

AFFAIRES

La Presse

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | LUNDI 24 MARS 2003

FONDS COMMUNS

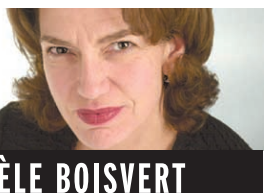
RAYMOND ROYER

LES GRANDES ENTREVUES



Photo Robert Nadon, La Presse ©

« Les mises à pied sont une solution de dernier recours, un peu comme la guerre »



MICHÈLE BOJSVERT

« À mon avis, les mises à pied sont une solution de dernier recours, c'est un peu comme la guerre, c'est quand toutes les autres avenues ont été explorées, alors on arrive au bout et on se résigne à faire des mises à pied. »

L'auteur de cette déclaration parle d'expérience. Raymond Royer, président et chef de la direction de Domtar, est considéré comme l'un des meilleurs gestionnaires en Amérique du Nord.

C'est à titre d'analyste financier que Raymond Royer a débuté sa carrière, mais en 1974, il fait un changement de cap en se joignant à Bombardier, où il met sur

pied la division du transport en commun. En 1986, il est nommé président et chef de l'exploitation de l'entreprise, fonction qu'il occupera jusqu'au 15 mai 1996. Si Raymond Royer demeure discret sur les motifs de son départ, il raconte volontiers la réaction de ses anciens collègues à sa nomination chez Domtar.

« Quand j'ai accepté ici, des anciens collègues m'appelaient et me disaient : à quoi t'as pensé, aller dans les pâtes et papier, ça va nulle part et en plus chez Domtar, c'est encore pire ? Je leur répondais : peut-être, mais ça ne peut pas aller plus bas. »

Lorsque Raymond Royer entre chez Domtar en septembre 1996, la papetière compte 5000 employés et son chiffre d'affaires est de 1,9 milliard de dollars. L'entreprise affiche alors un rendement sur l'avoir des actionnaires de -3 % par année en moyenne, pour les 10 années précédentes. Sur le plan de la performance financière, Domtar se classait au 22^e rang sur les 23 grandes papetières avec lesquelles elle se comparait.

Domtar avait également de sérieux problèmes de direction. Raymond Royer était son troisième président en 18 mois. Le moral des employés était à son plus bas.

« Les gens sont démoralisés pas à cause d'eux, mais parce qu'il y a un manque de direction ou que la direction est confuse. Dans un cas comme ça, la première chose à faire naturellement, c'est de mériter la confiance des gens. Les gens ne donnent pas leur confiance facilement, il faut la mériter. Il faut prouver que l'on est conséquent entre le geste et la parole. »

Contrairement à ce qui se passe fréquemment lorsqu'un nouveau dirigeant arrive dans une entreprise, Raymond Royer n'a pas fait de grand ménage. Au contraire, il a gardé l'équipe de direction et n'a fermé aucune usine. Il a ensuite pris la route, s'étant fixé comme objectif de visiter chaque usine au moins deux fois par année.

Voir RAYMOND ROYER en D2

Une promotion avec ça? Non merci!

VIE AU TRAVAIL
JACINTHE TREMBLAY

collaboration spéciale

LES PROMOTIONS améliorent le salaire, les avantages sociaux et le statut. Pourtant, il s'en trouve pour les refuser. Pourquoi ?

Dire non à cette voie royale vers le succès était pratiquement inimaginable il y a 20 ans. « Ceux qui acceptaient des promotions n'en avaient sans doute pas tous le goût. La différence, aujourd'hui, c'est que les gens osent le faire. Pour eux, la progression de carrière n'est pas nécessairement une ascension », dit Jean-Philippe Naud, psychologue organisationnel au Groupe-conseil Aon à Montréal.

Charles Amherdt, directeur du Centre de recherche interuniversitaire sur l'éducation et la vie au travail de l'Université de Sherbrooke, observe le même phénomène. « Un tel comportement peut étonner. L'idée que les avantages liés à un poste sont la principale motivation au travail est encore bien ancrée dans les moeurs. Or, les recherches montrent que le plaisir lié au travail lui-même est l'élément clé de la satisfaction. »

L'impact du travail sur la vie personnelle est aussi un des critères d'un nombre croissant d'employés.

Plusieurs motifs

Luc, conseiller financier, s'est récemment fait offrir un poste de direction en région. Il a dit non. Sa conjointe, une enseignante, venait d'obtenir sa permanence. Un déménagement aurait compromis sa carrière. « Les valeurs familiales sont un des motifs de refus des promotions », explique Jean-Philippe Naud.

Le souci de concilier travail et famille est loin d'être le seul motif de défection. « Certains doutent de leurs compétences. D'autres, particulièrement les femmes, ont peur du succès. On trouve aussi des gens qui sont très heureux dans leur travail et qui ne veulent pas subir les pressions d'une fonction supérieure », mentionne Line Cardinal, professeur au département d'organisation et de ressources humaines de l'Université du Québec à Montréal.

Jean-Philippe Naud parle de ce dernier motif comme de « la peur de quitter une zone de confort ». Ce sentiment est souvent renforcé, selon lui, par la crainte de ne pas recevoir d'aide dans leurs nouvelles fonctions. Ou encore par la peur de ternir leur image par une expérience avantageuse au plan salarial, mais désastreuse au plan personnel.

Voir PROMOTION en D2



Photo ALAIN ROBERGE, La Presse

Jean-Philippe Naud, psychologue organisationnel au Groupe-conseil Aon à Montréal.

Le Bureau fédéral de la concurrence ne poursuivra pas GlaxoSmithKline

SCOTT EDMONDS
Presse Canadienne

WINNIPEG — GlaxoSmithKline ne viole pas la Loi sur la concurrence en refusant d'approvisionner les pharmacies canadiennes qui vendent des médicaments aux États-Unis principalement par Internet, a statué le Bureau fédéral de la concurrence, vendredi.

Le Bureau a déclaré qu'il n'a pas trouvé de raisons d'ordre civil ou criminel pour poursuivre Glaxo, et qu'il avait en fait constaté que la décision de la compagnie pouvait être justifiée.

« Du point de vue du bureau, le fait que ces ventes transfrontalières violent la loi américaine vient appuyer la position selon laquelle Glaxo a des raisons d'affaires justifiées pour bloquer les exportations

en continuant d'approvisionner le marché canadien », a indiqué le bureau dans un communiqué.

« Pour ce qui est des dispositions relatives à la criminalité, le bureau n'a pas trouvé de preuves permettant d'affirmer que la Loi sur la concurrence a été violée. »

John Lubelski, de CanadaRx à Toronto, qui vend des médicaments aux États-Unis, a déclaré qu'il était déçu de cette décision.

« Nous investiguons beaucoup de temps et d'argent pour informer le Bureau de la concurrence sur ce dossier et ils n'ont tout simplement pas (...) retenu l'argument que nous essayions de soulever. Cette décision a des impacts sur 60 ou 70 entreprises au Canada et sur des emplois canadiens », a-t-il affirmé.

L'enquête du Bureau a examiné les dispositions de la loi relatives

au refus d'approvisionnement, aux limitations du marché et au régime de prix imposé.

Le porte-parole du Bureau, John Pecman, a indiqué que l'enquête, qui a été réalisée relativement rapidement (en deux mois environ), a été aidée par la coopération que le Bureau a reçue.

« Nous avons fait nos devoirs. Nous avons examiné les documents rapidement (...) et lorsque les preuves sont insuffisantes pour engager des poursuites, vous rendez votre décision plus vite que dans une affaire où vous devez aller devant le Tribunal de la concurrence ou les tribunaux », a-t-il déclaré.

Le Bureau a également parlé directement avec la Food and Drug Administration des États-Unis et il a reçu la confirmation que de telles ventes sont illégales en vertu de la loi américaine, a-t-il ajouté.

Glaxo a fait une déclaration écrite affirmant qu'elle était heureuse que sa position ait été validée.

Les grossistes de médicaments canadiens se sont fait dire en janvier dernier qu'ils risquaient de cesser de se faire approvisionner s'ils fournissaient certains médicaments comme le Advair ou le Paxil à une liste de pharmacies au pays qui vendent à des clients américains, principalement par Internet. Glaxo avait invoqué des motifs de sécurité et la loi américaine pour prendre cette décision.

Les pharmacies et leurs clients américains soutiennent que la société essaie simplement de faire plus d'argent sur des produits qui se vendent à des prix plus élevés aux États-Unis. Contrairement au Canada, les États-Unis ne réglementent pas les prix des médicaments.

AUJOURD'HUI

Poussières

BDH-Tech, une petite firme née dans une grange à la suite d'une rencontre dans un bar, ramasse la poussière et des profits dans les usines. *Page 3*

La guerre

La grande foire du meuble de High Point, en Caroline du Nord, fera partie des « dommages collatéraux » de la guerre: on y attend moins de monde qu'à l'accoutumée. *Page 4*

Les fonds

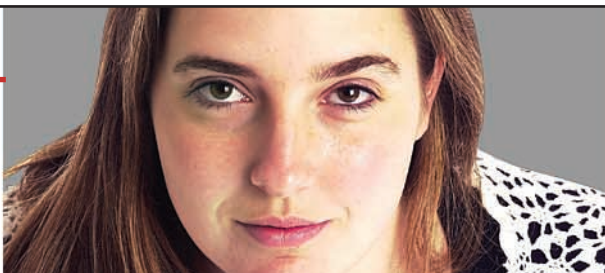
Courir après le rendement passé d'un fonds n'est pas à conseiller. Acheter un fonds très spécialisé est très dangereux. *Page 5*

Clavardage

aujourd'hui à 11 h

cyberpresse.ca

cyberpresse.ca/clavardage



Laura-Julie Perreault

Elle répond à vos questions en direct de Jérusalem

RAYMOND ROYER

Suite de la page D1

« Moi, je trouve que je suis un catalyseur, je n’ai pas de grandes idées, mais je suis capable de saisir. Quand les gens parlent, je suis capable de saisir et de ramener ça à des concepts et des principes qu’on peut appliquer. C’est toujours stimulant lorsqu’on discute avec les employés et qu’on voit qu’ils veulent réellement réussir. C’est meilleur que la meilleure drogue à laquelle vous pouvez penser ! »

Raymond Royer cite en exemple l’usine de Cornwall, en Ontario, une usine qui, en 1996, était déficiente depuis 10 ans. Là-bas, comme dans ses autres usines, il a misé sur les gens, implantant des programmes de formation, axés notamment sur le processus d’amélioration continue.

Aux employés qui l’abordaient et qui lui faisaient part de leurs inquiétudes quant à d’éventuels congédiements, il répondait invariablement la même chose : « Si on produit de la qualité et si on est ef-

ficace, il n’y aura pas de congédiements, on va gagner des parts de marché. Oui, il y aura d’autres compagnies qui vont subir les contrecoups de nos actions, mais ça c’est leur problème. Je ne suis pas là pour sauver l’industrie, je suis là pour Domtar. »

En 1996, l’usine de Cornwall produisait 190 000 tonnes de papier par année avec cinq machines. Quatre ans plus tard, avec le même personnel, l’usine produisait 260 000 tonnes de papier... avec seulement trois machines.

« La seule façon que je connaisse pour obtenir de bons résultats, c’est d’impliquer les gens. Je ne connais pas d’autre méthode », explique M. Royer.

Cette conviction profonde requiert cependant un profond engagement du président et de son équipe de direction. Par exemple, après la conclusion de l’acquisition des quatre usines appartenant à la papetière américaine Georgia Paci-

fic en 2001, Raymond Royer et son équipe ont fait 122 présentations, de 45 minutes chacune. Le but était de faire partager aux nouveaux employés la philosophie de l’entreprise et d’y implanter les mêmes méthodes de travail.

L’effort a porté. Aujourd’hui, Domtar est considérée par les analystes qui suivent l’industrie comme la papetière la mieux gérée en Amérique du Nord. L’entreprise s’est hissée au premier rang en termes de rendement sur l’avoir des actionnaires, son chiffre d’affaires a triplé en six ans, passant de 1,9 milliard à 5,5 milliards en 2002. Domtar emploie aujourd’hui 12 500 personnes, plus du double qu’en 1996. L’an dernier, pour la première de l’histoire de Domtar, toutes ses usines de papier ont été rentables.

Un acquéreur

Mais Raymond Royer ne veut pas s’arrêter là. Car malgré le re-

dressement, Domtar est encore trop petite sur l’échiquier mondial. Si elle ne grossit pas, elle sera acquise par un plus grand. L’industrie est en pleine activité de consolidation et Raymond Royer préfère être du côté des acquéreurs.

« On sait qu’il y a beaucoup d’usines qui gagneraient à appliquer nos méthodes de gestion, c’est à nous d’identifier ces usines-là et de les amener, graduellement, dans la grande famille. »

Raymond Royer a 64 ans. Le conseil d’administration de Domtar lui a demandé de rester à la barre de la papetière jusqu’en 2006, ce qu’il a accepté avec plaisir. D’abord, parce que, en 2006, ça fera 10 ans qu’il est chez Domtar, mais aussi et surtout parce qu’il a encore des choses à accomplir.

« Avant de passer le bâton à quelqu’un d’autre, j’aimerais qu’on soit bien établi. Je pense que l’on est facilement capable de doubler notre capacité. À ce moment-là, on serait reconnu aux États-Unis

comme une grande entreprise. Actuellement, même avec une capitalisation boursière de 2,3 milliards de dollars US, on est considéré comme une entreprise de taille moyenne. Quand on dépasse les 4 milliards de dollars US, on devient une entreprise à grande capitalisation, une *large cap*, et je pense qu’on a la capacité de le devenir. »

En 2006, au moment de s’en aller, Raymond Royer s’assurera certainement d’une autre chose. Son successeur devra placer l’humain au centre de ses décisions, un élément capital aux yeux du président de Domtar.

« Quand je vois des entreprises qui annoncent des réductions de coûts de 100 millions de dollars sur un an et du même souffle 2000 mises à pied, je trouve que c’est une solution de facilité. Des gens se réveillent, ça fait 10 ans qu’ils ne gèrent pas et tout à coup, ils se rendent compte qu’il y a un problème. Ce n’est pas ça gérer. Gérer, c’est prévoir. »

PROMOTION

Suite de la page D2

Le refus des promotions — un comportement inédit — a sa racine dans l’apparition de nouveaux modèles de carrière. « À côté des jeunes lous dont le désir est de monter le plus rapidement possible, on trouve des gens qui souhaitent plutôt développer une foule de compétences en effectuant des déplacements horizontaux dans une ou plusieurs entreprises », explique Line Cardinal.

C’est vrai surtout chez les jeunes, ajoute Jean-Philippe Naud. « Ils voient la diversification des compétences comme un des meilleurs moyens pour faire progresser leur carrière. Ils veulent s’assurer d’avoir plusieurs cordes à leur arc

pour faire face aux nouvelles conditions du marché du travail. »

Selon Line Cardinal, le refus des promotions est un phénomène bien réel mais il est moins répandu qu’on pourrait le croire. « Des gens continuent encore d’accepter des postes qu’ils ne souhaitent pas craignant qu’un refus nuise à leur carrière », note-t-elle.

Ont-ils raison d’avoir peur ?

Ces jours-ci, l’argument de la conciliation travail-famille est de plus en plus accepté. Mais invoquer la crainte du stress peut être perçu comme un signe de faiblesse : les entreprises préfèrent les battants !

« Dans certains milieux plus

conservateurs, refuser une promotion peut être perçu comme un manque d’ambition plutôt que comme un manque d’intérêt », dit Line Cardinal.

Jean-Philippe Naud pense que la réaction dépend de la culture d’entreprise. « C’est important d’en faire une bonne lecture. Cela permet d’évaluer lucidement les conséquences de dire non merci », dit-il.

Cela dit, à sa connaissance, personne n’a jamais été congédié pour avoir refusé. « On peut s’attendre à un froid temporaire et, au pire, à être mis sur la voie d’évitement.

Mais ces réactions s’estompent avec le temps », dit-il.

Les entreprises ont plusieurs responsabilités devant ce phénomène. Elles doivent d’abord s’efforcer de comprendre les motifs du refus. « De cette manière, les patrons ne rayeront pas de la liste des gens pour qui il s’agit d’une décision ponctuelle », dit Line Cardinal.

Les responsables de la dotation seraient également bien malvenus de leur en vouloir. « Les entreprises n’ont rien à gagner à promouvoir des gens qui ont l’expertise mais qui n’ont pas l’intérêt ou ne se sentent pas prêts. Si ces conditions ne sont pas réunies, il est préférable d’attendre », dit Jean-Philippe Naud.

Jean-Philippe Naud conseille à toute personne à qui on offre une promotion de se poser les questions suivantes :

- > Suis-je prêt ?
- > Aurai-je de l’aide ?
- > Les attentes de l’entreprise pour ce poste sont-elles claires ?
- > Qu’arrivera-t-il si je refuse ?

« Il faut s’assurer de faire un choix conforme à ses valeurs », dit le psychologue. Plus on progresse dans la hiérarchie, plus nos comportements et décisions ont un impact sur d’autres personnes, souligne-t-il. « Et la probabilité augmente d’avoir à prendre des décisions où ses valeurs personnelles s’opposent à celles de l’entreprise », conclue-t-il.

Sociétés québécoises de la nouvelle économie

SOCIÉTÉ (SYMBOLE BOURSIER)	PRIV DE L'ACTION (\$)	HAUT DE LA SEMAINE	BAS DE LA SEMAINE	VARIATION % SEMAINE	HAUT	BAS	COURS 52 SEMAINES (\$)	CHANGEMENT % 1 AN
TECHNOLOGIES								
Technologies Ad Opt (AOP)	3,12	3,35	3,11	-4,00	4,85	2,50	-32,47	
Andromed (AD)	1,80	1,80	1,65	-5,26	3,75	1,40	-36,84	
Bce Emergis (IFM)	7,60	7,75	7,18	4,83	26,69	4,25	-49,33	
Repérage Boomerang (BMG)	1,31	1,35	1,30	-2,96	2,75	1,15	-44,26	
Coreco (CRC)	4,30	4,75	4,15	3,61	7,45	3,80	-41,89	
Engenuity Technologies (EGY)	0,60	0,65	0,54	-7,69	1,90	0,15	-60,00	
EXFO Ingénierie Électro-optique (EXF)	3,45	3,45	2,83	15,00	11,44	2,01	-67,91	
Frisco Bay Industries* (FBAY)	9,51	9,74	8,37	1,49	12,55	4,60	72,60	
Groupe CGI (GIB.A)	6,82	7,10	6,69	0,89	11,15	4,95	-37,72	
Honeybee Technology (HBT)	1,25	1,30	1,20	0,00	1,40	0,25	150,00	
Intasys Corp.* (INTA)	2,00	2,06	1,96	2,56	2,35	0,92	19,76	
Logibec Groupe Informatique (LGI)	2,75	2,75	2,50	10,00	3,46	1,31	-12,70	
MediSolution (MSH)	0,17	0,17	0,16	6,45	0,35	0,10	-41,07	
Technologies Interactives Mediagrip (MDF)	5,30	5,40	5,15	1,92	6,15	3,00	-11,67	
Entreprises Microtec (EMI)	1,04	1,04	1,04	0,00	1,75	0,92	-0,95	
Solutions Mindready (MNY)	1,10	1,10	1,10	10,00	2,75	0,65	-56,86	
Mitec Telecom (MTM)	0,28	0,32	0,25	0,00	4,10	0,25	-92,73	
Netgraphie (WWW)	0,13	0,13	0,12	-3,85	0,30	0,08	-56,14	
Newmerical Technologies Intl. (CFD)	0,38	0,00	0,00	0,00	0,95	0,25	-24,00	
Nexxlink Technologies (NTI)	3,00	3,00	2,80	3,45	3,65	2,01	-17,81	
NHC Communications (NHC)	0,82	0,92	0,71	-15,46	1,65	0,50	-19,61	
NSI Global (NGL)	0,07	0,08	0,07	-12,50	0,59	0,06	-87,50	
Nstein Technologies (EIN)	0,07	0,07	0,06	0,00	0,39	0,05	-80,56	
nurun (IFN)	0,95	1,00	0,85	10,47	2,00	0,60	-49,20	
Industries Promatek (PMK)	2,93	3,15	2,90	-6,98	4,17	2,21	-15,07	
Sand Technology * (SNDT)	1,02	1,17	0,90	7,37	1,84	0,37	-36,21	
Speedware (SPW)	1,85	2,03	1,61	12,12	2,03	0,85	103,30	
SR TelecomMC (SRX)	0,76	0,80	0,71	1,33	2,17	0,69	-61,03	
Commerce SureFire (FIR)	0,23	0,25	0,19	17,95	0,85	0,11	-69,33	
TECSYS (TCS)	1,09	1,15	0,85	28,24	1,90	0,60	-42,63	
ZAQ (ZAQ)	0,06	0,06	0,05	20,00	0,16	0,04	-57,14	

SOCIÉTÉ (SYMBOLE BOURSIER)	PRIV DE L'ACTION (\$)	HAUT DE LA SEMAINE	BAS DE LA SEMAINE	VARIATION % SEMAINE	HAUT	BAS	COURS 52 SEMAINES (\$)	CHANGEMENT % 1 AN
BIOTECHNOLOGIES								
Laboratoires AEterna (AEL)	4,10	4,15	3,70	0,00	8,59	3,00	-51,19	
ART Rech. et Tech. Avancées (ARA)	2,07	2,14	1,80	3,50	3,80	1,30	-45,53	
Axcan Pharma (AXP)	15,85	16,22	14,11	9,46	24,23	12,33	-16,80	
Technologies BioEnvelop (BIE.A)	0,15	0,15	0,14	0,00	0,57	0,12	-72,73	
Biophage Pharma (BUG)	0,26	0,27	0,23	0,00	0,85	0,20	-57,38	
ConjuChem (CJC)	0,36	0,39	0,30	-4,00	7,27	0,30	-94,86	
DiagnoCure (CUR)	0,43	0,44	0,38	16,22	1,04	0,30	-56,57	
Ecopia BioSciences (EIA)	0,44	0,50	0,43	2,33	1,40	0,33	-67,41	
Haemacure (HAE)	0,52	0,62	0,51	-14,75	1,32	0,51	-52,29	
Technologies IBEX (IBT)	0,50	0,50	0,44	4,17	0,69	0,27	-16,67	
Labopharm (DDS)	3,47	3,85	3,35	-5,45	6,80	1,85	-31,96	
Neptune Tech. et Biores. (NTB)	0,55	0,69	0,51	5,77	1,20	0,30	-50,00	
Neurochem (NRM)	8,28	8,80	7,75	-6,02	9,59	2,40	99,52	
Nexia Biotechnologies (NXB)	1,50	1,54	1,36	7,14	6,40	0,63	-75,96	
Nymox Pharmaceutical * (NYMX)	3,85	3,89	3,31	-2,28	5,75	2,80	-8,33	
Pladalin Labs (PLB)	4,06	4,27	4,05	-3,33	10,70	3,50	-59,60	
Procyon BioPharma (BBP)	0,39	0,42	0,38	-4,88	1,60	0,26	-74,00	
ProMetic Sciences de la Vie (PLI)	2,24	2,30	2,07	1,36	3,12	1,21	-2,61	
SignalGene (SGI)	0,03	0,03	0,02	25,00	0,30	0,02	-91,67	
Theratechnologies (TH)	4,08	4,23	3,85	4,62	12,48	3,78	-64,52	
TSO3 (TOS)	1,80	1,83	1,70	-1,64	2,90	1,40	-28,00	
Warnex (wnx)	1,00	1,13	0,86	-16,67	1,70	0,70	-4,76	
COMMUNICATIONS								
Astral Media (ACM.A)	24,15	24,25	22,15	4,10	27,00	16,55	-2,03	
BCE (BCE)	28,00	28,27	26,60	4,48	33,82	22,97	-13,77	
Bell Canada International * (BI)	2,26	2,40	2,16	0,44	16,19	0,60	-85,50	
Câble Satisfaction International (CSQ.A)	0,12	0,15	0,12	-7,69	5,10	0,11	-97,47	
Cogeco Câble (CCA)	12,95	13,40	12,00	7,03	21,50	6,25	-38,77	
Cogeco (CGO)	12,49	12,49	12,05	3,91	20,50	6,50	-37,24	
Cossette Communication (KOS)	12,99	13,00	12,00	7,80	16,40	12,00	-18,56	
GTC Transcontinental (GRT.A)	32,24	34,97	31,91	-4,47	43,00	31,91	-2,30	
Microcell Télécommunications (MTL.B)	0,14	0,18	0,09	35,00	2,34	0,06	-94,11	
Quebecor (QBR.B)	14,10	17,65	12,49	-21,45	25,00	11,58	-40,00	
Quebecor World (IQW)	24,80	32,75	21,93	-22,77	46,60	21,93	-40,39	
Téléystème Mobiles International (TIW)	0,30	0,33	0,28	0,00	1,19	0,22	-71,70	
Groupe TVA (TVA.B)	16,09	16,27	15,45	5,16	17,20	12,01	23,30	

Ce tableau présente les titres de compagnies actives dans les secteurs de la nouvelle économie (Haute technologie, biotechnologie et communication). Ces titres sont inscrits à la cote des Bourse de Montréal, Toronto, CDNX, New York ou NASDAQ.
> FERM : Cours à l’arrêt des transactions le vendredi.
> HAUT SEM. : Sommet atteint par le titre au cours de la semaine dernière.
> BAS SEM. : Plancher touché par le titre au cours de la semaine dernière.
> CH. SEM. : Variation par rapport au cours de fermeture de la semaine précédente en pourcentage.
> En dollars US.

Source Bloomberg, La Presse

3119832A

Pour les affaires

Info690

LA RADIO DES NOUVELLES

Sur la bande AM

3119804

QUEBECOR WORLD

Mauvaises impressions

NOUVELLE ÉCONOMIE

LUC GIRARD

collaboration spéciale

Les investisseurs ont littéralement bradé les titres de Quebecor et Quebecor World, qu’ils ont fait plonger de près de 22 % la semaine dernière. La dégringolade des deux titres a été déclenchée par la publication de communiqués distincts de la part de Quebecor World annonçant coup sur coup le départ du président, Michel Desbiens, et l’incapacité de la société d’atteindre les prévisions de bénéfices des analystes pour le prochain trimestre. Nouvellement nommé au poste de président, M. Desbiens a quitté ses fonctions pour rester au chevet de sa femme, gravement malade. Jean Neveu, qui a présidé la filiale entre 1989 et 1997, assurera à nouveau la présidence mais par intérim. Le départ du président après ceux d’autres dirigeants tels que Charlie Cavell, Christian Paupe et Marc Reisch semble soulever, chez les investisseurs, des inquiétudes sur la stabilité du plus haut échelon hiérarchique de la société.

La fragilité de la conjoncture économique et les incertitudes géopolitiques continuent d’affliger les marchés nord-américain et européen de la publicité. De plus, les coûts énergétiques plus élevés ont fait grimper la facture d’énergie d’environ 10 millions de dollars américains. Ces différents facteurs ont incité la société à réviser de façon draconienne ses prévisions de bénéfices pour le prochain trimestre, qu’elle situe maintenant dans une fourchette de 24 à 29 millions de dollars américains, soit entre 0,12 \$ et 0,15 \$US l’action, alors que le bénéfice par action était de 0,28 \$US au même trimestre l’an dernier.

Les analystes ont aussi fait leurs devoirs et ont, pour la plupart, révisé à la baisse leurs recommandations sur les titres de Quebecor et Quebecor World. Malgré la déconfiture des titres, il semble que les analystes ne soient pas encore prêts à rétablir la recommandation d’achat sur les deux titres tant qu’ils ne seront pas en mesure d’établir une reprise durable des volumes d’impression, un relâchement de la pression exercée sur les prix à un niveau plus normal et un retour à une plus grande efficacité de Quebecor World.

Luc Girard travaille à la Financière Banque Nationale.

PME

BDH-Tech filtre les saletés dans les usines

LOUIS TREMBLAY
collaboration spéciale

Les PME manufacturières de 45 employés qui peuvent compter sur deux titulaires de doctorats pour orienter la recherche et le développement pour assurer leur croissance ne sont pas monnaie courante dans les parcs industriels du Québec.

BDH-Tech, une entreprise qui a vu le jour dans une grange désaffectée de Québec en 1990, emploie un docteur en chimie et un docteur en informatique. La petite firme de filtration et d'électronique industrielles évolue dans deux créneaux distincts où le savoir est le nerf de la guerre.

L'entreprise, qui vient tout juste d'emménager dans un immeuble ultramoderne de Chicoutimi, a connu une croissance assez exceptionnelle du chiffre d'affaires de l'ordre de 20 % par année depuis sa fondation il y a une décennie, résume Éric Dupéré, fondateur de l'entreprise et diplômé en éducation physique plus attiré par les usines que les gymnases.

M. Dupéré, toutefois, ne veut pas révéler son chiffre d'affaires : « En soi, le chiffre d'affaires ne veut rien dire, dit-il. L'important, c'est la croissance annuelle et les profits, sans quoi opérer une entreprise n'a pas de sens. Notre objectif est de maintenir notre croissance au niveau des 10 premières années. Il n'y a aucune raison pour qu'un jour BDH-Tech ne compte pas 250 employés au Saguenay ». BDH-Tech est une entreprise spécialisée dans la filtration de l'air et des liquides dans l'industrie lourde, plus particulièrement les pâtes et papiers, les mines et les alumineries. Elle a ouvert il y a quelques années un second secteur pour s'attaquer aux systèmes d'instrumentation de contrôle des fonderies. « Pas une seule entreprise ne va t'empêcher d'améliorer son système de production si ça lui épargne des coûts et que l'investissement se rentabilise vite », affirme M. Dupéré.

Expertise rare

L'histoire de BDH-Tech commence dans un bar de Québec. Éric Dupéré rencontre un type qui lui parle d'un manque d'expertise au Québec dans le domaine de la filtration de l'air et des liquides pour la grande industrie. Ce vide technique se révèle avec le resserrement des normes environnementales pour les rejets industriels. Éric Dupéré monte une petite équipe et trouve une grange où il produira les premiers filtres industriels de l'histoire de BDH-Tech. Il se rend rapidement compte que ce créneau offre des possibilités, malgré l'omniprésence des grands fournisseurs américains qui dominent le marché canadien.

« Nous avons fait des petits produits pour commencer, tout en nous assurant de faire un coup d'argent. Au lieu d'empocher nos profits et de les dépenser, on a décidé d'investir et de créer une entreprise. Un an plus tard, BDH-Tech recevait son incorporation officielle. Nous avons trouvé des lo-



Le président de BDH-Tech, Éric Dupéré, à gauche, compte sur la mise au point de produits spécialisés pour entreprendre le virage de l'exportation et consolider les assises de l'entreprise spécialisée dans la filtration et l'instrumentation de contrôle. À droite, le technicien Hugot Gauthier assemble une sonde destiné aux centres de coulée de métal. BDH-Tech a mis quatre ans pour créer cette sonde.

caux et des investisseurs à Chicoutimi et ce fut le début officiel de l'entreprise », raconte Éric Dupéré, lui-même natif de Jonquière.

BDH-Tech se lance donc à la recherche de contrats. Ses représentants visitent les grandes usines où les fournisseurs américains font la pluie et le beau temps : « Les Américains fonctionnent avec le principe de production à coûts très bas grâce aux économies d'échelle. Ils préfèrent fournir des filtres industriels à bas prix en très grande quantité, quitte à ce que le client les change à tous les jours. Nous ne pouvions pas concurrencer au niveau des prix mais il y avait une possibilité : convaincre les directeurs d'usines que nous pouvions leur fournir un produit plus durable tout en ne dépassant pas trop l'ordre de grandeur des prix demandés par les fournisseurs américains. »

Les toiles utilisées dans la fabrication des filtres constituent pour Éric Dupéré le clef de voûte du succès. Pour cette raison, BDH-Tech se constitue une grande liste de tisserands industriels en Europe et aux États-Unis. L'entreprise de Chicoutimi entendend de « personnaliser » la filtration industrielle selon les particularités de chaque usine et sa connaissance approfondie des

produits de chaque tisserand va lui permettre d'atteindre son objectif.

« Nous étions le lien entre le tisserand et l'usine. Il fallait par essais-erreurs en arriver à déterminer quel type de toile était la mieux adaptée pour les besoins d'une usine. Dans certains cas, nous avons même demandé à nos fournisseurs de nous tisser des toiles avec des nouvelles spécifications. Dans un cas en particulier, un client devait changer les toiles de filtration aux 48 heures. Après quatre ans d'essais et de modifications sur les toiles utilisées, nous avons créé un filtre dont la durée de vie est de 6 mois », poursuit Éric Dupéré.

En l'espace de 10 ans, BDH-Tech a réussi à gagner la confiance de plusieurs grandes entreprises au Québec. Éric Dupéré admet que cette confiance n'a pas été acquise sans problème : « Nous avons fait des erreurs. Et pas juste des petites. Mais c'est normal. Quand on ne veut pas se tromper, on n'a qu'à ne rien essayer. Notre équipe technique est souple et si un problème survient avec notre produit dans une usine, notre équipe technique débarque dans les heures qui suivent. Quand un directeur d'usine téléphone et que la production est arrêtée, il faut réagir vite. »



Photos JEANNOT LÉVESQUE, collaboration spéciale

Au fil des ans, les patrons de BDH-Tech constatent qu'il y a des limites à la croissance dans l'industrie de la filtration. Les percées sont toujours possibles du côté américain mais pour diversifier sa production, l'entreprise doit se créer un autre créneau qui lui ouvrira des marchés d'exportation. Une autre rencontre fortuite sera déterminante pour cette volonté de diversification.

Éric Dupéré est un maniaque du sport. À cette époque, il joue régulièrement au squash avec un certain Luc Parent, docteur en chimie à l'emploi de la multinationale Alcan. Le chimiste ne cache pas à son partenaire de squash qu'il aimerait bien se concentrer sur certains travaux. Éric Dupéré saisit l'occasion et lui offre de se joindre à BDH-Tech afin de se charger des travaux de recherche et développement.

En un rien de temps, BDH-Tech lance son projet de conception d'une sonde informatisée pour prélever des données essentielles pendant les opérations de coulée d'aluminium. Il faudra pas moins de quatre ans au spécialiste pour mettre au point cette sonde. Tout en développant la sonde, Luc Parent apporte son expertise au secteur filtration.

« Les revenus générés par notre

secteur filtration — principalement des clients du Québec — ont permis de développer l'instrumentation de contrôle, qui devrait quant à lui nous permettre d'augmenter nos activités d'exportation puisqu'il s'agit de produits hautement spécialisés », croit Éric Dupéré.

Aujourd'hui, la sonde « Proxi-pro » est utilisée dans les usines du Québec, d'Europe et d'Arabie Saoudite : « Une sonde se vend 15 000 \$. Elle permet des économies intéressantes et se rentabilise rapidement. Mais il a fallu attendre quatre ans avant de toucher notre retour sur l'investissement. Nous avons compris que les centres de recherche des entreprises se concentrent sur des grands projets. Il y a donc de la place pour des projets plus petits mais tout aussi intéressants. Je le répète souvent, pas une seule entreprise va refuser qui tu lui aides à solutionner un problème. »

Un second doctorat s'est joint à l'équipe BDH-Tech pour la conception d'un autre produit tout aussi intéressant pour l'industrie des métaux. Il s'agit d'un instrument de mesure baptisé Batch Pilot, pour déterminer le poids des quantités de métal dans les fours de cuisson, une procédure qui pose toujours un problème dans l'industrie.

La culture d'entreprise, est-ce important?



JEAN-PIERRE DUPUIS
La Presse Affaires présente le dixième volet d'une série de 20 chroniques sur les petites et moyennes entreprises publiées en collaboration avec l'école des HEC. À suivre chaque lundi.

-10-

Certains grands gourous du management américain ont fait de la culture d'entreprise le principal facteur de succès des entreprises dans les années 1980. Selon eux, les entreprises qui se distinguaient tant par leur durée dans le temps que par leur excellente rentabilité économique étaient toutes dotées d'une culture d'entreprise « forte ». La plupart du temps, cette culture « forte » était le fruit d'un leader qui avait su inculquer ses valeurs à ses collaborateurs et à ses employés. Il est vite apparu dans ce contexte que toutes les entreprises devaient se doter d'une telle culture. Les consultants en management furent ainsi appelés à renfort pour aider les dirigeants à mettre en place une culture « forte ».

Les résultats de ce courant managérial n'ont pas été trop concluants. D'abord, on ne change pas une culture d'entreprise aussi facilement. Bien souvent, les tentatives de transformation se résument en de vagues slogans creux qui n'ont pas beaucoup de résonance dans l'entreprise. De plus, les dirigeants ne sont pas toujours prêts à investir le

temps et les ressources nécessaires pour véritablement transformer les façons de faire de l'entreprise. Finalement, la transformation ne va pas toujours dans le sens désiré par les dirigeants. Par exemple, le grand objectif de créer un groupe soudé par les mêmes objectifs, travaillant main dans la main et affichant une grande cohérence au niveau des actions peut se transformer en cauchemar en ouvrant de vieilles plaies ou en transformant des conflits latents en conflits ouverts. La culture est transformée mais pas nécessairement pour le mieux.

Devant des résultats mitigés, dirigeants et consultants ont de plus en plus laissé tomber l'idée de transformer la culture des entreprises. Ce qui ne veut pas dire que la culture ne soit pas importante pour comprendre le fonctionnement d'une entreprise mais simplement qu'elle n'est pas aussi facilement manipulable que pouvaient le laisser croire les consultants. En effet, comme elle est le fruit d'une longue histoire de relations entre les dirigeants et les employés, et entre les divers groupes d'employés en son sein, et comme elle est très souvent en partie inconsciente tant les manières de faire et les manières de voir de l'entreprise apparaissent naturelles à ses membres, il n'est évidemment pas facile de la transformer.

Le moment de vérité

Le changement à la tête de l'entreprise, suite à la retraite du président fondateur, à la vente de l'entreprise ou à la volonté de changer d'orientation, est souvent un des événements les plus révélateurs de la culture d'en-

treprise. La nouvelle direction, selon qu'elle est consciente ou non de cette culture, peut s'y insérer parfaitement ou la heurter de plein front et soulever énormément de résistance. Ainsi, dans le cas de nombreuses PME, le remplacement du président fondateur est un moment de vérité pour la culture d'entreprise. Dans plusieurs PME, nous retrouvons une culture familiale très paternaliste où le dirigeant fondateur traite ces employés comme des membres de sa famille.

Or, très souvent, on remplace ce dirigeant par un gestionnaire professionnel, provenant de l'extérieur, qui veut rapidement imposer sa marque en modernisant la gestion. Il s'empressera de mettre fin à certains privilèges dont bénéficier plusieurs employés, mettra sur pied un programme de formation et recrutera quelques diplômés pour l'aider à professionnaliser la gestion. Ce faisant, il fera fi de la culture familiale de l'entreprise pour tenter de mettre en place une culture plus professionnelle axée sur la formation et la performance. S'il le fait avec tact, et de façon très progressive, il peut fort bien y arriver. Par contre, s'il veut procéder trop rapidement, et que les employés se sentent bousculés, il risque fort de rencontrer de nombreuses résistances qui mineront le climat et affecteront la performance. Très souvent, ce dirigeant échoue et est remplacé par un autre dirigeant qui fera face au même défi.

L'intégration de gestionnaires professionnels ou fraîchement diplômés peut amener de pareils problèmes à la PME. L'idéal, qui n'est souvent pas possible (par exemple dans

le cas du décès subi du président fondateur), serait d'intégrer lentement et sûrement ces gestionnaires en évitant de leur donner trop rapidement de grandes responsabilités. Il s'agit en quelque sorte de les socialiser à la culture d'entreprise, et aussi de leur permettre d'influencer progressivement cette culture. C'est ce qu'a fait par exemple le président d'une PME quand il a, une année durant, littéralement traîné avec lui son futur remplaçant dans tous les coins et recoins de l'entreprise, et auprès des fournisseurs et des clients. Le nouveau venu a donc absorbé très rapidement, non seulement tous les aspects techniques et financiers de l'entreprise, mais aussi les aspects plus informels comme la culture d'entreprise.

La culture d'entreprise est une réalité dans la mesure où elle caractérise l'état des relations entre les employés, et entre les dirigeants et les employés. Ces relations, et les cultures qui en naissent, peuvent être principalement familiale, conflictuelle, professionnelle, etc. Il est important d'en être conscient puisque les changements auxquels l'entreprise doit faire face doivent, soit s'insérer dans cette dynamique, soit la transformer profondément. Dans ce dernier cas, il faudra compter beaucoup plus de temps et de ressources pour y parvenir.

Pour en savoir plus : <http://culture.entreprise.free.fr/>

L'auteur est professeur agrégé au service d'enseignement du management.



Tous les matins à 7 h15,
retrouvez MICHEL GIRARD
au micro de C'est bien meilleur le matin.

Animation : René Homier-Roy

Réalisation : Stéphane Tremblay

www.radio-canada.ca/bienmeilleur

FILL17A



La guerre minera-t-elle la foire du meuble de High Point?

LAURIER CLOUTIER

La grande foire du meuble de High Point, en Caroline du Nord, ne battra sans doute pas des records d'assistance, en pleine guerre contre l'Irak déclenchée par les États-Unis.

L'International Home Furnishings Market, du 3 au 9 avril prochain, va constituer un bon test, dans la conjoncture économique et géopolitique actuelle, tant pour les fabricants que pour les détaillants. La foire d'automne de High Point, en octobre dernier, a attiré 80 000 acheteurs, délégués par les détaillants de 110 pays. La marche est haute.

« C'est difficile à prévoir », déclare G. Bruce Miller, directeur général de l'International Home Furnishings Center, le plus grand des centres de foires à accueillir l'industrie du meuble à High Point. « La guerre pourra refroidir un certain nombre de visiteurs. Après le 11 septembre 2001, la clientèle a baissé de 15 %, reconnaît Bruce Miller. Si toutefois la guerre ne dure pas longtemps, tous seront contents et l'achalandage pourrait être meilleur », ajoute ce Montréalais d'origine.

Les détaillants doivent venir à High Point cependant pour planifier leurs ventes de l'été. Seulement



Photo PIERRE CÔTÉ, La Presse

Plusieurs détaillants ont annulé leur visite à High Point, indique Paul Vaillancourt, président du Conseil national du meuble du Québec et de MD Vaillancourt, de Laval.

de petits détaillants peuvent se permettre de rater la foire, estime Bruce Miller. High Point réalise 85 % de ses affaires avec 20 % des détaillants, les grands.

Des marchands de meubles se rendront cette fois-ci en Caroline du Nord en voiture plutôt qu'en avion, déclare de son côté Denis Bourgault, directeur général du Conseil national du meuble du Québec.

La pré foire habituelle de High Point cette saison, organisée pour les plus grands fabricants et détaillants et tenue au début de mars, n'a toutefois pas trop déçu, malgré le contexte défavorable pour les ventes dans le secteur, a déclaré le président de l'Association des fabricants de meubles du Québec, Jean-François Michaud. « Les commandes ne se sont pas effondrées, il n'y a pas eu de catastrophe mais, la

vraie mesure du marché reste à prendre au début d'avril », vient-il.

Plusieurs détaillants ont annulé leur visite à High Point, indique Paul Vaillancourt, président du Conseil national du meuble du Québec et de MD Vaillancourt, de Laval. Même s'il est tard, il y a d'ailleurs encore des chambres disponibles, dit-il.

La foire de High Point peut

compter sur 25 000 chambres d'hôtels. Il n'y a pas de pénurie ici, souligne Bruce Miller. En outre, les grands détaillants ont déjà leur maison privée, à High Point.

Depuis août dernier aux États-Unis, les ventes des magasins de meubles sont faibles. Au Québec, c'est difficile depuis l'hiver, selon Paul Vaillancourt. Dans ce contexte, des détaillants iront à High Point pour voir plutôt que pour acheter.

Quand les leaders Brault & Martineau et Ameublement Tanguay offrent le paiement en 36 mois sans intérêt, il faut traduire que les ventes doivent monter et les stocks, baisser. Shermag était en mode embauche en octobre dernier mais n'a pas retourné les appels la semaine dernière.

Les détaillants misent sur High Point pour voir les nouvelles collections des fabricants, notamment 40 du Canada dont la majorité du Québec, dit Bruce Miller. Les retombées économiques de la foire s'élèvent à 350 millions US et, seulement dans les locaux de M. Miller, jusqu'à 2000 personnes peuvent travailler sur les stands en période de pointe.

La Chine continue d'augmenter sa part dans le meuble de l'Amérique du Nord. Des fabricants américains donnent de plus en plus de contrats à des usines chinoises. « Il y a 10 ans, 80 % des meubles étaient fabriqués aux États-Unis mais, aujourd'hui, c'est 50 % », conclut Bruce Miller.

Les acheteurs de maisons préfèrent reporter leurs achats de meubles

LAURIER CLOUTIER

LA VIGUEUR DU MARCHÉ de la construction et de la revente de maisons a depuis des années stimulé les affaires des fabricants et des marchands de meubles mais ce temps semble révolu. Le belliqueux président des États-Unis, George W. Bush, la hausse du prix du pétrole et la chute de confiance du consommateur ont stoppé la frénésie des ventes.

L'incertitude n'a rien de bon pour l'industrie du meuble du Québec qui exporte aux États-Unis plus de la moitié de sa production. Le secteur de l'auto souffre aussi. Le ralentissement des ventes de ces biens durables n'augure rien de bon pour l'économie.

Il faut « que ça se règle, sans guerre prolongée en Irak si possible mais, il faut que ça se règle », résume le président et chef de la direction des Industries Amisco, Réjean Poitras, qui réalise 65 % de ses affaires aux États-Unis. « Le consommateur est en attente, partout au Canada et aux États-Unis.

Les autres fabricants de meubles du Québec disent la même chose ».

« Depuis février dernier, les clients ont complètement cessé d'entrer dans les magasins de meubles aux États-Unis », confirme le président de l'Association des fabricants de meubles du Québec, Jean-François Michaud. « Malgré les bruits de bottes, les ventes de janvier 2003 ont été bonnes. On a été surpris des chiffres, comparativement à 2002, une année exceptionnelle. Mais depuis février, il y a un ralentissement général. Ce n'est pas la concurrence des meubles d'Asie qui est en cause; les magasins américains de meubles sont vides, tout d'un coup. Tous sont aux aguets mais il n'y a pas de vent de panique chez les fabricants. Si l'affaire de l'Irak se règle vite, ça peut repartir aussi rapidement », croit M. Michaud. Le Québec compte 500 fabricants de meubles, avec 28 000 employés et quatre milliards de dollars de ventes, dont un peu plus de deux milliards à l'exportation.

« Avec 75 % de nos ventes aux États-Unis et l'incertitude qui y rè-

gne, je ne cacherai pas que les commandes depuis deux ou trois semaines, c'est plus compliqué à décrocher », reconnaît Richard Fournier, vice-président exécutif de Dutailier, le leader des chaises berçantes sur billes. « Depuis novembre en fait, c'est plus difficile ».

L'année 2002 a commencé en lion mais, le consommateur s'est fait plus difficile depuis l'automne dernier, dit le président d'Amisco, leader nord-américain des meubles en tubes et feuilles d'acier, fournisseur de 4000 détaillants sur le continent. Le Groupe BMTC, qui exploite au Québec les magasins Ameublement Tanguay et Brault & Martineau, a de son côté augmenté ses ventes de 26 % en 2002 et doublé ses profits mais, en janvier dernier, les affaires ont reculé de 23 %.

Le marché faiblit, confirme Guy Laflamme, président du conseil et chef de la direction des Industries de la Rive Sud, qui s'en tire mieux que d'autres malgré un volume de 55 % exporté aux États-Unis. L'an dernier, le chiffre d'affaires du fabricant de Sainte-Croix, à 30 kilo-

mètres au sud-ouest de Québec, a augmenté de 15 %, à 143 millions, mais « se maintient » tout juste cette année pour les 950 employés, dit M. Laflamme.

Amisco a connu une année record en 2000 mais la faillite d'un gros client américain, Home Life, en 2001, lui a coûté 800 000 \$, en plus de réduire ses ventes. Malgré tout, son chiffre d'affaires a augmenté de 5,6 % en 2002, à 47,7 millions, et les profits, de 36,6 % à 2,8 millions. Réjean Poitras a dû faire quelque 15 mises à pied au début de mars dans son personnel de 400 personnes.

Dutailier « n'est pas rendu aux mises à pied. On spéculait beaucoup sur la durée de la guerre. On manque un peu de visibilité, on gère au jour le jour. Le consommateur se fait tirer l'oreille, c'est un peu normal dans les circonstances », déclare Richard Fournier. Leader dans son secteur aux États-Unis, Dutailier réussit à maintenir ses affaires grâce à du « marketing plus agressif, pas autant que l'automobile à 0 % de financement mais, on travaille sur le terrain, on fait qua-

siment du porte à porte. Il faut être plus créatif, il faut se battre pour conserver nos parts de marché ».

M. Fournier vient de partir pour la Chine dans le but d'amorcer éventuellement des importations pour ses détaillants d'Europe et des États-Unis. Depuis 2000, la pyramide des achats s'aplatit, le marché s'en va vers une gamme de prix plus abordables et Dutailier veut prendre sa part de marché dans ce nouveau segment pour elle.

Lancer de nouveaux produits peut rapporter gros, selon les Industries de la Rive Sud, qui avec la nouvelle gamme Freedon dessert directement les adolescents depuis un an. « Ça fait fureur », déclare Guy Laflamme. Il y a des meubles pour les adultes et pour les enfants mais il n'y avait « rien pour les ados. On les aide aussi dans la décoration de leur chambre ».

Rive Sud a trouvé de nouveaux clients aux États-Unis, des chaînes de 150 à 200 magasins, pour compenser la mollesse des affaires de son réseau de détaillants et, à High Point, la compagnie lancera en outre de nouvelles collections.

Mettez-vous à l'aise.



Vous pouvez maintenant magasiner votre voiture sans mettre le nez chez aucun concessionnaire. Tout ce dont vous avez besoin, c'est d'Accès Toyota. Rendez-vous sur notre site Internet, voyez nos modèles et leurs prix, puis allez à la section des comparaisons avec la concurrence. Prenez tout votre temps. Rien ni personne ne vous dérangera. Pas même votre accoutrement. Pour en savoir plus, visitez acces.toyota.ca.

ACCÈS À L'INFORMATION

ACCÈS TOYOTA
Une expérience d'achat tellement plus sympa.



OCCASION !

Nous recherchons à remplacer notre pharmacie

Nous sommes le plus grand centre commercial de l'Outaouais avec tout près de 1 million de pieds carrés d'expérience de magasinage. Voici une excellente occasion d'affaire pour une chaîne pharmaceutique nationale ou indépendante.

DESCRIPTION :

Disponibilité le 1er août 2003. Local de 7500 p.c. et plus avec un potentiel de 5 500 000.00 \$ ou 700 \$ + par p.c. de ventes annuelles.

Les PROMENADES

www.lespromenades.com

POUR PLUS D'INFORMATION :

Gary Hurley - Directeur

Tél. : 819-568-1158

Télec. : 819-568-7592

Courriel : ghurley@lespromenades.com

Marmen pourrait déménager son usine

La famille Pellerin a trouvé un site potentiel aux États-Unis

GUY VEILLETTE
Le Nouvelliste

TOUJOURS sans nouvelles de la réfection du quai de Sainte-Marthe-du-Cap ou des possibilités d'agrandissement de sa propriété sur la rue Berlinguet, la direction de Marmen a entrepris de sérieuses démarches pour établir sa production de pylônes d'éoliennes ailleurs. Parmi les choix possibles, celui du Parc industriel et portuaire de Bécancour est moussé par son président — directeur général, Jean-Pierre Nepveu.

Le fondateur de Marmen, Fernand Pellerin, convient que cette offre mérite d'être étudiée sérieusement. La semaine dernière, il a reçu une lettre de M. Nepveu lui vantant les avantages du parc de Bécancour.

Dans sa missive, le PDG relève que les espaces disponibles, la desserte ferroviaire, le niveau d'achalandage fort raisonnable, le réseau routier et l'exploitation de deux grues géantes d'une capacité minimale de 60 tonnes chacune d'ici la fin de l'année militent en faveur de cet endroit.

M. Nepveu rappelle également que dans le dernier budget provincial, une aide financière a été annoncée pour les entreprises de fabrication et de transformation qui utilisent les infrastructures portuaires.

« Bécancour, nous le croyons, offre des qualités exceptionnelles pour vos projets d'expansion »,

écrit M. Nepveu. « Soyez assuré monsieur Pellerin que la Société du parc industriel et portuaire de Bécancour fera tout le nécessaire pour vous soumettre une proposition très compétitive dès que vous en manifesterez le désir. »

Voilà une offre qui tombe à point. Étant donné que Marmen recherche un accès direct à un cours d'eau pour transporter ses mâts d'éoliennes, le port de Bécancour et son parc industriel deviennent des attraits de choix. Et surtout, cela permettrait de conserver dans la région les quelque 250 emplois prévus à la suite de cette expansion. « C'est une alternative qui nous intéresse », convient Fernand Pellerin.

M. Nepveu semble convaincu que Bécancour peut répondre aux exigences de Marmen. « Étant donné que cette entreprise a évoqué la possibilité de s'installer ailleurs, j'ai voulu ramener le port de Bécancour à leurs bons souvenirs », commente le PDG du parc industriel. « Il ne s'agit que d'une approche préliminaire. »

Jean-Pierre Nepveu mentionne que des discussions ont déjà été entamées avec des investisseurs potentiels qui oeuvrent également dans le domaine de la fabrication d'éoliennes. « Ces gens semblaient avoir les mêmes besoins que Marmen, et lorsqu'ils ont visité nos installations, ils ont trouvé que Bécancour représentait l'endroit le mieux adapté à leurs besoins. Étant donné que Marmen se lance dans



Le fondateur de Marmen, Fernand Pellerin, devant un des pylônes d'éolienne en construction.

le même type d'activités, ce raisonnement s'appliquerait sans doute à eux aussi. »

On sait que Marmen détient des ententes qui lui permettront de produire des pylônes d'éoliennes assez rapidement. M. Nepveu assure qu'il peut accommoder l'entreprise madelinoise sans problème.

« Je ne vois pas de contraintes chez nous », soutient-il. « Nous pourrions fournir les services nécessaires quasi-instantanément. Tout est là ! »

Ou au Tennessee

Bécancour ne représente toutefois pas la seule option pour Marmen. La semaine dernière, Fernand Pellerin s'est rendu à Chattanooga, au Tennessee, pendant quatre jours pour étudier la possibilité de poursuivre l'expansion de l'entreprise à cet endroit. Et il semble avoir été emballé par ce qu'il a vu.

« Des bâtiments sont déjà disponibles pour nous accueillir », raconte-t-il. « Nous n'aurions aucun

problème à déménager à cet endroit demain matin. Nous avons dit que nous ferions les tours, et c'est ce que nous allons faire. Nous avons beaucoup de projets. Il faut que ça bouge ! »

M. Pellerin assure qu'aucune décision n'est encore arrêtée. Il ne veut pas non plus lancer un ultimatum à l'administration du Port de Trois-Rivières, qui gère le quai de Sainte-Marthe-du-Cap, ou au gouvernement du Québec.

« Mais on sait qu'il y a un endroit disponible pour nous aux États-Unis », fait remarquer le bâtisseur. « Nous avons encore le temps de nous retourner, mais nous devons aussi avoir d'autres alternatives si nous ne pouvons pas prendre de l'expansion dans la région. Je vois à mes affaires ! »

À Chattanooga, Marmen pourrait intégrer un bâtiment de 9 millions de mètres cubes, avec des facilités de manutention qui lui permettrait de manoeuvrer des objets pouvant peser jusqu'à 800 tonnes.

Bref, un scénario idéal pour un fabricant de tours d'éoliennes, dont le poids peut atteindre jusqu'à 400 t une fois assemblées. « Et nous aurions un accès direct au Mississippi », précise M. Pellerin.

Ce choix apparaîtrait d'autant plus judicieux pour l'entreprise qu'il permettrait d'entrer encore plus facilement dans le lucratif marché de l'ouest américain, que Marmen tient dans sa mire.

Attention aux fonds très spécialisés!

Le rendement passé n'est jamais une garantie de revenus pour l'avenir



YVES BOURGET
FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

collaboration spéciale

Il est toujours hasardeux d'acheter le rendement passé d'un fonds en pensant qu'il va se répéter, mais acheter le rendement récent d'un fonds spécialisé dans un seul secteur d'activités est carrément dangereux, selon Anthony Corona, analyste en fonds chez FundMonitor.Com. M. Corona a étudié le comportement des investisseurs envers les fonds de technologie pour le démontrer.

« Bien sûr, la bulle technologique était extrême, mais ce n'est pas vraiment un cas isolé », rappelle-t-il. Les fonds de ressources naturelles, les fonds asiatiques, ceux d'Amérique latine, et de métaux précieux, ont tous subi de pareilles girations.

Les fonds sectoriels, tels qu'on les connaît aujourd'hui, ont été lancés aux États-Unis il y a plus d'une vingtaine d'années par la société Fidelity. Au Canada, il existait bien depuis 1959 des fonds qui n'investissaient que dans le secteur des ressources. On en comptait cinq jusqu'en 1978. Par la suite, des fonds immobiliers, de métaux précieux, de même que des fonds géographiques, sont apparus. Mais on

Un retour sur l'engouement pour les fonds de technologie

Données avant et après le sommet de l'indice Nasdaq, en mars 2000

FONDS	ACTIFS TOTAUX EN MARS 2000 (EN MILLIONS \$)	VENTES ESTIMÉES AVANT LE SOMMET (EN MILLIONS \$)	DÉCLIN DEPUIS LE SOMMET*
Investors global Science et Tech	1 732,1	650	-77,4%
CI secteur télécomm mondiales	1 659	270	-82,8%
Trimark Découverte	1 556,9	220	-78,4%
AIM cat télécomm mondiales	1 275	120	-85,0%
AIM technologies mondial	975,4	300	-84,2%
Fidelity spécialité techn série A	930,8	250	-77,0%
Altamira science et technologie	927,9	160	-83,2%
TD Science et tech – Investisseur	806,1	170	-79,1%
CI secteur technologies mondiales	717,5	170	-81,0%
Fidelity spécialité technologie US \$	642,1	170	-78,6%
Total	11 222	2 480	-

Rendements simples entre le 29 février 2000 et le 31 octobre 2002.
Les ventes sont estimées à partir des changements dans l'actif total et le rendement.
Durant des périodes de haute volatilité, ces chiffres peuvent différer des ventes réelles.

Source : FundMonitor.Com

n'en comptait toujours que 15 à la fin des années 80. Ils ont vraiment proliféré à partir de 1994 et on en dénombrait 438 dans la base de données PALTrak de Morningstar Canada au 31 décembre dernier, dont une vingtaine sur les 144 fonds de tous genres lancés durant le dernier trimestre de 2002.

M. Corona a étudié la frénésie qui a précédé l'effondrement des

fonds techno en mesurant les 10 plus importants fonds techno mondiaux en existence avant le sommet du Nasdaq en mars 2000 et qui existaient encore au 31 octobre 2002. Le tableau montre que les Canadiens pourchassaient furieusement ces dix fonds dans les six mois précédant le sommet en y englobant près de 2,5 milliards. Dans les 32 mois subséquents, ces fonds avaient tous perdu plus de

75 % de leur valeur. Par contre, les dix plus importants fonds mondiaux au mandat diversifié ne perdaient que 18 %.

Pour lui, la leçon est claire. Les investisseurs courent après la performance passée et ils ne peuvent blâmer les sociétés de fonds de produire des fonds au mandat de plus en plus restreint : « Nous récompensons les fonds sectoriels. Alors, elles en lancent d'autres. Par conséquent, c'est la responsabilité de l'investisseur de bâtir des portefeuilles sécuritaires avec l'aide de son conseiller », avise-t-il.

L'étude de ces chiffres pourrait nous amener à conclure que les fonds de technologie sont un investissement dangereux où l'on peut perdre 80 % de son placement à n'importe quel moment. « Mais c'est une perspective naïve. L'étude confirme que les fonds de technologie, comme tous les fonds spécialisés dans un secteur, ont des risques inhérents (mettre tous ses oeufs dans un seul panier) qui sont exacerbés dans les derniers moments d'un boom », corrige M. Corona.

Comment utilise les fonds sectoriels

James Gauthier, analyste en fonds chez Dundee Securities, est d'avis qu'il faut d'abord étudier le contenu des fonds d'actions que l'on possède déjà avant d'y ajouter un fonds sectoriel. C'est qu'il faut s'assurer qu'en l'ajoutant, on n'augmente pas trop le poids de ce secteur dans l'ensemble du portefeuille.

« Il n'y a pas de règles strictes :

en général, un fonds sectoriel ne devrait pas représenter plus de 10 % de l'ensemble de vos fonds d'actions. Pour l'investisseur le plus audacieux, on peut aller jusqu'à 20 %, mais avec un minimum de deux fonds sectoriels représentant chacun 10 % », conseille-t-il.

Dan Hallett, analyste principal chez Sterling Mutuals, croit que la plupart des investisseurs ne devraient pas s'encombrer de fonds sectoriels : « Les émotions des investisseurs se traduisent par une mauvaise synchronisation (*timing*). Même s'ils savent, logiquement, que l'objectif devrait être à long terme et axé vers l'avenir, la vaste majorité des investisseurs ne peuvent tout simplement pas résister à l'envie de changer leur portefeuille », déplore-t-il.

Mais pour ceux qui sont malins et disciplinés, il suggère un maximum de 10 % en fonds sectoriels, avec prise de profit lorsqu'ils viennent de connaître une avance importante pour amener le portefeuille à son équilibre original. Il souligne que certains fonds, particulièrement ceux détenant des actifs tangibles (or, immobilier), ont un effet important de diversification dans un portefeuille et peuvent en rehausser le profil risque/rendement.

« Nous continuons à croire que les fonds qui ont des mandats élargis conviennent mieux. Il faut laisser le gestionnaire faire le choix des secteurs. Après tout, c'est la raison pour laquelle nous payons des frais de gestion : donner au gestionnaire la latitude d'investir selon son jugement pour des résultats constants à long terme », conclut M. Corona.

Quoi de neuf à l'Agence?



MICHEL LANTEIGNE
VOS IMPÔTS

collaboration spéciale

Comme c'est le temps de l'année où nous nous devons de rendre des comptes au fisc et s'imposer (c'est le cas de le dire) la lourde corvée de produire nos déclarations de revenus, il peut être intéressant de voir ce que l'administration fiscale fédérale fait pour nous rendre la tâche plus facile.

L'an dernier, plus d'un demi-million de personnes ont produit leur déclaration de revenus électroniquement par téléphone! Vous avez tout simplement besoin d'un téléphone à clavier pour appeler le service Impôtel au 1 800 959-1110.

Impôtel est une excellente option de production pour les parti-

culiers dont la situation fiscale est simple. C'est gratuit, sécuritaire et confidentiel, et vous obtiendrez votre remboursement dans un délai de deux semaines. Il ne vous faudra que quelques minutes pour entrer vos renseignements fiscaux, et vous recevrez une confirmation immédiate que l'Agence des douanes et du revenu du Canada (l'Agence) a reçu votre déclaration.

La plupart des particuliers qui peuvent utiliser Impôtel auront reçu leur code d'accès et des instructions dans leur trousse de déclaration de 2002. Si votre trousse ne contenait pas de renseignements sur Impôtel et si votre situation fiscale cette année est plus simple que l'an dernier, ou si vous n'avez pas reçu de trousse de déclaration et si ce n'est pas la première fois que vous produisez une déclaration, il se peut que vous puissiez tout de même utiliser Impôtel.

Cette année, l'option « Service aux aînés » offre à ces personnes un service encore plus simple leur permettant de produire leur déclaration de revenus par téléphone. Les personnes âgées admissibles

n'auront qu'à s'identifier et à répondre à quelques questions par oui ou par non pour établir et produire leur déclaration.

Impôtnet et Ted

Vous avez le choix entre divers logiciels à bas prix pour remplir vos déclarations de revenus. Souvent, ces logiciels indiquent étape par étape la marche à suivre pour remplir les déclarations et donnent des trucs utiles en fonction de l'information fournie. Si vous attendez un remboursement d'impôt, songez à transmettre électroniquement vos déclarations de revenus.

Le temps de traitement des déclarations de revenus transmises électroniquement est beaucoup plus court que celui des déclarations produites par le courrier. Si vous avez droit à un remboursement, vous pouvez vous attendre à le recevoir dans les deux semaines suivant la production en ligne (tandis qu'il faut compter de six à huit semaines si la déclaration est produite en version papier). Vous pouvez produire votre déclaration de revenus fédérale grâce à Impôtnet, Impôtel et Ted. Au Québec, vous

pouvez produire votre déclaration de revenus grâce à Impôtnet Québec, soit directement ou via un préparateur accrédité. Si vous choisissez Impôtnet, vous devez utiliser un logiciel approuvé pour la préparation de vos déclarations. Sinon, vous pouvez recourir à un agent Ted (ou Impôtnet Québec) autorisé, qui effectuera la transmission électronique de votre déclaration moyennant certains frais.

Service d'information interactif

Les particuliers qui ont des questions quant à leur déclaration peuvent obtenir plusieurs renseignements par eux-mêmes sur le site Web de l'Agence, sans avoir à utiliser les services de renseignements téléphoniques 1 800 traditionnels. Le service de renseignements interactif permet aux particuliers d'identifier eux-mêmes leur situation fiscale, par un jeu de questions et réponses par étape. Ce service est à l'adresse électronique www.adrc.gc.ca (cliquez sur « services électroniques » et choisissez l'option « particuliers » du menu « impôt et taxes »).

Avis de déménagement

Deux des bureaux de services fiscaux de l'Agence dans la banlieue de Montréal ont déménagé depuis l'été dernier. Les particuliers de la Couronne Nord qui désirent se renseigner en personne auprès d'agents de service à la clientèle doivent désormais se rendre au 3400, avenue Jean-Béraud, à Laval (près du centre commercial le Carrefour Laval). Les particuliers de la Montérégie et de la Rive-Sud trouveront le nouveau bureau au 3250, boul. Lapinière à Brossard (tout près de l'autoroute 10).

Conclusion

Il est bon de souligner que l'an dernier, l'Agence a reçu près de 24 millions de déclarations, dont 9 millions par Internet. Faites comme ceux qui ont su profiter de la nouvelle technologie en matière de déclaration des revenus. Ce n'est pas plus excitant, mais c'est plus efficace et plus rapide !

Michel Lanteigne, FCA, associé-directeur de la fiscalité pour le Canada, Ernst & Young

HYUNDAI

L'ÉVÉNEMENT

AUTANT POUR SI PEU

DE HYUNDAI

AUCUN
PAIEMENT
POUR UN AN

Avec financement à l'achat.*

OU

0% FINANCEMENT
À L'ACHAT
AUCUN PAIEMENT
POUR 120 JOURS

Jusqu'à 48 mois sur certains modèles sélectionnés.††

OU MENSUALITÉS IMBATTABLES

OU PRIX DE VENTE SPÉCIAL

Offre pour un temps limité sur certains modèles sélectionnés.

PRIX DE VENTE SPÉCIAL
AU COMPTANT À PARTIR DE

10 995\$**

- Moteur multisoupapes de 1,5 litre
- Tachymètre
- Transmission manuelle à 5 rapports
- Dossiers arrière rabattables 60/40
- Glaces teintées avec bande pare-soleil au pare-brise
- Deux rétroviseurs extérieurs à commandes manuelles
- Porte-verre double
- Et beaucoup plus.

RENSEIGNEZ-VOUS SUR LES
MENSUALITÉS DE LOCATION
IMBATTABLES SUR
L'ACCENT GL 4 PORTES ET
LA SPORTIVE GSi 3 PORTES.

ACCENT GS 2003 REDESSINÉE

La sous-compacte la plus vendue au Québec
deux années consécutives.*

OU LOUEZ À PARTIR DE

149\$*

PAR MOIS/60 MOIS
COMPTANT DE 595 \$
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.0\$
DE DÉPÔT
DE SÉCURITÉ

SONATA GL 2003

PDSF DE 21 595 \$**



LOUEZ À PARTIR DE

0\$ 239\$*

DE DÉPÔT
DE SÉCURITÉPAR MOIS/48 MOIS
COMPTANT DE 1995 \$

- Moteur 2,4 litres à DACT • Groupe électrique
- Climatiseur • Radio AM/FM/CD et 6 haut-parleurs • Régulateur de vitesse • Rétroviseurs extérieurs dégivrants • Transmission automatique séquentielle SHIFTRONIC[™] • Et beaucoup plus

ELANTRA GL 2003 BERLINE

PDSF DE 15 295 \$**



LOUEZ À PARTIR DE

0\$ 157\$*

DE DÉPÔT
DE SÉCURITÉPAR MOIS/60 MOIS
COMPTANT DE 2055 \$
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.

- Moteur 2,0 litres à DACT • Deux coussins gonflables • Dossiers arrière rabattables 60/40
- Radio AM/FM/CD • Télécommande d'ouverture du coffre et du volet de réservoir
- Porte-verre double • Volant inclinable
- Et beaucoup plus

SANTA FE 2003

PDSF DE 21 050 \$**



LOUEZ À PARTIR DE

0\$ 199\$*

DE DÉPÔT
DE SÉCURITÉPAR MOIS/48 MOIS
COMPTANT DE 2995 \$

- Moteur 4 cylindres de 2,4 litres à DACT et 16 soupapes • Transmission manuelle à 5 rapports • Traction avant • Freins à disque aux 4 roues • Roues en alliage d'aluminium de 16 po avec pneus BF Goodrich[®] • Radio AM/FM/CD • Glaces et verrouillage électriques • Et beaucoup plus

TIBURON 2003

PDSF DE 19 995 \$**



LOUEZ À PARTIR DE

0\$ 199\$*

DE DÉPÔT
DE SÉCURITÉPAR MOIS/60 MOIS
COMPTANT DE 2795 \$
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.

- Moteur 2,0 litres à DACT • Transmission manuelle à 5 rapports • Radio AM/FM/CD et 6 haut-parleurs • Glaces, verrouillage et rétroviseurs dégivrants à commandes électriques • Phares antibrouillards • Roues en alliage d'aluminium de 16 po • Pneus radiaux Michelin[®] de performance P205/55R-16 • Et beaucoup plus

www.hyundaicanada.com

DES VOITURES GARANTIES POUR LONGTEMPS :

Garantie de 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur • Assistance routière 24 heures de 3 ans/kilométrage illimité, comprenant livraison d'essence, changement de roue en cas de crevaison, déverrouillage, remorquage et autres services. Un simple appel sans frais suffit.



HYUNDAI

Gagnant

*Programme de location des Services financiers Hyundai pour les véhicules neufs 2003 suivants : Accent GS 3 portes/Elantra GL/Tiburon/Sonata GL/Santa Fe GL 4 cylindres à traction avant; PDSF à partir de 12 395 \$/15 295 \$/19 995 \$/21 595 \$/21 050 \$. Taux d'intérêt annuel de 2,45 %/1,73 %/3,33 %/2,88 %/1,26 %, mensualités de 149 \$/157 \$/199 \$/239 \$/199 \$ pour 60/60/60/48/48 mois, sans obligation au terme du contrat de location. Coût total de location de 9535 \$/11 475 \$/14 735 \$/13 467 \$/12 547 \$. Option d'achat de 4474 \$/5223 \$/8366 \$/9820 \$/9187 \$. Comptant de 595 \$/2055 \$/2795 \$/1995 \$/2995 \$, première mensualité exigée. Dépôt de sécurité de 0 \$ pour tous les modèles. Frais de transport et de préparation inclus pour les Accent, Elantra et Tiburon, en sus pour les Sonata et Santa Fe. Toutes taxes applicables, frais d'immatriculation et frais d'acquisition de location de 350 \$ en sus. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 ¢ par kilomètre additionnel. **PDSF d'une Accent GS 3 portes 2003 achetée au comptant à partir de 10 995 \$. PDSF des véhicules 2003 suivants : Elantra GL/Tiburon/Sonata GL/Santa Fe GL 4 cylindres à traction avant; PDSF à partir de 15 295 \$/19 995 \$/21 595 \$/21 050 \$. Frais de transport, d'immatriculation, de préparation et toutes taxes applicables en sus des PDSF et des prix d'achat au comptant. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. †Report de paiement d'un an (365 jours) disponible pour tous les véhicules 2002 ou 2003 neufs et non utilisés sur financement à l'achat. Aucuns frais d'intérêt pour les 335 premiers jours à partir de la date de prise de possession du véhicule par son propriétaire. Après 335 jours, les intérêts commencent à s'accumuler et l'acheteur doit payer ensuite mensuellement le capital et les intérêts pour la période stipulée au contrat à un taux annuel de financement de 6,53 %. Le premier paiement est exigible à partir du 366^e jour après la prise de possession du véhicule. La durée maximale du contrat est de 48 mois, excluant la période de report de 12 mois. Un comptant ou un véhicule offert en échange pourrait être requis. ††Aucun paiement pour 120 jours pour le financement à l'achat de tous modèles 2002 ou 2003 neufs et non utilisés. Aucuns frais d'intérêt pour les 90 premiers jours à partir de la date de prise de possession du véhicule par son propriétaire. Après 90 jours, les intérêts commencent à s'accumuler et l'acheteur doit payer ensuite mensuellement le capital et les intérêts pour la période stipulée au contrat. Taux annuel de financement à l'achat de 0 % pour tous les modèles Accent et certains modèles Tiburon et Santa Fe 2003 sélectionnés jusqu'à 36 mois; jusqu'à 48 mois pour tous les modèles Elantra et certains modèles Sonata 2003 sélectionnés. Les frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers sont en sus. Exemple de financement : 10 000 \$ à un taux annuel de 0 %/0 % équivaut à des mensualités de 277,80 \$/208,33 \$ pour 36/48 mois. Coût de prêt de 0 \$/0 \$ pour une obligation totale de 10 000 \$/10 000 \$. Aucune offre de financement ou de location à l'achat au comptant de l'Accent GS offerte à prix spécial. Toutes les offres sont pour une durée limitée, sur approbation du crédit, et ne peuvent être combinées à aucune autre offre. Voir le concessionnaire pour les détails. ♦ Source : A.F.I.A.C., ventes de 2001 et 2002.

Metro Hyundai
5008, rue Decarie
Montréal (514) 485-0001
Hyundai Président
4600 "B" boul. St-Jean
Dollard-des-Ormeaux
(514) 624-7777
Ulsan Hyundai
1625, boul. Hymus
Dorval (514) 683-5702
Vaudreuil Hyundai
125, Aimé-Vincent
Vaudreuil (450) 455-3677

Seray Auto Inc.
730, boul. Périgny
Chambly (514) 875-1959
Longueuil Hyundai
1680, boul. Marie-Victorin
Longueuil (450) 670-2080
Les Automobiles Cloginor
359, rue Laberge
St-Jean-sur-Richelieu
(450) 348-6817
La Prairie Hyundai
1055, boul. Taschereau
La Prairie (450) 659-2500

Hyundai Casavant
200, rue Johnson, Est
St-Hyacinthe
(450) 774-6344
Hyundai Granby
1196, rue Principale
Granby 1-888-549-8632
Hyundai de Châteauguay
77, boul. St-Jean-Baptiste
Châteauguay
(450) 699-8555
Hyundai Varennes
1855, route 132
Varennes (450) 652-4979

Hyundai Valleyfield
450, Chemin Larocque
Valleyfield (450) 370-3330
Desmeules Hyundai
1237, boul. Des Laurentides
Laval (450) 668-6393
Hyundai Auto St-Jérôme
1180, boul. Des Laurentides
St-Antoine (450) 432-4252
Chomedey Hyundai
2480, boul. Curé Labelle
Laval (450) 682-6000
Hyundai Blainville
1053, boul. Curé Labelle
Blainville (450) 434-5484

Houle et Frères Hyundai
290 Montée Masson
Masouche (450) 474-1110
Hamel Hyundai
130, rue Dubois
St-Eustache (450) 974-0440
Hyundai Ste-Agathe
1701, Route 117
Ste-Agathe-des-Monts
(819) 321-3777
Performe Hyundai
1453, boul. Paquette
Mont-Laurier (819) 623-4844
Hyundai de Lanaudière
1165, rue de Lanaudière
Joliette (450) 759-7669

Coiteux Hyundai
5235, av. Papineau
Montréal (514) 521-3201
Hyundai Repentigny
845, rue Notre Dame
Repentigny (450) 582-3182
Hyundai Sorel-Tracy
1864, boul. Fiset
Sorel-Tracy (450) 743-1244
Hyundai Gabriel
7020, boul. Henri-Bourassa, Est
Montréal (514) 329-7777
Valois Hyundai
125 boul. Lemire Ouest
Drummondville (819) 478-8148

Hyundai Victoriaville
433, boul. Bois-Francs, Nord
Victoriaville
(819) 758-5775
Hyundai N. Paquin Auto
51, 10^{ème} Avenue, Ouest
Amos (819) 732-5995
Dynastie Automobile Ltée
494, Avenue La Rivière
Rouyn (819) 762-1741
Maryvo Hyundai
1940, 3^{ème} Avenue
Val d'Or (819) 874-2886

Pas de pétrole irakien avant plusieurs mois

JOSEF HEBERT
Associated Press

WASHINGTON – Une fois la guerre terminée, il faudra sans doute des mois avant que le brut irakien n’approvisionne de nouveau les marchés mondiaux et plusieurs années pour augmenter les capacités de production de l’industrie pétrolière irakienne, selon les experts.

Remettre en service les puits, oléoducs et stations de pompage est considéré par les États-Unis comme une priorité, au motif que le pétrole est une source de revenus essentielle pour la reconstruction de l’Irak.

Les forces américaines et britanniques sont intervenues rapidement dès le début du conflit pour sécuriser une partie des champs de pétrole dans le sud de l’Irak et les grands terminaux d’exportation sur le Golfe. Au total, on n’a dénombré « que » neuf puits en feu. Et jusqu’ici les puits de pétrole du nord irakien semblent avoir échappé à tout dommage.

La destruction massive des puits et des terminaux était une préoccupation de l’armée américaine. Le Pentagone craignait que le président irakien Saddam Hussein n’ordonne l’embrasement des puits de pétrole irakiens comme au Koweït lors de la première guerre du Golfe, où plus de 700 puits avaient été enflammés, causant de graves dommages à l’environnement.

Eteindre les neuf puits d’Al-Rumeila, à l’ouest de Bassora, pourrait prendre de trois semaines à deux mois, estime Cheikh Talal Al Sabah, un porte-parole de la société pétrolière koweïtienne Kuwait Petroleum.

L’amiral Michael Boyce, chef de l’état-major britannique, a affirmé que « pratiquement toutes » les installations pétrolières et gazières de l’Irak avaient été minées ou piégées, ce qui laisserait supposer que Saddam Hussein est « prêt à faire sauter son économie ». Reste que le général américain Vince Brooks a reconnu samedi que seulement neuf puits ont été sabotés.

« Dans l’ensemble, les infrastructures pétrolières semblent intactes, en dehors des quelques pièces que (les Irakiens) ont réussi à endommager », a estimé le commandant Charlie Eastwood, de la 7^e Brigade blindée britannique.

Toutefois, il faudra du temps avant que le brut irakien ne retrouve le chemin des marchés mondiaux, souligne Robert Ebel, directeur du Centre pour les études stratégiques et internationales de Washington.

Jusqu’à récemment, l’Irak produisait environ 2,5 millions de barils par jour et en exportait deux millions. Les exportations se sont arrêtées lorsqu’il est apparu que la guerre était imminente. La dernière livraison de pétrole irakien a quitté



Photo IAN WALDIE, Agence France-Presse

Un soldat américain monte la garde près d’un des 9 puits qui flambent.

jeudi le terminal de Ceyhan en Turquie, selon les autorités américaines. Les 1685 puits de la région de Bassorah, dans le sud, et autour de Kirkouk, dans le nord, ont cessé leurs opérations de pompage.

Les marchés mondiaux ne ressentent toutefois pas le moindre début de pénurie. Depuis des semaines, l’Arabie saoudite a augmenté sa production à 9,5 millions de barils par jour, soit 1,5 million de barils au-dessus de son quota fixé par l’Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP). D’autres pays membre du cartel pétrolier ont également dopé leur production.

Les prix du brut ont baissé à 27 \$ vendredi à New York pour les livraisons de mai prochain, alors qu’ils s’établissaient à

près de 40 \$ à la mi-février pour les livraisons futures.

Les militaires américains établissent déjà les plans de remise en service de l’industrie pétrolière irakienne. Le Pentagone a contacté de grandes entreprises du secteur, dont le géant américain des services pétroliers Halliburton, qui a été dirigé par l’actuel vice-président des États-Unis Dick Cheney, pour réparer les puits irakiens endommagés et évaluer l’état des autres installations du pays.

Une évaluation externe réalisée il y a trois ans faisait état d’une situation de « délabrement » des installations pétrolières irakiennes en raison notamment d’une mauvaise maintenance et de négligences, soulignent des experts.

Prévision: la croissance économique sera lente

Presse Canadienne

TORONTO — La guerre en Irak, la volatilité de la Bourse et le peu d’investissements venant des entreprises auront pour effet de ralentir la croissance économique en Amérique du Nord cette année à seulement la moitié de ce qu’elle a été à la fin des années 90, selon le plus récent rapport de la Banque Scotia sur les marchés financiers qui sera publié officiellement aujourd’hui.

« En raison du contexte actuel, la croissance risque de se situer aux alentours de 2,5 % en Amérique du Nord, ce qui est environ la moitié du rythme enregistré à la fin des années 90 et beaucoup moins que dans les pays du G7 des autres continents », croit Warren Jestin, économiste

principal de la Banque Scotia.

La croissance canadienne sera sensiblement plus importante que la croissance américaine même si une baisse des taux d’intérêt aux États-Unis devrait soutenir la croissance plus tard cette année », selon la banque.

Les économistes ont récemment précisé que leurs prévisions pour l’économie mondiale dépendaient de plusieurs variables allant du prix du baril de pétrole, à la durée de la guerre en Irak en passant par les possibilités d’attaques terroristes. « Un prolongement de l’incertitude géopolitique aura des effets. »

Les économistes se montrent prudents quant à la direction que l’économie empruntera suite à la guerre. Bien que le prix de l’énergie baisse et que les mar-

chés financiers retrouvent un certain aplomb, les investisseurs et les consommateurs demeurent dans l’incertitude.

« Le conflit en Irak est maintenant une réalité mais son issue est toujours aussi incertaine », écrit l’économiste Marc Lévesque, de la Banque TD dans un récent rapport.

Avery Shenfeld, économiste chez Marchés Mondiaux CIBC, affirme que plusieurs risques demeurent présents. « Contrairement à 1991, une victoire contre l’Irak ne rétablira pas nécessairement l’ordre. L’Iran semble tranquille, mais pas la Corée du Nord. De plus, le réseau al-Qaïda ne frappera peut-être pas durant la guerre, mais pourrait agir éventuellement. »

Nouvelle année, nouvelle tendance

VOS ASSURANCES
JULIE L. PAQUETTE

collaboration spéciale

Ne vous surprenez pas si, lorsque vous magasinez vos assurances, l’on vous pose plus de questions qu’avant ... surtout si vous avez éprouvé quelques difficultés à acquitter vos primes d’assurance ou si votre police a été résiliée pour non-paiement de prime. Dorénavant, ce n’est pas que le risque physique ou le nombre de sinistres au dossier qui permettent aux assureurs de tarifier un risque, la tendance va maintenant du côté de la personne derrière le risque physique, c’est-à-dire le « risque moral ».

Quel risque y a-t-il pour un assureur d’avoir comme client une personne qui a des difficultés financières, surtout si l’assuré a payé sa prime annuelle en entier ? Des études ont démontré de façon très précise le rapport entre les habitudes financières et la sinistralité des individus. Nous sommes tous d’accord pour dire que les gens qui gèrent bien leurs finances personnelles gèrent aussi bien le reste de leurs affaires ; ce sont de gens en général

plus attentifs. Si quelque chose fait défaut sur leur véhicule par exemple, ils vont le faire réparer tout de suite. Les études démontrent que quelqu’un qui a de la difficulté à joindre les deux bouts sera souvent mal organisé, paiera ses comptes en retard et remettra à plus tard l’entretien ou la réparation d’un bien endommagé. Les statistiques sont très claires : les gens qui ont une bonne cote de crédit ont en général moins de pertes tandis qu’il est rare qu’une personne malchanceuse ait un dossier de crédit parfait.

Ce nouvel outil de souscription s’ajoute aux normes déjà utilisées dans le marché, tel le fichier central des sinistres automobiles, le SACA (Service anti-crime des assureurs), les données socio-démographiques, le risque physique et évidemment, l’histoire personnelle de chaque individu en matière d’assurance.

Les assureurs veulent aller chercher des clients qui sont disciplinés. Pour ce faire, certains d’entre eux ont déjà commencé à offrir des primes alléchantes pour ces bons clients. C’est ce que l’on verra de plus en plus dans le futur ... le *credit scoring* (le pointage du crédit) est à nos portes. Déjà utilisé par certains assureurs, le pointage du crédit ne remplace pas les méthodes traditionnelles de souscription

qui prennent en compte l’âge de l’individu, le sexe, le lieu de résidence, le type de véhicule conduit et le dossier de sinistres ; ce pointage s’ajoute à toutes les données qui peuvent influencer le niveau de prime. Les individus qui présenteront un beau dossier de crédit se verront offrir des primes plus intéressantes que les autres.

Le pointage du crédit suscite aujourd’hui un grand questionnement ; il est encore au banc d’essai. Assureurs et courtiers s’informent, analysent et discutent de cette nouvelle méthode de souscription. Reste à voir si elle sera intégrée de façon plus concrète dans les prochains mois. C’est à suivre.

■ ■ ■

Saviez-vous que... conformément à la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé, votre dossier de crédit ne peut être consulté par un assureur sans qu’il ait d’abord reçu votre autorisation ?

Julie L. Paquette est courtière en assurance de dommages des particuliers chez Dale-Parizeau L.M. inc., cabinet de services financiers, (514) 868-6431 ou www.dplm.com

Une déflation inoffensive en Chine

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

Depuis cinq ans, le niveau général des prix est en baisse en Chine. On parle de déflation, quoique ce mot prête à confusion. « Déflation » est un mot effrayant qui fait penser à la grande crise économique des années 30 et à la stagnation conjoncturelle dans laquelle croupit le Japon depuis plus de 10 ans.

Or, la Chine connaît un boom économique avec un rythme de croissance annuelle de l’ordre de 8 %, s’il faut en croire les chiffres officiels du gouvernement chinois. Et les craintes que l’on entretient à l’égard de la Chine manquent de vraisemblance. Les uns redoutent que la déflation chinoise, qu’on rencontre aussi à Hong Kong et à Singapour, ne se répande dans le monde et provoque une crise économique en Amérique du Nord et en Europe, semblable à celle que traverse le Japon. Les autres pensent qu’avec ses prix et ses salaires bas, la Chine dominera les marchés mondiaux pour les produits manufacturés, comme elle le fait déjà momentanément pour les bicyclettes.

En réalité, la déflation chinoise n’est un danger ni pour la Chine ni pour le monde. Elle est beaucoup plus une réaction saine à des circonstances exceptionnelles qui auraient pu entraîner la Chine dans une véritable crise.

Au milieu des années 90, le gouvernement de Pékin a pris des mesures pour diminuer l’inflation, qui avait dépassé 20 %. Cette politique a eu un effet marqué sur la hausse des prix, qui avait été ramenée à moins de 5 % en 1997. L’année d’après éclatait la crise financière asiatique, qui a entraîné la dévaluation de la plupart des pays de la région, qui sont à la fois d’importants partenaires commerciaux de la Chine et ses concurrents dans les marchés des pays industrialisés.

Dévaluations monétaires

La Thaïlande, les Philippines, l’Indonésie, la Malaisie et d’autres pays ont ainsi obtenu un avantage concurrentiel important par rapport à la Chine. Pour sortir de leur marasme financier et rembourser les dettes qu’ils avaient contractés de façon excessive, ils ont abaissé la valeur de leur monnaie, ce qui rendait leurs produits exportés bien meilleur marché à l’étranger.

La Chine, dont l’endettement à l’étranger était plus modeste, avait su se tenir à l’écart de la débâcle et maintenir le taux du yuan par rapport au dollar. Elle échappait ainsi au danger de voir renaître l’inflation, mais ses exportateurs devaient subir le contrecoup de ce qui, en réalité, était une réévaluation du yuan, et donc de leurs prix, par rapport à leurs principaux concurrents. Devant le refus de Pékin de dévaluer sa monnaie et de suivre le mouvement régional, les industriels chinois ont dû s’efforcer de diminuer leurs coûts pour rester concurrentiels. Ils ont fait exactement l’inverse de ce qu’on reproche souvent aux industriels de pays dont la monnaie est dévaluée, qui profitent des prix plus élevés de leurs ventes à l’étranger pour absorber des coûts plus élevés et gonfler leurs bénéfices.

Les industriels chinois ont ainsi comprimé leurs coûts pour chercher à maintenir leur part du marché. Cet effort a été soutenu par la baisse des prix des importations alors que les salaires continuaient à être contenus par la politique anti-inflationniste des années précédentes. La baisse généralisée des prix qui commençait en 1998 n’était donc pas l’effet d’un ralentissement conjoncturel ou de l’écèlement d’une bulle spéculative, comme au Japon, mais le résultat d’une politique d’austérité, d’abord, et de développement des exportations par la suite.

Augmentation de la productivité

D’autres circonstances ont permis à la Chine d’éviter une crise déflationniste. L’épargne et les immobilisations représentent entre 35 et 40 % du produit intérieur brut (PIB), comme c’est souvent le cas chez les « tigres » asiatiques et d’autres pays émergents.

Un tel investissement entraîne l’introduction de nouvelles technologies et une augmentation rapide de la productivité. Il y a donc une forte pression à la baisse sur le prix et les salaires.

Par ailleurs, les négociations pour devenir membre de l’Organisation mondiale du commerce (OMC), puis l’acceptation des conditions d’admission ont obligé Pékin à éliminer un grand nombre d’obstacles aux importations, ce qui a permis une baisse des prix de beaucoup de produits étrangers.

Il manque également en Chine l’élément le plus pernicieux d’une crise déflationniste — le poids démesuré et débilant des dettes accumulées par les consommateurs et le commerce. Il y a certes un problème de créances douteuses, mais il s’agit surtout des entreprises d’État, peu productives et sur leur déclin.

Mais dans le secteur privé, le rythme de croissance permet aux entreprises d’assurer le service de leurs dettes, même si elles subissent un déclin de leurs prix de vente. Elles peuvent donc assumer de nouvelles dettes à des taux d’intérêt nominaux substantiels pour assurer leur exploitation et leur croissance.

Pékin est conscient du fait que cette situation ne peut pas durer éternellement et qu’une baisse généralisée des prix, alors que l’économie est soutenue avant tout par la demande extérieure, n’est pas un équilibre sain. Il suffit d’un début de ralentissement conjoncturel pour une raison ou une autre pour qu’une crise déflationniste à la japonaise s’installe et se révèle difficile à déloger.

Le gouvernement s’efforce donc de stimuler la demande de consommation, ce qui devrait relancer au moins une hausse modérée des prix. Les moyens ne lui manquent pas. L’industrie automobile naissante augmente sa production d’environ 20 % par année, stimulant à la fois la consommation et le crédit à la consommation. Dans le même ordre d’idées, il y a le développement d’un marché immobilier et de bourses des valeurs mobilières.

Mais le gouvernement ne peut pas s’empêcher d’être prudent et d’éviter de se lancer dans une fuite en avant. Le problème des créances douteuses pourrait un jour créer des difficultés pour les finances publiques et menacer la solidité extérieure du yuan. Par ailleurs, la croissance phénoménale de la Chine est très mal répartie, créant d’énormes problèmes démographiques et sociaux. Il y a beaucoup de problèmes économiques en Chine, mais la déflation n’en est pas un.

La BCE ne baissera pas rapidement ses taux

Agence France-Presse

FRANCFORT — La Banque centrale européenne ne baissera pas automatiquement ses taux d'intérêts à cause de guerre en Irak, a indiqué hier le chef économiste de la BCE, Otmar Issing, dans une interview au journal *Welt am Sonntag*.

« La banque doit aller contre les fausses convictions » a affirmé Otmar Issing, « un activisme aveugle peut avoir de lourdes conséquences ».

« J'entends ici et là l'idée dominante suivante : la guerre commence, la banque centrale va baisser ses taux. Je ne peux que prévenir contre cette manière de penser » a-t-il poursuivi.

Otmar Issing estime que la situation est très différente de l'après-attentats du 11 septembre 2001. La BCE et d'autres banques centrales avaient alors injecté des liquidités pour stabiliser les marchés finan-

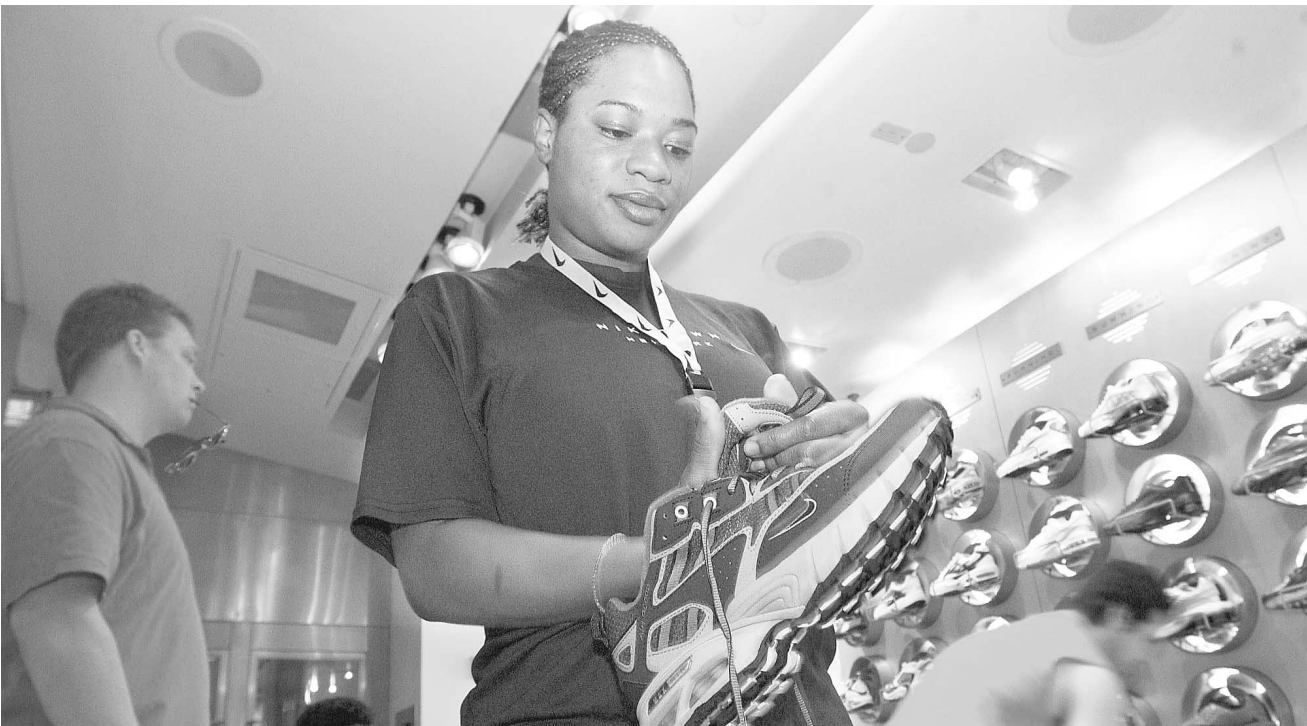
ciers. Elles avaient baissé leurs taux d'intérêt.

Si une telle situation se produisait à nouveau, la banque « réagirait rapidement avec des mesures ciblées » a encore indiqué M. Issing, qui ne s'attend pas à ce que ce soit nécessaire.

Jeudi dernier, le conseil des gouverneurs avait indiqué que la BCE se tenait « prête à agir en cas de nécessité » en fonction de l'impact économique et financier éventuel du déclenchement des hostilités en Irak.

Les analystes tablent sur une baisse des taux en mai.

Le 6 mars, la BCE avait donné un timide coup de pouce à l'économie chancelante de la zone euro, en abaissant son taux directeur d'un quart de point à 2,5 %.



Une vendeuse s'apprête à faire essayer des baskets à un client.

Photo Bloomberg News

Nike prendrait du mieux

d'après Bloomberg

BEAVERTON, Oregon — Jusqu'à présent cette année, huit des 10 chaussures de gymnastique qui se vendent le mieux aux États-Unis sont des produits Nike, plus important fabricant mondial de chaussures athlétiques. L'an dernier, elles formaient 30 % des ventes seulement.

Cette situation donne à penser que Phil Knight, chef de la direction de Nike, a trouvé un moyen de surmonter un différend avec son plus important client, Foot Locker Inc., signalent des investisseurs.

L'an dernier, Foot Locker a réduit ses commandes de chaussures Nike à prix corsés après que les ventes de produits tels les Air Jordan XVII, à 200 \$ US, se furent révélées décevantes. En guise de représailles, Nike a refusé de fournir à Foot Locker de nouveaux modèles de chaussures de gymnastique ou des produits jouissant d'une grande campagne de publicité tels les souliers de tennis Nike Shox NZ. Nike a donc dû se trouver de nouveaux détaillants, comme Finish Line Inc., pour compenser les quelque 400 millions de dollars américains en produits qui ne seront pas livrés à Foot Locker cette année.

« Ils ont compensé ailleurs pour les ventes perdues », estime Steve Barker, analyste du Public Employees Retirement System of Ohio, dont les actifs sont d'environ 45 milliards US. « C'est crucial »,

ajoute-t-il, en précisant que la firme a acheté environ 115 000 actions du fabricant de Beaverton, en Oregon, ce qui portait son total à 427 400 actions de Nike en décembre dernier.

Au cours des trois derniers trimestres, le différend avec Foot Locker a nui aux commandes de Nike aux États-Unis. Les investisseurs signalent que les commandes, un indicateur de ventes futures, pourraient atteindre un plancher présentement pour augmenter dès le prochain trimestre.

Les actions de Nike, qui avaient baissé à un creux de 52 semaines en octobre dernier, ont fait un bond de 25 % depuis, les investisseurs s'attendant à une hausse des commandes aux États-Unis.

Plus tôt ce mois-ci, Merrill Lynch a revu à la hausse le prix cible du titre de 2 \$ US à 53 \$ US. Pour sa part, Noelle Grainger, analyste de J.P. Morgan Securities, a écrit dans un rapport que Nike est son premier choix cette année parmi les 10 compagnies qu'elle couvre.

Plus efficace

« Nike est plus efficace que les autres dans un environnement difficile », assure John Maack, qui contribue à la gestion d'environ 800 millions US chez Crabbe Huson Group. En octobre dernier, cette société a augmenté sa participation dans Nike, la faisant passer de 1 % de ses avoirs à 2,5 %.

Au cours du dernier exercice, M.

Knight, 65 ans, a touché 2,73 millions US en salaire et primes, selon une déclaration faite à la Securities and Exchange Commission (SEC, Commission des opérations de Bourse).

Nike doit encore faire face à des défis sur le marché américain. Si Nike soutient avoir compensé pour les commandes perdues de Foot Locker en avril et mai grâce à d'autres magasins, la compagnie doit encore compenser pour les pertes en argent.

« J'aimerais voir un signe d'amélioration dans les commandes futures avant d'acheter des actions », indique Jon Fenn, qui contribue à la gestion d'environ 5 milliards US chez Friess Associates, l'un des 15 principaux actionnaires de Nike avant qu'il ne vende sa participation l'été dernier. Finish Line et Footaction « ne représentent qu'une fraction de la taille de Foot Locker », dit-il.

D'autres concurrents ont aussi grugé des parts de marché de Nike, qui sont passées à 39 % l'an dernier par rapport à 44 % en 1999, selon le bulletin de l'industrie Sporting Goods Intelligence. Au cours de la même période, la part de marché de Balance Athletic Shoe Inc. est passée de 7 à 12 %.

« Tout est affaire de cannibalisation au chapitre de la part de marché » au moment où les ventes de chaussures stagnent dans toute l'industrie américaine, affirme Neil Schwartz, directeur du marketing de SporScanINFO.

Tread lightly® Conduisez de façon responsable hors route. ©2003 Land Rover Canada. Le Freelander S se vend 35 400 \$. L'la location au taux de 2,9% est offerte sur tous les modèles Freelander 2003 neufs, sauf SE3, avec bail d'une durée maximale de 48 mois, par les services financiers Land Rover pour un locataire au détail admissible, après approbation du crédit. l'Exemple : location du Freelander S 2003 à 369\$ (29\$ par mois, en se basant sur un taux de location annuel de 2,9 % et un bail de 48 mois, avec versement initial de 4 679 \$ (1 956 \$ 0 \$ ou un échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 22 991,09 \$ (22 948,38 \$ (22 512 \$). Valeur résiduelle de 15 692,85 \$. Exemple de calcul seulement. 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. Ne comprend pas la première mensualité, RDPRM, les frais de transport (995 \$), les options, les taxes et les frais d'immatriculation. Première mensualité et dépôt de sécurité exigés (450 \$/500 \$/550 \$). 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. Pour plus de détails, s'adresser Land Rover St-Léonard.

531

CHIC MÊME EN MILIEU URBAIN

ÉQUIPEMENT DE SÉRIE :

- Moteur V6 à 24 soupapes
- Traction intégrale en permanence
- Contrôle de descente de pente (HDC)
- Freins antiblocage tout terrain à quatre voies (ABS)
- Boîte automatique à 5 rapports avec CommandShift
- Construction monocoque avec longerons de caisse intégrés
- Système antipatinage électronique aux quatre roues
- Accès pour cinq personnes avec banquette arrière divisée 60/40

FREELANDER S 2003

BIEN ÉQUIPÉ ET ABORDABLE À 35 400 \$

Taux de location	Mensualité	Versement initial
2,9 %	369 \$	4,679 \$
	429 \$	1,956 \$
	469 \$	0 \$

LAND ROVER ST-LÉONARD
Div. John Scotti Automotive Ltée.
4550 Metropolitain Est,
Montréal (514) 722-3344
www.johnscotti.com

THE LAND ROVER EXPERIENCE

700

Affaires

800

Avis

715

SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

725

TENUE DE LIVRES, IMPÔT

850

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRÊTEUR PRIVÉ
1E-2E HYPOTHÈQUE.
450-448-5652

PRENEZ AVIS que la compagnie **9099-8311 QUÉBEC INC.**, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

DÉCLARATIONS impôts, centre-ville, à partir de 25\$. 514-448-0468

AVIS PUBLIC DU CRTC Canada

1. L'ENSEMBLE DU CANADA, BCE INC. et BELL EXPRESSVU INC. demandent l'autorisation de modifier la licence des services de télévision à la carte terrestre et SRD en ajoutant une condition de licence l'exigeant à adhérer à certains paragraphes des nouvelles Normes et pratiques en matière de programmation des services de télévision payante, de télévision à la carte et de vidéo sur demande. Pour plus d'information, veuillez consulter l'avis public. EXAMEN DE LA DEMANDE: 115, ch. Scarsdale, Toronto (Ont.). Si vous voulez appuyer ou vous opposer à une demande, vous pouvez écrire à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.) K1A 0N2. Vous pouvez également soumettre votre intervention par fax au (819) 994-0218 ou par courriel au: procedure@crtc.gc.ca. Vos commentaires doivent être reçus par le CRTC au plus tard le **10 avril 2003** et DOIVENT inclure la preuve qu'une copie a été envoyée au requérant. Pour plus d'information: 1-877-249-CRTC (sans frais) ou Internet: <http://www.crtc.gc.ca>. Document de référence: Avis public CRTC 2003-8.

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

Canadian Radio-television and Telecommunications Commission

RENDEZ-VOUS

Tous les dimanches dans **La Presse**

SANTÉ ACTUEL

DES ÉCONOMIES DE PLUS LONGUE DURÉE! RÉSERVEZ D'ICI LE 27 MARS.

Un air d'aller.

Il y a du printemps dans l'air avec le grand solde de places de WestJet!

Donnez-vous un air d'aller avec WestJet, le chef de file des bas tarifs au Canada. Visitez vos amis, votre famille ou des coins de pays que vous n'avez jamais vus. Cessez d'hiberner grâce à nos 26 destinations, nos horaires pratiques et l'aimable personnel de WestJet.

Vous voulez être au courant des nouvelles de WestJet? Faites-vous membre de westjet.com pour que nous puissions vous communiquer sans tarder nos grands soldes de places.

Locations de fin de semaine à partir de 25 \$ par jour et locations de semaine à partir de 150 \$.

Les réservations doivent être faites à l'avance et elles seront acceptées dans le cas de voyages allant jusqu'au 15 juin 2003 inclusivement. Toutes les réservations doivent être confirmées d'ici le 27 mars 2003. Les passagers doivent présenter une carte d'embarquement de WestJet valable lorsqu'ils louent une voiture. Toutes les locations doivent comprendre un samedi soir. Les assurances facultatives, les services d'avitaillement en carburant, les taxes et les frais aéroportuaires sont en sus. Tous les critères de location standards s'appliquent. Cette offre est disponible à toutes les succursales participantes au Canada. Composez le 1 (888) 310-8855 et citez le code WEST1.

Réservez d'ici le **27 mars 2003** pour des voyages effectués **le lundi, le mardi, le mercredi ou le samedi** jusqu'au **31 août 2003**.

À PARTIR DE

162*

ALLER SIMPLE VERS CALGARY

À PARTIR DE

162*

ALLER SIMPLE VERS EDMONTON

À PARTIR DE

184*

ALLER SIMPLE VERS ABBOTSFORD

À PARTIR DE

184*

ALLER SIMPLE VERS VANCOUVER

À PARTIR DE

229*

ALLER SIMPLE VERS VICTORIA

* Le nombre de places à ce tarif est restreint et elles ne sont pas nécessairement disponibles sur tous les vols. Nouvelles réservations seulement. Les taxes, frais et suppléments sont en sus lorsqu'ils sont applicables. Cette offre peut être combinée à d'autres tarifs. Accumement remboursable. Les réservations doivent être faites à l'avance. Les 16, 17, 20 et 21 avril et les 15, 16 et 19 mai font partie d'une période d'interdiction.

SERVICE EN BOEING 737

COLLATIONS GRATUITES

RÉSERVATIONS DE VOITURE ET D'HÔTEL À WESTJET.COM

APPELEZ VOTRE AGENT DE VOYAGES OU WESTJET AU 1.877.956.6982

RÉSERVEZ EN LIGNE À

westjet.com

ÉCONOMISEZ

5\$

EN LIGNE

WESTJET

le chef de file des bas tarifs

Vivendi près d'une vente de ses actifs américains

d'après Bloomberg

PARIS – Il se peut que Vivendi Universal SA soit plus près de vendre ses actifs de médias aux États-Unis après la démission de Barry Diller à la tête de la division américaine, qui comprend Universal Studios, estiment des investisseurs.

Cette démission survient 10 mois après que la compagnie française eut versé 10,3 milliards de dollars américains pour les actifs de divertissement de USA Networks, de M. Diller, dans sa tentative de devenir un géant des médias à l'échelle mondiale. En novembre dernier, Vivendi nommait M. Diller, 61 ans, co-PDG de la division américaine.

Jean-René Fourtou, PDG de Vivendi, a reçu une offre de 15 milliards US du milliardaire Martin Davis pour ces actifs, ont indiqué au début du mois des personnes au courant des affaires de la compagnie. Les actifs américains de Vivendi comprennent Universal Music Group, plus grande compagnie de disques au monde, de même que le studio de cinéma et les réseaux de câblodistribution USA et Sci-Fi.

« Voilà qui rend plus proche la vente des actifs de Vivendi dans le domaine du divertissement », indique Patrick Wollenberg, qui contribue à la gestion de l'équivalent de 12,7 milliards US au sein du Robeco Groep, à Rotterdam, et qui a vendu ses actions de Vivendi en l'an 2000.

M. Fourtou se démarque de l'expansion dans les médias qu'avait privilégiée son prédécesseur Jean-Marie Messier, qui a dépensé 77 milliards US en acquisitions. Cette stratégie s'est traduite par des pertes records en 2001 et 2002 et par le gonflement de la dette. Vivendi a

risqué la faillite avant de remercier M. Messier et de le remplacer par M. Fourtou en juillet dernier.

Différend à propos d'impôts

La compagnie pourrait faire face à un manque de liquidités cette année si elle ne réussit pas à recueillir 7 milliards d'euros (7,4 milliards US) de la vente d'actifs tel que prévu, soulignent des analystes.

Par ailleurs, Vivendi est toujours en pourparlers pour régler un différend à propos d'impôts avec USA Interactive, de M. Diller. USA Interactive soutient qu'en vertu d'une entente, Vivendi serait responsable des impôts dus par le groupe américain pour les actions qu'il détient dans le partenariat. USA Interactive estime que ces impôts pourraient valoir jusqu'à 620 millions sur une période de 20 ans. Vivendi, pour sa part, nie sa responsabilité à ce chapitre.

M. Diller, qui détient certains droits pour bloquer la vente des actifs américains, a indiqué qu'il travaillait à un accord avec Vivendi.

« USA Interactive et moi-même demeureront actionnaires de Vivendi Universal Entertainment et nous espérons tous une résolution rapide du problème pour assurer son avenir », a souligné M. Diller dans un communiqué.

C'est M. Fourtou qui remplacera M. Diller, a indiqué Vivendi dans un communiqué. M. Diller a démissionné « avec le plein accord » de la compagnie, ajoute le communiqué.

La décision de M. Diller a atténué les craintes qu'il ne se disperse trop en dirigeant à la fois les actifs de Vivendi dans les médias et la compagnie commerciale. Elle met également fin aux rumeurs voulant qu'il prévoyait quitter USA Interactive pour poursuivre d'autres intérêts.

« M. Diller tente d'éliminer l'incertitude et les inquiétudes à propos de USA », estime Richard Read, analyste du Crédit Lyonnais.

Économique + Autonomie + Profitable
Six forfaits à tarif mensuel fixe



Additionnez les économies

Nouvelle gamme de six forfaits de frais de service.

Pour deux dollars par mois ou plus, vous profiterez d'un forfait adapté à vos besoins et à votre budget pour vos transactions personnelles courantes.

Renseignez-vous dès aujourd'hui auprès d'un conseiller de Desjardins.

Desjardins
Conjuguer avoirs et êtres

www.desjardins.com

L'Événement Traction Intégrale



SUBARU

DÉCOMPTÉ IL NE RESTE QUE 15 JOURS

**DU 24 MARS
AU 11 AVRIL**

LOUEZ LA SUBARU OUTBACK 2003 POUR

299\$*
PAR MOIS
0\$ DÉPOT DE SECURITÉ

PDSF**
31 995\$



OUTBACK® 2003

La première sportive utilitaire familiale au monde.

Traction intégrale à prise constante

Climatiseur - Freins ABS - Moteur 2,5 litres, 165 ch
Transmission manuelle à 5 rapports - Et plus encore...

**QUANTITÉS
LIMITÉES**

**OFFRE SPÉCIALE
POUR UN TEMPS LIMITÉ**

20 995\$***



IMPREZA® 2003 TS Familiale

Sécuritaire, spacieuse, performante

Traction intégrale à prise constante

Climatiseur - Freins ABS - Moteur 2,5 litres, 165 ch
Transmission manuelle à 5 rapports - Et plus encore...

ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES SUBARU DU GRAND MONTRÉAL

LACHUTE SUBARU BROWNSBURG	SUBARU RIVE-SUD GREENFIELD PARK	JOUETTE SUBARU JOUETTE	CARREFOUR SUBARU AUTO SAINTE-ROSE, LAVAL	SUBARU AUTO CENTRE MONTRÉAL	SUBARU DES SOURCES DOLLARD DES ORMEAUX	SUBARU ST-JÉRÔME SAINT-JÉRÔME
SUBARU STE-AGATHE STE-AGATHE-DES-MONTS	JOHN SCOTTI SUBARU SAINT-LÉONARD	SUBARU ST-HYACINTHE SAINT-HYACINTHE	SUBARU DE LAVAL ADM. AUTOMOBILES	CONCEPT AUTOMOBILES GRANBY	SUBARU REPENTIGNY REPENTIGNY	

www.subaru.ca



SUBARU
L'atTraction intégrale^{MD}

* Paiements mensuels bases sur un bail de 48 mois. Comptant 3 895\$ ou échange équivalent et 0\$ depot de sécurité. 20 000 km par année, 0,8¢ du km excédentaire, Transport et préparation indus. Immatriculation, assurances, taxes sur les pneus neufs et autre taxes en sus. Frais d'inscription au Registre des Droits Personnels et Reels Mobiliers (RDPRM) en sus. Le montant total exigé avant le début de la période de location pour le modèle Outback 5 vitesses 3D1RA est de 4 891,02\$ taxes incluses. Offre d'une durée limitée. Photos à titre indicatif. Sujet à l'approbation de crédit par "Service de Financement Automobile Primus". Pour plus d'informations, voyez votre concessionnaire Subaru. ** PDSF (Prix Détaillé Suggéré du Fabricant), Transport, préparation et taxes en sus. *** Offre spéciale pour un temps limité (du 24 mars au 11 avril 2003), Transport, préparation et taxes en sus.



Oui, à ce prix-là,
elle est neuve.

Berline ou Coupé Civic DX 2003

À partir de

198\$*

par mois pour 48 mois

À partir de

16 000\$**

Incluant 96 000 km Option 0\$ comptant disponible
Transport et préparation inclus en location seulement

0\$

dépôt de sécurité

Taux de

5,8%

à la location

Financement de
4,8%

jusqu'à 60 mois sur
les Coupés Civic 2002
encore en inventaire



Berline Civic LX 2003
Illustrée



Voiture la plus vendue au Canada pour une 5^e année consécutive

Plus faible consommation d'essence dans sa catégorie,
selon Transport Canada



L'ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES HONDA DU QUÉBEC

HONDA

POUR OBTENIR L'ADRESSE D'UN CONCESSIONNAIRE PRÈS DE CHEZ VOUS, VISITEZ LE www.honda.ca OU COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9.

*Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. Cette offre porte sur les berlines Civic DX 2003 (modèle ES1513PX), les berlines Civic DX-G 2003 (modèle ES1543PX) et les coupés Civic DX 2003 (modèle EM2113P) ou les coupés Civic LX 2003 (modèle EM2153P) neufs pour 48 mois. Échange ou comptant de 2 000\$ (berline Civic DX) et 2 965\$ (berline Civic DX-G). Échange ou comptant de 2 125\$ (coupé Civic DX) et 3 450\$ (coupé Civic LX). Première mensualité de 250\$ sur les coupés Civic DX (modèle EM2113P) et sur les berlines Civic DX (modèle ES1513PX) et de 275\$ sur les coupés Civic LX (modèle EM2153P) et sur les berlines Civic DX-G (modèle ES1543PX) exigible à la livraison. Programme 0\$ comptant également offert. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12\$ le kilomètre excédentaire. Taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. **P.D.S.F. de la berline Civic DX 2003 (modèle ES1513PX), de la berline Civic DX-G 2003 (modèle ES1543PX), du coupé Civic DX 2003 (modèle EM2113P), du coupé Civic LX 2003 (modèle EM2153P) neufs. Transport et préparation (850\$), enregistrement, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Offre d'une durée limitée. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Photo à titre indicatif.

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire)

MEILLEURS ET PIRES RENDEMENTS

(Semaine terminée vendredi dernier)

Actions américaines

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
AEGON actions amér croiss	+10.74	Université Ave crois amér	-1.58
Clarica FD supérieur amér	+10.60	Mavrix Enterprises	-1.49
Clarica FD supérieur amér	+10.57	Chou Fonds Associés	-1.01
Clarica FD supérieur amér A	+10.49	MarLife spéc actions E-U	-0.40
Clarica Supérieur amér A	+10.46	AIC Cat SICAV av ciblé US\$	-1.16
Moyenne Actions Américaines: 6.91			

Actions Amérique latine

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Fidelity Amér Latine A	+5.32	AGF Amér latine US\$	+2.17
BMO latino-amér	+4.79	AGF Amérique Latine	+2.56
IG Cat cro latino-amér	+4.75	TD Croiss latino-amér-LSU	+3.04
StrategicNova amér Latine	+4.19	TD crois. latino-amér - I	+3.58
Scotia Amer Latine	+3.92	Investors Crois Lat-Amér	+3.62
Moyenne Actions Amérique Latine: 3.80			

Actions Asie excluant Japon

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
HSBC AsiePacifique Ser B	+6.58	Banque Nationale Asie-Pac	+1.80
HSBC AsiePacifique US B	+5.97	BMO Ext-orient	+2.97
Clarica FD Asie Alp	+5.51	TD AsieAct RER - I	+3.21
Clarica Alp asiatique	+5.43	Mac Univ CCap g.s.el E-O US\$	+3.66
Clarica FD Asie Alp A	+5.36	Fidelity Ext-Orient US	+3.80
Moyenne Actions Asie Excluant Japon: 4.50			

Actions canadiennes

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
AIC Div Can Crp Frac(PF)	+15.86	Creststreet Fonds de res	-2.84
G33 FPG actions amér 7575	+10.26	Sprott Act canadiennes	-2.81
G33 FPG actions amér 7510	+10.25	Barreau Québec sect act	-0.68
AIC Canada diversif	+6.99	Vista Gains en cap 2	-0.36
AIC Dist Can divers 759	+6.98	Vista Gains en cap 1	-0.36
Moyenne Actions Canadiennes: 3.27			

Actions canadiennes grande capitalisation

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Hartford Act Canadiennes	+7.19	Vista Fonds placement 2	+1.38
Orbit actions canadiennes	+5.73	Vista Fonds placement 1	-1.37
Middlefield Ind act plus	+5.57	Nord-amér Act can Super	-0.66
Compagnies Canadiennes 00	+5.49	Nord-amér Accr Act Super	-0.20
Compagnies Canadiennes 99	+5.36	Mavrix Strat act can	+0.34
Moyenne Actions Canadiennes Grande Capitalisation: 3.21			

Actions canadiennes petite capitalisation

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
COTE 100 EXP	+4.40	Cambridge Growth	-4.26
HSBC gc crois IG tgrme	+4.04	Mavrix Fonds croissance	-2.79
IG Cat can petite cap	+3.70	Multiple Opportunités	-1.76
IA Ecfx Expans Cdn Fid	+3.54	StrategicNova Pet soc cnd	-1.29
NL Expans Cdn Fid	+3.54	CI Act Sect Explorer US	-0.62
Moyenne Actions Canadiennes Petite Capitalisation: 1.48			

Actions européennes

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Clarica ind européen RER	+11.00	Fonds Vision Europe	-1.06
TransSecurite Euro 100	+9.95	CI Sect européen US	+2.24
Maritime Europe A/B	+9.34	Clarica FDSG Euro Croi	+2.43
G33 FPG ind CanEurope7575	+8.93	Clarica FD Fid Euro Croi	+2.43
Moyenne Actions Européennes: 5.81			

Actions internationales

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Opus 2 RER Act mond	+7.94	IG Cat pet cap intl	+1.45
Hightrest Int Equity	+7.60	Ethical RER act internat	+2.11
Mnv FPGS2 E&P act int(S)	+7.32	Ethical act internat	+2.16
Mnv FPG S2 E&P act int(S)	+7.28	CI international US	+2.08
Mnv FPG E&P act int(S)	+7.23	CIBC pet sociétés intl	+2.81
Moyenne Actions Internationales: 5.37			

Actions japonaises

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
BMO Fonds japonais	+3.93	AGF Cat titres act japon	-2.22
BMO Fonds RER japonais	+3.92	AGF Cat titres act jap US	-2.20
Fidelity Japon catégorie	+3.60	Mac Univ gest sél jap RER	-2.22
Fid Japon RER ser A	+3.55	Mac Univ CCap g.s.el Japon	-2.22
Fidelity Japon A	+3.45	Mac Univ CCap g.s.el JaponB	-2.21
Moyenne Actions Japonaises: 1.06			

Actions marchés émergents

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
HSBC Marchés Émergents B	+5.13	Templeton Émergents CF US\$	+0.35
Boue Nat marchés émerg	+4.73	Templeton Émergents US\$	+0.74
RBC Adv Emerg Mkts Equ Cl	+4.58	Templeton Émergents CF	+0.95
Clarica Supér Émergents	+4.55	Templeton Émergents	+1.16
Clarica Supér mar érn A	+4.55	Maritime march érngr-R	+1.39
Moyenne Actions Marchés Émergents: 3.08			

Allocation d'actifs canadien

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Evolution Rêp actif can	+3.94	Boue Nat Divers conservat	-0.00
Investors Répartition	+3.87	Boue Nat RER Conserv (PS)	+0.02
SLAC Pt audacieux Idéal	+3.54	Clarica Equilic conserv	+0.33
SLAC audacieux Idéal SF	+3.53	Clarica FD Rêp d'act Fid	+0.37
Templeton Cdn rêp actif	+3.08	Clarica FD Rêp act Fid A	+0.37
Moyenne Allocation d'Actifs Canadien: 1.59			

Équilibré canadien

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
SEI act diversifié CI O	+4.65	Cambridge Balanced	-1.90
CI port RER croi max mond	+4.61	Université Ave équilibré	-1.53
CI port croi max Amond	+4.60	Nord-amér Diver can Super	-1.16
Caldwell Balanced Fund	+4.42	Astra 125	-0.97
CI FPG Pt croiss aud	+4.29	A.P.P.C. Équilibré	-0.89
Moyenne Équilibré Canadien: 1.70			

Hypothèques Canadiennes

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Clarica FD super pl hypo	+1.08	GWL Hypothécaire (G) NL	-1.01
Clarica FD super pl hyp A	+1.01	GWL Hypothécaire (G) DSC	-1.01
Clarica FD super pl hyp A	+1.01	GWL Hypothécaire US Se B	-0.86
Scotia Hypothécaire	+0.88	HSBC Hypothécaire US	-0.86
Investors Hypothécaire	+0.66	OTG Invest hypothec rev	-0.70
Moyenne Hypothèques Canadiennes: -0.35			

Immobilier

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Optima immobilier	+6.99	Unitis IREI	-1.91
AGF act Immobilieres Mond	+6.45	GWL Immo Can 1 (G) NL	+0.41
Mac Univ CCap mond imm	+3.36	GWL Immo Can 1 (G) DSC	+0.41
AGF act immob mond US\$	+2.67	London Life Real Est (G)	+0.46
Dyn Fonds immobilier mond	+2.49	Sentry Select place immob	+1.43
Moyenne Immobilier: 2.00			

Métaux précieux

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Cambridge Precious Metals	+4.62	Sprott Aurifère	-5.28
London Life Pt Metals(MX)	+1.41	FCMI Métaux Précieux	-5.21
Dundee Precious Metals	+1.40	Royals Métaux précieux	-5.12
Dynamique mêt préc mond	+1.40	BMO mêt précieux	-4.99
CIBC métaux précieux	+1.76	iGold	-3.91
Moyenne Métaux Précieux: -2.69			

Obligations canadiennes

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
AIC Porte univ GP US	+1.59	Altamira obligations	-2.65
Opus 2 Com rev fixe Can	+0.85	CI Secteur oblig can US\$	-2.62
Caldwell Income Fund	+0.80	MB LngTrm Fix Inc-Pooled	-2.36
CI Fon DDJ can haute rend	+0.73	iG10	-2.25
Mnv FPG RA séc	+0.30	Canada-Vie dev étrang Pl	-2.20
Moyenne Obligations Canadiennes: -1.14			

Obligations Étrangères

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Skyllon Glo Cap Yld Tr	-0.49	GWL Oblig Intl (P) NL	-2.82
TransSecurite Oblig amér	-0.44	GWL Oblig Intl (P) DSC	-2.81
CI REER obl intl	-0.74	MLAC RER glo obl Tal (A)	-2.77
Mac Univ Mond de rev REER	-0.77	MLAC RER glo obl Tal (C)	-2.76
BMO oblig U.S.	-0.85	Talvest RER Gl oblig dist	-2.76
Moyenne Obligations Étrangères: -1.85			

Ressources naturelles

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Fidelity Spec Ress Nat A	+4.74	Cambridge Ressource	-0.06
Fidelity Spec Ct Ress Nat	+4.63	MRF 2002 II Assoc Itée	-3.66
Fidelity Spec Ress Nat US\$	+3.31	Maxiv exploration	-3.31
IG Cat sct mnd ress	+2.79	MRF 2002 Assoc Itée	-2.86
RBC Adv Sct mnd ress	+2.41	MRF 2001 Association Itée	-2.66
Moyenne Ressources Naturelles: -0.07			

Revenu de dividendes canadien

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Ph&N Fonds rev div O	+5.27	Signature Sect de div US\$	-1.15
Ph&N Fonds rev div A	+5.25	GGOF Div mens class	-0.00
SL div can croissance A	+4.40	Dynamic Dividend Inc	-0.00
SL div can croissance A	+4.79	Dynamique dividendes	+1.15
SL Idéal dividendes can	+4.78		
Moyenne Revenu de Dividendes Canadien: 2.33			

Science et technologie

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Fonds Tech NA RER 2000	+11.24	Triax CARST Technology Tr	-1.42
First Tr Ind Intern DJ C\$	+10.58	NordOuest d'innovations	+2.02
First Tr Ind Int DJ US\$	+10.18	London Life Sci & tech (G)	+2.51
Dyn tech mondial RER	+9.80	GWL Can Sci & tech (G) NL	+2.53
Tech technologie mondial	+9.35	GWL Cdn Sci & tech(G) DSC	+2.53
Moyenne Science et Technologie: 6.24			

Source: Fund Data

Notre tableau présente le rendement des

fonds d'investissement pour la période se

terminant le 21 mars 2003 fournis par

Fundata Canada inc.

Il présente dans l'ordre suivant:

1) La valeur liquidative nette par action

(VANPA);

2-3) La variation de prix en % et en valeur

durant la semaine;

4-5) Le rendement en % sur 1 mois et 1 an,

incluant le réinvestissement des divid-

endes et déduction faite des frais de

gestion et autres dépenses du fonds en

date du dernier mois complet

disponible.

Fonds VANPA Chg.% Chg.\$ 1 m.% 1 an%

—RGENTUM C\$

Pool Mkt Neu C\$ 6.43 -2.22 -20.13

Port act can 7.19 +3.13 +2.12 -19.2

Port am érn 4.89 +7.04 -3.21 -5.6 -43.5

Port découvert 8.95 +1.59 +1.40 -1.6 -3.6

Port éq libté 6.43 +8.21 +4.88 -5.2 -32.2

Port éq libté 6.43 +8.21 +4.88 -5.2 -32.2

Port Revnu 7.52 +1.72 +1.26 -1.3 -7.3

Prt perform can 10.83 +2.40 +2.48 -1.9 -5.9

Prt Act Int 6.43 +8.21 +4.88 -5.2 -32.2

Prt Mar NeuReCS 4.03 +4.33 -0.17 -3.3 -26.3

Équilibré 10.33 — — -9.6 -5.5

—ABC FUNDS

Amer-Valeu 7.93 — — -2.2 -6.6

Fully-Mgd 7.93 — — -2.2 -6.6

Fund-Value 7.93 — — -2.2 -6.6

—ABERDEEN ASSET (n)

Aberdeen G7 9.84 +3.80 +3.60 -3.1 -26.0

SCOTS 20.00 +3.80 +3.60 -3.1 -26.0

—ACKER FINLEY (n)

OSA Enterprise 5.95 +7.40 +4.10

—ACUTÉ FUNDS

ac C30 tout cap 9.88 +2.74 +2.63

ac C30 tout cap 9.88 +2.74 +2.63

Actions can 11.74 +4.08 +4.00

Actions mond 11.74 +4.08 +4.00

Fixed Income 9.33 +1.02 +0.96 -1.0 -37.7

Mon act val soc 6.10 +4.00 +3.47

—ACUTY CLEAN EQUITY

Act mondiales 8.18 +3.11 +2.46 +1.4 -21.5

Actions 8.18 +3.11 +2.46 +1.4 -21.5

Équilibré 8.18 +3.11 +2.46 +1.4 -21.5

—ACUTY POOLERS

Action Mondial 11.33 +6.32 +7.32

Actions can 11.33 +6.32 +7.32

Cdn Small Cap 11.11 +3.36 +3.63 +4.3 -19.3

Cdn Core Equ 10.16 +4.75 +4.60 +1.6 -1.6

Client Term 8.17 +1.08 +1.00 -2.3 -2.3

Équilibré 13.72 +1.73 +2.40 +1.7 +5.7

High Income 13.72 +1.73 +2.40 +1.7 +5.7

Income Trust 11.19 +3.89 +4.19 +1.3 -13.0

Mondial Bal 12.04 +1.04 +1.04 -1.3 -13.0

Revenue Fide 12.90 +1.00 +1.32 -1.2 -1

Suite de la nase D 11

Suite à la page D 13

neddomada

2	+.05	+1
8	+.03	+1

LES PETITES ANNONCES

DÈS 8 HEURES!

COMMENT NOUS JOINDRE

Heures d'ouverture: lundi au vendredi, de 8 h à 17 h 30

Par téléphone:

(514) 987-8363

Sans frais:

1-866 987-8363

Par télécopieur:

(514) 848-6287

Au comptoir:

Lundi au vendredi,
de 8 h 30 à 17 h 30



Adresse postale:

Les petites annonces
7, rue Saint-Jacques
Montréal, Québec H2Y 1K9

petitesannonces@lapresse.ca

Heures de tombée:

Les petites annonces régulières

Mardi au samedi: 17 h 30 la veille de la parution
Dimanche et lundi: 17 h 30 le vendredi précédent

Annances encadrées

48 h avant la parution

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

Nom complet, adresse et numéro de téléphone pour la facturation

Rubrique, texte et dates de parution

Personne à joindre pour vérification

Numéro de téléphone pour vous joindre en semaine entre 8 h et 17 h 30, si différent de celui de la facturation

Avis

Nos annonceurs sont priés de vérifier la teneur de leurs annonces lors de leur première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit en aviser aussitôt La Presse qui convient de publier dans la prochaine édition du journal, une version corrigée de celle-ci. Toute erreur ou plainte visant la teneur d'une annonce doit être signalée le jour de sa parution avant 17 h, pour fins de correction lors de la prochaine édition du journal. De même, en cas d'annulation d'une annonce, l'avis à cette fin doit être donné avant 17 h, du lundi au vendredi, le jour qui précède sa parution. Les annonces sont sujettes à l'approbation de leur contenu de même qu'à l'approbation du crédit de l'expéditeur.

La Presse se réserve le droit de publier, d'annuler ou de classer correctement toute annonce sous la rubrique appropriée.

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

La Place du Marché... les sucres

(2,98 \$ par ligne, par colonne)
Format minimum : 5 lignes par 2 colonnes

Publiée chaque dimanche

Un répertoire de bonnes adresses en agrotourisme
Faites connaître aux milliers de lecteurs vos produits.

100

IMMOBILIER

• RÉSIDENTIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Visites libres	100
Île de Montréal	101
Centre-ville	102
Vieux-Montréal	103
Maisons de prestige	104
Laval, Rive-Nord	105
Rive-Sud	106
Banlieue ouest	107
Banlieue est	108
Laurentides, Lanaudière	109
Estrie, Cantons de l'Est	110
Extérieur de Montréal	111
Bord de l'eau	112
États-Unis, hors frontières	113
Temps partagé, échange	114
Condominiums, copropriétés	115
Bureaux à louer	116
Maisons de campagne, domaines	117
Chalets	118
Maisons mobiles	119
Propriétés à échanger	120
Propriétés demandées	121
Fermes, terres	122
Terrains résidentiels	123
Prêts hyp. / résidentiel	124
Divers	125

• LOCATION •

Île de Montréal	131
Centre-ville	132
Vieux-Montréal	133
Logements à échanger	134
Laval, Rive-Nord	135
Rive-Sud	136
Banlieue ouest	137
Banlieue est	138
Laurentides, Lanaudière	139
Estrie, Cantons de l'Est	140
Extérieur de Montréal	141
États-Unis, hors frontières	142
Condominiums, copropriétés à louer	143
Maisons de campagne	144
Chalets à louer	145
Chambres, pensions	146

Propriétés à louer	149
Résidences pour aînés	150
Garages	151
On demande à louer	152
On demande à partager	153
Sous-location	154
Appartements meublés	155

• INDUSTRIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Propriétés à revenus	160
Propriétés comm. / industrielles	161
Fermes, terres	162
Commerces	163
Copropriétés, espaces comm. / industriels	164
Terrains comm. / industriels	165

• LOCATION •

Espaces comm. / industriels à louer	180
Commerces à louer	181
Entrepôts à louer	182
Bureaux à louer	183
Magasins à louer	184
Divers	185

200

OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement)

Programmes de formation

Postes cadres

et professionnels

Santé, services communautaires

Éducation, enseignement

Gardiennes

Bureaux

Informatique

Assurance

Secteur automobile

Vente, commerce

Immobilier

Transport, camionnage

Hôtellerie

restauration, alimentation

Impression, infographie

Technique, métiers

sous-traitance

Coiffure, esthétique

Industrie du vêtement

Industriel, manufacturier	329
Entretien, sécurité	330
Conciergerie	331
Services domestiques	332
Musiciens, artistes	333
Mannequins, modèles	334
Emplois divers	335
Emplois divers à temps partiel	336
Emplois demandés	337
Méthodes de recherche	338
d'emplois	339
Bénévolat	340

• COURS •

400

SERVICES PERSONNELS

Cours

Souhaits, événements

Avis de recherche

Compagnes, compagnons

Agences de rencontres

Clubs de rencontres

Lignes de rencontres

Astrologie, occultisme

Billets de sport / spectacles

Activités sociales

Escortes, rencontres, etc.

Studios de massage

Divers

500

VÉHICULES AUTOMOBILES

Machinerie diverse, véhicules lourds

Camions, 4 x 4, fourgonnettes

Véhicules 5000 \$ et moins

Automobiles

Autos, camions antiques et de collection

Autos - camions à louer

Services divers

Pièces et accessoires

Ferraille

Entreposage de véhicules

600

LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS

Sports, plein air

Séjours, excursions

• ÉQUIPEMENTS RÉCRÉATIFS •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Motocyclettes

Bateaux, sports nautiques

Motoneiges, véhicules tout terrain

Véhicules récréatifs

Remorques

700

AFFAIRES

Site internet

Occasions d'affaires

Franchises

Services spécialisés, financement

Tenue de livres, impôt

• 800 •

AVIS

Avis légaux

Avis divers, communiqués

Avis de dissolution, changements de nom

900

DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS

Remerciements

Condoléances

Prières

Décès

Immobilier

100 VISITES LIBRES

VIEUX-LONGUEUIL, duplex ou cott. (5 ch.) semi-dé-taché, rénové, ensolleillé, jardin de rêve, avec bain tourbillon. Occ. 1er juil., 214 900 \$. Visite libre dim. sur rendez-vous 14h-16h. (514) 603-7521

101 ÎLE DE MONTRÉAL

1 x 6 3/4, 3 x 3/4, Rosemont, garage, 2000 pi. pavée, fait voir Privé. 270 000 \$. (514) 734-8820

À VOIR - P.A.T.

Triplex rénové, r.d.e.ch. libre, 269 000 \$. 450-467-8378

MERCIER 4plex 30x49 récent 360 000 \$. Poss. 4 condos ou 1 étage indivise 130 000 \$ métro. Bus. Pas d'agent. (514) 351-9011

MTL CENTRE-SUD, 1924 pi. Condo haut de duplex très ensolleillé, + 270 pi rangement s/sol. 500 m métro, police, école, parc, centre de loisirs, sortie Lavendrye. (514) 953-3635, www.clicmonsoon2000.com, url: 10668 - 225 000 \$

ROSEMONT, duplex (poss. 3 rev.), face parc, facilité de stat. bois franc, armories chène. 2e et s/sol rénovés. R.d.e.ch. libre, 325 000 \$. Après 18 h. sur 450-434-5666

VILLERAY, rue Foucher 15 ans 3plex 2x7 1/2 sur 2 niveaux, 3 ch. 2 s / bains, 4 1/2 s / sol. Proprio occ. + coins. (514) 341-9969

VILLERAY, rue des Belges, triplex 2x3 1/2, all. r.d.e.ch. s/sol fini, exc. cond. boiseries chêne. Agent s'abstient. (514) 891-4565

103 VIEUX-MONTRÉAL

CONDO - 1 McGill Grand 4 1/2, 2 ch. - loggia, garage. 281 000 \$. (514) 767-5982

LE CAVER HILL, condo style loft (1100 pi. car), 5 électros inox. 279 000 \$. (514) 949-7630

105 LAVAL RIVE-NORD

DUVERNAVY, Split level accès facile pour Papineau, 4-5 ch. 2 1/2 s/bains, s/sol fini, très grand terrain, foyer, gar. piscine creusée, sans agent. 269 000 \$. 450-669-3604

105 LAVAL RIVE-NORD

L.D.R., cott. semi détaché, près du futur métro, 4 ch., s/sol fini, piscine hors terre, rue très tranquille. (514) 389-8034

L.D.R., grand semi dét. 150 mètres station métro Cartier, surface 1900 car., + gar. 300 car. tout rénové, 3 ch., foyer, grand terrain, piscine, etc., pas agent. 160 000 \$. 450-663-3168

106 RIVE-SUD

À ST-MARC SUR RICHELIEU, parc régional environnement A+, 2 c. à c. 20 min., garage, 150 000 \$ nég., 450-446-3695

107 BANLIEUE OUEST

N.D. idéal, split impeccable, 3 x 1 ch., 1 1/2 s/bains, s/sol fini, piscine, lot 7200 pi. car., taxes basses, 148 500 \$. (514) 979-5990 pas d'agent

110 CANTONS DE L'EST

À OWL'S HEAD, bungalow '93, 2 ch., domaine de 2.7 acres, 150 000 \$ nég., 450-446-3695

112 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

BORD DE L'EAU Lac des Deux-Montagnes, 3 ch., salon, s/manger, cuisine, 2 dînettes, 1 s/bain, 1 s/au. Planchers de lattes de chêne ou de céramique. Foyer, alc., 2 balcons plein sud. Salle de réception, sauna, piscine extérieure, 2 stat. int. Vue sur le lac de chacune des pièces. SITE UNIQUE ! A moins de 1 km du train. (514) 893-8325

Canal - Marché

2 ch., 315 000 \$. 514-346-6798. www.directduproprio.com code d'accès 3901

LONGUEUIL, Parcours du Cerf, 2 ch., 1 s/bain, 1 s/au. Planchers de lattes de chêne ou de céramique. Foyer, alc., 2 balcons plein sud. Salle de réception, sauna, piscine extérieure, 2 stat. int. Vue sur le lac de chacune des pièces. SITE UNIQUE ! A moins de 1 km du train. (514) 893-8325

116 RIVE-SUD

À ST-MARC SUR RICHELIEU, parc régional environnement A+, 2 c. à c. 20 min., garage, 150 000 \$ nég., 450-446-3695

117 BANLIEUE OUEST

N.D. idéal, split impeccable, 3 x 1 ch., 1 1/2 s/bains, s/sol fini, piscine, lot 7200 pi. car., taxes basses, 148 500 \$. (514) 979-5990 pas d'agent

118 CANTONS DE L'EST

À OWL'S HEAD, bungalow '93, 2 ch., domaine de 2.7 acres, 150 000 \$ nég., 450-446-3695

119 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

120 CANTONS DE L'EST

À OWL'S HEAD, bungalow '93, 2 ch., domaine de 2.7 acres, 150 000 \$ nég., 450-446-3695

121 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

122 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

123 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

124 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

125 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

126 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

127 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

128 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

129 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

130 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

131 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

132 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

133 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

134 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

135 BORD DE L'EAU

LAC LOUISE, bord de l'eau, vue superbe, 30 min. Sherbrooke, très paisible, 3 ch., 2 s/bains, foyer, 1575 pi. car., 108 000 \$. 819-877-5188

123 PRÊTS HYPOTHÉCAIRES/RÉSIDENTIELS

Al 1ère, 2e balance, vente Notaire Laberge pour, soir (514)

MOT MYSTERE

VETEMENTS - Un mot de 10 lettres

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

- AUBE

BAS

BLEU

BURE

COL

COULE

DEVANT

DOS

EFFETS

ELEGANT

ELIME

ENFILER

ENSEMBLE

ESCOT
- ETOFFE

ETOLE

FERME

GAINÉ

GALON

IMMETTABLE

JODHPURS

LAINAGES

LAINE

LAMEE

LANGE

LAVER

LEVITE

LIVREE
- LODEN

LUSTRINE

MAILLOT

MANCHE

METTRE

MISE

NEGLIGE

NOEUD

NYLON

ORLON

OUATINE

PAN

PLAID

REBRAS
- REDINGOTE

RHINGRAVE

RUBAN

SAC

SATIN

SOIE

TENUE

TISSU

TOILETTE

TUTU

VAGUE

VOILE

Solution du dernier problème : QUIMPER

24/03/2003

11267

LA PHRASE SECRÈTE

Thème: Citation de J. Gagnon

Placez les lettres de chaque colonne dans la case appropriée de manière à former une phrase complète. Les mots sont séparés par une case noire.

H	O	T	E	N	L	A	N	L	E	O	M	R	O	S
M	I	R	S	E					H		H	E	M	E

Solution du dernier numéro : Nous avons autant besoin de raisons de vivre que de quoi vivre.

MOTS CROISÉS

www.hannequart.com

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												

24 mars 2003

06751

HORIZONTALEMENT

- 1 Qui contient du sucre.

2 Autour de la tête des saints - Qui blesse par sa cruauté.

3 Exprime l'ordre d'arrêter - Achevé.

4 Signal de détresse en morse - Alcaloïde de l'opium.

5 Ancienne monnaie - Qui est en feu.

6 Épée - Se dit d'une variété de prune.

7 Rigolé - Mettre bas.

8 Unité d'intensité de courant - Toile imperméable.

9 Être en eau - Poilu - Pronom familial.

10 Qui ont rapport aux lettres.

11 Accompagnée - Recrute.

12 Levant - Ensembles ordonnés d'idées scientifiques ou philosophiques.

Verticalement

- 1 Arbre d'Amérique du Nord, voisin du laurier - Personnel.

2 Véhicule routier léger - Arthropodes marins.

3 Bâton pastoral - Décrit.

- 4 Pied de vigne - Qui se confie facilement.

5 Marque la surprise - Nettoyer en grattant - Doubles règles.

6 Instrument à cordes - Collégienne.

7 Recomence - Périodes.

8 Il y fait chaud - Protestant.

9 Peut faire mourir des milliers de personnes - Étingeler.

10 Titre donné à un cardinal - Bohémien.

11 Sert à guider un cheval - Monument funéraire.

12 L'hégire est celle de l'islam - Suspectes.

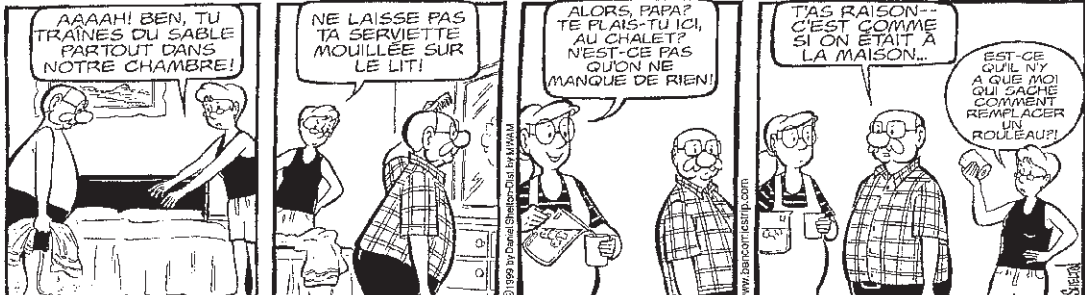
SOLUTION AU PROCHAIN NUMÉRO

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

06750

SOLUTION DU DERNIER NUMÉRO

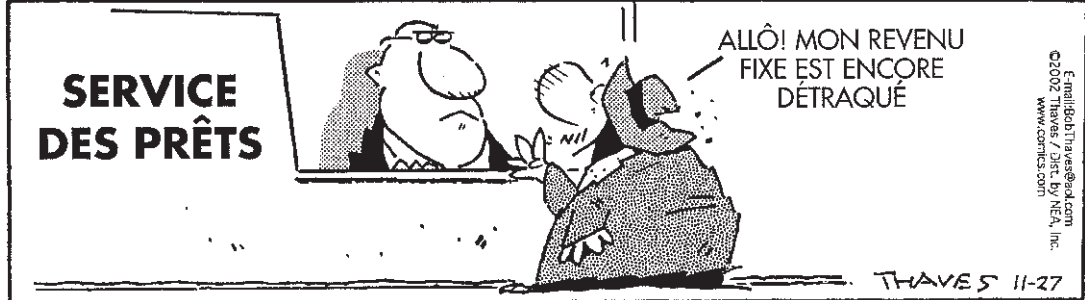
BEN



LA DÉVEINE



FRANK ET ERNEST



PEANUTS



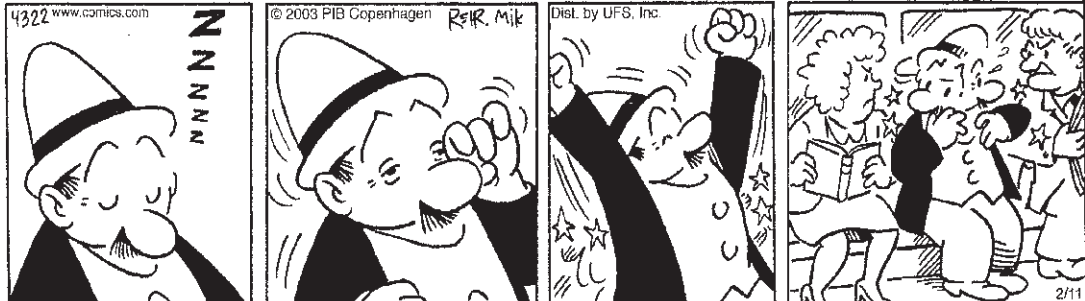
PHILOMÈNE



GARFIELD



FERDINAND



SOINS INTENSIFS de Chrystine Brouillet

- 62 -

Elle se calmait peu à peu; pour-quoi Maxime irait-il raconter ce détail à la détective? Et s'il le lui rapportait, quelles conclusions en tirerait-elle? Qu'elle était une mère soucieuse de soulager les douleurs de son enfant. N'avait-elle pas expliqué à Maxime qu'elle traitait Kevin pour atténuer ses souffrances?

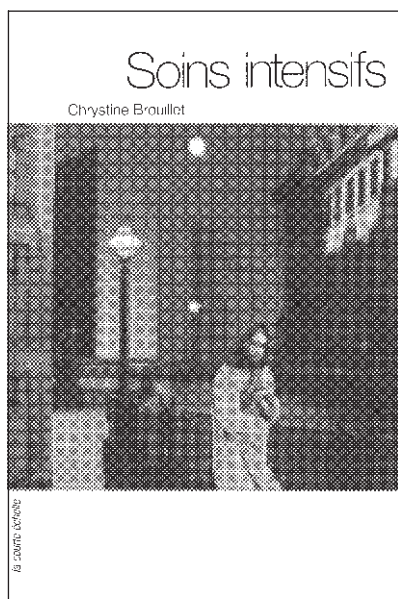
Et s'il en parlait à une infirmière, Denise prétendrait que Maxime fabulait... Qui croirait la parole d'un enfant? Personne ne lui accordait de crédit, autrefois, quand elle s'exprimait. Maintenant, c'était elle qui avait le pouvoir.

Elle se pencha vers Kevin, remonta le drap par-dessus sa tête, tel un linceul, puis le rabaissa en entendant des pas dans le corridor.

Chapitre 9

Il y avait beaucoup plus de monde que d'habitude dans la salle de jeux de l'aile de pédiatrie. Plusieurs parents, prévenus de l'accident dont avait été victime leur enfant, s'étaient précipités sans prendre le temps de déposer un frère ou une sœur chez une voisine ou une gardienne. Maxime vit Élodie jouer avec une fillette qui avait encore son manteau sur le dos. Il s'approcha d'elle, la taquina, lui ôta ses vêtements d'hiver. Il en déshabilla deux autres et sortit dans le corridor pour tenter d'en apprendre plus sur l'accident.

Personne ne pouvait répondre aux questions de Maxime. La course contre la montre se poursuivait. Les civières, les chariots défilaient devant les infirmières et les médecins qui agissaient dans une parfaite cohésion. Maxime se rappela ce que Graham avait dit à propos de Rouaix: ils n'avaient pas besoin de se parler au cours d'une opération pour décider de la marche à suivre. Ils échangeaient simplement des regards. Ici, les infirmières et les médecins se comprenaient par monosyllabes; l'heure n'était pas aux longues discussions.



Maxime décida de téléphoner à Graham. Il n'était pas le seul à vouloir se servir de l'appareil. Les parents des victimes de l'accident se succédaient pour rassurer leurs proches et Maxime préféra descendre au rez-de-chaussée pour rejoindre Graham. Alors qu'il s'approchait d'un téléphone public, le clown Grimace le héra.

– Tu t'en vas aussi?

– J'ai joué un peu, mais je commence à m'ennuyer. Il y a trop de monde, tous les jeux sont pris. Et Nicole et Jeanne sont débordées.

– Oui, je vais partir avec toi. On gêne à être dans leurs jambes.

Maxime croyait que le clown resterait plus longtemps pour distraire les enfants, mais peut-être avait-il raison: il y avait une telle cohue à l'étage!

Le clown offrit à Maxime de le reconduire chez lui, mais l'enfant refusa. Une amie devait venir le chercher bientôt à l'hôpital. Il n'avait qu'à lui téléphoner. Il se dirigea vers les appareils d'un pas assuré. Peut-être que Graham pourrait le cueillir plus tôt que prévu?

– Je peux te déposer, insista le clown. Il fait froid, tu vas geler à l'arrêt d'autobus si ton amie ne

peut pas venir te chercher ici. Je vais t'attendre. Vas-y, je serai devant la porte.

Maxime composa le numéro du téléphone cellulaire de Maud Graham, mais il n'obtint aucune réponse. Il composa celui de la centrale de police et demanda Maud.

– Maud? Ah? Graham? Elle n'est pas là.

– Mais il faut que je lui parle et son cellulaire ne marche pas.

– Elle l'a peut-être oublié.

– Mais je veux lui parler!

– Écoute, elle est partie pour s'occuper d'une affaire urgente. On n'aura pas de nouvelles d'elle avant un bout de temps. Tu ferais mieux de rappeler demain. Eh? Je te reconnais, tu es la petite fille de Trottier?

Maxime raccrocha, profondément vexé. Comme s'il avait une voix de fille! Ce policier était un imbécile!

Le clown décela sa colère et l'interrogea.

– Ton amie ne peut pas venir?

– C'est ça. Elle a trop de travail.

– Ne te fâche pas pour ça, voyons. Je vais te ramener chez toi. Chez lui?

À SUIVRE

la courte échelle

Les éditions de la courte échelle inc.
5243, boulevard Saint-Laurent
Montréal (Québec) H2T 1S4

© 2000 Les éditions de la courte échelle inc.