La décision de la Cour supérieure, rendue au début juillet, donne raison aux créanciers et ordonne à Provigo, propriété de Loblaw, de leur verser 8 millions plus les intérêts qui s'accumulent depuis neuf ans (ce qui donne environ 15 millions).

« En allant en appel, dit M. Bisailon, les avocats de Provigo ont ouvert le jeu et les créanciers ont décidé de profiter de cette ouverture pour obtenir plus. »

La décision de Provigo d'aller en appel a effectivement donné au comité de créanciers l'ouverture qui leur fallait pour déposer leur propre appel du jugement de la Cour supérieure et se faire plus exigeants.

Steinberg, avant de se mettre à l'abri de ses créanciers en 1992, avait décidé de se départir de certains éléments d'actif, dont Aligro, sa division de distribution en gros. Le géant de l'alimentation avait conclu un accord pour vendre cette division à Univa (Provigo) et Metro-Richelieu. Quand Univa a décidé de ne plus acheter, Steinberg a intenté une poursuite. Un autre actif, Sucre Lantic, fait l'objet d'une contestation judiciaire, aussi rendue devant la Cour d'appel. Cette cause implique une somme de 18 millions plus les intérêts qui s'accroissent.

La cause impliquant Aligro a été entendue au début de 2001. Dans sa décision, la juge Suzanne Courteau, tout en donnant raison à la société à numéro qui a intenté la poursuite, a examiné la réclamation de Steinberg dans le menu détail et revu les dommages à la baisse. À l'origine, les dommages réclamés totalisaient 33 millions, mais la réclamation a été réduite à 22,7 millions au début de 2001. À l'origine, Steinberg devait 145 millions à 3600 créanciers ordinaires. Il en reste 1400.

Fait intéressant, si le comité de créanciers obtient le montant réclamé plus les intérêts, une partie pourrait aller à d'autres catégories de créanciers, soit la Société de développement industriel (maintenant Investissement Québec), la Caisse de dépôt et placement du Québec et Socanav, ou plutôt ses créanciers. En fait, les créanciers ordinaires ont droit aux premiers 17,5 millions, au prorata de leurs créances. Toutefois, ils ont droit à seulement la moitié de toute somme supplémentaire obtenue en cour.