

AFFAIRES

La Presse

Éoliennes : Hydro-Québec applaudit Ottawa

Page 5

Les taux baissent encore

Page 3

Alan Greenspan



TSE 300	S&P / CDNX	S&P / TSE 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR	
7531,63	996,80	435,91	378,15	2001,93	9888,37	1136,76	272,20 \$US	17,54 \$US	63,56 CUS	71,18 €URO
-28,18 -0,4%	0,47 0,0%	-2,19 -0,5%	-1,50 -0,4%	9,81 0,5%	-33,08 -0,3%	-3,17 -0,3%	0,00 0,0%	-0,31 -1,7%	0,20	0,06
	▲	▼	▼	▲	▼	▼		▼	▲	▲

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 12 DÉCEMBRE 2001

BOURSES

Corus a le Québec dans la mire

Le groupe veut accentuer sa part dans Teletoon et lorgne une station de Québec

MARTIN VALLIÈRES

Corus Entertainment est pressenti comme un acheteur potentiel des actifs de Cinar, firme montréalaise aux prises avec une querelle d'actionnaires après ses démêlés avec le fisc et les décisions douteuses de ses ex-dirigeants. Le groupe torontois a déjà payé 600 millions de dollars pour Nelvana, un producteur d'émissions pour enfants qui est concurrent de Cinar.

Mais en marge de l'assemblée des actionnaires de Corus, hier à Toronto, son président et chef de la direction, John Cassaday, a indiqué à *La Presse* que « chez Cinar, seule sa part de 20 % dans Teletoon nous intéresse ».

Teletoon gère les deux chaînes spécialisées en dessins animés du même nom, en français et en anglais. Corus possède déjà 40 % de Teletoon dans son portefeuille de participations dans diverses chaînes spécialisées, l'un des plus importants au Canada. L'autre actionnaire important de Teletoon est Astral Media, de Montréal, avec 40 % aussi.

Par conséquent, la part de 20 % de Cinar pourrait faire basculer le contrôle de Teletoon en faveur de Corus. « Ils savent que nous sommes intéressés et ils savent comment nous rejoindre s'ils veulent vendre », a dit M. Cassaday.

Bonne relation

Le président de Corus a évalué entre « entre 200 et 250 millions » la valeur globale de Teletoon. La part de 20 % de Cinar vaudrait autour de 45 millions. Mais comme cette part de Teletoon déciderait aussi de son contrôle entre Corus ou Astral, sa

valeur réelle serait sûrement supérieure à la seule proportion de 20 %.

Chez Astral Media, informé de l'intérêt déclaré par le président de Corus pour la part de Cinar chez Teletoon, le vice-président et porte-parole, Alain Bergeron, a indiqué que le groupe montréalais était aussi intéressé à ce bloc d'actions.

La perspective d'une mainmise par Corus pourrait réduire Astral au statut d'actionnaire minoritaire de Teletoon. « Nous serions intéressés à continuer notre bonne association avec Corus chez Teletoon. Pour le moment, il n'y a pas de concurrence entre nous à ce sujet », a soutenu M. Bergeron.

Chez Cinar, la vice-présidente et porte-parole, Louise Sansregret, a indiqué que la part de 20 % dans Teletoon « a été extrêmement intéressante en termes de rendement » jusqu'à maintenant. « Nous sommes dans Teletoon depuis ses débuts et notre part n'est pas à vendre pour le moment », a-t-elle soutenu.

Elle ne croit pas par ailleurs que l'intérêt manifesté par le président de Corus ainsi que la valeur attribuée à la part de Teletoon envenimera la dispute d'actionnaires chez Cinar pour l'orientation de l'entreprise. « Malgré cette chicane, la situation financière de Cinar est saine et nos ventes d'émissions vont bien, a dit Mme Sansregret. Cinar cherche toujours un acheteur ou des investisseurs pour toute l'entreprise, mais nous n'avons pas pour autant besoin d'une vente de feu. »

Si la part de Cinar dans Teletoon était mise en jeu, Corus et Astral n'est serait pas à leur première tractation d'actifs.

Voir CORUS en D2



Photo MICHEL GRAVEL, La Presse © Louis Audet, président de Cogeco.

Cogeco veut affronter Astral dans la radio

LAURIER CLOUTIER

POURTANT adepte de la croissance graduelle, Cogeco a révélé hier vouloir transformer sa station Rythme FM, de la région de Montréal, en un nouveau réseau de radio au Québec, en concurrence avec celui d'Astral Media.

Le 6 décembre, Cogeco a déposé plusieurs demandes de licences au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), a précisé hier la porte-parole du groupe après l'assemblée annuelle des actionnaires tenue à Montréal. La filiale Cogeco Radio-Télévision demande au CRTC d'exploiter des stations Rythme FM à Québec, à Trois-Rivières, à Sherbrooke et à Chicoutimi/Jonquière afin d'établir un réseau dans l'ensemble du Québec, a dévoilé le président et chef de la direction du groupe, Louis Audet. Le nouveau réseau offrira la seule solution de rechange viable, dit-il, aux trois réseaux du Groupe Astral, dont Radio Énergie et Radiomédia.

La station 105,7 Rythme FM, spécialisée dans la musique contemporaine pour adultes, a haussé de 43 % ses heures d'écoute à Montréal cet automne. Elle est désormais au deuxième rang des stations les plus écoutées dans la région montréalaise chez les 25 à 54 ans.

Selon le plan de Cogeco, la station Rythme FM de Montréal servirait de tête de pont au nouveau réseau et elle achèverait des émissions aux autres stations du groupe. Toutefois, chacune produirait du contenu local aux heures de pointe du matin et de l'après-midi.

Cogeco possède déjà une station radiophonique à Québec, FM 93, axée sur le commentaire. C'est une deuxième station qu'elle veut implanter dans cette ville, à la suite d'un appel de demandes de la part du CRTC.

Dans le câble

Pour sa part, Cogeco Câble compte bien réduire ses pertes d'abonnés face à ses concurrents de la télévision par satellite Bell ExpressVu et StarChoice; elle veut aussi augmenter sa clientèle totale. En 2001, 5,2 % des abonnés de Cogeco Câble au Québec se sont tournés vers la télé numérique.

La principale filiale de Cogeco n'écarte pas des achats de territoires des principaux câblodistributeurs, Rogers et Vidéotron.

Voir COGECO en D2

Ski: en attendant le froid, les prix augmentent un peu



RÉJEAN BOURDEAU
GRAND ANGLE

Les skieurs et les planchistes ont des fourmis dans les jambes. Les propriétaires des stations croisent les doigts. Tous ces amateurs de sports d'hiver n'attendent qu'une chose : le froid.

« Avec nos équipements, nous sommes prêts à enneiger nos montagnes », lance Louis Dufour, président des stations de la Vallée de Saint-Sauveur.

Pour le moment, rien ne laisse présager une chute des degrés. Le week-end dernier, seulement quelques pistes étaient en exploitation dans les grands centres.

Mais l'hiver approche à grands pas et quand viendra le temps de s'élancer sur les pentes, les sportifs devront déboursier 2,9 % de plus cette année, selon la compilation annuelle effectuée par *La Presse* auprès de 25 centres de ski partout au Québec. Il s'agit d'une légère hausse si on la compare aux augmentations variant de 3,5 % à 4 % pour les trois dernières années.

Cette moyenne s'applique pour le billet d'un adulte, une journée de fin de semaine, taxes incluses. En utilisant les différents forfaits offerts par les centres, les amateurs des sports de glisse s'en tireront

toutefois à meilleur prix. Selon les endroits, des réductions sont possibles en achetant des livrets de billets, des passes pour plusieurs journées, des « deux pour un », etc. Il est aussi possible d'économiser en profitant des blocs de plusieurs heures au lieu d'acheter un billet pour la journée complète.

Question bas prix, la station Mont Gabriel, propriété de Mont Saint-Sauveur, gagne la palme avec une nouvelle formule très intéressante. « Nous allons en faire une station de style populaire en réduisant les tarifs », explique M. Dufour.

Cette année, le prix du billet pour un adulte (13 ans et plus) ne sera que de 15 \$ pour une journée de semaine et de 25 \$ pour une journée de week-end. Les étudiants (13 à 25 ans) déboursieront 15 \$ du lundi au vendredi et 20 \$ la fin de semaine. Le tarif pour les enfants (6 à 12 ans) sera de 10 \$ la semaine et de 15 \$ le week-end.

Du gazon en début de saison

Le beau temps retarde l'ouverture des stations. Ce faux départ aura-t-il de fâcheuses conséquences pour l'industrie ?

« Pas pour l'instant. Le début de saison ne compte généralement que pour 3 % des recettes », souligne Michel Archambault, professeur et titulaire de la chaire de tourisme de l'Université du Québec à Montréal.

Voir SKI en D2

TARIFS DE CENTRES DE SKI ALPIN *



Station	Région	2001-2002 (\$)	2000-2001 (\$)
Massif de Petite-Rivière Saint-François	Charlevoix	42	34,75
Mont Avila	Laurentides	34	33
Mont Castor	Gaspésie	22	22
Ski Chanteclerc	Laurentides	33	32
Mont Gabriel	Laurentides	25	33
Mont Garceau	Lanaudière	30	30
Mont Lac-Vert	Lac Saint-Jean	24	23,50
Mont Orford	Estrie	36	36
Mont Orignal	Chaud.-Appal.	25	20
Mont Olympia	Laurentides	34	33
Mont Rigaud	Montréal	25	26
Mont Sainte-Anne	Québec	52	49
Mont Sainte-Marie	Outaouais	38	37
Mont Saint-Sauveur	Laurentides	41	40
Mont Sutton	Estrie	41	40
Mont Gallix	Côte-Nord	24,50	24,50
Owl's Head	Estrie	32	32
Ski Bromont	Estrie	39	38
Ski Mont Saint-Bruno	Montréal	28	27
Ski Morin Heights	Laurentides	34	33
Stoneham	Québec	41	39
Tremblant	Laurentides	58	55
Le Valinouët	Saguenay	28	26
Val d'Irène	Gaspésie	23	22,50
Vallée du Parc	Mauricie	23	23

* Tarif pour un adulte, une journée de fin de semaine, taxes incluses



Des réseaux incontournables



ZOOM MEDIA

ÉCONO FLASHES

Boralex | Projet de 36 millions

BORALEX entreprendra le développement, la construction et le financement d'une centrale de production d'électricité à partir de résidus de bois d'environ 20 MW, dans la région des Hautes-Laurentides. Le projet envisagé, qui représente un investissement de 36 millions de dollars, permettra la création d'une centaine d'emplois durant la période de construction et d'une vingtaine d'emplois permanents pour assurer l'exploitation quotidienne de la centrale. L'électricité produite sera vendue à Hydro-Québec aux termes d'un contrat de vente d'énergie d'une durée de 20 ans. D'une capacité de production annuelle d'environ 145 000 KWh, ce projet nécessitera une période de 18 à 24 mois pour son implantation après avoir obtenu les autorisations environnementales. L'approvisionnement en résidus de bois proviendra de plusieurs scieries de la région des Hautes-Laurentides.

TIW | Offre d'achat de ses unités

TÉLÉSYSTÈME Mobiles International (TIW) offre d'acheter la totalité de ses unités en circulation, représentant une participation en actions de 54,5 % dans Clearwave N.V., en échange de 5,46 actions avec droit de vote subalterne de TIW pour chaque unité déposée. TIW a déposé une circulaire d'offre d'achat auprès de chacune des provinces du Canada, ainsi qu'auprès de la Securities and Exchange Commission aux États-Unis. L'offre, qui expire le 21 janvier 2002, à moins d'extension ou de retrait, fait partie du plan général de recapitalisation annoncé récemment par TIW. Elle n'est pas soumise à des conditions de dépôt minimal, mais elle est conditionnelle, entre autres, à la réussite de l'offre d'achat et de la sollicitation de consentement par TIW pour ses débentures subordonnées participatives 7 %, annoncées plus tôt ce mois-ci, et dont les dates d'expiration sont prévues pour le 9 janvier. Télésystème, la Caisse de dépôt et placement du Québec et toutes ses filiales, et Rogers Télécommunications (Québec), qui détiennent ensemble environ 55,1 % des unités en circulation, ont convenu de déposer leurs unités dans le cadre de l'offre.

Stryker Bertec | Expansion à l'Islet

STRYKER BERTEC Médical investit 15,5 millions de dollars à sa division de l'Islet pour l'expansion des installations et la diversification des produits. La société bénéficie d'un appui financier d'Investissement Québec de 1,27 million lié à la création de 150 emplois sur une période de deux ans, en plus de maintenir les 200 emplois existants. En soutenant les entreprises québécoises dans leurs efforts de développement, Stryker Bertec, filiale de Stryker Corporation, est la seule entreprise québécoise et canadienne qui se spécialise dans le développement, la fabrication et la commercialisation de mobilier et de lits d'hôpitaux et de centres de longue durée. L'entreprise contrôle près de 90 % du marché au Québec et exporte près de 65 % de sa production. Le nouveau projet d'investissement consiste à développer et à fabriquer de nouveaux produits destinés spécifiquement au marché américain. Les produits ciblés sont un lit d'hôpital et une civière pédiatrique.

Groupe Teknion | Expansion au Québec

TEKNION Corporation investit 30,5 millions de dollars à Lévis. Cet investissement servira à la modernisation des installations et à l'acquisition d'équipement dans les cinq usines du Groupe, situées dans la région de Chaudière-Appalaches. Le projet d'expansion du Groupe Teknion au Québec permettra la consolidation des 640 emplois, en plus d'en créer 650 autres ces trois prochaines années. Investissement Québec participe à la réalisation de ce projet par une contribution financière non remboursable de 2,3 millions. Teknion exporte déjà plus de 80 % de ses produits. La décision d'investir dans la modernisation et l'expansion de ses installations québécoises appuiera, de manière concrète, la conquête du marché nord-américain qu'elle a amorcée. Le Groupe Teknion au Québec représente cinq usines ; il est membre de Teknion Corporation, un leader international dans le design, la fabrication et la mise en marché de systèmes et de meubles de bureau, dont le siège social est situé à Toronto.

Shell Canada | Émission de billets à moyen terme

SHELL CANADA a déposé un prospectus simplifié préalable provisoire auprès des organismes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières du Canada en vue de l'émission de billets à moyen terme. Ces billets pourront être émis périodiquement dans les 25 mois qui suivent la réception du visa pour le prospectus simplifié préalable définitif. Le montant total en principal de ces titres pourra atteindre 500 millions de dollars. Le produit net de l'émission des billets à moyen terme sera affecté aux frais généraux de la société. Les billets à moyen terme reçoivent la cote AA+ de l'agence Standard & Poor's et la cote AA (faible) de l'agence Dominion Bond Rating Service.

Molson | Programme de rachat d'actions

MOLSON a obtenu l'approbation de la Bourse de Toronto afin de procéder à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités préalablement annoncée. En vertu de cette offre, Molson pourra racheter pour annulation jusqu'à 4,5 millions de ses actions de catégorie A sans droit de vote (4,7 %) et jusqu'à 900 000 de ses actions ordinaires de catégorie B (3,9 %). La société procédera au rachat lorsqu'elle évaluera que le contexte et le cours des actions sont propices et qu'un tel rachat constitue une utilisation appropriée de ses ressources financières et sera potentiellement à l'avantage des actionnaires.

Air Canada | Recul du trafic en novembre

SELON LES DONNÉES provisoires, Air Canada a enregistré un recul de 8,4 % de ses passagers-milles payants (PMP) le mois dernier par rapport aux résultats de novembre 2000. La capacité a diminué de 16,2 % et le transporteur a atteint un coefficient d'occupation de 67,8 %, en regard de 62 % en novembre 2000.

GSI Lumonics | Vente des actions de PerkinElmer

GSI LUMONICS a conclu la vente de 1,4 million d'actions ordinaires de PerkinElmer. Les actions de PerkinElmer proviennent de la conversion des titres de GSI Lumonics dans Packard BioScience Company, société qui a été acquise par PerkinElmer le 13 novembre dernier. GSI Lumonics a initialement reçu 4,5 millions d'actions ordinaires de Packard BioScience comme contrepartie partielle pour la vente de ses activités Life Sciences à Packard BioScience en 2000. Le produit net découlant de la vente des actions de PerkinElmer est de 38,5 millions de dollars, au prix équivalent par action de PerkinElmer de 27,51 \$. Comparativement à la valeur comptable originale de toutes les actions, cette transaction crée une perte hors exploitation de 8 cents par action après impôts. GSI Lumonics, de Kanata, est un fournisseur de systèmes, de composants et de services de fabrication de pointe à base de laser destinés notamment aux marchés des semi-conducteurs et de l'électronique, ainsi que de produits optiques de précision destinés au secteur des télécommunications.

CMC Electronique | Homologation d'un système

CMC ELECTRONIQUE (anciennement Marconi Canada) travaille à l'homologation de son système de vision améliorée à infrarouge (IR-EVS) à double bande pour la fin de l'an 2002. La société a complété avec succès deux séries d'essais en vol avec plus de 70 approches dans diverses mauvaises conditions atmosphériques. Grâce à ces essais, CMC Electronique a acquis beaucoup d'expérience au niveau du rendement et de l'homologation et se trouve maintenant aux stades finaux de l'intégration du produit. Les essais en vol en vue d'obtenir l'homologation auprès de la FAA et de Transports Canada devraient commencer à la fin de 2002. L'homologation de l'IR-EVS nécessitera la collaboration d'un fabricant d'aéronefs, et des pourparlers sont en cours avec plusieurs fabricants d'aéronefs commerciaux et d'affaires.

Pierre Bellemare

CORUS

Suite de la page D1

Corus a annoncé hier la vente de sa part de 30 % de Comedy Network pour 36 millions au télédiffuseur CTV, une filiale de Bell GlobeMedia (groupe BCE). Corus avait doublé sa participation dans Comedy Network en octobre dernier en achetant la part de 15 % détenue par Astral Media.

Après cette revente rapide, CTV aura 95 % de Comedy Network. L'autre part de 5 % est détenue par les Films Rozon, qui est associée au festival Juste pour Rire/Just For Laugh.

Par ailleurs, en radiodiffusion, Corus a toujours la région de Québec parmi ses priorités d'implantation après sa mainmise sur Metro-media à Montréal, l'an dernier. Cette acquisition de 170 millions avait procuré plusieurs stations à Corus, dont CKOI, COOL-FM et Info690 dans le marché francophone, ainsi que Q-92 et 940 News dans le marché anglophone.

À Québec, Corus lorgne la station CFOM que doit revendre Astral Media comme l'une des conditions posées par le CRTC pour autoriser l'achat de Telemedia. Corus veut se doter à Québec d'une station soeur pour CKOI, de Montréal, pour des projets de programmation. Enfin, toujours à Québec, Corus est l'une des candidates pour la nouvelle fréquence 91,9 de la bande FM qui a été annoncée par le CRTC.



Photo REUTERS

Faire du neuf avec du vieux...

De la monnaie allemande s'écoule des mains d'un travailleur d'une compagnie de recyclage de cuivre dans le nord de l'Allemagne. La compagnie a commencé à faire fondre des tonnes de cette monnaie retirée de la circulation avant l'introduction de l'euro le 1^{er} janvier. Le cuivre récupéré sera utilisé pour produire les nouvelles pièces d'euro.

COGECO

Suite de la page D1

En conférence de presse, Louis Audet, président de Cogeco, ne nie pas qu'il a des discussions avec eux, mais « trouve délicat de parler de ça tant que ce n'est pas fait ». Il se reconnaît « tout à fait à l'aise avec le concept de l'échange de territoires pour rendre l'exploitation plus efficace ».

Le président ne prévoit toutefois pas annoncer de transactions prochainement. Il y a des occasions en Ontario et au Québec. Cogeco Câble dispose pour lutter d'une cagnotte « assez substantielle » pour les acquisitions. Depuis le placement privé de 414 millions de dollars aux États-Unis le 1^{er} novembre dernier pour rembourser la banque, la compagnie peut compter notamment sur du crédit disponible.

Dans un marché en consolidation, Louis Audet est plutôt un acheteur qu'un vendeur, ajoute-t-il. « C'est sûrement ce que reflète l'histoire récente. »

Cogeco Câble, qui occupe le quatrième rang au Canada, ne se cherche pas un gros partenaire puisqu'elle connaît le succès toute seule dans l'axe Windsor-Gaspé. Pour contrer Bell ExpressVu et StarChoice, qui acceptent des pertes respectives « de 200 000 \$ et d'un million » pour augmenter leur part de marché, Louis Audet compte « prendre des mesures appropriées »,

dit-il. Il y a plusieurs possibilités en vue, dont une baisse de prix. Cependant, une guerre de prix « est contraire à nos principes ; il se peut qu'on procède à des ajustements », ajoute-t-il.

Le CRTC a approuvé, lundi dernier, la vente de TQS à Cogeco et Bell Globemedia. Ce géant des médias (le réseau canadien CTV et le quotidien torontois *Globe and Mail*) devient ainsi partenaire de Cogeco à hauteur de 40 % dans TQS, mais c'est ponctuel : Louis Audet, qui « ne croit pas trop à la convergence », dit-il en entrevue, ne compte pas se rapprocher davantage de Bell. « Il n'en est pas question », dit-il. Cogeco a par ailleurs vendu ses publications antérieurement et « ne compte pas revenir à l'imprimé », ni s'associer à CTV.

Louis Audet « préfère bien gérer ses entreprises » plutôt que de se lancer dans une course à la croissance.

Les revenus de Cogeco ont augmenté de 17 %, à 479 millions, au cours de l'exercice terminé le 31 août dernier, mais les profits ont reculé : ils sont passés de 8 à 7 millions. La compagnie compte faire mieux cette année grâce notamment aux ventes groupées de services et à l'offre de la vidéo sur demande et de la télé interactive l'été prochain.

avec Presse Canadienne

SKI

Suite de la page D1

Par contre, s'empresse-t-il d'ajouter, une tempête de neige est « nécessaire » avant Noël. L'an dernier, qui s'est avéré une saison exceptionnelle, 23 % des revenus de la saison ont été enregistrés durant le temps des Fêtes.

L'arrivée d'un beau tapis blanc est d'autant plus importante que de nombreux centres ont réalisé de grands travaux d'aménagement ou tout simplement préparé des nouveautés.

Par exemple, le Massif de Petite-Rivière-Saint-François, de Charlevoix, profitera d'un investissement de 25 millions de dollars des gouvernements provincial et fédéral et de la Société de développement du Massif. On ajoute notamment 16 nouvelles pistes pour un total de 36, et une remontée quadruple.

Un chalet panoramique, d'une capacité de 2000 personnes, a été construit sur le sommet de la montagne. Une route permettant son accès a aussi été aménagée afin de minimiser le temps de déplacement aux skieurs, explique Isabelle Vallée, la directrice des communications.

Ski Bromont, en Estrie, fait aussi peau neuve avec 18 nouvelles pis-

tes, dont huit sur le nouveau Versant du Lac, huit autres sur le Versant du Village et deux sur le mont Soleil, rappelle la directrice du marketing, Elaine Plamondon.

Pour sa part, Val d'Irène, en Gaspésie, rénove son hébergement, qui pourra accueillir une centaine de personnes en un hôtel trois étoiles, en plus d'acheter une dameuse à neige, a dit Germain Barette, son directeur général.

À la station Mont-Sainte-Anne, de Québec, on ajoute une nouvelle dameuse à treuil, un nouveau parc à neige, un château de neige pour les enfants et on prolonge les sentiers de raquette.

Enfin, la Station touristique Stoneham a conçu une nouvelle demi-lune pour les amateurs de surf des neiges, dont les murs auront une hauteur de 17 pieds, par rapport à 11 pieds auparavant.

Le premier choix des sportifs

LE SKI ALPIN reste le premier choix des vacanciers Québécois qui demeurent au pays pendant l'hiver, indique une consultation menée par Echo Sondage pour le compte de la Chaire de tourisme de l'Université du Québec à Montréal.

Selon le sondage, réalisé auprès de 791 répondants entre le 12 novembre et le 1^{er} décembre, 29 % des Québécois ont l'intention de prendre des vacances cet hiver, souligne le professeur Michel Archambault. Et 12 % ont annulé leurs projets en raison du ralentissement économique et des événe-

ments du 11 septembre.

La moitié des personnes intéressées par les vacances iront au soleil. Quelque 13 % des répondants n'ont pas encore décidé.

Les autres, pour 37 %, ont l'intention de demeurer au Québec pour pratiquer le ski alpin et le surf des neiges (26 %), le ski de fond (9,3 %) et la motoneige (8,7 %). Ils dépenseront l'équivalent de 250 millions de dollars pendant la saison hivernale. La marge d'erreur du sondage est de 3,5 %, 19 fois sur 20. — R.B.

AFFAIRES 700

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

AGENTS MANUFACTURIERS RECHERCHÉS

Nous sommes à la recherche d'agents manufacturiers pour développer les ventes d'une nouvelle gamme de SUPER ABSORBANTS au Québec. Ce produit est l'absorbant le plus efficace sur le marché actuellement.

Si vous désirez ajouter ce produit à votre gamme de produits existante, prière d'envoyer votre c.v. par fax au: 450-778-9810 ou par courriel à: giroux@girouxlab.com

ATELIER MENUISERIE offre service pour coupe et / ou assemblage. Transport, livraison disponibles. 514-898-4131

JOURNAL SPÉCIALISÉ SANTÉ et PRODUITS NATURELS, bien établi (10 ans) à vendre. 514-823-1190

NOUS VOUS AIDERONS À VOUS LANCER EN AFFAIRES

Au sein de l'une des plus grandes industries au monde, vous pourrez fixer vos propres horaires, travailler à votre propre rythme et être votre propre patron. Perspectives illimitées. Potentiel de croissance infini. Pour entrevue appeler Martin Lavallée 514-363-0606, fax 514-363-1201

SP La vie avec la sclérose en plaques.

La seule chose prévisible avec la sclérose en plaques, c'est qu'elle rend la vie imprévisible.

SP Société canadienne de la sclérose en plaques 1 800 268-7582 www.scleroseenplaques.ca

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

VOTRE POURSUITE DU SUCCÈS EST-ELLE EN TRAIN DE VOUS EPUISER?

Nous sommes à la recherche de personnes qui désirent une QUALITÉ DE VIE plutôt qu'un EMPLOI? Soyez associé à un géant multi-national japonais qui prend de l'expansion au Québec ainsi qu'internationalement. Cette entreprise a une cote 5A1 chez "DUNN AND BRADSTREET" ce qui la classe dans le "TOP 1%" des compagnies pour sa solidité financière.

Comme patron au sein de notre équipe vous suivrez une recette gagnante reconnue dans l'industrie. Vous serez secondés par une équipe de professionnels ayant à coeur votre réussite financière et personnelle.

(514) 540-2680 boîte vocale - 24h.

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

1RE-2e HYP. rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)

1re et 2e hypothèque Balance de vente

Financement intermédiaire ACE MORTGAGE CORP. (514) 731-8585 "agent protégé"

A-1 RÉPARATION DE CRÉDIT Nous réparons les rapports de crédits. 100% de garantie. 1-877-319-7459 ext. 37

AVIS 800

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

AVIS de demande de dissolution PRENEZ AVIS que la compagnie 9042-7881 QUÉBEC INC., ayant son siège social au 80, rue Berlioz, suite 2201, Verdun, Qc H3E 1N9, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Longueuil, le 10 décembre 2001 Signé Florence Enescot R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie AGENCES MARABOO LTÉE demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Me Myriam Brahimcha R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie LES PRODUCTIONS RAYMOND GOYER INC., ayant son siège social au 6582, Michel-Bouvier, Montréal, Québec, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Montréal, le 12 décembre 2001. R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie "2848-7387 QUÉBEC INC." demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. À Montréal, le 6 décembre 2001 Me Isabelle Viger, Avocate R 850

Les taux d'intérêt américains les plus bas en 40 ans

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE

Comme prévu, la Réserve fédérale américaine a abaissé son taux directeur pour la 11^e fois cette année, hier, pour l'établir à 1,75 %. C'est le taux des fonds fédéraux le plus bas depuis 40 ans aux États-Unis.

Même si une nouvelle baisse n'est pas écartée, toujours dans le but de faire échec à la récession, la question que les gens se posent est moins de savoir quand viendra cette prochaine baisse... mais la prochaine hausse.

Les marchés à terme avaient correctement prédit la décision du comité de l'open market d'abaisser le taux d'un autre quart de point de pourcentage, mais ces mêmes marchés affichent un taux de 2,2 % pour les fonds fédéraux de juillet prochain.

Malgré la forte hausse du chômage annoncée vendredi dernier (à 5,7 %, le taux de chômage est à son niveau le plus élevé en six ans aux États-Unis), il y a de plus en plus de signes que l'économie américaine atteindra prochainement le creux de la vague. Parmi les signes positifs, il y a une forte hausse des achats par les entreprises dans le secteur des services et de fortes ventes de voitures

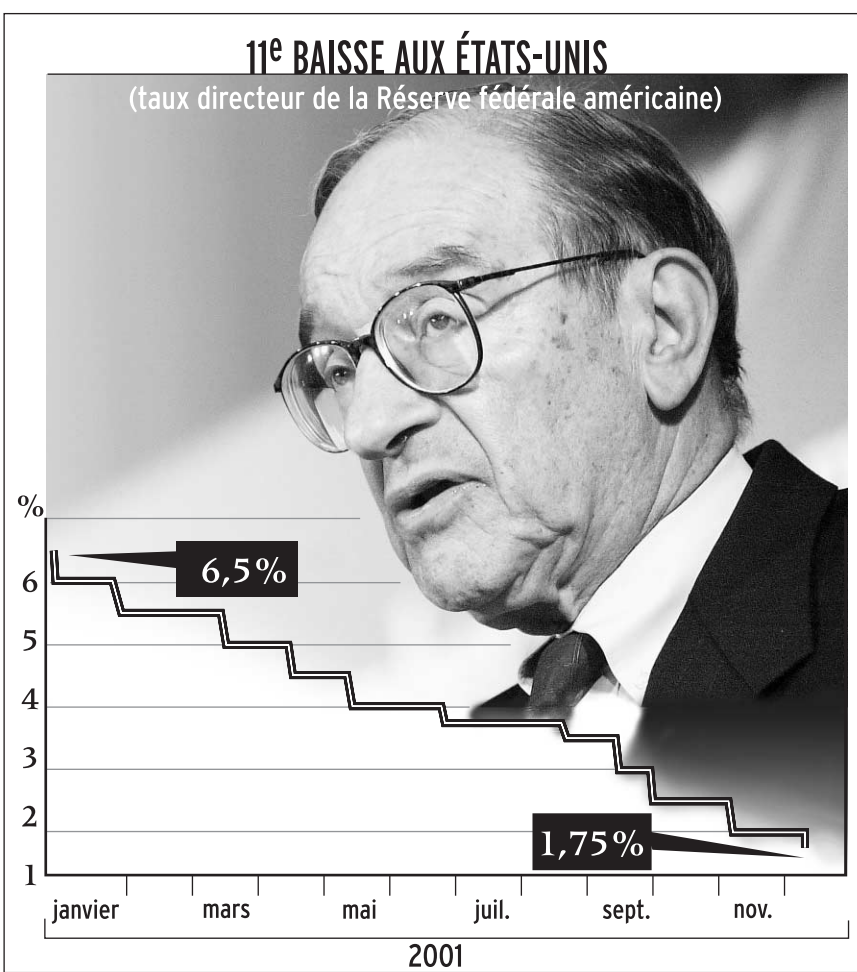
Il y a de plus en plus de signes que l'économie américaine atteindra prochainement le creux de la vague.

et de biens durables, en plus de bonnes ventes au détail.

Mais la Fed est moins optimiste et souligne que les risques d'une faiblesse de l'économie sont encore plus forts que ceux d'une relance de l'inflation. Le président de la Federal Reserve Bank of Chicago, Michael Moskow, précise : « Je n'ai vu encore aucun signe d'une croissance positive. » Et son collègue de Philadelphie, Anthony Santomero, renchérit : « Nous en avons encore pour deux trimestres. La faiblesse du marché du travail exerce une pression sur les dépenses et la confiance des consommateurs. »

Néanmoins, la confiance des consommateurs semble s'être améliorée, entre autres à cause de la forte progression du Dow Jones à partir du 24 septembre. Cette hausse renouvelle l'impression de très nombreux actionnaires qu'il n'est pas téméraire d'acheter une maison pour ensuite l'équiper et la meubler. Il est aussi bien connu que les cours en Bourse sont un indicateur économique avancé ; la hausse semble présager une reprise de l'économie.

Il ne faut toutefois pas exagérer l'importance de cette hausse, qui a été en partie provoquée par le niveau extrêmement bas des taux d'intérêt et il est sans doute prématuré de parler d'un nouveau marché haussier.



Les taux d'intérêt risquent bien de rester au niveau actuel jusqu'en 2003, quand la reprise devrait être bien établie. Lors de la dernière récession, les taux étaient restés à leur plus bas pendant presque un an et demi, parce qu'il n'y avait presque aucune pression inflationniste. Le danger d'une inflation ex-

cessive est encore beaucoup plus faible aujourd'hui.

Mais la meilleure raison de garder des taux d'intérêt très bas pendant une longue période est la nécessité de trouver une solution durable au problème du chômage. La flambée du chômage depuis le 11 septembre est peut-être tempo-

raire et pourrait être en grande partie réglée dès que la récession sera finie et que la croissance reprendra. Mais le problème du chômage existe de façon plus aiguë dans certaines industries manufacturières depuis un an.

Ce chômage n'est pas une conséquence du ralentissement, puis de la récession, mais une de leur principale cause. Une capacité de production excessive dans l'électronique et le matériel de télécommunications a provoqué une baisse des bénéfices et de la confiance. Il ne s'agit pas de problèmes conjoncturels mais structurels, notamment un profond manque de coordination entre les investissements dans du nouveau matériel et la commercialisation. Une résorption de la capacité excessive n'est pas le seul remède : il est aussi nécessaire de revoir les structures avant de pouvoir de nouveau embaucher du personnel et participer à la croissance de l'économie. Ce processus relativement lent sera facilité par le maintien de taux très bas.

Enfin, une excellente raison de maintenir des taux très bas pendant tout 2002 est le fait qu'il y aura des élections en novembre et le contrôle des deux Chambres du Congrès sera dans la balance.

C'est la première fois que la Fed réduit 11 fois son taux directeur en une seule année ; il est parti de 6,5 % au début de 2001. Au Canada, le taux directeur est de 2,25 %, le plus bas depuis plus de 40 ans.

2002 aussi sera difficile dans les télécoms

Presse Canadienne

TORONTO — La prochaine année demeurera difficile pour les équipementiers de télécommunications, même si les Nortel Networks, Cisco Systems et autres JDS Uniphase pourraient voir poindre les premiers signes d'une reprise au cours des premiers mois de 2002, selon un réputé analyste américain.

Paul Sagawa, analyste new-yorkais de la firme de courtage Sandford C. Bernstein, a dit s'attendre à ce que les carnets de commandes de ces entreprises commencent à se regarnir d'ici les mois de février ou mars.

Il fonde son optimisme sur le fait que les exploitants de réseaux de télécommunications aux États-Unis seront en mesure de financer eux-mêmes leurs prochains investissements grâce aux revenus tirés de leurs activités.

« Cela représente une étape importante pour les exploitants de réseaux et c'est également un signe précurseur de meilleurs jours à venir (pour l'ensemble de l'industrie) », a déclaré M. Sagawa, hier, à

l'occasion d'une conférence pour investisseurs organisée et diffusée par JDS Uniphase.

M. Sagawa est l'un des rares analystes à avoir prédit un fort ralentissement dans l'industrie des télécommunications au moment où les actions de Nortel et JDS Uniphase se négociaient toujours à des niveaux astronomiques. Il affirme maintenant que l'époque où la croissance atteignait les deux chiffres dans cette industrie est révolue.

En fait, M. Sagawa s'attend à ce que les investissements des exploitants de réseaux aux États-Unis en 2002 soient inférieurs à ceux de la présente année.

Pour 2003, il y a toutefois « des chances raisonnables que ce soit une année de coïssance en termes d'investissements dans les immobilisations », a-t-il ajouté. « Mais lorsque je dis croissance, je ne parle pas d'une croissance comme celle de 1999 ou 2000. Je veux dire 6 ou 7 %, pas plus, et probablement moins que ça. Mais la croissance est tout de même préférable à la décroissance. »

EN BREF

Fidelity achète du CryoCath

FIDELITY Management & Research Company, société établie à Boston, a fait savoir hier que certains fonds pour lesquels Fidelity agit à titre de conseiller en placement ont acheté 500 000 actions ordinaires (2,23 %) de CryoCath Technologies. À la suite de cette acquisition, Fidelity détient 2,5 millions d'actions ordinaires (11,15 %) de CryoCath. L'achat par Fidelity d'actions ordinaires de CryoCath a été fait à la Bourse de Toronto. Par ailleurs, CryoCath émettra trois millions de bons de souscription spéciaux au prix de 7 \$ pour un produit total de 21 millions. Le produit net servira comme fonds de roulement et aux fins de développement des affaires de la société. La transaction devrait être conclue vers le 21 décembre.

VoiceStream exerce ses droits

MICROCELL TÉLÉCOMMUNICATIONS a indiqué hier que l'un de ses principaux actionnaires, VoiceStream Wireless, exercera la totalité de ses droits de souscription de 17,94 millions d'actions de catégorie B sans droit de vote, pour un produit total en espèces d'environ 36,8 millions. En exerçant ses droits, VoiceStream conserve une participation d'environ 15 % dans Microcell. L'autre principal actionnaire de Microcell, Téléystème, a également annoncé sa décision d'exercer la totalité de ses droits, à la suite de l'annonce par Microcell, le mois dernier, d'une émission de droits de 252 millions.

AVIS DE NOMINATIONS

Monsieur Robert Tessier, président et chef de la direction, est heureux d'annoncer les changements suivants au sein de la Société en commandite Gaz Métropolitain.



Source d'avenir



Monsieur Jacques Charron est nommé vice-président, Exploitation. À ce titre, M. Charron assume la responsabilité du secteur Exploitation, notamment des activités de développement et d'entretien du réseau de distribution et de transport gazier de la franchise.

Depuis 1997, M. Charron occupait les fonctions de vice-président, Ressources humaines, vice-président, Développement technologique et vice-président, Service à la clientèle de Gaz Métropolitain.

Détenteur d'un baccalauréat ès sciences de l'Université de Montréal, M. Charron a occupé diverses fonctions de direction à la Banque Scotia, chez Pratt & Whitney Canada et chez GEC Alstom avant de se joindre à Gaz Métropolitain.



Monsieur Serge Régnier est nommé vice-président, Ressources humaines et Qualité. Il a pour responsabilités le développement organisationnel, la gestion de la qualité, la dotation, la formation, la rémunération globale, les relations de travail, la santé et sécurité, le service de santé et la sûreté corporative.

M. Régnier occupait depuis 1998 les fonctions de directeur, Services-conseils et Rémunération globale. Détenteur d'un baccalauréat ès arts de l'Université de Sherbrooke, il a auparavant occupé diverses fonctions de direction dans le domaine des ressources humaines et relations industrielles chez Natrel, Agropur et Culinar.



Monsieur André Boulanger est nommé vice-président, Ventes, marketing et services à la clientèle. Au service de Gaz Métropolitain depuis dix-huit années, M. Boulanger occupait depuis 1995 le poste de vice-président, Ventes-Marketing. Il ajoute ainsi à ses responsabilités actuelles les différentes fonctions associées aux services à la clientèle.

Ingénieur de formation et détenteur d'une maîtrise en génie mécanique de l'Université Laval, M. Boulanger possède plus de vingt ans d'expérience dans l'industrie énergétique au Québec.

La toute nouvelle Q45 et ses 340 chevaux. Redécouvrez l'exaltation extrême.



Louez une Q45 à partir de
898 \$ par mois*
Incluant les frais de transport et de préparation

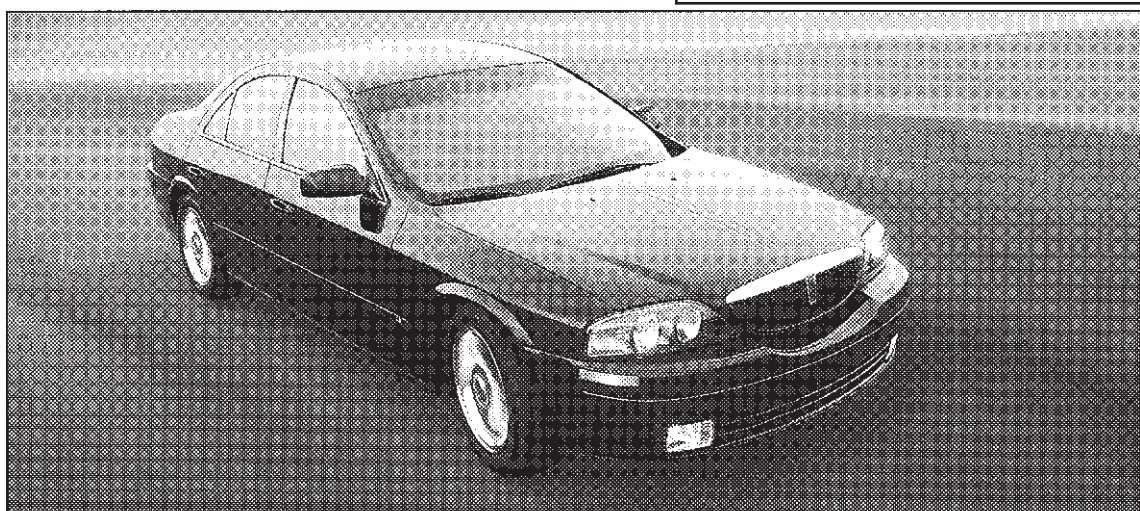
Q45 2002 Une envoûtante expérience sensorielle vous attend au volant de la toute nouvelle Q45. • Système de phares avant le plus puissant du monde • Sièges avant à réglage électrique

de luxe, banquette arrière chauffante • Habitacle ultra-sophistiqué et contemporain avec garniture en véritable érable moucheté • Innombrables caractéristiques d'un luxe sans précédent. Laissez vos sens prendre le dessus en faisant l'essai routier de la toute nouvelle Q45. **ConduisezInfiniti.com**

INFINITI
DE BROSSARD

9005, boul. Taschereau, Brossard
(450) 445-5799

*Offre d'une durée limitée sur les Q45 2002 (modèle de lue) auprès des Services financiers Infiniti seulement. Paiement de 898 \$ par mois pour une location 36 mois, sur approbation du crédit. Comptant de 11 000 \$ ou échange équivalent et premier paiement mensuel requis à la livraison. Aucun dépôt de sécurité. Total des frais de location : 43 328 \$, incluant les frais de transport et de préparation. Taux de location de 6,25 %, 72 000 km alloués, kilométrage additionnel à 0,15 \$ du km (0,10 \$ du km si une entente est faite au début de la location). Taxes, assurance et immatriculation en sus. Possibilité de louer sans comptant initial. PDSF à partir de 73 000 \$. Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus à l'achat. Les concessionnaires peuvent établir des prix individuels. Système de reconnaissance vocale en anglais seulement.



La Lincoln LS 2002.

Définissez votre luxe.

• Moteur V6 3 L DACT de 220 ch • Transmission automatique 5 vitesses • Radio AM/FM stéréo avec sonorisation haut niveau, chargeur de 6 DC • Sacs gonflables latéraux pour le conducteur et le passager avant • Sièges en cuir • Sièges avant chauffants • Climatisation à commande automatique de la température • Antipatinage à toutes les vitesses • **Entretien périodique sans frais additionnels!**

595 \$* Location 36 mois
Mise de fonds de 4 295 \$
Transport inclus

LINCOLN
LUXE À L'AMÉRICAIN

VOS CONCESSIONNAIRES FORD-LINCOLN DU QUÉBEC

*Transport inclus. Dépôt de sécurité de 700 \$, mise de fonds et première mensualité exigés. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus. Sous réserve de l'approbation du crédit. Des frais de 0,10 \$ du kilomètre après 60 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. *Valable pour les premiers propriétaires ou locataires au détail. Cette offre ne s'applique qu'aux résidents canadiens. Voyez votre concessionnaire pour obtenir tous les détails.

SNC-Lavalin décroche un contrat en Russie et réitère ses objectifs de croissance

RICHARD DUPAUL

SNC-Lavalin, de Montréal, va piloter une étude de faisabilité sur l'agrandissement d'une aluminerie en Sibérie appartenant au géant mondial Russian Aluminium (RusAl), de Moscou. Or, la firme d'ingénierie espère surtout décrocher le contrat pour la réalisation de ce mégaprojet, qui vaudrait dans « les milliards de dollars », selon son président, Jacques Lamarre.

Par ailleurs, le PDG a réitéré hier sa confiance dans l'avenir de SNC-Lavalin, qui devrait poursuivre sa croissance en 2002 malgré le ralentissement économique mondial. Historiquement, le chiffre d'affaires de la firme augmente de 8 à 12 % par année, et « cette croissance devrait être maintenue » au cours de la prochaine année, a déclaré M. Lamarre au cours d'un bref entretien avec *La Presse*.

Il a ajouté que le secteur pétrolier demeure « très bon » pour le moment en dépit de la baisse récente du prix du pétrole. D'ailleurs, ce secteur représente de 20 à 24 % du carnet de commandes de SNC-Lavalin évalué récemment à 3,8 milliards de dollars.

Quelque 60 milliards de dollars de contrats ont été alloués pour des projets pétroliers dans l'Ouest canadien ces dernières années, et tout indique que cette industrie continuera d'investir au rythme de 4 ou 5 milliards annuellement, dit M. Lamarre.

Les secteurs des infrastructures et pharmaceutique demeureront également vigoureux un certain temps, selon lui, tandis que l'industrie des mines et métaux reste au ralenti, « sauf le secteur de l'aluminium », dit-il.

Heureusement, SNC-Lavalin se tire fort bien d'affaire dans ce créneau, ayant construit ou conçu sept des 10 derniers grands projets d'aluminerie dans le monde depuis 10 ans. Ceux-ci incluent entre autres l'agrandissement de l'usine de Bécancour et de celle de Baie-Comeau, au Québec, qui sont détenues en totalité ou majoritairement par le leader mondial, l'américain Alcoa.

Hier, SNC-Lavalin a paraphé une entente de coopération avec RusAl, le numéro deux mondial de l'aluminium. La signature de l'accord a eu lieu à Montréal en présence du premier ministre russe, Mikhail Kasyanov, en visite officielle au Canada cette semaine.

Dans le cadre de cette entente, SNC-Lavalin a obtenu un petit contrat pour l'étude de faisabilité de la phase II de l'aluminerie Sayansk, en Sibérie. À la demande de RusAl, M. Lamarre

n'a pas dévoilé la valeur de ce contrat mais celui-ci serait « peu significatif », dit-il. Cependant, le projet d'agrandissement comme tel, qui vise à porter de 400 000 à 660 000 tonnes la capacité de production de l'usine, vaudrait « dans les milliards », a dit le PDG devant les médias.

« Nous sommes heureux de cette entente qui nous permet de travailler en étroite collaboration avec RusAl et de jouer un rôle clé dans cette première expansion importante d'une aluminerie russe au cours de la dernière décennie », a affirmé M. Lamarre.

RusAl est née en mars 2000 de la fusion des plus grands producteurs d'aluminium en Russie et des pays de la CEI (Communauté des États indépendants). La société compte pour 70 % de la production d'aluminium de première fusion en Russie et pour 10 % de la production mondiale.

Interrogé sur les problèmes de criminalité et de fraude qui ont souvent marqué les aventures des entreprises occidentales en Russie, M. Lamarre a écarté ce risque en soulignant que SNC-Lavalin est présent sur le marché russe depuis 25 ans. « On a toujours été très attentif aux partenaires avec qui on travaille. Les gens qui prennent soin de bien choisir leur partenaire en Russie ont toujours du succès », a-t-il dit.

L'action de SNC-Lavalin a gagné 8 cents, à 27,78 \$ hier, à la Bourse de Toronto.



Photo ARMAND TROTTIER, La Presse ©
Jacques Lamarre, PDG de SNC-Lavalin.

Début prochain de l'exploitation du gisement de gaz de Junex en Gaspésie

JACQUES BENOÎT

JUNEX, de Québec, commencera à exploiter dans les jours qui viennent son gisement de Galt, en Gaspésie, dont elle tirera au départ 200 000 pieds cubes de gaz naturel par jour, lesquels seront vendus à la Fonderie Gaspé, de Murdochville, du groupe Noranda.

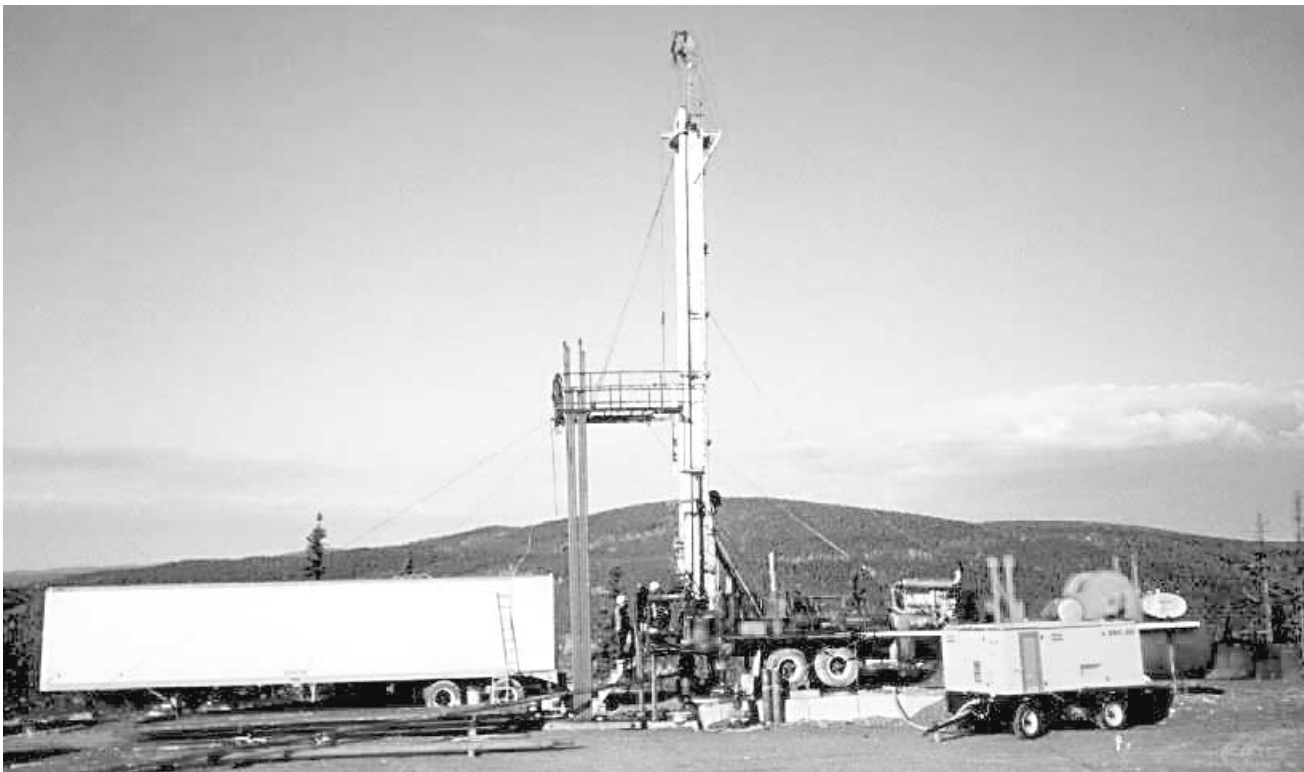
« On sera à la moitié de notre capacité, a expliqué hier dans une interview à *La Presse* son président et chef de l'exploitation, Jean-Yves Lavoie, un ingénieur. On y va d'une façon prudente. C'est normal, on n'a pas d'historique de production. »

Car ce sera une première dans l'histoire de la Gaspésie, le gisement de Galt, dont les réserves prouvées s'élèvent à 728 millions de pieds cubes, devant être le tout premier à y être exploité.

Selon l'entente intervenue avec la Fonderie Gaspé (on y produit du cuivre), le contrat d'approvisionnement est valable pour six mois et renouvelable à l'échéance. Seul hic : la Fonderie, dont les activités sont déficitaires, doit fermer ses portes à la fin d'avril, pour une période d'au moins six mois.

« On ne veut pas être lié à un seul client », note Jean-Yves Lavoie.

L'entreprise a donc fait « un survol rapide » de la liste de clients potentiels en Gaspésie même, et estime qu'ils suffiraient à absorber la totalité de la production future, au moment où les équipements seront utilisés à leur pleine capacité.



Les travaux de forage sur le site, qui se trouve au sommet d'un mont, à 60 kilomètres de Murdochville et à 20 de Gaspé, remontent au milieu des années 1990 et ont coûté dans les 2 millions de dollars.

« Avec les équipements actuels, on pourrait produire six fois plus », signale son président.

Les travaux de forage sur le site, qui se trouve au sommet d'un mont, à 60 kilomètres de Murdochville et à 20 de Gaspé, remontent au milieu des années 1990 et ont coûté dans les 2 millions de dollars. « Aujourd'hui, ça serait de 2,5 à 3 millions », dit M. Lavoie.

Par la suite, il a fallu construire le poste de compression, près de la

route 198, et une conduite longue de 4,7 kilomètres reliant le gisement à ces installations.

À ce point, le gaz est comprimé, puis expédié ensuite par camion-citerne jusqu'à destination, car il n'existe pas de gazoduc dans la région.

À la Fonderie, Junex a exécuté elle-même les travaux et les modifications nécessaires à l'utilisation du gaz naturel. Il fallait entre autres « un poste de détente », où le gaz est remis à son état d'origine, puis une conduite, longue de quelque 200 mètres, pour le mener de là jusqu'aux fours.

« Tout cela a coûté 1,5-1,6 million », indique M. Lavoie au sujet des travaux autres que ceux de forage.

Au débit de départ, Junex s'attend à toucher pour les « quatre-vingt prochains mois » des revenus mensuels de « 50 à 60 000 \$ ». « Si on produit pendant 12 mois la première année, on sera rentable », affirme son président.

Ce n'est qu'un début, ajoute-t-il en substance, puisque la firme entend se doter d'un deuxième puits dès l'an prochain.

Car le potentiel, selon lui, est beaucoup plus important que les réserves prouvées et jouerait entre

« 7 et 10 milliards de pieds cubes ».

Pour assurer son développement futur, Junex est donc à la recherche d'« un ou deux partenaires » qui lui apporteraient à la fois leur soutien financier et leur expertise. « On pense à une somme de 30 millions sur trois-quatre ans », dit-il.

Avec ces fonds, l'entreprise lancerait d'importants travaux géophysiques, dans le but de forer « quatre ou cinq nouveaux puits ».

Le titre de Junex a clôturé hier à 70 cents à la Bourse de Vancouver, en hausse de 5 cents.

Compaq envisage de faire cavalier seul

Reuters

Reuters

NEW YORK — Compaq Computer Corp. envisage de faire cavalier seul, compte tenu des problèmes croissants auxquels fait face le projet de son rachat par Hewlett-Packard Co., écrit le *Wall Street Journal*.

Dans un courrier électronique adressé ce week-end au personnel, le directeur général de Compaq, Michael D. Capellas, exprime son soutien au rachat par Hewlett-Packard, moyennant 25,02 milliards de dollars américains, mais ajoute que l'entreprise se doit de considérer la situation avec pragmatisme, indique le journal dans son édition en ligne.

Le quotidien cite par ailleurs Thomas Perkins, l'un des administrateurs de Compaq, d'après qui l'éventuel abandon du projet de fusion serait, s'il se confirme, annoncé en décembre.

Celui-ci est de plus en plus contesté depuis quelques semaines. Vendredi dernier, la Fondation David et Lucille Packard, principal actionnaire de Hewlett-Packard, a déclaré avoir pris la décision provisoire de voter contre le projet, auquel d'autres membres des familles fondatrices avaient déjà exprimé leur opposition.

Au total, les familles Hewlett et Packard détiennent plus de 18 % du capital.

TAUX DE LOCATION DE 3.9% SUR VOLVO 2001

Autos de courtoisie, démonstrateurs et modèles neufs, le plus grand choix à Montréal.



S40 VOITURE DE COURTOISIE HÂTEZ-VOUS SEULEMENT 2 EN STOCK! **399\$***

S60 2.4 **3999\$** **429\$*** COMPTANT

S80 T6 **6900\$** **599\$*** COMPTANT

La berline la plus performante chez VOLVO avec ses 268 chevaux

UPTOWN VOLVO

4900, rue Paré 737-6666

www.uptownvolvo.com

* Paiement mensuel basé sur un bail de 48 mois, 20 000 km par an inclus, 8¢ par kilomètre additionnel pour les S40 et S60 et 16¢ pour la S80, taxes et immatriculation en sus. Livraison d'ici au 31 décembre 2001. Frais de 1.050\$ pour transport et préparation.

VOLVO pour la vie



DÉJEUNER-CONFÉRENCE "Hors série"

(Allocation prononcée en anglais)



Dr. Ted Moses
Grand Chef du Grand Conseil des Cris

Date: Mardi, le 18 décembre 2001
Heure : De 12h00 à 14h00
Endroit: Hilton Montréal Bonaventure – Salon Westmount 1, Place Bonaventure, Montréal
Thème : "A new relationship with Quebec"
Coût : Membre : 65 \$
Non-membre : 85 \$

Réservation : Madame Francine Émard
Téléphone : (514) 281-0615 poste 21
Télécopieur : (514) 281-7965



Notre commanditaire principal

3012406

ADMISSIBLE POUR UNE DÉDUCTION FISCALE 2001

LE FONDS D'INVESTISSEMENT RÉA INC.

UNE FAÇON PRUDENTE D'INVESTIR DANS UN ABRI FISCAL

Un Fonds géré et administré par

GESTION DE PORTEFEUILLE
N A T C A N

- Le premier des Fonds RÉA (créé en 1992)
- Un fonds performant
- Un fonds diversifié : +50 sociétés canadiennes en portefeuille
- Déductible aux fins du Régime épargne-actions du Québec :
1998: 88 % 1999: 87,9 % 2000: 96,7 %
- Admissible aux REER, FERR, RPDB et REÉE
- Expertise dans la gestion des investissements
- Les actionnaires peuvent en tout temps demander au Fonds de racheter leurs actions

Les actions de catégorie A série 2001 du Fonds d'investissement RÉA sont disponibles auprès de votre courtier en valeurs mobilières

FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE
1-800-361-8838

MARCHÉS MONDIAUX CIBC
1-888-847-6300

MERRILL LYNCH CANADA
1-800-361-2773

Prospectus déposé au Québec seulement

Un placement dans le Fonds peut donner lieu à des frais de courtage, des commissions de suivi, des frais de gestion et autres frais. Veuillez lire le prospectus avant de faire un placement. Chaque taux de rendement indiqué est un taux de rendement total composé annuel historique qui tient compte des fluctuations de la valeur des actions et du réinvestissement de tous les dividendes et qui ne tient pas compte des commissions d'achat et de rachat, des frais de placement ni des frais optionnels ou de l'impôt sur le revenu payables par un porteur, qui auraient pour effet de réduire le rendement. Le Fonds n'est pas garanti, la valeur fluctue souvent et son rendement passé n'est pas indicatif de son rendement dans l'avenir.

3011563

Québec a un atout important: son électricité

LISA BINSSE

QUÉBEC tire très bien son épingle du jeu comme terre d'accueil pour de nouveaux projets industriels importants. En 2000-2001, la province a devancé largement sa voisine, l'Ontario, pour les projets de grande envergure avec des investissements de plus de 5 milliards de dollars, alors que l'Ontario récoltait à peine 2 milliards.

Un des grands atouts pour attirer ici des investissements de taille, c'est l'électricité abondante et à bon prix qu'on y trouve, a indiqué en entrevue Jean Matuszewski, économiste en chef de la firme de consultants montréalaise E&D Data.

Encore faudra-t-il peut-être de nouveaux projets hydroélectriques pour maintenir cet avantage. Les efforts mis de l'avant par le gouvernement et ses multiples sociétés d'État pour aider à l'implantation de grands projets jouent aussi un rôle d'attrait important. Ce genre d'aide est plus limitée en Ontario.

Ces deux éléments ont permis au Québec d'attirer des investissements de plus de 5,7 milliards pour des projets industriels annoncés, en cours ou terminés en 2000-2001. De son côté, l'Ontario a bénéficié d'investissements de 1,8 milliard pour 12 projets pendant la même période. Même en soustrayant les investissements, faits avant 2000, par Alcan, « le portrait est frappant ».

Si on regarde les statistiques canadiennes pour l'ensemble des projets industriels, il est certain que les investissements en Ontario seront plus élevés, a fait remarquer M. Matuszewski. Mais la recherche de E&D Data indique que le Québec est plus concurrentiel que l'Ontario pour attirer des investissements industriels importants. Il y a des mythes qu'on se fait sur l'Ontario, a dit M. Matuszewski, qui tombent quand on regarde les investissements de plus près.

Il ne croit pas qu'il y aura moins d'investissements en 2001-2002, sauf dans les secteurs des technologies de l'information et de l'aérospatiale. Même si plusieurs parlent de récession, on ne l'a pas encore constaté dans les investissements industriels annoncés depuis trois à quatre mois, a-t-il dit. Le Québec industriel est bien diversifié et cette diversification protège contre le ralentissement et permet d'absorber les chocs.

Quelques projets à l'étude qui

pourraient resurgir en 2002 : le Centre de recherche sur les métaux légers, au Saguenay-Lac-Saint-Jean ; l'expansion d'une aluminerie qui disposera d'un bloc de 500 mégawatts d'Hydro-Québec ; la construction d'une nouvelle usine d'Alcan à Shawinigan.

Parmi les 13 projets industriels annoncés en 2000-2001, mentionnons la nouvelle aluminerie d'Alcan à Alma (2,4 milliards) ; l'usine de magnésium Magnola (730 millions) ; Interquisa (700 millions) et QIT-Fer et Titane (430 millions), quatre projets très énergivores. Il y a aussi Avestor (coentreprise Hydro-Québec et Kerr McGee pour faire des piles au lithium, 340 millions) et une nouvelle ligne d'assemblage d'avions de Bombardier, à Mirabel (170 millions), pour ne mentionner que ceux-là.

La compilation de E&B Data a trait à des investissements en capital annoncés publiquement pour des projets industriels de 100 mil-

lions et plus. Elle ne comprend pas les projets à l'étude, les réinvestissements, les expansions ou les modernisations d'installations existantes, les projets miniers, ceux de recherche et développement ou les projets d'infrastructures.

Ces informations, a souligné M. Matuszewski, démontrent une meilleure performance du Québec en 2000-2001. Performance qui pourrait, si elle se maintient, engendrer des changements structurels importants dans l'économie québécoise.

Il a noté, par exemple, le retour de la pétrochimie à Montréal, avec le projet d'Interquisa, une filiale formée de l'entreprise espagnole CEPESA, en partenariat avec la Société générale de financement (SGF). Il y a aussi la venue de la coentreprise de Shell Chemical et SGF Chimie pour la construction dans l'est de Montréal d'une première usine de polytriméthylène téréphtalate. Il a aussi souligné le développement d'une filière de magnésium avec l'usine de Magnola et l'usine de pièces automobiles en magnésium annoncée récemment à Boisbriand.

Même si le Québec pousse beaucoup sur la haute technologie, a-t-il dit, il ne laisse pas tomber les projets dans le domaine des ressources, qui sont créateurs de richesse, particulièrement en région.

Le coup de pouce qui manquait

HÉLÈNE BARIL

L'aide financière à la production d'énergie éolienne contenue dans le budget fédéral de lundi est le coup de pouce qui manquait à l'industrie pour investir au Québec. Des projets totalisant 100 millions pourraient démarrer l'an prochain afin de produire l'énergie éolienne qu'Hydro-Québec s'est engagée à acheter.

« C'est le chaînon manquant », résume Jean-Louis Chaumel, du groupe éolien de l'Université du Québec à Rimouski. Sans le coup de pouce fédéral, l'offre d'Hydro-Québec d'acheter 50 mégawatts d'énergie éolienne par année à compter de 2004 serait restée lettre morte, selon lui.

C'est aussi l'avis du président de la section éolienne de l'Association québécoise de la production d'énergie renouvelable, Richard Legault, qui estime que l'aide proposée par le gouvernement québécois était insuffisante.

Le ministre des Finances, Paul Martin, a offert dans son budget de lundi une aide financière de 1,2 cent par kilowattheure aux producteurs d'énergie éolienne. La subvention, échelonnée sur 10 ans, sera réduite graduellement jusqu'à 0,8 cent et coûtera au total 260 millions de dollars au trésor fédéral.

Cet appui d'Ottawa a surpris l'industrie et les promoteurs des sources d'énergie non polluantes qui, après des années de représentations, ne l'attendaient plus. Du moins, pas dans un budget dont le thème principal était la sécurité nationale.

« Cet appui sera d'un grand secours pour l'industrie », a commenté hier Guy Painchaud, le président de l'Association canadienne d'énergie éolienne, dont le siège social est à Calgary. Selon l'ACEE, l'industrie éolienne a maintenant la



Photothèque La Presse ©

Le parc éolien Le Nordais à Matane.

moitié de ce dont elle a besoin pour s'implanter solidement, l'autre moitié devant venir des provinces.

Le Québec a déjà fait sa part pour encourager le développement de l'énergie éolienne, notamment en élargissant son programme FAIRE à l'industrie éolienne.

Selon le professeur Chaumel, l'aide du gouvernement québécois équivaut à une subvention de 1,5 cent par kilowattheure. Avec le 1,2 cent offert par Ottawa et les 5 cents qu'Hydro-Québec est prête à payer pour l'énergie qui vient du vent, le kilowattheure rapportera environ 8,5 cents le kilowattheure aux producteurs, ce qui suffit à générer un rendement considéré comme acceptable dans l'industrie.

L'aide fédérale à la production d'énergie éolienne n'a fait broncher personne chez Hydro-Québec. Les

engagements contenus dans le dernier plan stratégique restent les mêmes, a fait savoir hier un porte-parole de la société d'État, qui ajoute que « les choses pourraient évoluer ».

L'industrie, elle, fera sûrement des pressions pour que les choses évoluent en sa faveur, c'est à dire qu'Hydro s'engage à acheter plus que 50 mégawatts par année d'énergie éolienne.

Mais ce seul engagement exige déjà des investissement de 75 à 100 millions dans la production d'énergie éolienne, et plusieurs projets sont déjà assez avancés. Selon Richard Legault, qui est aussi consultant pour la firme Hélimax, encore faut-il que le Québec réagisse assez rapidement pour réaliser ces projets, sinon les fonds fédéraux seront dépensés ailleurs au Canada.



Pratt & Whitney Canada

Une société de United Technologies

M. Gilles Ouimet, président et chef de la direction de Pratt & Whitney Canada Cie. (P&WC), est heureux d'annoncer les nominations suivantes :



Nancy German

Nancy German est nommée vice-présidente – Communications. Dans ses nouvelles fonctions, elle dirigera l'ensemble des activités Affaires publiques, Communications Marketing et Communications aux employés. Elle veillera, entre autres, au développement et à la mise en place de stratégies de communications en appui au plan de croissance de l'entreprise.

Mme German s'est jointe à l'équipe de P&WC en 1999 à titre de directrice – Communications aux employés et a depuis accepté des fonctions aux responsabilités croissantes. Au cours de sa carrière, elle a occupé des postes de direction en communications au sein d'entreprises des secteurs manufacturier et financier ainsi que de la distribution alimentaire.

Mme German est titulaire d'un baccalauréat en traduction de l'Université de Montréal et d'un certificat en gestion du marketing de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.



Dan Breitman

Dan Breitman est nommé vice-président – Exploitation, Mississauga, et Ingénierie du développement, grosses turbosoufflantes. Dans ses nouvelles fonctions, M. Breitman assure le leadership global et la gestion pour l'ensemble des activités de l'établissement de P&WC à Mississauga, en Ontario. Il conserve la gestion technique et financière des programmes des grosses turbosoufflantes, de leur conception à leur homologation, ainsi que des services en région.

M. Breitman, qui compte 22 années de service chez P&WC, est titulaire d'un baccalauréat en mathématiques de l'Université de Waterloo et d'une maîtrise en aéroacoustique de l'Université de Toronto.



Ken Stamm

Ken Stamm est nommé vice-président – Ingénierie du développement. Dans son nouveau rôle, M. Stamm est responsable de toutes les activités de développement reliées aux programmes des turbopropulseurs, turbomoteurs et moteurs industriels de P&WC. Il gère également la planification des ressources, ainsi que les bureaux d'ingénierie à l'échelle internationale, les partenariats et les travaux d'ingénierie sous-traités.

Depuis qu'il s'est joint à P&WC en 1983, M. Stamm a occupé des postes de direction au sein des services de l'Ingénierie, de la Fabrication et du Soutien technique en plus d'avoir agi comme directeur général au centre de services de Singapour et comme leader de notre coentreprise en Chine.

M. Stamm est titulaire d'un baccalauréat en génie mécanique de l'Université McGill et d'une maîtrise en gestion de l'Université Purdue. Il est aussi membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec.

P&WC, dont le siège social est à Longueuil (Québec), est un leader mondial parmi les motoristes équipant les hélicoptères, les avions d'affaires et les avions de transport régional. La société construit également des moteurs de technologie évoluée pour applications industrielles. Elle possède des installations et des centres de révision dans le monde entier. P&WC est une filiale de United Technologies Corporation (NYSE : UTX), société de haute technologie établie à Hartford (Connecticut).



3009892A

Zoom Sport

UN PLAN DE MATCH GAGNANT Le réseau Zoom Sport procure un accès direct à une clientèle instruite dont les revenus sont supérieurs à la moyenne. Vos messages deviennent incontournables dans ces établissements où la publicité est presque inexistante.



ZOOM MEDIA

3009705

STRATÉGIE MARKETING

Quand le flair prend le pas sur l'approche ciblée

FRANÇOIS PERREULT
collaboration spéciale

Plus d'une PME québécoise sur deux n'élabore aucun plan de marketing. Pour assurer une croissance, leurs dirigeants préfèrent souvent s'en remettre à leur flair.

En octobre, une étude conjointe des firmes de recherche Crop et Léger Marketing menée auprès de 1000 PME québécoises, pour le compte de l'Association marketing de Montréal, révélait que 52 % d'entre elles ne disposaient d'aucun plan de marketing, n'analyseraient pas leur concurrence et ne mesureraient pas l'atteinte de leurs objectifs. Pire encore, 16 % considéraient que les actions de marketing n'apportent aucune retombée sinon que des impacts négatifs.

La compréhension du rôle du marketing stratégique fait aussi cruellement défaut, puisque pour une majorité des entreprises consultées, cette discipline se limite au simple soutien à la vente. Enfin, l'enquête démontrait que, de façon générale, la mise en application de méthodes et de principes de marketing est le fait de PME de plus grande taille et mieux nanties en ressources financières.

Devant de tels résultats, le constat est clair : bon nombre des dirigeants de PME connaissent mal le marketing et ne peuvent en mesurer l'apport. C'est aussi la conclu-

sion du ministère québécois de l'Industrie et du Commerce (MIC), qui a lancé au début de décembre une session de formation sur le marketing stratégique. Le cours, qui sera répété dans une quinzaine de régions (dont à Montréal, en janvier) d'ici le printemps prochain, s'inscrit dans le cadre du programme triennal de formation continue « Les meilleures pratiques d'affaires », lancé à la fin de septembre.

Destiné à quelque 5000 dirigeants de PME et travailleurs décisionnels d'organisations comptant moins de 250 employés, il vise à améliorer leur compétitivité en les dotant de connaissances et d'outils dans une dizaine de domaines. Le marketing stratégique y figure donc avec des thèmes tels que la mobilisation des ressources humaines, la refonte des normes ISO, la production à valeur ajoutée, la mise au point de produits, le commerce électronique, etc.

De l'analyse du marché à la réalisation d'un plan d'action, en passant par la reconnaissance des capacités de l'entreprise, la formation du MIC aborde ainsi sept grandes étapes.

Connaissance plutôt qu'intuition

Selon Alain Dufour, conseiller, affaires internationales et marketing, du MIC, les lacunes des décideurs en matière de marketing entraînent bien souvent des

POUR LES DIRIGEANTS DE PME, LE MARKETING, C'EST...

Ce qui entoure la vente et les outils de vente	34%
La promotion, la publicité	27%
La mise en marché/l'étude de marché	20%
La stratégie	16%
L'image/le positionnement de produits	4%
Le développement de produits	2%



QUESTION D'ATTITUDE...

> 86% des dirigeants perçoivent une différence entre le marketing et la vente.

> Pour 61% des dirigeants, le marketing est la possession d'outils efficaces de vente et de promotion pour stimuler les achats.

> 61% estiment qu'il est difficile d'établir une relation entre les activités de marketing et les ventes.

> En période économique difficile, les dépenses liées aux actions de marketing sont réduites en premier dans 50% des cas.

Source : CROP, Léger Marketing, octobre 2001

conséquences irréparables. « La mauvaise structuration des stratégies de développement des marchés provoque plusieurs échecs commerciaux, déplore-t-il. Le recours au marketing stratégique permet aux entrepreneurs de se donner une démarche mieux organisée. Celle-ci aide ensuite à diminuer les risques et les coûts engendrés par des erreurs de commercialisation. »

Mais avant tout, l'expert croit qu'il est d'abord nécessaire de changer les mentalités de quelques dirigeants de PME. C'est que dans ce groupe, on retrouve principalement trois attitudes face au marketing. « D'abord, indique-t-il, cer-

tains s'intéressent grandement à ses principes et tentent de les appliquer à leur cas. Ensuite, on voit des intuitifs, qui vont plutôt fonctionner par instinct et, par conséquent, avancer à tâtons avec les risques que cela comporte. Enfin, il y a les incrédules. Pour eux, le marketing ne représente qu'une perte de temps et d'argent ! »

Deux faiblesses principales

Selon Alain Dufour, qui a élaboré la formation d'une demi-journée du MIC, trop d'entrepreneurs d'ici ne sont pas conscients de la nécessité de mener une étude de marché. « Ceux qui agissent intuiti-

tivement en savent très peu sur leur marché, les besoins de leur clientèle, leurs concurrents, leurs forces, les occasions d'affaires, etc. En conséquence, quand leur entreprise grandit, ils sont mal outillés pour affronter les enjeux qui accompagnent cette croissance. »

Une autre carence majeure est l'aptitude à bien cerner sa clientèle. Dans ce cas-ci, Alain Dufour estime qu'encore trop de décideurs cherchent à atteindre tous les publics. « Nous leur proposons des pistes afin de choisir une cible précise pour ensuite adopter une stratégie adéquate afin de la toucher, explique-t-il. Ici, le message que nous voulons transmettre est qu'il peut se révéler périlleux financièrement de tenter de servir une clientèle qui ne rapportera jamais autant que ce qu'on investit à son endroit. »

Invité à identifier les avantages qu'ont les PME à adopter une démarche stratégique, Alain Dufour en énumère trois. « Premièrement, dit-il, elles pourront mettre en place une stratégie qui reposera sur des données et non pas sur l'instinct. Ensuite, elles seront en mesure d'articuler une offre distinctive comportant une valeur ajoutée. Enfin, elles cesseront de courir après tout le monde, car elles sauront qui constitue leur clientèle cible. »



Des produits de Santa Fe Natural.

Photo Bloomberg ©

R.J. Reynolds versera 340 millions US pour acquérir Santa Fe Natural

d'après Bloomberg

WINSTON-SALEM, Caroline du Nord — R.J. Reynolds Holdings, deuxième cigarettier américain, a consenti à acheter Santa Fe Natural Tobacco, une semaine après avoir haussé son offre à 340 millions de dollars américains au comptant pour faire échec à une proposition de Rothmans.

Rothmans a indiqué la semaine dernière que le conseil d'administration de Santa Fe Natural allait vraisemblablement approuver l'offre de R.J. Reynolds et qu'elle ne soumettrait pas une autre proposition. Le mois dernier, Rothmans avait haussé son offre à 353,7 millions US en liquide, actions et prise en charge de dettes. Elle avait d'abord offert 275 millions US. Pour sa part, R.J. Reynolds proposait d'acquérir le cigarettier à capital fermé contre 320 millions US.

Cette acquisition fournit à R.J. Reynolds, fabricant des cigarettes Camel et Winston, sa première marque internationale depuis la vente de ses activités internationales à Japan Tobacco il y a deux ans. Les cigarettes organiques Na-

tural American Spirit, de Santa Fe Natural, permettent à R.J. Reynolds de mettre la main sur une marque vendue à prix supérieur et dont les ventes sont en hausse au moment où les compagnies de tabac se disputent des fumeurs moins nombreux en Amérique du Nord.

Santa Fe Natural, dont les ventes ont atteint 94,2 millions US au cours de l'année terminée le 30 septembre dernier, est le seul petit cigarettier américain à vendre une marque chère à l'échelle nationale. Les ventes de la marque Natural American Spirit ont plus que triplé au cours des cinq dernières années. R.J. Reynolds a pour sa part vu ses ventes grimper de 7,9 % l'an dernier, passant de 7,57 milliards US à 8,17 milliards US.

Hier matin, l'action de R.J. Reynolds, établie à Winston-Salem, en Caroline du Nord, a cédé 9 cents US, à 56,73 \$ US, et celle de Rothmans, établie à Toronto, a perdu 7 cents CAN, à 28,23 \$ CAN.

Il est probable que R.J. Reynolds va augmenter lentement le nombre de détaillants qui ven-

dent la Natural American Spirit pour tenter de conserver cet aspect d'exclusivité que les consommateurs semblent apprécier, souligne Robert Campagnino, analyste de Prudential Securities.

La cigarette American Spirit « présente un certain cachet aux yeux des consommateurs qui en font usage et ceux-ci ne souhaitent pas nécessairement la voir vendue partout », ajoute M. Campagnino.

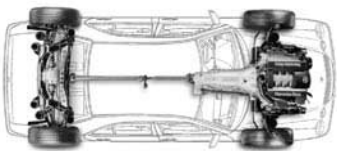
Santa Fe Natural, qui détient environ 0,2 % du marché américain, a présenté un bénéfice net de 26,7 millions US au cours de l'année terminée le 30 septembre, alors que les bénéfices de R.J. Reynolds ont été de 1,83 milliard US l'an dernier.

Santa Fe Natural fonctionnera à titre de filiale indépendante, en tout propriété de R.J. Reynolds. Son siège social à Santa Fe, dans le Nouveau-Mexique, et ses installations de production à Oxford, en Caroline du Nord, continueront leurs activités avec les employés actuels, a précisé R.J. Reynolds.

On s'attend à ce que la transaction soit conclue en janvier.



Performance. Sécurité. Tenue de route.
Des qualités que devrait posséder une voiture à l'année longue.



La 4MATIC est offerte pour la Berline ou Familiale E320 ou la Berline E430 à V8.

► 4MATIC DE CLASSE E À 4 ROUES MOTRICES
Si vous estimez qu'une voiture devrait pouvoir affronter tout ce qu'elle croise en chemin, et ce par toutes les saisons, prenez en considération une 4MATIC de Classe E. Ce type de modèle est doté de notre Système de traction électronique

aux 4 roues (4-ETS), lequel applique les freins aux roues avant ou arrière qui patinent et envoie la puissance à celles qui adhèrent le mieux.

► De plus, le Programme de stabilité électronique (ESP) calcule la trajectoire impartie par le volant et corrige toute

déviation en freinant les roues de façon sélective ou en réduisant la puissance du moteur. Vous découvrirez qu'une 4MATIC vous offre une confiance hors pair douze mois sur douze. Faites le 1 800 387-0100 ou rendez-vous à www.mercedes-benz.ca pour repérer le concessionnaire le plus

proche et imprimer une brochure du site.
UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 72 200 \$*



Mercedes-Benz
L'avenir de l'automobile

Entrez dans l'univers Mercedes-Benz avec les articles griffés du catalogue *La Collection* en visitant www.mercedes-benz.ca

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ontario, 2001. Mercedes-Benz — une marque de DaimlerChrysler. PDSF de la Berline E320 4MATIC 2002 (n'inclut ni les taxes, ni les frais de transport, de préparation et d'administration). Le concessionnaire peut offrir un prix moindre.

Magna songe à acheter une usine de DaimlerChrysler

d'après Bloomberg

AURORA, Ontario – Magna International, le plus important fabricant de pièces automobiles au Canada, a annoncé que sa division Magna Steyr avait engagé des pourparlers pour acheter l'usine de DaimlerChrysler en Autriche afin de tenter de hausser sa capacité de fabrication d'automobiles.

L'usine Eurostar de DaimlerChrysler fabrique les fourgonnettes Voyager et le PT Cruiser, de Chrysler, pour les marchés autres que celui de l'Amérique du Nord. Eurostar se trouve à côté de l'usine d'assemblage de Magna Steyr, à Graz, en Autriche, a précisé Robin Gibson, une porte-parole de Magna. Les clauses de l'acquisition proposée n'ont pas été dévoilées.



L'usine Eurostar de DaimlerChrysler, que pourrait acheter Magna, fabrique les fourgonnettes Voyager et le PT Cruiser (notre photo), pour les marchés autres que celui de l'Amérique du Nord.

À la différence de la plupart des autres fabricants de pièces automobiles, Magna est en mesure de construire des véhicules pour les constructeurs automobiles et elle souhaite être plus active dans ce domaine. Les pourparlers interviennent au moment où la division américaine Chrysler du construc-

teur allemand est en quête de moyens pour réduire ses coûts et retrouver la voie de la rentabilité dans un contexte de baisse de la demande. Magna avait vendu sa participation de 49 % dans l'usine Eurostar Automobilwerk à DaimlerChrysler en juin 1999.

Magna, établie à Aurora, en Ontario, a également annoncé qu'elle annulait son projet de fusionner ses divisions Tesma International et Magna Steyr l'an prochain, parce que l'achat d'Eurostar pourrait avoir « un impact formidable » sur les activités de Magna Steyr. Les compagnies ont souligné qu'elles avaient l'intention d'examiner d'autres occasions de fusion des deux compagnies ou d'autres solutions stratégiques.

Hier, en mi-journée, le titre de Magna aux États-Unis avait baissé de 1,40 \$ US, à 63,46 \$ US, tandis que l'action canadienne a cédé 2,29 \$ CAN, à 100,20 \$ CAN. Le titre américain a fait un bond de 51 % cette année.

Nestlé a le feu vert pour racheter Ralston Purina

Agence France-Presse

WASHINGTON — La commission fédérale du commerce (FTC) a donné son accord conditionnel hier au rachat pour plus de 10 milliards de dollars américains du fabricant américain d'aliments pour animaux Ralston Purina par le groupe agroalimentaire suisse Nestlé.

Nestlé va toutefois devoir vendre Meow Mix et Alley Cat (aliments pour chats) dans les 20 jours suivant l'accord formel de la FTC, ou au plus tard le 31 janvier 2002, a indiqué la FTC. Ces deux marques seront cédées à J.W. Childs Equity Partners, une société d'investissement.

« Sans ces conditions, Nestlé se porterait acquéreur de Meow Mix, la première marque d'aliments secs pour chats, et contrôlerait 45 % de ce marché aux États-Unis », a indiqué la FTC dans un communiqué.

Nestlé devra également emballer les deux marques pour le compte de J.W. Childs pendant une certaine période, ajoute-t-on de même source.

Le groupe suisse, qui possède déjà la marque d'aliments pour animaux Friskies, avait annoncé le rachat de Ralston Purina en janvier. Ralston, fondée en 1894, réalise un chiffre d'affaires de 2,6 milliards US et se situe au premier rang aux États-Unis dans le marché des aliments pour animaux. J.W. Childs est une société d'investissement de Boston, créée en 1995 et avec un capital de 730 millions US. Elle a déjà acquis l'an dernier un fabricant d'accessoires pour animaux de compagnie, Hartz Mountain.

Le rachat de Ralston par Nestlé avait reçu en juillet l'accord des autorités européennes de la concurrence qui avaient également demandé des cessions d'actifs dans certains pays de l'Union européenne comme l'Espagne, l'Italie et la Grèce.



de. votre entreprise



la planète entière

LES SOLUTIONS D'EXPÉDITION ET DE LIVRAISON DE POSTES CANADA.

Vous brassez des affaires autour du globe ? Postes Canada met à votre disposition un large éventail de services d'expédition et de livraison pour vous aider à transiger avec vos clients de partout dans le monde. De la livraison de colis-avion ou de colis de surface à Purolator^{MC} International, voici la poste d'aujourd'hui. Pour en savoir plus, composez le 1 866 511-3131 ou visitez notre site Web à www.postescanada.ca.



De partout... jusqu'à vous

DU CARACTÈRE!

LECTURES



Zoom Campus

PREMIER DE CLASSE ! Ils sont les consommateurs aisés et les leaders d'opinion de demain. Le potentiel est énorme. Le réseau Zoom Campus peut établir un contact avec la quasi-totalité des étudiants des institutions. Un environnement peu encombré où évolue un groupe cible très homogène.



ZOOM MEDIA

Nouvelle économie et économie traditionnelle, c'est du pareil au même pour les patrons

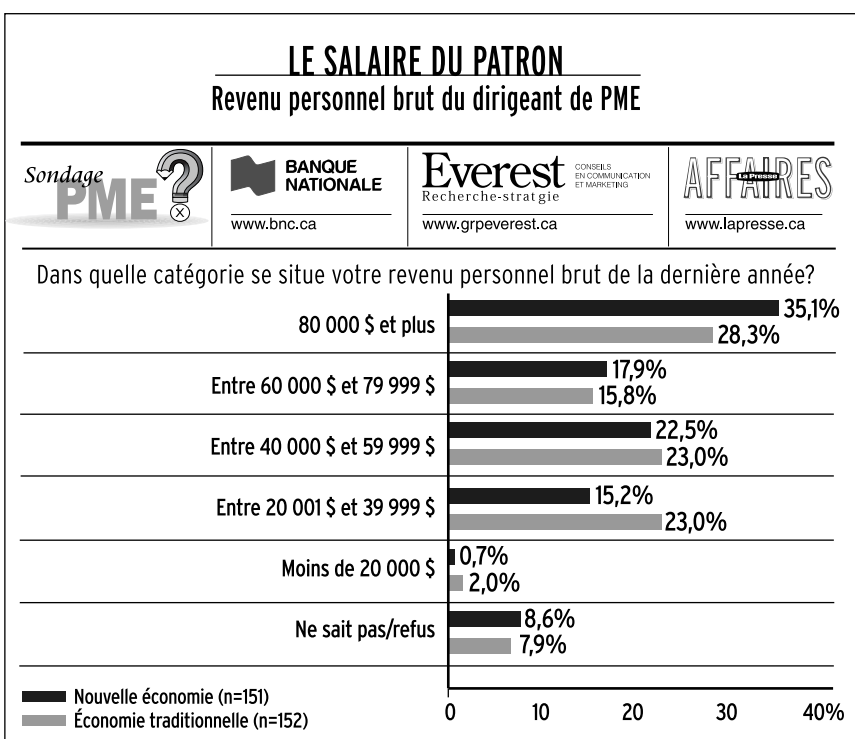
MARINA AL RUBAEE

Il n'y a rien qui ressemble plus à un dirigeant d'une entreprise de la nouvelle économie qu'un dirigeant d'une entreprise... de l'économie dite traditionnelle.

C'est la conclusion qui s'impose à la lumière des résultats d'un sondage Everest/La Presse/Banque Nationale auprès des dirigeants de PME québécoises. Qu'il s'agisse du niveau d'études complété, du champ de spécialisation, du nombre d'années d'expérience ou de l'ancienneté dans l'entreprise, les profils des dirigeants se ressemblent beaucoup.

En fait, les résultats de la consultation, menée auprès de 303 dirigeants de PME québécoises (partagés presque également entre les secteurs de l'économie traditionnelle et de la nouvelle économie) brisent complètement l'image de la petite entreprise techno dirigée par de jeunes maniaques de l'informatique, pratiquement sans expérience.

Au contraire, les dirigeants d'entreprises de la nouvelle économie sont plus nombreux à être formés en arts et lettres qu'en informatique. Tout comme c'est le cas dans les entreprises plus traditionnelle, plus de la moitié des dirigeants sont formés en administration.



De même, le nombre d'années passées au sein de l'entreprise est imposant dans un cas comme dans l'autre. En fait, les dirigeants de PME de la nouvelle économie sont généralement plus anciens dans leur entreprise : 43 % y sont depuis 26 ans et plus, alors que 33 % se retrouvent dans cette situation du côté de l'économie traditionnelle.

Encore une fois, les idées reçues en prennent pour leur rhume lorsqu'il est question de l'âge des

patrons. Dans les PME de la nouvelle économie, 56 % des dirigeants ont 45 ans et plus, alors qu'ils sont moins de 40 % de ce groupe d'âge dans les entreprises de l'économie traditionnelle.

Pour ce sondage, les entreprises ont été classées selon les définitions retenues par le ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) du Québec. La nouvelle économie est caractérisée par des industries du savoir élevé, comportant des ac-

tivités à fort contenu de connaissances et l'utilisation d'une main-d'œuvre hautement spécialisée. Elles sont liées à l'innovation et aux hautes technologies. On pense notamment à la fabrication de matériel scientifique, aux communications et télécommunications, à l'énergie et l'électricité, etc.

De plus, les secteurs d'activité à niveau de savoir moyen ou faible sont associés à l'économie traditionnelle.

On le constate, nouvelle économie ne veut pas forcément dire jeune entreprise. Bien au contraire, car les entreprises de 50 ans et plus sont plus nombreuses dans les secteurs dits nouveaux, comparativement aux secteurs de l'économie traditionnelle (14,3 % par rapport à 5,7 %).

« Pour assurer leur croissance, les dirigeants d'entreprises même traditionnelles ont été amenés à intégrer de nouveaux procédés de production qui ont un lien avec la nouvelle économie », soutient Hélène Simard, porte-parole d'Everest. C'est ce qui expliquerait que les entrepreneurs à la tête de PME de la nouvelle économie sont souvent plus âgés et plus expérimentés.

« Pour ainsi dire, ajoute M^{me} Simard, la nouvelle économie couvre des secteurs qui touchent aussi l'économie traditionnelle. Les profils des secteurs ne sont pas si différents. C'est comme si les entrepri-

ses avaient dû s'adapter au cours des années et intégrer de nouveaux savoir-faire dans leur organisation. »

Par ailleurs, ceux qui croient que les entreprises de la nouvelle économie offrent les meilleurs salaires semblent avoir raison : les dirigeants gagnant 80 000 \$ et plus y sont plus nombreux (35,1 % comparativement à 28,3 %). En contrepartie, les dirigeants payés entre 20 000 et 40 000 \$ se retrouvent en plus grand nombre dans les secteurs de l'économie traditionnelle (23 % comparativement à 15,2 %). Et peu importe le secteur, près de la moitié des dirigeants touchent une rémunération supplémentaire en fonction des profits de leur entreprise, en plus de leur salaire de base.

Finalement, les gestionnaires de PME sont loin d'être des accros d'Internet. Ils ne naviguent sur la Toile que cinq heures par semaine en moyenne, ce qui explique peut-être pourquoi le journal quotidien reste leur source principale d'information (pour 66,9 % des dirigeants de la nouvelle économie), devant la télévision. Les revues spécialisées jouent ce rôle pour la moitié des gestionnaires.

« C'est la preuve que le journal a encore de belles années devant lui, commente Hélène Simard. Internet n'est pas, comme on le pensait encore il y a quelques temps, un adversaire. Il devient un complément dans l'accès de l'information. »

La Paresse

Le luxe de la paresse: la Lexus RX 300 2002 vous fait passer partout où vous le voulez... sans effort.

- Régulateur de traction aux 4 roues (TRAC)
- Système ABS avec 4 capteurs à 4 voies
- Sièges assistés et chauffants
- Garnitures en noyer

51 250 \$* ou **5,8 %** en location**



À la conquête de la perfection.



Gabriel Lexus Toyota
3333, Côte de Liesse, St-Laurent
(514) 747-7777

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

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

* PDSF pour une Lexus RX 300 2002, Édition Luxe: 51 250\$. Cette offre temporaire est disponible par l'entremise des concessionnaires Lexus participants sur approbation du crédit aux clients au détail admissibles seulement. Frais de transport et préparation, taxes, immatriculation et assurances en sus. **Taux de bail de 5,8%, pour les locations de 24 à 48 mois avec un dépôt remboursable de 5 000\$. Modèle illustré à titre indicatif seulement.

Lexus RX 300

Nouvelle commande de 1,7 million pour NSI

La Presse

NSI GLOBAL, fournisseur oeuvrant dans les systèmes de communications par satellite, a reçu une commande d'une valeur de 1,7 million de dollars de StarTrack Communications Africa (PTT), l'un de ses opérateurs régionaux du système de communications par satellite GlobalWave.

Cette commande, dont la livraison est prévue pour cette année, comprend des terminaux de communications par satellite MT2000 destinés pour l'Afrique du Sud et une nouvelle version du système GlobalWave utilisé par StarTrack pour fournir la couverture par satellite en Afrique.

StarTrack a annoncé en juin la signature d'une entente avec une importante entreprise de transport pour déployer, sur une période de trois ans, 60 900 terminaux servant à effectuer le suivi et la gestion de véhicules transfrontaliers et de remorques.

En tant que fournisseur de GlobalWave, NSI Global a reçu de StarTrack des commandes totalisant 4,9 millions cette année, incluant celle-ci à laquelle s'ajoute la commande initiale de StarTrack pour acquérir le système GlobalWave d'un montant de 7,4 millions déjà livré plus tôt cette année.



Ensemble Dégustation : carafe et 4 verres Riedel Collection Ouverture **100,00 \$***

Ensemble Initiation : carafe et 6 verres INAO **50,00 \$***

Ensemble Cœnophile : carafe, 12 verres en cristal **225,00 \$***



Vinum
design

1480, City Councillors, Mtl. (Près de la Baie centre-ville)
Tél. : (514) 985-3200 • www.vinumdesign.com
*Jusqu'à épuisement des stocks



AUTOBAINES

7 jours consécutifs
pour seulement
34,65 \$* pour 3 lignes

1,65 \$* par ligne additionnelle par jour
*taxes en sus

LES PETITES ANNONCES

La Presse
cyberpresse.ca

987-VENDU
sans frais 1 866 987-VENDU (8363)

Pour cette offre spéciale, aucun changement ne peut être apporté au texte original en cours de publication. On peut annuler après la première parution, cependant la facturation s'établira obligatoirement pour le nombre de jours de parution demandé lors de la réservation. Payables avant publication.

3011480

Merck financera une étude sur le Vioxx

DENIS ARCAND

Dans l'espoir de relancer la croissance décevante de son médicament vedette Vioxx, inventé au Québec, la multinationale Merck & Co. financera une grande étude clinique pour déterminer si cet anti-inflammatoire contre l'arthrite augmente les risques d'accidents cardiovasculaires.

Voilà au moins une bonne nouvelle, si on peut dire, qui a émané, hier, de la grande rencontre annuelle de la direction de Merck & Co. avec les analystes de Wall Street, une réunion par ailleurs très dure pour le titre boursier de Merck.

L'action a chuté de 6,29 \$ US (9,4 %, soit 14 milliards US en capitalisation boursière), terminant la journée à 60,70 \$ US à la Bourse de

New York et entraînant dans sa chute tout le marché boursier. Durant la rencontre qui se tenait au siège social mondial de Merck à Whitehouse Station, au New Jersey, la direction de la compagnie a sidéré les analystes boursiers en prédisant une croissance nulle en 2002.

La compagnie a invoqué deux raisons. D'abord, Vioxx se vend moins bien que prévu. Ensuite, l'année 2002 marque la fin de plusieurs brevets qui assurent à Merck l'exclusivité sur des médicaments vedettes.

Merck comptait sur la croissance de Vioxx pour compenser en partie ces brevets échus. Déjà, en 2000, les ventes mondiales de Vioxx ont atteint 2,25 milliards US et repré-

sentaient déjà plus de 10 % des revenus totaux de Merck.

Vioxx et le coeur

En août dernier, une étude controversée publiée par le cardiologue de réputation mondiale Eric Topol, de Cleveland, avait soulevé un point d'interrogation concernant Vioxx (et le médicament concurrent Célébrex, de Pharmacia). La méthodologie et les conclusions du Dr Topol avaient été critiquées (pas juste par Merck et Pharmacia), et Merck avait nié la nécessité scientifique de faire une étude spécifique (qui coûte des dizaines de millions) pour clarifier la situation.

Mais les perceptions sont aussi importantes que les données scientifiques : la progression fulgurante des ventes de Vioxx (et de Célébrex) a frappé un mur après la publication de l'étude du Dr Topol. Merck a changé d'idée hier et annoncé une étude sur la sécurité cardiovasculaire de Vioxx.

« Il faut reconnaître que l'étude a causé dans le public une inquié-

tude qu'on avait peut-être sous-estimée l'été dernier », a dit hier à La Presse Jean-Luc Blais, le directeur des communications de Merck-Frosst. « Scientifiquement, nous demeurons convaincus de la sécurité totale de Vioxx. L'étude va le prouver », dit le directeur des communications de Merck-Frosst.

« Peu importe le résultat, nous l'annoncerons à tout le monde », a dit hier le patron de la recherche, Edward Scolnick, au

cours de la rencontre au siège social suivie par des centaines d'analystes et journalistes en personne et par des milliers d'autres sur Internet. M. Scolnick a aussi indiqué que l'étude cardiovasculaire englobera aussi Arcoxia, un Vioxx de

deuxième génération et amélioré qui a également été mis au point Centre de recherche thérapeutique Merck-Frosst de Kirkland, dans l'ouest de Montréal. Arcoxia devrait être commercialisé vers le milieu de l'année prochaine et Merck s'attend à ce que les ventes combinées des deux médicaments atteignent jusqu'à 3,1 milliards US dès 2002.

Merck en dépression

Le pronostic de croissance nulle en 2002 a totalement surpris les analystes, qui s'attendaient à ce que le président Raymond Gilmarin prédise une croissance de 8,3 % en 2002. Cela aurait déjà été quatre points en bas de la moyenne de l'industrie et bien en deçà des 17 % (en moyenne) auxquels Merck a habitué ses actionnaires depuis 1998. L'action de Merck avait déjà perdu 30 % de sa valeur en 2001, avant le coup de poing d'hier.

Hier, Merck a aussi coupé le haut de sa fourchette d'estimations de revenus 2001, de 3,18 \$ US par action à 3,15 \$ US.

Pour, ramener la croissance des revenus au dessus de 10 %, le président de Merck, M. Gilmarin, a annoncé un traitement choc : « Merck demandera l'homologation de 11 nouveaux médicaments d'ici 2006 », a-t-il dit. Au moins un de ces médicaments est en développement à Montréal, a dit M. Blais, de la filiale canadienne Merck-Frosst.

Merck a en effet annoncé hier qu'un nouveau médicament est entré dans la phase II de ses essais cliniques pour deux types de maladies, l'asthme, et les maladies pulmonaires obstructives chroniques, qui comprennent l'emphysème. Le médicament en question porte le nom poétique de « inhibiteur de phosphodiesterase-4 » et est mis au point chez Merck-Frosst à Kirkland.

À plus long terme, on y travaille aussi sur un nouvel anti-inflammatoire et sur des médicaments contre le diabète et l'ostéoporose. Il y a aussi un programme de recherche sur les dérèglements du mécanisme

interne qui, normalement, déclenche la mort programmée des cellules ; et ce dans le but de trouver des traitements contre certains cancers et l'Alzheimer.

Voulez-vous danser avec moi ?

Rien dans la rencontre d'hier avec les analystes, au siège social de Whitehouse Station, n'a contribué à réduire les rumeurs concernant le flirt très public entre Merck et une autre multinationale, Schering-Plough. Les écotiers financiers de Wall Street fantasment déjà sur d'un mariage entre Merck et Schering-Plough, un potin rendu encore plus intéressant par la réticence traditionnelle de Merck, céli-bataire endurcie, à suivre la mode des fusions qui a fait rage ces der-

nières années dans le secteur pharmaceutique.

Les rumeurs de mamours entre ces deux gros noms sont alimentées non seulement parce qu'ils collaborent au sujet de Singulair et Claritin, mais aussi parce qu'ils s'échinent actuellement à concevoir ensemble un croisement entre le médicament anticholestérol Zocor, de Merck, et un médicament expérimental de Schering-Plough.

Mais comme Merck devrait partager les revenus de ces deux médicaments avec Schering-Plough, un analyste américain a indiqué hier que « tant qu'à faire une série de chèques à Schering-Plough, ça coûterait probablement moins cher à Merck d'acheter carrément toute la patente ».

Faculté de l'éducation permanente

La faculté d'évoluer

English

Cet hiver, étudiez l'anglais.

CONVERSATION

English Conversation
Niveaux débutant, intermédiaire et avancé.
Diverses possibilités d'horaires.

Aussi offert au Campus Ville de Laval et au Campus Longueuil.

RÉDACTION

Writing Workshop
22 janvier au 23 avril
Les mardis de 19 h à 22 h 15
Scientific and Technical Writing
22 janvier au 23 avril
Les mardis de 19 h à 22 h 15

LECTURE

Reading
22 janvier au 23 avril
Les mardis de 19 h à 22 h 15

AFFAIRES

Business Writing
19 janvier au 6 avril
Les samedis de 9 h à 13 h
Business English :
Oral Communication
22 janvier au 23 avril
Les mardis de 19 h à 22 h 15

SANTÉ

English for Health
Care Professionals
18 janvier au 19 avril
Les vendredis de 13 h 30 à 16 h 15

Test de classement

Les 5 ou 8 janvier à 9 h
Les 7, 8 ou 9 janvier à 19 h
Pavillon 3200, rue Jean-Brillant

Renseignements

514 343-6090
1 800 363-8876
www.fep.umontreal.ca/langues/

Université de Montréal



MOTEUR TURBOCOMPRESSÉ
INTÉRIEUR EUROPÉEN RAFFINÉ
CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ INNOVATRICES
68 PIEDS CUBES D'ESPACE UTILITAIRE**

La Volvo V40. C'est le temps de changer
votre façon de voir la vie dans une Volvo. Et vice versa.



LA RÉVOLUTION ELLE SE POURSUIT À VOLVOCANADA.COM ET CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE VOLVO.

399\$⁺

Location à partir de/mois (48 mois)

Accompte: 3 605,00 \$
Dépôt de sécurité: 500,00 \$
Premier paiement mensuel: 398,93 \$
Livraison et transport: 1 050,00 \$
Montant dû au début de la location: 5 553,93 \$
taxes, immatriculation et assurance en sus

*Le prix de détail suggéré du fabricant pour la Volvo V40 2002 commence à 32 495,00 \$. *Taux de location de 5,9 % offert sur tous les nouveaux modèles V40 2002. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo V40 2002: 398,93 \$ par mois, pendant 48 mois avec dépôt de garantie de 3 605,00 \$ ou échange équivalent. Le coût total de location est de 19 148,64 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 14 915,25 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel, et un dépôt de garantie de 500,00 \$, sont payables à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,08 \$ par kilomètre excédentaire). **Le concessionnaire peut réduire le prix de vente/location. Frais de transport et de livraison de 1 050,00 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. *Parmi les voitures examinées dans le segment des berlines intermédiaires. ©2001 Automobiles Volvo du Canada Ltée. -Volvo, pour la vie- est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez notre site www.volvocanada.com.

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

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

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

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

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

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

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

Un cadeau de Noël branché avec La Presse

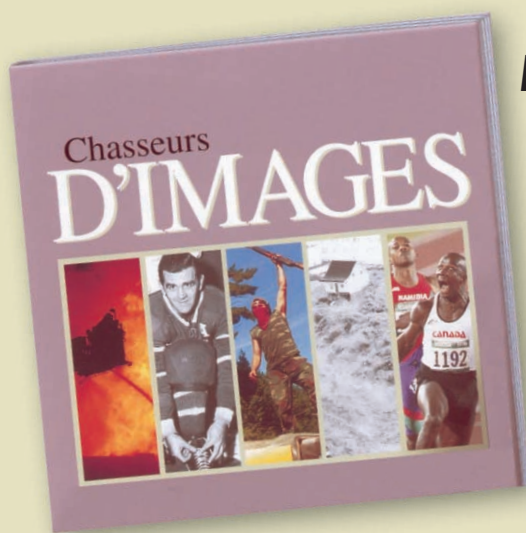


Cette année, offrez un cadeau qui sera encore apprécié dans quelques mois.

Un abonnement à La Presse du week-end pour les six prochains mois. Seulement 45,75 \$ taxes incluses.

Une économie de plus de 30 \$ sur le prix en magasin.

Plus que jamais il est important d'être bien informé !



La Presse pense aussi à vous !

En offrant La Presse en cadeau, vous recevrez GRATUITEMENT le livre *Chasseurs d'images*.

Un recueil de 200 images captées par les photographes de La Presse et The Gazette.

Une valeur de **34,95 \$**

Vous pouvez offrir La Presse en cadeau en communiquant avec nous :

Téléphone : (514) 285-6911
Interurbain (sans frais) : 1 800 361-7453

Télécopieur : (514) 285-7039
Interurbain (sans frais) : 1 888 254-7272

Courriel : abonnement@lapresse.ca

ou retournez ce coupon dûment rempli à :
La Presse, Itée, C.P. 11048, Succursale Centre ville, Montréal H3C 9Z9

COUPON-CADEAU

La Presse

☐ **Oui, je désire offrir La Presse du samedi et dimanche en cadeau, pour une période de 26 semaines, à compter du** 200

En payant à l'avance le montant de 45,75 \$ (taxes incluses), pour 26 semaines, je recevrai GRATUITEMENT le livre *Chasseurs d'images*.

☐ Je joins mon chèque de 45,75 \$ à l'ordre de La Presse, Itée, C.P. 11048, Succ. Centre Ville, Montréal (Québec), H3C 9Z9

☐ Je désire effectuer le paiement par carte de crédit

☐ Visa ☐ Master Card

no de carte : Date d'expiration : /

Signature :

☐ **Je désire offrir La Presse à :**
(Veuillez écrire en lettres majuscules)

Nom : Prénom :

Adresse : App. :

Ville : Code postal :

Téléphone : (.....)

Une lettre mentionnera que cet abonnement à La Presse est un cadeau de :
(Veuillez écrire en lettres majuscules)

Nom : Prénom :

Adresse : App. :

Ville : Code postal :

Téléphone : (.....)

Cette offre, en vigueur jusqu'au 31 décembre 2001, ne peut être jumelée à aucune autre offre spéciale et est valable seulement où le service de livraison à domicile est disponible.



Photothèque AP ©

Dans un centre de conditionnement physique...

Une résolution à ne pas prendre à la légère

M^e PHILIPPE LAVERDIÈRE
DROIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

La période des Fêtes frappant à nos portes, il est déjà temps de penser aux incontournables résolutions du Nouvel An. Le temps des Fêtes amenant son lot de rassemblements familiaux et entre amis, lesquels sont souvent ponctués de somptueux festins, plusieurs d'entre nous appréhendent déjà les quelques kilos additionnels qui viendront s'ajouter à leur charpente.

Afin de perdre le surplus de poids accumulé durant la période des Fêtes ou tout simplement pour se remettre en forme, certains d'entre vous décideront de s'abonner à un studio de santé, communément appelé centre de conditionnement physique. Pour ceux et celles qui choisiront l'abonnement à un centre de conditionnement physique comme résolution du Nouvel An, il est important de bien comprendre les impacts décollant de la signature d'un tel contrat.

La nature humaine étant ce qu'elle est, les belles résolutions du jour de l'An ne tiennent pas toujours. Il est donc essentiel, avant de s'abonner à un centre de conditionnement physique, de réaliser ce qu'il adviendra de notre contrat dans l'éventualité où nos belles intentions ne tiennent plus. La Loi sur la protection du consommateur encadre les contrats liant les consommateurs et les studios de santé. Ce que vous devez principalement savoir, c'est qu'un tel contrat peut être résilié par le consommateur dans deux cas seulement.

Dans un premier temps, la Loi sur la protection du consommateur permet de résilier le contrat sans frais ni pénalité lorsque le commerçant n'a pas commencé à exécuter son obligation principale. Dans l'éventualité où le contrat signé avec un studio de santé prévoit une date d'entrée en vigueur ultérieure, vous pouvez résilier sans frais ni pénalité votre contrat en tout temps avant la date de prise d'effet du contrat. Il est à noter que ce cas est très peu fréquent puisqu'en pratique, le commerçant exploitant un studio de santé met généralement le local ainsi que le matériel à votre disposition dès la signature du contrat. Ainsi donc, il commence dès ce moment l'exécution de son obligation principale consistant à vous donner accès à divers appareils d'entraînement. Par exemple, si vous souscrivez aujourd'hui un abonnement pour une durée d'un an dans un studio de santé et que, dès ce moment, vous avez la possibilité d'utiliser l'équipement du studio de santé, il ne vous sera plus possible de résilier sans frais votre contrat et ce, même dans l'éventualité où vous n'avez pas commencé votre entraînement.

En second lieu, il est possible de résilier votre contrat avant échéance à l'intérieur d'une période que l'on pourrait qualifier de

période de grâce, période équivalant à un dixième de la durée totale du contrat. Malgré qu'il soit possible de résilier votre contrat à votre entière discrétion durant cette période, le commerçant est cependant en droit de vous réclamer des frais.

Un exemple

Par exemple, vous signez en date du 1^{er} janvier 2002 un contrat d'une durée totale d'un an avec un commerçant exploitant un studio de santé et ce, pour un coût total de 300 \$. Vous avez donc la possibilité de résilier à votre entière discrétion votre contrat avant la fin d'une période correspondant à un dixième d'un an. Un dixième d'un an équivalant à 36 jours, vous avez donc jusqu'au 6 février 2002 inclusivement pour résilier votre contrat. La somme maximale que le commerçant est en droit de vous réclamer représente un dixième du coût total prévu au contrat, soit un montant de 30 \$ suivant notre exemple. Il est à noter que lors de la signature de votre contrat, le commerçant a l'obligation de joindre une formule de résiliation avec le contrat. Pour valablement résilier votre contrat, il suffit simplement de faire parvenir au commerçant le formulaire de résiliation dûment rempli. À défaut d'avoir en main ce formulaire de résiliation, veuillez prendre note qu'il est possible d'envoyer tout autre avis écrit à cette fin au commerçant. Suivant la résiliation de votre contrat, le commerçant a l'obligation de vous restituer l'argent qu'il vous doit dans un délai de 10 jours.

Suivant ce qui précède, il est à noter qu'advenant le cas où vous n'avez pas résilié votre contrat selon une des deux possibilités précédemment mentionnées, vous ne pourrez en aucun cas résilier votre contrat et ce, même si vous n'utilisez plus le service qui vous est offert. La seule façon de vous libérer de vos obligations sera de négocier avec le commerçant afin que celui-ci accepte de vous libérer de vos obligations, ce qui, vous en conviendrez, n'est pas gagné d'avance.

Bien que la majorité des commerçants exploitant des studios de santé obligent les consommateurs à signer des contrats d'une durée d'un an, certains d'entre eux offrent des abonnements à court terme. Bien que le coût mensuel d'un abonnement à court terme puisse être plus élevé que le coût mensuel d'un abonnement s'échelonnant sur une année, un tel abonnement vous laisse cependant une plus grande liberté et vous permet de changer d'idée à moindre coût.

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

Internet
article@ddsm.ca

Site Web
www.ddsm.ca

Pour un temps limité!

Le Super Centre Nissan de Montréal vous offre...

AUCUN PAIEMENTS

90

JOURS!

À l'achat d'une nouvelle Sentra, Maxima ou Pathfinder.

* Sur approbation de crédit. Achat seulement. Ne s'applique pas à la location. Détails en magasin.

LOCATION EN PRIMEUR CE MOIS-CI
SENTRA 2002
LOUEZ LA POUR AUSSI PEU QUE
219\$
PAR MOIS*



* Sur approbation de crédit. Avec acompte. Détails en magasin. L'illustration peut différer du véhicule.

SPÉCIAL SERVICE DU MOIS

GRATUIT

CHANGEMENT D'HUILE

POUR TOUT NOUVEAU CLIENT AVEC VÉHICULE NISSAN

Limite 1 coupon par client. Ne peut être jumelé à aucune autre offre. Véhicules Nissan seulement. Veuillez prendre rendez-vous.

Cité
NISSAN
www.citenissan.com

Location Sans-souci de Nissan, Assistance routière Nissan et un garage recommandé par la CAA

3500 JEAN TALON OUEST

(Près de Côte-des-Neiges) Métro Namur

(514) 739-3175

VOITURES NEUVES ET D'OCCASION, PIÈCES ET SERVICE



Le monde aérospatial à l'ère d'Internet



LIETTE D'AMOURS
COMMERCE ÉLECTRONIQUE

collaboration spéciale
liette.damours@cefrio.qc.ca

Pour l'heure, les 13 leaders locaux de l'aérospatiale (Bombardier, Bell Helicopter, Pratt & Whitney Canada et consorts) ne sont pas encore trop affectés par les événements du 11 septembre. Toutefois, comme l'impact ne saurait tarder, leurs exigences envers leurs fournisseurs risquent de s'intensifier. Le président de l'Association québécoise de l'aérospatiale, Guy Levasseur, parle même de 50 millions de dollars de pertes pour les 260 PME du secteur. Que devraient alors faire ces entreprises pour rester dans la course ? Prendre le virage des affaires électroniques s'avère-t-il une solution ?

« Avant de passer au commerce électronique, les PME québécoises de l'industrie aérospatiale doivent d'abord informatiser leur production et leur processus puis se doter d'un système de gestion manufacturière informatisé (MRP, Material Resource Planning, ou MRP II, Manufacturing Resource Planning). Ces systèmes ouverts permettent aux maîtres d'œuvre de consulter à distance leurs stocks, de suivre la progression de leurs commandes, etc. Des façons de faire qui leur seront éventuellement imposées, prévient Normand Raymond, conseiller en développement industriel pour le secteur de l'aérospatial au ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC).

Selon l'expert du MIC, encore peu d'entreprises détiendraient ce type de systèmes au Québec. Des systèmes qui pourraient toutefois favoriser les transactions électroniques dans cette industrie où ne devient pas fournisseur qui veut. Précisons d'abord que chaque fois qu'un constructeur aérien change une pièce critique dans un appareil, il doit retourner effectuer des tests en vol. Ce qui, au bout du compte, peut lui coûter une petite fortune. En raison de cette contrainte, une PME peut facilement demeurer fournisseur pendant 20-25 ans.

Ainsi, il serait inconcevable pour l'industrie aérospatiale d'adopter un modèle de pla-



Photo AP

Boeing, Raytheon, Systèmes BAE et Lockheed Martin espèrent accaparer le lucratif marché des pièces de rechange en injectant des dizaines de millions de dollars dans la création du portail Exostar. Sur la photo, un Boeing 717, dont l'avenir est d'ailleurs incertain. La direction de la compagnie s'est réunie lundi pour discuter de cet appareil, le seul de la compagnie qui n'est pas rentable. Une décision est attendue bientôt.

ces d'affaires électroniques où ses leaders privilégieraient les plus bas soumissionnaires pour ce type de pièces. Tout porte donc à croire que les maîtres d'œuvre de ce secteur opéreront plutôt pour des échanges électroniques privés par le biais de portails corporatifs (extranets). D'où l'importance de se munir de ces fameux MRP qui permettront aux donneurs d'ordres d'être connectés en temps réel à leur source d'approvisionnement.

Autre conseil : comme les PME consacrent de 40 à 50 % de leurs dépenses en approvisionnement de matières premières, elles auraient tout intérêt à s'inscrire à des portails qui leur permettraient d'acquiescer ces produits à moindres coûts. Elles feraient ainsi d'une pierre deux coups : s'approprier aux affaires électroniques et réduire leurs dépenses.

Portrait de famille

Classé au sixième rang mondial, le Québec représente près de 55 % de l'activité aérospatiale canadienne. Ses ventes en 2000 dépassaient les 9 milliards de dollars. Depuis les 15 dernières années, ce secteur in-

dustriel a connu une forte croissance en matière d'emplois passant de 19 000 postes en 1985 à 40 000 en 2000. Ainsi, un Québécois sur 200 travaille pour cette industrie. Depuis les événements de septembre, 2200 pertes d'emplois ont été annoncées et ce, principalement chez Bombardier. Il faut dire que ce géant représente, à lui seul, la moitié de l'activité économique du secteur au Québec.

Notons également que plus de 80 % de la production québécoise est exportée, dont 50 % vers les États-Unis. À ce chapitre, nous sommes passés de la neuvième place en 1992, à la cinquième place en 1997. Toutefois, contrairement à d'autres industries, le chiffre d'affaires des PME québécoises se réalise principalement au Québec. Elles ne se sentent donc pas menacées par le déploiement des affaires électroniques tant que leurs leaders locaux n'auront pas fait le saut. Pour l'heure, Bombardier et Bell Helicopter ne participent à aucun projet de place de marché publique (portails). L'accent est principalement mis sur le déploiement de leurs extranets respectifs.

Chez nos voisins du Sud

Parallèlement, l'industrie américaine s'organise : plus de 80 portails aérospatiaux ont vu le jour. Sur ce nombre, on compte 28 places de marché et 10 portails spécialisés dans la gestion de la chaîne de sous-traitance. Des sommes faramineuses sont investies. Comme partout ailleurs, la tendance est à la fusion. Selon Forrester Research, il ne resterait plus que quatre portails interentreprises (B2B) en 2003.

Parmi les principales initiatives : Cordiem (ex-myaircraft.com), un portail créé, entre autres, par les sociétés mères de Pratt & Whitney et Honeywell. Leur objectif : mettre en place un système de commande où la PME n'aurait que 24 heures pour répondre. « Pour réagir à cette vitesse, les fournisseurs doivent être bien organisés à l'interne et se doter d'un bon système de gestion manufacturière (MRP, MRP II) de façon à pouvoir travailler sur la base d'exceptions », insiste Normand Raymond.

Pour leur part, Boeing, Raytheon, Systèmes BAE et Lockheed Martin espèrent s'accaparer le lucratif marché des pièces de rechange en injectant des dizaines de millions de dollars dans la création du portail Exostar. Hormis ces projets collectifs, spécifications que presque tous les géants américains — le motoriste General Electric (120 milliards US de chiffre d'affaires), Boeing (50 milliards US) — ont également mis en place des extranets qui leur permettent de faire des échanges sous une base privée avec leurs fournisseurs. Ainsi, en misant sur tous les chevaux, ils sont convaincus de remporter au moins une partie.

« À l'heure actuelle, personne ne sait quels portails survivront ou encore quels modèles d'affaires réussiront à percer, déclare Normand Raymond. C'est pourquoi la plupart des géants américains visent partout. Chose certaine, face à ces mégasociétés (les profits de GE équivalent au chiffre d'affaires de Bombardier), le Québec ne ferait pas le poids en lançant son propre portail. »

Pour l'heure, les PME québécoises ont donc tout intérêt à se tenir à l'affût des différentes initiatives et surtout à connaître les intentions de leurs grands clients afin de pouvoir répondre à leurs attentes le moment venu.

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

American Airlines prévoit une « très très grosse perte »

Reuters

DALLAS — AMR Corp., société mère d'American Airlines, première compagnie mondiale, anticipe une « très, très grosse perte » au quatrième trimestre et pour l'exercice 2001 à cause de la chute du transport aérien depuis les attentats du 11 septembre à New York et à Washington, a déclaré hier son PDG, Don Carty.

Dans une communication téléphonique aux employés du siège à Fort Worth, au Texas, M. Carty a déclaré que la compagnie mettrait du temps à se relever du double impact de la récession et de la crainte de prendre l'avion qui a suivi les attentats.

« Quelques signes encourageants commencent à se manifester, mais il y a une longue route à parcourir et je suppose que personne ne sera surpris quand nous annonceront une très, très grosse perte au quatrième trimestre et pour l'année », a-t-il dit.

Il n'a pas fourni de chiffres, se bornant à dire que la compagnie perdait des millions de dollars chaque jour. En octobre, AMR avait publié une perte nette record de 414 millions de dollars américains pour le troisième trimestre, conséquence du quasi-arrêt du transport aérien après le 11 septembre.

Deux des quatre appareils détournés pour ces attentats appartenaient à American Airlines.

L'indice des prix des logements neufs monte

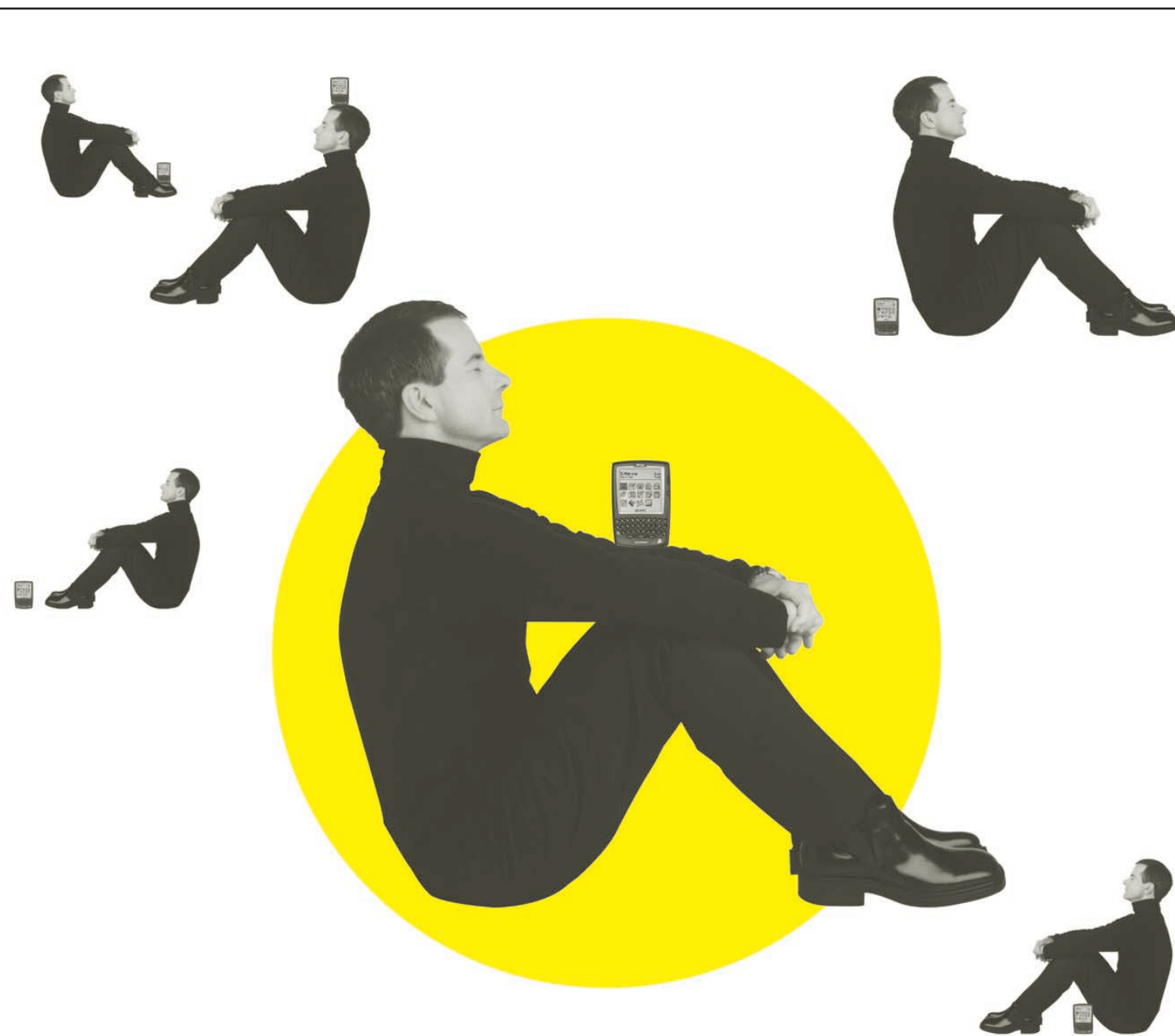
Presse Canadienne

LES PRIX des logements neufs, en octobre, étaient de 2,8 % plus élevés qu'en octobre 2000, rapportait hier Statistique Canada ; l'indice, dont le point de référence de 100 remonte à l'année 1992, s'établissait ainsi à 106,8.

En variation annuelle, par région, la plus forte hausse a été constatée à Ottawa-Hull, soit 8,2 %, puis à Montréal (4,5 %) et Halifax (3,3) ; elle a été de 2,6 % à Québec, de 2,5 % à Toronto.

En écart mensuel, l'indice des prix demandés par les entrepreneurs a grimpé de 0,1 % comparativement à septembre.

Sur un mois aussi, la progression la plus marquée était à Ottawa-Hull, soit 0,7 %, ce qui serait dû surtout aux gains de la rémunération des métiers de la construction, analyse l'agence. L'indice a grimpé à Halifax de 0,5 %, à Montréal de 0,3 % ; à Québec, il a reculé de 0,6 % en écart mensuel.



imaginez un cadeau qui vous permet
d'être partout, tout le temps

Message reçu. Joyeux courriels tout le monde.

Quel cadeau vous offre les courriels, la messagerie texte bidirectionnelle, la possibilité de gérer votre emploi du temps et l'accès Internet de presque partout dans le monde ? Voici l'organisateur sans fil BlackBerry : un très gros cadeau qui tient dans le creux de la main.

Pour le temps des fêtes, **obtenez 50 % de rabais** pour trois mois* sur le forfait de messagerie illimitée.

 **BLACKBERRY**



RIM 957 MC

BLACKBERRY MC
100\$
de rabais sur tout forfait de deux ans**

CONSULTEZ LE WWW.ROGERS.COM/SANS-FIL, COMPOSEZ LE 1 800 IMAGINE OU RENDEZ-VOUS CHEZ NOS DISTRIBUTEURS ROGERS^{MC} AT&T^{MD} PARTICIPANTS.

 **RadioShack.**

 **LA CABINE**
TÉLÉPHONIQUE

FUTURE SHOP

 **JTEC**
TECHNOLOGIES

* Offre valide jusqu'au 31 décembre 2001 sur toute nouvelle entente de un an ou deux. Le rabais de 50 % est applicable à toute nouvelle activation du forfait de messagerie Élite à 50\$ par mois pour les trois premiers mois. Vous recevrez un crédit sur la facture correspondant à un rabais de 25\$. ** Vous recevrez un crédit sur la facture correspondant à un rabais de 100 \$. Applicable à toute nouvelle entente de deux ans seulement, pour les forfaits de 25\$ ou plus par mois. *Ces appareils ne sont pas offerts dans tous les magasins. Le service est limité aux zones desservies. ^{MC}Les marques, images et symboles associés aux familles de produits RIM et BlackBerry, incluant « Toujours en service, toujours connecté », sont la propriété exclusive de Research In Motion et sont utilisés avec permission. ^{MD}Rogers Communications inc. Utilisé sous licence. ^{MD}AT&T Corp. Utilisé sous licence.

 **ROGERS**  **AT&T**

MONTRÉAL
732, rue Ste-Catherine O.
(514) 877-0090
3573, boul. St-Laurent
(514) 288-0600
Centre Eaton
(514) 844-6242
2360, rue Notre-Dame O.
(514) 983-1666
1, Place-Ville-Marie, bur. 11108
(514) 394-0000
8984, boul. de l'Acadie
(514) 387-9999
1201, avenue Greene
(514) 933-8000
5150, rue Jean-Talon O.
(514) 341-2221
5954, boul. Métropolitain E.
(514) 257-8826
6224A, rue St-Jacques O.
(514) 369-4000
Place Alexis-Nihon
(514) 865-9949
Place Versailles
(514) 355-0003
Les Galeries d'Anjou
(514) 356-0356

BROSSARD
7005, boul. Taschereau, bur. 150
(450) 926-1111
Mail Champlain
(450) 671-3300
Place Portobello
(450) 671-4744

CHATEAUGUAY
129, boul. St-Jean-Baptiste
(450) 692-2201
DOLLARD-DES-ORMEAUX
3339L, boul. des Sources
(514) 683-3333

GATINEAU
360, boul. Maloney O., bur. 1
(819) 663-8580
Promenades de l'Outaouais
(819) 561-3031

JOLIETTE
517, rue St-Charles-Borromée N.
(450) 755-5000

KIRKLAND
2758, boul. St-Charles
(514) 428-9000
16900, route Trans-Canada
(514) 693-9265

LAVAL
2142, boul. des Laurentides
(450) 629-6060
379, boul. Curé-Labelle
(450) 622-0303
Centre Laval
(450) 978-1081
3364, boul. St-Martin O.
(450) 682-2640
241C, boul. Samson
(450) 969-1771
Carrefour Laval
(450) 687-5386

LASALLE
8457, boul. Newman
(514) 368-4000
Carrefour Angrignon
(514) 368-8230

L'ASSOMPTION
814, boul. de l'Ange-Gardien N.
(450) 589-1411

L'ÎLE-PERROT
15, boul. Don-Quichotte
Bureau 103A
(514) 425-5505

LONGUEUIL
1490, chemin de Chambly
(450) 442-1566
1150, rue King-George
(450) 448-7777

POINTE-CLAIRE
Fairview Pointe-Claire
(514) 695-1554
REPENTIGNY
110, boul. Industriel
(450) 581-4666

Les Galeries Rive-Nord
(450) 581-7755
ROSEMÈRE
209, boul. Curé-Labelle
(514) 971-0707

Place Rosemère
(450) 971-2000
SAINT-AGATHE
221, rue Principale E.
(819) 321-3331

SAINT-BRUNO
Promenades St-Bruno
(450) 653-7472
SAINT-EUSTACHE
360, boul. Arthur-Sauvé
(450) 974-9299

SAINT-HUBERT
3399, boul. Taschereau
(450) 676-3963
SAINT-HYACINTHE
Les Galeries St-Hyacinthe
(450) 261-9991

SAINT-JEAN
Carrefour Richelieu
(450) 359-4941
SAINT-JÉRÔME
108, boul. du Carrefour
(450) 431-2355

SAINT-LAURENT
Place Vertu
(514) 745-0745
2100, boul. Marcel-Laurin
(514) 856-1884

300, avenue Sainte-Croix
(514) 748-8525
SAINT-LÉONARD
4282, boul. Métropolitain E.
(514) 592-7233

TERRERONNE
Les Galeries de Terrebonne
(450) 964-8403

La Corporation Hartco annonce un faible bénéfice et une baisse des ventes

Presse Canadienne

La Corporation Hartco, qui tire 94 % de ses revenus de la vente au détail de produits informatiques, dit souffrir de la faiblesse de la demande ainsi que de la pression à la baisse sur les prix dans ce secteur.

L'entreprise a fait part hier d'un bénéfice net de 490 000 \$, ou 4 cents par action, pour le troisième trimestre, en comparaison d'une perte de 4,96 millions de dollars, ou 38 cents par action, à la période correspondante de l'année dernière. Pour les neuf premiers mois de l'exercice, le bénéfice net atteint 3,19 millions, ou 25 cents par action, par rapport à une perte de 7,44 millions, ou 57 cents par action, pour les trois premiers trimestres de l'exercice précédent.

Les résultats pour le troisième trimestre incluent une charge avant impôt de 4,8 millions liée à un détournement d'éléments d'actif chez un franchisé dans lequel Hartco détient une participation d'un tiers.

Les ventes du secteur de l'informatique pour le troisième trimestre ont diminué de 14 % par rapport à l'année dernière, pour s'établir à 131,4 millions.

Le 11 septembre...

« Le trimestre a démarré lentement et les événements du 11 septembre ont fait que les conditions peu favorables se sont encore plus détériorées », a déclaré dans un communiqué le président et chef de la direction, Anthony Molluso.

« Malgré la faible demande du marché, nous avons réalisé un bénéfice pour le quatrième trimestre consécutif. Nous continuons de procéder à des améliorations qui réduiront nos frais d'exploitation et auront un effet positif sur nos résultats futurs », a-t-il ajouté.

La direction de Corporation Hartco précise toutefois que les revenus d'exploitation pour le quatrième trimestre sont jusqu'ici « encourageants » et qu'ils se situent à des niveaux comparables à ceux de l'année dernière.

L'action de Corporation Hartco à la Bourse de Toronto a clôturé en baisse de 5 cents, à 2,10 \$.



Photo AP

C'est lui LE chef...

Robert Pittman, qui deviendra l'unique chef de la direction de AOL Time Warner (à la suite de la célèbre fusion), a prononcé hier une importante conférence au salon Internet World Fall 2001 au centre de congrès Javits de New York.

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

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

La Presse

CNRC-NRC

Le Conseil national de recherches Canada (CNRC) est une organisation dynamique à l'échelle du pays engagée à supporter le développement d'une économie novatrice basée sur le savoir par la science et la technologie. Le CNRC offre au Canada une expertise exceptionnelle grâce à du personnel hautement qualifié, des équipements et activités de recherches en sciences et en ingénierie à la fine pointe de la technologie, des programmes de soutien technologique et de diffusion d'information scientifique. Le CNRC favorise l'excellence en recherches, l'innovation par le développement de technologies clés de concert avec des partenaires qui supportent la croissance de l'industrie canadienne et la création d'entreprises technologiques.

Vous pouvez faire une différence au CNRC !

Le CNRC, grâce à son Institut des matériaux industriels (IMI) est en cours d'établir, sur le campus de l'**Université du Québec à Chicoutimi**, un nouveau Centre des technologies de l'aluminium (CTA) pour aider l'industrie à développer des technologies novatrices reliées à la transformation de l'aluminium en produits et services à valeur ajoutée, et visant ainsi à combler le retard du Canada dans ce domaine.

Pour établir le nouveau Centre des technologies de l'aluminium, le CNRC recherche :

Directeur/Directrice **numéro de référence 50-01-14**

Votre défi

Le/la titulaire devra assurer la direction de la création d'une nouvelle capacité de R et D dédiée au développement d'une grappe technologique qui anticipe les besoins en émergence pour l'industrie canadienne et stimuler l'innovation et la croissance économique du Canada. La personne doit également assurer une orientation à la R et D, créer et gérer efficacement de nouveaux programmes de R et D pluridisciplinaires visant les technologies de fabrication de pointe, de simulation et de contrôle des procédés pour développer des produits et services technologiques à valeur ajoutée reliés à des matériaux à base d'aluminium. Il/elle doit relever les défis suivants : développer des programmes de R et D en collaboration avec les universités, les laboratoires gouvernementaux et les autres organisations de R et D; stimuler l'innovation par le développement et l'acquisition des technologies clés en partenariat avec l'industrie aux niveaux régional, national et international; stimuler la croissance et la création d'entreprises technologiques.

Vos compétences

La personne idéale détient : un doctorat spécialisé en génie (métallurgie, matériaux, mécanique ou physique) ou dans une autre discipline scientifique/d'ingénierie combiné à une vaste expérience de R et D dans les domaines reliés aux programmes du CTA; une expérience récente de direction et des dispositions de leadership scientifique et technologique démontrées dans un environnement de R et D; une vaste expérience et formation dans les domaines reliés aux technologies de fabrication de pointe reliés aux produits et services à valeur ajoutée pour l'aluminium.

Le poste est bilingue et la connaissance de l'anglais et du français est essentielle. Les personnes unilingues peuvent soumettre leur candidature, mais elles doivent démontrer leur volonté de devenir bilingue et montrer qu'elles possèdent les capacités requises pour atteindre rapidement le niveau souhaité de compétence linguistique. Une vérification de la sécurité au niveau secret est requise.

L'échelle de traitement est de 88 115 \$ à 108 827 \$ par année.

Agent(e)s de recherche **numéro de référence 50-01-19**

Votre défi

Les titulaires seront responsables des nouveaux programmes de R et D du CTA.

Vos compétences

Les candidats doivent détenir un doctorat ou une maîtrise reconnus en génie (métallurgie, matériaux, physique, informatique ou mécanique) combiné à une capacité d'innovation pour développer des technologies reliées aux produits et services à valeur ajoutée pour l'aluminium.

La majorité de ces postes sont bilingues. Le salaire est déterminé en accord avec les qualifications auquel s'ajoute une prime de bilinguisme annuelle de 800 \$ si le candidat rencontre les exigences du poste bilingue. De plus, nous offrons des avantages sociaux compétitifs et des conditions de travail intéressantes.

Pour explorer ces occasions, faites parvenir votre curriculum vitae avant le 4 janvier 2002 **en indiquant les numéros de référence appropriés à Lynne Laramée-Koeck, Services et Programmes de la catégorie de gestion, Conseil national de recherches Canada, 100, promenade Sussex, pièce 1150, Ottawa, Ontario, K1A 0R6, (613) 998-4959. Vous pouvez également faire parvenir votre curriculum vitae par courriel lynne.laramee-koeck@nrc.ca ou sur notre site Web à www.cnrc.ca/carrieres.**

Le CNRC est un employeur qui valorise la diversité de la main-d'œuvre. À ce titre, on encourage les candidat(e)s à s'auto-identifier comme membre d'un des groupes cibles suivants : femmes, minorités visibles, Autochtones et personnes handicapées.

Nous remercions d'avance toutes les personnes qui postuleront, mais nous ne communiquerons qu'avec celles qui seront retenues pour une entrevue.

This information is available in English.



Conseil national de recherches Canada National Research Council Canada

Canada



Traducteur spécialiste en localisation

Soyez des nôtres !

Éditeur d'applications graphiques et bureautiques tournées vers la créativité, la société Corel s'est fait un nom dans l'industrie informatique grâce à sa tradition d'innovation, son parc d'utilisateurs mondial et sa capacité d'attirer des talents et de leur offrir un milieu de travail où se conjuguent le défi et les possibilités de laisser sa marque.

Nous recherchons un traducteur français pour étoffer notre équipe en charge de localisation. Très motivé et plein d'initiative, vous aurez à contrôler la qualité linguistique des logiciels, à localiser l'interface en tout ou en partie, à gérer la banque de terminologie et à veiller à la justesse de la langue utilisée dans les rubriques d'aide en ligne et les documents d'accompagnement.

Diplômé en traduction ou dans un domaine connexe, le candidat idéal se distingue par ses compétences en communication (verbale et écrite), son esprit d'équipe, son souci de détail et son respect des échéances. Une bonne connaissance de TRADOS ou de Catalyst ainsi que des antécédents en localisation seront de vrais atouts.

Corel offre une rémunération compétitive, une brochure d'avantages sociaux complète et de réelles possibilités d'avancement. Merci de nous faire parvenir votre candidature par voie électronique à l'adresse www.corel.com/careers.

Ce poste s'adresse aux candidats des deux sexes.



Postes de niveau supérieur en gestion du risque de crédit

À titre de conseiller reconnu, vous travaillerez de concert avec les directeurs de comptes et les conseillers en financement pour déterminer et atténuer les risques, analyser les demandes de prêt complexes et offrir des conseils pratiques afin d'assurer le respect des normes de risque en matière de crédit. Vous possédez de solides antécédents en financement agricole et en crédit au secteur de l'agri-entreprise. Vous avez les compétences nécessaires pour encadrer du personnel de prêt, identifier les occasions d'améliorer la politique et mener des recherches sur de nouveaux champs d'activité. Idéalement, vous possédez un diplôme en commerce ou en administration des affaires et au moins sept années d'expérience en crédit dans des postes à responsabilité croissante. Nous tiendrons compte de toute combinaison équivalente de scolarité et d'expérience. La maîtrise des deux langues officielles est un atout.

Réalisez vos aspirations? Vous visez une carrière des plus intéressantes, qui vous permettra un juste équilibre entre votre vie personnelle et votre vie professionnelle. C'est possible, soit à Regina, en Saskatchewan ou à Ottawa, en Ontario. Ces deux villes offrent une qualité de vie exceptionnelle, des attraits de premier plan de grande classe, un environnement amical à quelques minutes de votre lieu de travail.

À Financement agricole Canada, nous offrons des possibilités de carrière à la mesure de vos talents. Nos employés sont la clé de notre réussite – et nous reconnaissons leur créativité et leur détermination en leur offrant des possibilités de formation et de perfectionnement, une rémunération concurrentielle, des primes et un milieu de travail axé sur l'équipe.

Nos clients appliquent des pratiques de gestion sophistiquées afin de réussir dans un secteur complexe. Ces entrepreneurs exploitent des exploitations agricoles et des agri-entreprises à l'échelle du pays. Ils comptent sur FAC pour leur offrir innovation et leadership. À titre de chef de file du financement agricole au Canada, FAC noue de solides relations avec ses clients, crée des produits uniques et s'efforce continuellement de faciliter les moyens à la disposition des clients pour faire affaire avec elle. Nous sommes un type de prêteur différent parce que l'agriculture est un champ d'activité différent.

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae, en précisant vos attentes salariales, d'ici le 21 décembre 2001 au plus tard, à : Ressources humaines, Financement agricole Canada, 1800, rue Hamilton, Regina SK, S4P 4L3. Télécopieur : (306) 780-5508 ou courriel hr-rh@fcc-sca.ca. Prière de mentionner le numéro de dossier 122-01/02.

Nous communiquerons uniquement avec les personnes retenues pour une entrevue. Les agences sont priées de s'abstenir. Nous souscrivons à l'équité en matière d'emploi. Si vous faites partie d'un groupe désigné, nous vous invitons à nous en informer.

Financement agricole Canada
L'agriculture... notre raison d'être.

Canada



3011970

GOETHE-INSTITUT MONTRÉAL

Goethe-Institut Inter Naciones Montréal

Poste: Responsable du département de langue
Salaire: 60 000 \$
Supérieur: Directeur du Goethe-Institut Inter Naciones Montréal

Description du poste

Le Goethe-Institut Inter Naciones Montréal, une organisation internationale allemande à but non lucratif, est à la recherche d'un ou d'une responsable de son département de langue. Le candidat ou la candidate doit être titulaire d'une maîtrise ou d'un diplôme équivalent, posséder de l'expérience dans le domaine de l'éducation en plus de connaître les systèmes scolaires en Allemagne, au Québec et au Canada. En outre, le candidat ou la candidate doit parler couramment le français, l'anglais et l'allemand, connaître les logiciels Word, Excel, Internet, avoir une attitude positive et faire preuve de flexibilité.

Les candidats intéressés peuvent envoyer leur curriculum vitae, avant le 11 janvier 2002, à:

Dr. Norbert Spitz, Directeur
Goethe-Institut Inter Naciones Montréal
418, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec)
H2L 1J6
Tél.: (514) 499-0159 Fax: (514) 499-0905
goethe.montreal.il@netaxis.qc.ca

3012220

EN BREF

Nouvelle commande de StarTrack

NSI GLOBAL, fournisseur spécialisé dans les systèmes de communications par satellite, a reçu une commande d'une valeur de 1,7 million de StarTrack Communications Africa (PTT), l'un de ses opérateurs régionaux du système de communications par satellite GlobalWave. Cette commande, dont la livraison est prévue pour cette année, comprend des terminaux de communications par satellite MT2000 destinés à l'Afrique du Sud et une nouvelle version du système Global-Wave utilisé par StarTrack pour fournir la couverture par satellite en Afrique. StarTrack a annoncé en juin la signature d'une entente avec une importante entreprise de transport

pour déployer, sur une période de trois ans, 60 900 terminaux servant à effectuer le suivi et la gestion de véhicules transfrontaliers et de remorques. En tant que fournisseur de GlobalWave, NSI Global a reçu de StarTrack des commandes totalisant 4,9 millions cette année, incluant celle-ci à laquelle s'ajoute la commande initiale de StarTrack pour acquérir le système GlobalWave d'un montant de 7,4 millions déjà livré plus tôt cette année.

Commande à eGENUITY Technologies

ENGENUITY TECHNOLOGIES, fournisseur d'outils de dé-

veloppement collaboratif conçus pour l'ingénierie par Internet d'applications de haute fiabilité, a reçu une commande d'ARINC pour des produits logiciels de sa division Virtual Prototypes. La commande d'ARINC, pour son site Warner Robins AFB en Géorgie, porte sur FLSIM, la suite d'outils progiciels de modélisation d'aérodynamique pour des systèmes aériens à aile fixe de Virtual Prototypes. Cet ensemble d'outils sera utilisé par ARINC pour développer les modèles des avions MC-130P pour le nouveau laboratoire de simulation. ARINC, société du Maryland, est le plus important fournisseur de services de communications aéro-terrestres en Amérique du Nord.

La Presse

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

GENPHARM Inc. est une entreprise canadienne qui fabrique des médicaments génériques et est axée sur la recherche et le développement. Comptant plus de 450 employés, l'entreprise fournit des services en Amérique du Nord et du Sud, et exporte vers divers marchés européens. Si vous avez une attitude gagnante, aimez relever des défis et aspirez à des possibilités d'évolution de carrière, vous vous épanouirez certainement parmi nous.

GESTION DES VENTES /
VENTES PHARMACEUTIQUES

Basé au Québec, vous aurez la responsabilité de promouvoir nos produits et de fournir des services à valeur ajoutée aux pharmacies de votre secteur. Vous devez avoir fait vos preuves au minimum trois ans dans la vente de médicaments génériques, savoir exercer une influence positive autour de vous, et vous servir de votre crédibilité pour mettre en place de fortes relations d'affaires. Vous êtes organisé et plein de motivation, et pourvu de talents en communication (en français comme en anglais) et en affaires.

Nous offrons d'excellentes conditions de rémunération, des primes exceptionnelles et un fort potentiel de développement. Si vous êtes intéressé par une carrière chez Genpharm, veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae, **en indiquant la référence PD-Sales, avant le 23 novembre 2001 à :**



GENPHARM

GENPHARM Inc., Service des ressources humaines, 85, rue Advance, Etobicoke (Ontario) M8Z 2S9. Télécopieur : (416) 236-2940. Courriel : careers@genpharm.ca

Seuls les candidats sélectionnés pour une entrevue seront contactés. Nous respectons l'égalité des chances en matière professionnelle.



CONSEILLERS EN ALIMENTATION

Notre firme de consultants oeuvrant dans le domaine de l'alimentation (supermarchés - hypermarchés), en Amérique du Nord, en Amérique du Sud, en Europe et en Asie.

Nous recherchons des personnes qualifiées pour se joindre à notre équipe dans les domaines suivants :

- Spécialistes boulangerie / pâtisserie
- Spécialistes boucherie
- Spécialistes fruits et légumes

CANDIDAT RECHERCHÉ :

Profil : Personne motivée, organisée et analytique, interlocuteur de haut niveau capable de communiquer avec tous les échelons de la direction. Langues parlées et écrites français / anglais, la personne est disposée à apprendre d'autres langues (ex. : espagnol, portugais, italien). Disponible à voyager fréquemment à l'extérieur du pays.

EXPÉRIENCE REQUISE :

- Chef rayon boulangerie et / ou superviseur, maîtrisant la production « scratch » ;
- Chef rayon boucherie et / ou superviseur ;
- Chef rayon fruits et légumes et / ou superviseur.

Nous remercions tous les candidats, seuls ceux retenus pour une entrevue seront contactés.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'une des adresses suivantes :

M. Sevigny Associates Ltd.
2285D-20, St. Laurent Blvd
Ottawa (Ontario) K1G 4Z7

Télécopieur : (613) 526-9762
Courriel : sevicons@comnet.ca

Centre orthodontique Lafond

offre un poste

HYGIÉNISTE DENTAIRE

Poste à temps plein de jour,
4 à 5 jours par semaine

CARACTÉRISTIQUES :

- DEC, membre de la Corporation des hygiénistes dentaires du Québec ;
- Bilinguisme serait un atout ;
- Expérience en orthodontie préférable ;
- Aptitudes en relations publiques ;
- Être organisé, efficace et flexible ;
- Belle dextérité manuelle ;
- Références exigées ;
- Salaire selon expérience et compétences.

Veuillez faire parvenir votre C.V. ou téléphonez au :

Centre orthodontique Lafond
294, boul. Iberville
Répertigny (Québec) J6A 2A3
Télécopieur : (450) 585-9476
Téléphone : (450) 585-9125

L'équipe de
Carrières professions
désire souhaiter un très
**joyeux temps
des fêtes**
à tous leurs clients
et lecteurs.

Veuillez noter que *La Presse*
ne sera pas publiée
le mardi 25 décembre,
jour de Noël,
ni le mercredi 26 décembre.

Nos bureaux fermeront à midi
le lundi 24 décembre et
rouvriront le jeudi 27
décembre à 8 h 30.

La Presse
cyberpresse.ca



Occasions de carrière

pour professionnels

Edward Jones est à la recherche de femmes et d'hommes motivés et doués d'un flair pour la vente, qui aiment gérer une entreprise et être leur propre patron.

Edward Jones, une société de services financiers, est parmi celles qui connaissent la croissance la plus rapide en Amérique du Nord. En effet, elle compte actuellement plus de 7 700 bureaux au Canada et aux États-Unis. Nos représentants en placement mènent leurs propres affaires à partir de bureaux à courtier unique situés dans les communautés où leurs clients vivent et travaillent. À titre de représentant en placement Edward Jones, vous bénéficiez de l'indépendance que confère la gestion de votre propre entreprise tout en disposant de l'appui que seule une grande société de placement bien établie peut vous offrir, notamment :

- Un bureau meublé et entièrement équipé
- Un(e) adjoint(e) à temps plein rémunéré(e) par Edward Jones
- De généreuses commissions
- Un programme complet de formation
- La possibilité de toucher des bonis et d'acquérir une participation dans la société
- Une vaste gamme de placements de qualité
- Un soutien à la fine pointe de la technologie qui vous fournit toute l'information qu'il vous faut et exécute les commandes avec rapidité et précision
- Et tout cela sans l'investissement initial qu'exige normalement le lancement d'une entreprise.

Si vous êtes bilingue (anglais/français), visitez notre site web au www.edwardjones.com ou appelez-nous dès aujourd'hui pour en savoir davantage sur les occasions de carrière chez Edward Jones.

Avoir réussi le cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada constitue un atout. Alors, soyez parmi nous :

le mardi 18 décembre à 19 h
à l'hôtel Holiday Inn

6700, route transcanadienne
Pointe-Claire (Québec)

Votre hôte : Tom Merianos, Représentant en placement

Les places sont limitées. Veuillez réserver dès aujourd'hui en téléphonant au 1-800-942-2251.

Edward Jones

Au service des investisseurs

Membre du FCPE

L'Université de Hearst
est à la recherche d'un ou d'une

PROFESSEUR(E) de finance

à temps plein (poste en remplacement)
pour le semestre de l'hiver 2002
(du 7 janvier au 26 avril)
pour enseigner le cours

ADMN 3117F Gestion financière II

Ce cours porte sur la gestion du capital, sur l'analyse de budget et le coût du capital en rapport avec les décisions relatives aux placements et au financement, à la structure et à l'évaluation financière de l'entreprise, ligne de conduite en matière de dividendes et leur relation avec la valeur de l'entreprise, location-financement, faillites et regroupement d'entreprises.

EXIGENCES : M.B.A., M.Sc. ou l'équivalent ; une excellente connaissance du français.

FONCTIONS : Cette personne enseignera à des étudiantes et à des étudiants qui aspirent au baccalauréat. Elle devra se déplacer dans la région pour enseigner sur les différents campus.

DATE D'ENTRÉE EN FONCTION : le 4 janvier 2002.

SALAIRE : selon l'échelle salariale en vigueur.

L'Université de Hearst, affiliée à l'Université Laurentienne de Sudbury, est une institution d'enseignement universitaire francophone du nord-est de l'Ontario constituée de trois campus situés à Hearst, Kapuskasing et Timmins.

Veuillez faire parvenir votre demande, accompagnée de votre curriculum vitae, par télécopieur ou par courriel, avant midi le **lundi 17 décembre 2001**, à :



**UNIVERSITÉ
DE HEARST**

Luc Bussièrres, vice-recteur
Université de Hearst
Sac postal 580
Hearst (Ontario)
P0L 1N0
Téléc. : (705) 362-7518
luc_bussierres@univhearst.edu



L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) est un nouvel organisme fédéral chargé de protéger et d'éduquer les consommateurs canadiens des services financiers.

Si une carrière dans un milieu nouveau et dynamique vous intéresse, l'ACFC est l'endroit tout désigné. Nous sommes actuellement à la recherche d'une personne créative et énergique.

Directeur de la conformité et des relations avec l'industrie

Le candidat retenu sera chargé de la gestion du programme de conformité de l'Agence, de la surveillance de l'efficacité du programme et de l'éducation de l'industrie. Il sera aussi responsable d'effectuer des enquêtes au sujet des plaintes des consommateurs relativement à des infractions possibles à la loi.

Les candidats doivent posséder un diplôme universitaire en commerce, en administration des affaires ou en économie ou avoir acquis des connaissances acceptables au cours d'études postsecondaires.

Le candidat idéal possède beaucoup d'expérience, acquise récemment, dans l'interprétation des mesures législatives ainsi que dans l'analyse et le règlement des problèmes réglementaires complexes. Il a de l'expérience dans la gestion et le règlement des plaintes du public et est un joueur d'équipe. Il doit avoir de l'expérience dans l'établissement de partenariats et de consensus. De plus, il possède beaucoup d'expérience dans la communication avec des cadres supérieurs du secteur privé, d'autres ordres de gouvernement, d'organismes non gouvernementaux et de groupes d'intérêts. Bilingue (CBC/CBC), il a aussi de l'expérience, à un niveau supérieur, dans la gestion des ressources humaines et des finances.

La fourchette salariale se situe entre 82 700 \$ et 103 400 \$.

Les curriculum vitae peuvent être envoyés d'ici le 20 décembre 2001 aux **ressources humaines, 255, rue Albert, 14^e étage, Ottawa (Ontario) K1A 0H2. Télécopieur : (613) 990-9017; courriel : hr.ottawa@osfi-bsif.gc.ca.** Veuillez mentionner le numéro de dossier **01-FNA-NCR-OC-001** dans la ligne de mention d'objet de votre réponse électronique.

Nous remercions ceux qui poseront leur candidature. Toutefois, nous ne communiquerons qu'avec ceux dont la candidature sera retenue. La préférence sera accordée aux citoyens canadiens. Vous devez indiquer votre citoyenneté dans votre lettre d'accompagnement ou dans votre curriculum vitae. Nous sommes soucieux de l'équité en emploi.



Agence de la consommation
en matière financière

Financial Consumer
Agency of Canada

Canada



LP& d'akviki
Makivik Corporation
Société Makivik

Poste d'avocat



La Société Makivik, créée en vertu de la Convention de la Baie James et du Nouveau-Québec, pour représenter les Inuit du Nouveau-Québec (Nunavik), est à la recherche d'un(e) avocat(e) pour son contentieux avec résidence à Kuujuaq, lieu du siège social de la Société.

La Société Makivik est une corporation à but non lucratif oeuvrant dans le domaine politique, social, culturel et économique, tant sur le plan régional que sur le plan local auprès des communautés du Nunavik (situées au nord du 55^e parallèle). La Société Makivik représente les Inuit du Nunavik dans les différentes négociations en cours des revendications territoriales.

Le contentieux de Makivik agit à titre de conseiller auprès de la Société, de plusieurs fiducies créées pour le bénéfice des Inuit du Nunavik ainsi que plusieurs autres organisations inuites régionales et locales en plus d'agir en tant que conseiller juridique pour les filiales de la Société, comprenant notamment deux transporteurs aériens, First Air (situé à Ottawa) et Air Inuit (situé à Montréal), lesquels emploient 1 400 personnes.

Le (la) candidat(e) doit être bilingue, posséder une connaissance des ordinateurs, être prêt(e) à oeuvrer en milieu interculturel et disponible pour voyager dans les communautés nordiques. Idéalement, le (la) candidat(e) devrait être généraliste, et devrait avoir un intérêt particulier pour le droit social.

Si vous croyez posséder les atouts nécessaires pour combler ce poste, veuillez adresser votre curriculum vitae, au plus tard le 21 décembre 2001, à l'adresse suivante :

Joanne Thompson, Société Makivik, 1111, boulevard Dr.-Frederick-Philips, 3^e étage, Ville St-Laurent (Québec) H4M 2X6.

S.V.P. PAS D'APPELS TÉLÉPHONIQUES.

Pour la cinquième fois, le recours à la capacité industrielle a reculé

Presse Canadienne

OTTAWA — Au cours du trimestre terminé le 30 septembre, la capacité des industries a été utilisée à raison de 79,4 %, en baisse pour le cinquième trimestre de suite, indiquait hier Statistique Canada.

Le taux de recours à la capacité a ainsi reculé de 2,5 % comparativement à celui de 81,9 % estimé pour le deuxième trimestre.

Selon l'agence fédérale, c'est le déclin trimestriel « le plus important observé pour l'ensemble des industries » depuis le quatrième trimestre de 1990, alors que le taux avait diminué de 2,3 %.

Ce dernier niveau est « bien en deçà » du sommet de 86,6 % observé au deuxième trimestre de 2000, un recul attribué d'abord aux secteurs de technologies de pointe et à celui de l'automobile.

La baisse a également été « généralisée à tous les secteurs du groupe industriel », soit la foresterie et la forêt, l'extraction minière et celle du pétrole et du gaz, ainsi que la production, le transport et la distribution d'électricité, entre autres.

L'agence note aussi que les usines de fabrication ont tourné à 77,4 % au troisième trimestre, cédant 2,6 % par rapport au deuxième trimestre.

Les trufficulteurs français mettent leurs « diamants noirs » en lumière

MARIE-DOMINIQUE FOLLAIN
Agence-France Presse

PARIS – Autrefois très jaloux des secrets de leurs « diamants noirs », les trufficulteurs français échangent depuis quelques années leurs expériences pour développer la production qui devrait se situer autour des 30 tonnes pour l'actuelle campagne.

Depuis 1997, la Fédération française des trufficulteurs (FFT) a mis en oeuvre une politique de développement de la truffe dans le cadre d'un programme du Fonds social européen.

« Pour avoir des truffes, il faut des vergers truffiers et tous nos efforts portent donc sur la plantation », a expliqué à l'AFP Jean-Charles Savignac, président de la FFT.

La truffe ne se développe qu'en association avec des chênes, des noisetiers, certains pins et des tilleuls. Des plants de jeunes arbustes auxquels du mycélium de champignon a été inoculé sont mis en terre à raison

de 250 à 350 par hectare sur un terrain préparé.

Aidé par le flair de son chien, qui a remplacé le cochon d'antan, le trufficulteur commence à récolter de quatre à cinq ans après la plantation pour le noisetier, et jusqu'à 10 ans pour le chêne.

En France, 20 000 familles se partagent cette manne. Cette année, le kilo de truffes se négocie à 610 euros (844,02 \$ CAN) dans le Sud-Est et à 3000 euros dans le Sud-Ouest. En Espagne, qui, avec l'Italie et la France, fait partie des trois seuls producteurs européens, le kilo est proposé à 380 euros.

« Depuis le lancement de ce programme, les mentalités ont complètement évolué. Les trufficulteurs, qui sont des hommes traditionnellement secrets, échangent aujourd'hui leurs expériences pour améliorer les pratiques. Nous avons même créé une truffière française en Italie », se félicite M. Savignac.

Les expérimentations sur le terrain ont apporté une meilleure compréhension des relations entre la truffe et le climat, et les voyages d'études des trufficulteurs à l'étranger se sont multipliés.

En France, 80 % de la production de truffes vient de surfaces plantées, alors qu'en Italie et en Espagne, les truffières sont sauvages. La production de ces deux derniers pays est donc beaucoup plus fluctuante : elle peut varier de cinq tonnes par année les mauvaises années, en raison d'un été sec, à 50 ou 60 tonnes les années bien arrosées, selon le président de la FFT.

D'où la nécessité de mettre en oeuvre des programmes de développement et de plantation.

Hors Europe, les amateurs peuvent trouver des truffes dans l'Oregon, aux États-Unis, et en Chine. La France se fournit largement dans ce dernier pays.

« Nous allons resserrer nos liens pour disposer d'un vrai projet de recherches afin de mieux comprendre le mécanisme de formation et de développement des truffes », dit M. Savignac.

Le marché du précieux tubercule reste potentiellement très important, même si son âge d'or semble loin : en 1914, la truffe était si abondante (un million de tonnes récoltées) que les grands chefs conseillaient d'en utiliser une livre par chapon...

Les profits de Sobeys bondissent

Presse Canadienne

STELLARTON, Nouvelle-Écosse — Les profits du groupe Sobeys ont fait un bond de 51 % au deuxième trimestre, alors que les ventes ont augmenté de 4,8 %.

La deuxième chaîne de marchés d'alimentation au Canada, derrière Loblaw, a fait part hier d'un bénéfice net record de 35,1 millions, ou 51 cents par action, par rapport aux 23,2 millions, ou 41 cents par action, du deuxième trimestre de l'année dernière. Les ventes ont atteint le seuil des 3 milliards,

alors que la progression de 6,3 % des ventes au détail a permis de compenser pour une baisse de 1 % des services alimentaires.

Sobeys a vendu la semaine dernière sa division de services alimentaires Serca à la société américaine Sysco, pour 440 millions. Sobeys compte plus de 1300 marchés d'alimentation (en incluant ceux des franchisés) dans les 10 provinces canadiennes, sous les bannières Sobeys, IGA, IGA extra, Garden Market et Price Chopper.

L'action de Sobeys à la Bourse de Toronto a clôturé en hausse de 92 cents, à 27,31 \$.

OLYMPUS®
les photos de votre vie

**La meilleure sélection de
caméras NIKON se trouve chez
CAMTEC PHOTO**

Camedia D-40
CCD Grande Qualité de 4 Mégapixels
Optique grand Qualité Zoom 3x
Ultra Compact
Quicktime movie avec son
Ultra Compact et Design.



Camedia C-3020
3,2 Mégapixels
Optique Zoom 3x Optique
Très Simple d'utilisation avec
des fonction Automatique et manuels.
Rapport Qualité prix incorporeable.



Epic zoom 80 DLX
35 mm avec Zoom 36-80
ultra Compact
Fonctions Date et Panorama



Stylus Epic DLX
Le mini 35mm avec la
grande qualité optique
optique 35mm F2,8
Fonction date et Panorama



**Pour les prix les plus
bas en ville,
venez nous voir dans
l'bas d'la ville**



DEUX ADRESSES DANS LE VIEUX-MONTRÉAL
26, rue Notre-Dame Est, tél.: 514-875-5110
(Stationnement gratuit disponible)
495, rue McGill, tél.: 514-842-4818
info@camtecphoto.com

Donnez à des gens
qui aident des gens
qui aident des gens

Centraide
du Grand Montréal

(514) 288-1261
www.centraide-mtl.org

Merci aux amis de Centraide qui ont assumé les coûts de cette annonce.

Améliorez vos perspectives de carrière

Inscrivez-vous à nos cours d'anglais et améliorez votre compréhension de la langue anglaise et des éléments culturels et professionnels qui la sous-tendent.

➔ Certificat de compétence en anglais

Hiver : du 12 janvier au 6 avril 2002

- Cours à temps partiel de 45 heures menant au Certificat de compétence.
- Cours offerts deux soirs par semaine ou le samedi de 9h00 à 13h00.
- 20\$ pour le test de classement**
- Frais de scolarité :** 275\$ Citoyens canadiens / résidents permanents
425\$ Étudiants étrangers
- Frais d'inscription tardive:** 25\$

➔ Talking about the Movies Parlons cinéma!

Hiver : Les cours débiteront le 15 janvier 2002 (12 semaines/45 heures)

- Un cours de conversation avancé pour les cinéphiles.
- Comment parler de ce que vous avez vu au cinéma ou à la télévision, comment expliquer ce qui vous a plu et ce qui vous a déçu dans un film.
- Vous pourrez visionner tout un éventail de films et de documentaires.
- Le mardi et le jeudi, de 16h00 à 18h00**
- Coût :** 275 \$ (citoyens canadiens) / 425 \$ (étudiants étrangers)

Loi 90 : Les entreprises qui règlent les droits de scolarité de leurs employés peuvent être admissibles à une déduction fiscale. Tous les cours sont déductibles d'impôt pour les étudiants.

Renseignements : 514.398.6160



McGill

Télécopieur : 514.398.9650
Courriel : lang@conted.ian.mcgill.ca
Site web : www.mcgill.ca/conted
Adresse :
688, rue Sherbrooke Ouest
(à l'angle de la rue University)
bureau 1199

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



De gauche à droite : M. Pierre Talbot, directeur du Centre de recherche en santé humaine, M. Marcel Desjardins, vice-président et éditeur adjoint, La Presse, M. Di An Sun, inscrit au programme de doctorat en biologie qui reçoit une bourse de 12 600 \$, M. Sinh LeQuoc, directeur scientifique de l'INRS et M. Clément Joly, président de la Fondation Armand-Frappier.

Une occasion pour les investisseurs de Marconi de panser leurs plaies...

d'après Bloomberg

LONDRES – Il y a 100 ans aujourd'hui, Guglielmo Marconi écrivait une nouvelle page d'histoire en réussissant à transmettre un signal radio au-dessus de l'Atlantique.

À Rome, la princesse Elettra Marconi, fille du célèbre physicien âgée de 71 ans, doit marquer l'événement en compagnie du président et du premier ministre de l'Italie. Pour sa part, le petit-fils de Marconi assistera à une cérémonie dans les Cornouailles, où eut lieu la première transmission vers Terre-Neuve.

Ces événements donneront aux investisseurs de Marconi, la compagnie qui porte le nom du visionnaire, l'occasion de panser leurs plaies. C'est que le titre de la compagnie a plongé de 94 % cette année et il ne vaut plus que 66 cents américains. Chez Marconi, on a refusé de préciser si des cadres supérieurs de la compagnie allaient assister à l'une ou l'autre des cérémonies.

« Je préférerais célébrer lorsque le titre de Marconi s'exprimera en livres plutôt qu'en pennies », lance Roberto Brasca, un gestionnaire de portefeuille chez Anima SpA, à Milan, qui possède 1,25 million d'actions de Marconi.

Cette entreprise, dont les activités ont embrassé les missiles, les systèmes de communications et les dessus de poêles, a fait état d'une perte de 5,1 milliards de livres (plus de 10 milliards de dollars canadiens) dans les six mois terminés le 30 septembre, trois ans après être revenue à la fabrication d'équipement pour les réseaux téléphoniques en vendant des actifs et en acquérant deux concurrents américains.

Lorsque la flambée d'activité dans le secteur des télécommunications a commencé à piétiner, Marconi fut victime de la même industrie que son fondateur avait créée : la communication instantanée.

« Les choses sont allées de travers », estime Ray Kenny, qui tient une fromagerie dans le quartier financier de Londres et qui possède des actions de Marconi.

Guglielmo Marconi, dont le père était un riche Italien et dont la mère irlandaise faisait partie de la prospère famille des Jameson (commerce du whisky), cherchait continuellement à augmenter la longueur de ses transmissions radio.

La transmission réalisée le 12 décembre 1901, à l'âge de 27 ans, consistait en trois courts bips — la lettre « S » en morse — depuis un tour de transmission en bois dans les Cornouailles à Saint-Jean, Terre-Neuve. En guise de récepteur, il avait fait s'élever au beau milieu d'une tempête sur la côte Atlantique un cerf-volant équipé d'une antenne.

La compagnie de Marconi mit peu de temps à s'établir après la mise au point de la technologie qui allait permettre aux bateaux de garder le contact avec la côte et aussi de donner l'alerte aux autres navires lors du naufrage du *Titanic* en 1912. Son invention a également rendu la télévision possible et il fut l'un des fondateurs de la British Broadcasting Corp.

Pour les ondes radio de Marconi, « le jour ou la nuit ne faisaient aucune différence, ni le brouillard ni la pluie ni la neige ne peuvent les brouiller », clamait le premier prospectus de la compagnie. La radio allait fournir aux marins « un nouveau sens et un nouvel ami, ce qui rendrait la navigation infiniment plus facile et plus sûre ».

Acquisitions aux États-Unis

En 1968, lord Arnold Weinstock acheta la compagnie de Marconi et la fusionna avec sa propre entreprise, General Electric Co. (aucun lien avec le géant américain du même nom). Lord Weinstock dirigea la GEC pendant 33 ans, et en diversifia les activités, qui comprenaient aussi bien le matériel militaire que les accessoires de cuisine.

La plus récente transformation de la compagnie fut l'oeuvre de lord George Simpson, successeur de lord Weinstock, qui hérita d'une montagne de liquide (3 milliards de livres, ou 6,5 milliards CAN) lorsqu'il prit les rênes en 1996. Pour refléter la nouvelle stratégie, il changea le nom de la compagnie en Marconi en 1999.

Et tout comme le fondateur de l'entreprise, lord Simpson traversa l'Atlantique, avec moins de succès toutefois.

« General Electric était un vieux éléphant assis sur une montagne d'argent », estime Alex Scott, analyste de Seven Investment Management. « Cet argent a servi à des acquisitions aux États-Unis et il semble maintenant que les prix payés étaient trop élevés », insiste M. Scott.

Au moment où le prix des actions des entreprises de télécommunications s'envolaient en 1999, Simpson consacra 6,6 milliards de dollars américains à l'acquisition

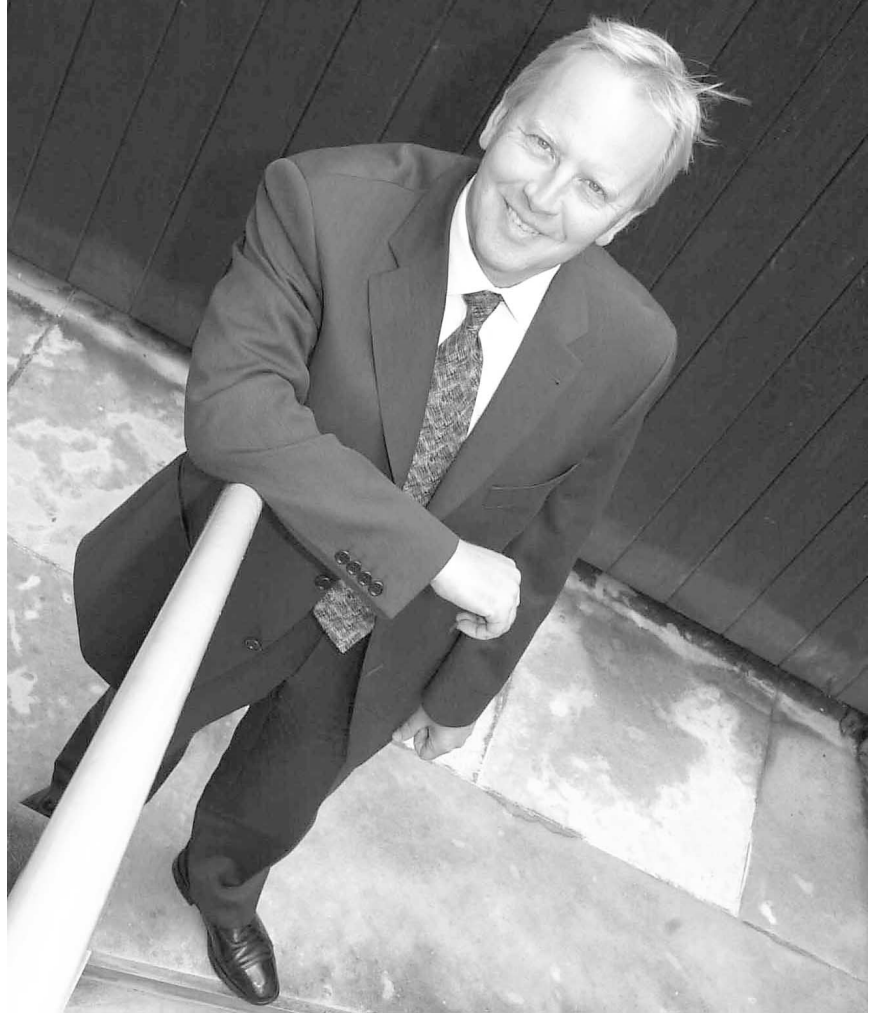


Photo Bloomberg ©

Le sort de Marconi et de ses investisseurs repose entre les mains de Michael Parton, qui dirige la compagnie depuis septembre dernier.

de Reltec Corp., une compagnie de Cleveland dont les produits transportent des bits d'information dans les réseaux, et pour Fore Systems Inc., dont les commutateurs assurent la transmission de ces bits vers leur destination finale. Il vendit une division d'équipement de défense pour financer une partie de ces acquisitions.

Titre hautement spéculatif

Marconi a tiré de minces bénéfices de ses acquisitions américaines après que des concurrents plus imposants tels Nortel Networks, Alcatel et Lucent Technologies eurent déjà fait leurs achats.

Cette année, les ventes ont chuté au moment où les clients, tels BT Group, ont sabré les investissements dans de nouveaux équipements en raison de la dégringolade de leur titre et du gonflement de la dette.

De mauvaises communications avec les investisseurs ont empiré les ennuis de Marconi. Ainsi, en juillet, la compagnie renversait une prévision faite en mai indiquant

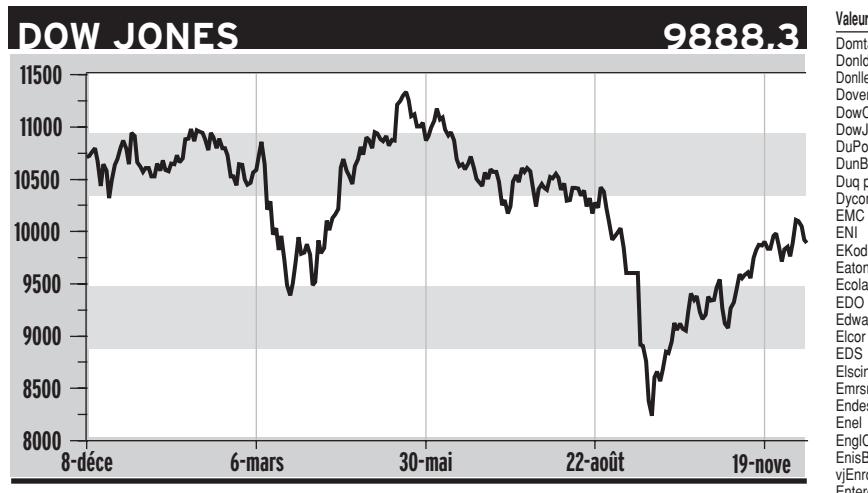
que les ventes allaient augmenter, des mois après que des rivaux eurent fait savoir que la demande pour leurs produits diminuait.

La capitalisation boursière de la compagnie sombra à 1,2 milliard de livres, alors qu'elle avait atteint un sommet de 35 milliards de livres en septembre 2000. La dette a doublé en un an et demi et a atteint 4,3 milliards de livres le 30 septembre, soit plus de trois fois sa valeur de marché.

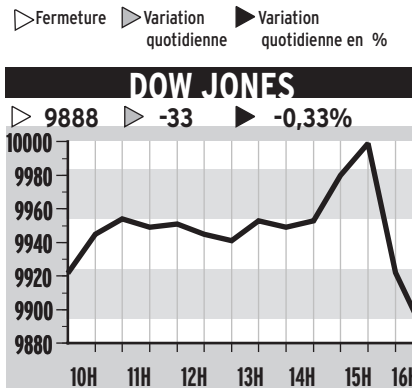
« Un technologue »

Depuis lors, les agences Moody's Investors Service et Standard & Poor's ont abaissé la cote de crédit de Marconi à « titre hautement spéculatif » et ses obligations de un milliard d'euros à 6,375 % venant à échéance en 2010 ont récemment coté à 43 % de leur valeur nominale, selon Morgan Stanley Dean Witter & Co.

Le sort de Marconi et de ses investisseurs repose maintenant entre les mains de Michael Parton, employé de l'entreprise depuis 15 ans et qui a succédé à lord Simpson à la tête de la compagnie en septem-



Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	net	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	net	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	net	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	net
A - B																															
AAR	.10m	881	8,95	8,71	8,85	0,15		Bairco	20	10	5,31	5,30	5,30	0,04		Centex	.16	6559	51,30	49,55	50,58	0,93		Ch. n	1206	12	41,28	41,02	41,28	-0,27	
ACAD Inco	84	10591	7,42	7,33	7,33	-0,07		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		C&D Tch	.06	770	23,40	22,39	22,40	-0,27	
ACM MI	.451	483	4,36	4,29	4,31	0,01		BedCo	46	24370	33,80	32,90	33,57	0,07		Ch. n	1206	12	41,28	41,02	41,28	-0,27		CGI g	.06	960	7,15	6,86	6,93	-0,21	
ACFL's	20	15994	25,39	24,87	24,91	-0,01		Ball	60	11699	67,68	66,70	66,74	-0,04		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CIGNA	1,28	5009	92,45	91,69	91,94	0,01	
AMR	.124	1424	23,22	22,10	22,15	-0,07		Bk of Am	2,40f	48902	63,05	61,10	62,45	0,73		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CMS Tr	3,63	958	31,99	31,35	31,45	-0,08	
ASAT Ltd	226903	32,78	31,37	31,32	32,00	1,00		BKNY	1,12	433	22,80	22,23	22,26	-0,19		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
ASL Twh	.60a	138	19,45	19,15	19,25	-0,15		Banta	64	833	29,27	28,36	28,36	-0,59		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T's	.15	92418	17,05	16,56	16,65	-0,25		Bard	84	3404	61,47	60,50	61,15	-0,32		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.203	159	25,75	25,60	25,60	-0,05		BarkH A	4888	30,40	29,55	30,15	-0,35		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27		
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		BarrieCo	22	15674	15,18	14,98	15,17	0,11		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		BauschL	104	3360	35,95	35,34	35,44	-0,19		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Baxter's	58a	10665	28,79	28,02	28,17	-0,28		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		BearSt	60	3605	59,65	58,45	58,88	0,03		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34	2320	43,98	43,08	43,55	0,26		Ch. n	20	5957	8,91	8,57	8,59	-0,06		CNA F	3,39	578	27,78	27,13	27,58	-0,27	
AT&T D28	.59a	10482	22,45	21,92	22,17	0,32		Beck/Co	34																						



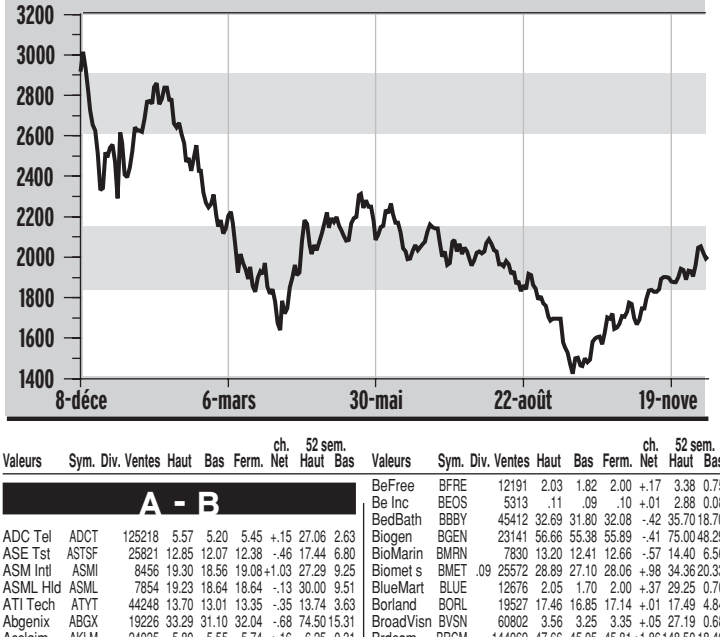
LA BOURSE EN BREF

CDNX				
VOLUME				
Mardi	29 976 192			
Lundi	31 333 532			
INDICES CDNX				
	Haut	Bas	Clôt	Var
March (CDNX)	998,68	989,58	996,80	+0,47
FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions nég.	5 559	5 067		
Gains	193	185		
Pertes	237	284		
Inchangées	708	604		
VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var	
Pine Res.Corp. 8% cv	590 966	33,00	stable	
AVL Information	536 500	0,10	stable	
Lingo Media Inc.	503 512	0,05	-0,04	
Highpoint Telecomm.	467 000	0,02	+0,01	
Jaguar Intl. Equi.Inc.	437 200	0,20	-0,04	

NEW YORK

VOLUME				
Mardi	1 347 386 160			
Lundi	1 179 576 440			
INDICES DOW JONES				
	Haut	Bas	Clôt	Var
30 Ind.	10063,9	9793,9	9888,3	-33,0
20 Transp.	2628,3	2550,8	2586,5	-12,5
15 Serv.pub.	282,81	273,31	275,10	-6,62
Compos s	2874,3	2791,7	2819,6	-21,7
FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions nég.	3 336	3 335		
Gains	1 555	967		
Pertes	1 567	2 155		
Inchangées	214	213		
Hauts 00	57	69		
Bas 00	51	48		
VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var	
Kroger Co	41 007 700	19,92	-3,38	
Compaq Comp.	34 765 900	9,49	-0,21	
Calpine Corp.	31 718 600	15,50	-2,29	
Pfizer Inc.	25 501 500	40,35	-0,99	
Halliburton	24 570 300	14,00	stable	
El Paso Corp.	24 273 300	39,17	-2,73	
Global Crossing Ltd	22 802 400	1,06	-0,12	
INDICES STANDARD & POOR'S				
	Haut	Bas	Clôt	Var
400 Industrielles	1342,4	1321,8	1324,8	-4,01
20 Transports	686,00	675,02	678,80	-7,20
Serv. pub.	228,60	220,72	221,07	-7,53
40 Finances	146,87	144,58	145,40	+0,54
500 Compos	1150,8	1134,3	1136,7	-3,17
100 Compos	587,42	577,93	579,32	-1,92

NASDAQ 2001.93



Activis	ATVI	63773	28,72	26,65	27,20	+1,64	27,43	74,24
Adiate	ADTI	10148	4,85	4,55	4,80	-22	28,75	20,00
Adaptics	ADPT	30541	16,90	16,28	16,53	-26	16,55	76,76
AdiMat	ADIC	57679	27,83	26,51	27,17	-82	25,18	76,76
AdobeSys	ADBE	52190	35,80	33,85	34,80	-1,74	72,56	22,00
AdvPC's	ADVP	23722	27,88	26,02	27,15	+1,48	10,15	76,76
AdvDigInt	ADIC	9500	16,48	16,05	16,16	+0,44	26,25	90,00
AdvCom	ADVC	8863	20,34	19,45	19,67	-34	29,00	118,00
Advent	ADVI	6166	54,82	52,68	52,94	-1,46	59,04	118,00
Advent	ADVI	13832	19,58	18,94	19,44	-38	61,90	118,00
Advent	ADVI	19129	22,81	21,68	22,17	-12	21,68	118,00
Aethys	AEHT	17422	9,74	8,84	9,11	-38	75,00	118,00
Aethys	AEHT	11589	36,89	34,50	35,75	-24	79,13	118,00
Akam	ACSA	6742	54,18	53,21	53,59	-41	60,44	118,00
Alcatel	ALC	28193	5,50	5,40	5,49	-10	42,50	118,00
Alkerm	ALKS	60355	24,65	21,90	23,01	-1,30	38,75	118,00
Alm	ALM	10148	4,85	4,55	4,80	-22	28,75	118,00
Axiom	ACXM	10464	14,24	13,30	13,95	+1,10	4,00	118,00
Adaptics	ADPT	30541	16,90	16,28	16,53	-26	16,55	118,00
AdiMat	ADIC	57679	27,83	26,51	27,17	-82	25,18	118,00
AdobeSys	ADBE	52190	35,80	33,85	34,80	-1,74	72,56	118,00
AdvPC's	ADVP	23722	27,88	26,02	27,15	+1,48	10,15	118,00
AdvDigInt	ADIC	9500	16,48	16,05	16,16	+0,44	26,25	118,00
AdvCom	ADVC	8863	20,34	19,45	19,67	-34	29,00	118,00
Advent	ADVI	6166	54,82	52,68	52,94	-1,46	59,04	118,00
Advent	ADVI	13832	19,58	18,94	19,44	-38	61,90	118,00
Advent	ADVI	19129	22,81	21,68	22,17	-12	21,68	118,00
Aethys	AEHT	17422	9,74	8,84	9,11	-38	75,00	118,00
Aethys	AEHT	11589	36,89	34,50	35,75	-24	79,13	118,00
Akam	ACSA	6742	54,18	53,21	53,59	-41	60,44	118,00
Alcatel	ALC	28193	5,50	5,40	5,49	-10	42,50	118,00
Alkerm	ALKS	60355	24,65	21,90	23,01	-1,30	38,75	118,00
Alm	ALM	10148	4,85	4,55	4,80	-22	28,75	118,00
Axiom	ACXM	10464	14,24	13,30	13,95	+1,10	4,00	118,00
Adaptics	ADPT	30541	16,90	16,28	16,53	-26	16,55	118,00
AdiMat	ADIC	57679	27,83	26,51	27,17	-82	25,18	118,00
AdobeSys	ADBE	52190	35,80	33,85	34,80	-1,74	72,56	118,00
AdvPC's	ADVP	23722	27,88	26,02	27,15	+1,48	10,15	118,00
AdvDigInt	ADIC	9500	16,48	16,05	16,16	+0,44	26,25	118,00
AdvCom	ADVC	8863	20,34	19,45	19,67	-34	29,00	118,00
Advent	ADVI	6166	54,82	52,68	52,94	-1,46	59,04	118,00
Advent	ADVI	13832	19,58	18,94	19,44	-38	61,90	118,00
Advent	ADVI	19129	22,81	21,68	22,17	-12	21,68	118,00
Aethys	AEHT	17422	9,74	8,84	9,11	-38	75,00	118,00
Aethys	AEHT	11589	36,89	34,50	35,75	-24	79,13	118,00
Akam	ACSA	6742	54,18	53,21	53,59	-41	60,44	118,00
Alcatel	ALC	28193	5,50	5,40	5,49	-10	42,50	118,00
Alkerm	ALKS	60355	24,65	21,90	23,01	-1,30	38,75	118,00
Alm	ALM	10148	4,85	4,55	4,80	-22	28,75	118,00
Axiom	ACXM	10464	14,24	13,30	13,95	+1,10	4,00	118,00
Adaptics	ADPT	30541	16,90	16,28	16,53	-26	16,55	118,00
AdiMat	ADIC	57679	27,83	26,51	27,17	-82	25,18	118,00
AdobeSys	ADBE	52190	35,80	33,85	34,80	-1,74	72,56	118,00
AdvPC's	ADVP	23722	27,88	26,02	27,15	+1,48	10,15	118,00
AdvDigInt	ADIC	9500	16,48	16,05	16,16	+0,44	26,25	118,00
AdvCom	ADVC	8863	20,34	19,45	19,67	-34	29,00	118,00
Advent	ADVI	6166	54,82	52,68	52,94	-1,46	59,04	118,00
Advent	ADVI	13832	19,58	18,94	19,44	-38	61,90	118,00
Advent	ADVI	19129	22,81	21,68	22,17	-12	21,68	118,00
Aethys	AEHT	17422	9,74	8,84	9,11	-38	75,00	118,00
Aethys	AEHT	11589	36,89	34,50	35,75	-24	79,13	118,00
Akam	ACSA	6742	54,18	53,21	53,59	-41	60,44	118,00
Alcatel	ALC	28193	5,50	5,40	5,49	-10	42,50	118,00
Alkerm	ALKS	60355	24,65	21,90	23,01	-1,30	38,75	118,00
Alm	ALM	10148	4,85	4,55	4,80	-22	28,75	118,00
Axiom	ACXM	10464	14,24	13,30	13,95	+1,10	4,00	118,00
Adaptics	ADPT	30541	16,90	16,28	16,53	-26	16,55	118,00
AdiMat	ADIC	57679	27,83	26,51	27,17	-82	25,18	118,00
AdobeSys	ADBE	52190	35,80	33,85	34,80	-1,74	72,56	118,00
AdvPC's	ADVP	23722	27,88	26,02	27,15	+1,48	10,15	118,00
AdvDigInt	ADIC	9500	16,48	16,05	16,16	+0,44	26,25	118,00
AdvCom	ADVC	8863	20,34	19,45	19,67	-34	29,00	118,00
Advent	ADVI	6166	54,82	52,68	52,94	-1,46	59,04	118,00
Advent	ADVI	13832	19,58	18,94	19,44	-38	61,90	118,00
Advent	ADVI	19129	22,81	21,68	22,17	-12	21,68	118,00
Aethys	AEHT	17422	9,74	8,84	9,11	-38	75,00	118,00
Aethys	AEHT	11589	36,89	34,50	35,75	-24	79,13	118,00
Akam	ACSA	6742	54,18	53,21	53,59	-41	60,44	118,00
Alcatel	ALC	28193	5,50	5,40	5,49	-10	42,50	118,00
Alkerm	ALKS	60355	24,65	21,90	23,01	-1,30	38,75	118,00
Alm	ALM	10148	4,85	4,55	4,80	-22	28,75	118,00
Axiom	ACXM	10464	14,24	13,30	13,95	+1,10	4,00	118,00
Adaptics	ADPT	30541	16,90	16,28	16,53	-26	16,55	118,00
AdiMat	ADIC	57679	27,83	26,51	27,17	-82	25,18	118,00
AdobeSys	ADBE	52190	35,80	33,85	34,80	-1,74	72,56	118,00
AdvPC's	ADVP	23722	27,88	26,02	27,15	+1,48	10,15	118,00
AdvDigInt	ADIC	9500	16,48	16,05	16,16	+0,44	26,25	118,00
AdvCom	ADVC	8863	20,34	19,45	19,67	-34	29,00	118,00
Advent	ADVI	6166	54,82	52,68	52,94	-1,46	59,04	118,00
Advent	ADVI	13832	19,58	18,94	19,44	-38	61,90	118,00
Advent	ADVI	19129	22,81	21,68	22,17	-12	21,68	118,00
Aethys	AEHT	17422	9,74	8,84	9,11	-38	75,00	118,00
Aethys	AEHT	11589	36,89	34,50	35,75	-24	79,13	118,00
Akam	ACSA	6742	54,18	53,21	53,59	-41	60,44	118,00
Alcatel	ALC	28193	5,50	5,40	5,49	-10	42,50	118,00
Alkerm	ALKS	60355	24,65	21,90	23,01	-1,30	38,75	118,00
Alm	ALM	10148	4,85	4,55	4,80	-22	28,75	118,00
Axiom	ACXM	10464	14,24	13,30	13,95	+1,10	4,00	118,00
Adaptics	ADPT	30541	16,90	16,28	16,53	-26	16,55	118,00
AdiMat	ADIC	57679	27,83	26,51	27,17	-82	25,18	118,00
AdobeSys	ADBE	52190	35,80	33,85	34,80	-1,74	72,56	118,00
AdvPC's	ADVP	23722	27,88	26,02	27,15	+1,48	10,15	118,00
AdvDigInt	ADIC	9500	16,48	16,05	16,16	+0,44	26,25	118,00
AdvCom	ADVC	8863	20,34	19,45	19,67	-34	29,00	118,00
Advent	ADVI	6166	54,82	52,68	52,94	-1,46	59,04	118,00
Advent	ADVI	13832	19,58	18,94	19,44	-38	61,90	118,00
Advent	ADVI	19129	22,81	21,68	22,17	-12	21,68	118,00
Aethys	AEHT	17422	9,74	8,84	9,11	-38	75,00	118,00
Aethys	AEHT	11589	36,89	34,50	35,75	-24	79,13	118,00
Akam	ACSA	6742	54,18	53,21	53,59	-41	60,44	118,00
Alcatel	ALC	28193	5,50	5,40	5,49	-10	42,50	118,00
Alkerm	ALKS	60355	24,65	21,90	23,01	-1,30	38,75	118,00
Alm	ALM	10148	4,85	4,55	4,80	-22	28,75	118,00
Axiom	ACXM	10464	14,24	13,30	13,95	+1,10	4,00	118,00
Adaptics	ADPT	30541	16,90	16,28	16,53	-26	16,55	118,00
AdiMat	ADIC	57679	27,83	26,51	27,17	-82	25,18	118,00
AdobeSys	ADBE	52190	35,80	33,85	34,80	-1,74	72,56	118,00
AdvPC's	ADVP	23722	27,88	26,02	27,15	+1,48	10,15	118,00
AdvDigInt	ADIC	9500	16,48	16,05	16,16	+0,44	26,25	118,00
AdvCom	ADVC	8863	20,34	19,45	19,67	-34	29,00	118,00
Advent	ADVI	6166	54,82	52,68	52,94	-1,46	59,04	118,00
Advent	ADVI	13832	19,58	18,94	19,44	-38	61,90	118,00
Advent	ADVI	19129	22,81	21,68	22,17	-12	21,68	118,00
Aethys	AEHT	17422	9,74	8,84	9,11	-38	75,00	118,00
Aethys	AEHT	11589	36,89	34,50	35,75	-24	79,13	118,00
Akam	ACSA	6742	54,18	53,21	53,59	-41	60,44	118,00
Alcatel	ALC	28193	5,50	5,40	5,49	-10	42,50	118,00
Alkerm	ALKS	60355	24,65	21,90	23,01	-1,30	38,75	118,00
Alm	ALM	10148	4,85	4,55	4,80	-22	28,75	118,00
Axiom	ACXM	10464	14,24	13,30	13,95	+1,10	4,00	118,00
Adaptics	ADPT	30541	16,90	16,28	16,53	-26	16,55	118,00
AdiMat	ADIC	57679	27,83	26,51	27,17	-82	25,18	118,00
AdobeSys	ADBE	52190	35,80	33,85	34,80	-1,74	72,56	118,00
AdvPC's	ADVP	23722	27,88	26,02	27,15	+1,48	10,15	118,00
AdvDigInt	ADIC	9500	16,48	16,05	16,16	+0,44	26,25	118,00
AdvCom	ADVC	8863	20,34	19,45	19,67	-34	29,00	118,00
Advent	ADVI	6166	54,82	52,68	52,94	-1,46	59,04	118,00
Advent	ADVI	13832	19,58	18,94	19,44	-38	61,90	118,00
Advent	ADVI	19129	22,81	21,68	22,17	-12	21,68	118,00
Aethys	AEHT	17422	9,74	8,84	9,11	-38	75,00	118,00
Aethys	AEHT	11589	36,89	34,50	35,75	-24	79,13	118,00
Akam	ACSA	6742	54,18	53,21	53,59	-41	60,44	118,00
Alcatel	ALC	28193	5,50	5,40	5,49	-10	42,50	118,00
Alkerm	ALKS	60355	24,65	21,90	23,01	-1,30		

CDNX

Volume					29 976 192					Valeurs					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net					Ventes					ch. Net				
--------	--	--	--	--	------------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	---------	--	--	--	--

D20 | OPTIONS CANADIENNES

[illegible]

FONDS

Page D 17

[illegible]



DENIS COURVILLE, La Presse ©

Incendie majeur dans Saint-Henri

Un incendie majeur a ravagé hier soir cinq bâtiments de la rue Notre-Dame Ouest, dans le quartier Saint-Henri. L'alerte a été donnée vers 21 h 30, lorsque des flammes ont pris naissance dans un local du rez-de-chaussée d'un immeuble, vraisemblablement un commerce, avant de se propager avec force aux étages supérieurs et aux bâtiments adjacents, qui abritent des logements. L'ampleur du sinistre a nécessité quatre alertes et l'intervention d'une centaine de pompiers. Une partie du secteur a été évacuée alors que le feu semblait vouloir gagner des immeubles de la rue Saint-Philippe et que les murs des vieilles bâtisses en flammes menaçaient de s'écrouler.

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS

Appels de soumissions

Corporation d'hébergement du Québec

CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE DE QUÉBEC (CHUQ) CENTRE MÈRE-ENFANT, URGENCE ET STATIONNEMENT PROJET N° 03261-12

La Corporation d'hébergement du Québec demande des soumissions pour les travaux suivants :

LOT : 3.40 – Finition dalle sur sol et sur pontage d'acier

Date de réception et ouverture des soumissions : 16 janvier 2002 à 15 h 00

LOT : 9.22 – Système intérieur / Charpenterie - CME, niveau 2000

Date de réception et ouverture des soumissions : 23 janvier 2002 à 15 h 00

au Centre hospitalier de l'Université Laval

Les personnes intéressées doivent consulter les avis d'appel d'offres diffusés par l'intermédiaire des babillards électroniques sur le site de CIEC ou de MERX :

Courriel : www.ciec.net ou www.merx.cebra.com

La Corporation ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des offres reçues.

Les appels d'offres de la CHQ peuvent être consultés sur notre site internet : www.chq.gouv.qc.ca

Québec

3012138

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL
No : 500-11-002765-945

(Cambre Commerciale)
COUR SUPÉRIEURE

Guy Langevin, ès qualités de mandataire judiciaire des ex-employés de Nolisair International Inc. (Nationalir)
Requérant
et
Robert Obadia,
Débiteur/failli
et als.

AVIS AUX EX-EMPLOYÉS DE NOLISAIR INTERNATIONAL INC. (NATIONALIR)

- PRENEZ AVIS qu'en date du 19 décembre 2001, le requérant, ès qualités de mandataire des ex-employés de Nolisair International Inc. (ci-après désignée « Nationalir ») présentera une requête à l'un des honorables juges de la Cour supérieure du Québec afin de faire approuver la distribution des sommes reçues et à recevoir des syndics Samson Bélair/Deloitte & Touche Inc. et Richter & Associés Inc., respectivement dans les faillites de Robert Obadia et Nationalir, ainsi que l'approbation des sommes dues aux procureurs du requérant à titre d'honoraires, déboursés et taxes et ce, conformément à la convention d'honoraires intervenue ;
- L'audition de la requête aura lieu au Palais de justice de Montréal au 1, rue Notre-Dame Est, salle 16.12, à 9 h. Tout ex-employé de Nationalir qui le désire peut être présent lors de l'audition et faire valoir ses prétentions ;
- Un recours collectif a été intenté contre Robert Obadia par le requérant pour :
« tous les employés de Nolisair International Inc. à qui des sommes sont dues par cette compagnie à titre de salaires, vacances, congés, comptes de dépenses, indemnités de cessation d'emploi et autres bénéfices d'emploi, pour des services rendus à cette compagnie, pour qui une preuve de réclamation a été déposée le ou avant le 19 septembre 1993 entre les mains du syndic Richter & Associés Inc. quant à leur créance respective. »
(nos soulignés)
- Suite à la faillite de Robert Obadia, défendeur au recours collectif, le requérant a été nommé mandataire judiciaire des ex-employés de Nationalir dans la faillite de Robert Obadia par jugement rendu le 23 février 1995 par l'Honorable juge John H. Gomery ;
- Le requérant s'est également vu conférer le statut de mandataire judiciaire des ex-employés de Nationalir dans la faillite de cette compagnie par jugement rendu le 26 septembre 1996 par l'Honorable juge Derek A. Guthrie ;
- Dans la faillite de Nationalir tout comme dans la faillite de Robert Obadia, des dividendes ont été et d'autres seront sous peu versés au requérant, pour le compte des ex-employés. Ces dividendes sont de l'ordre de 1,6 million \$;
- Aux fins de distribuer les sommes recouvrées, il sera demandé au tribunal d'autoriser le plan de distribution des sommes dues à chacun des ex-employés suivant le tableau des réclamations individuelles qui sera déposé au soutien de la requête ;
- La requête qui sera présentée prévoit le remboursement, à même le dividende versé par le syndic Samson Bélair/Deloitte & Touche Inc., des sommes avancées à ce jour par le Fonds d'aide aux recours collectifs ;
- La requête prévoit également l'approbation des honoraires, déboursés et taxes dus aux procureurs du requérant conformément à l'entente intervenue entre le requérant et ses procureurs en date du 26 mai 1993 (les honoraires représentant 18% des sommes recouvrées) ;
- La requête prévoit que la liquidation des créances sera effectuée par les procureurs du requérant lesquels feront parvenir à chacun des ex-employés, par courrier recommandé, un chèque équivalant à la part recouvrée de leur réclamation ;
- En l'absence de contestation et si la requête est accueillie selon ses conclusions, il est plus que probable que le chèque représentant les dividendes déjà reçus soit mis à la poste avant la fin de la présente année ;
- Pour toute communication ou pour tout changement d'adresse, vous pouvez contacter les procureurs du requérant au 380, St-Antoine ouest, Montréal (Québec) H2Y 3X7.

Me Raymond L'Abbé
rlabbe@ljt.ca
Me Marie-Claude Mathieu
mcmathieu@ljt.ca

A V O C A T S
I A W Y E R S

**LEGAULT
JOLY
THIFFAULT**
S. E. N. C. - O. P.
www.ljt.ca

3012110

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS



Ville de
SAINT-LÉONARD

APPEL D'OFFRES

La Direction générale de Saint-Léonard recevra jusqu'à **11 h 00, lundi le 07 janvier 2002**, à son bureau situé au 8400, boulevard Lacordaire, des soumissions cachetées dans les enveloppes spéciales fournies à cet effet et portant l'inscription suivante :

**SERVICE D'ENTRETIEN ET DE RÉPARATION
POUR LES ORDINATEURS PERSONNELS,
SERVEURS ET IMPRIMANTES.**

CONTRAT N° 0133

Ne seront considérées que les soumissions complétées sur les formules préparées par le Service des finances et de l'approvisionnement, module approvisionnement, de Saint-Léonard. Ces formulaires et autres documents de soumission pourront être obtenus au bureau de la Direction générale, 8400, boulevard Lacordaire, à Saint-Léonard.

Pour être valable, chaque soumission devra être accompagnée d'un chèque certifié au montant de dix pour cent (10 %) ou plus du montant total de la soumission, ou d'un cautionnement de soumission, établi au même montant, valide pour une période de soixante (60) jours suivant la date d'ouverture des soumissions et émis par une compagnie détenant un permis d'assureur émis par l'inspecteur général des institutions financières du Québec.

Lesdites soumissions seront ouvertes en présence des parties intéressées à l'hôtel de ville, 8400, boulevard Lacordaire, dans la salle du Conseil municipal, le **lundi 07 janvier 2002, à 11 h 00**.

La ville ne s'engage à accepter ni la soumission la plus basse, ni aucune des soumissions reçues, ni à encourir aucune obligation ni aucuns frais d'aucune sorte envers les soumissionnaires.

Donné à Saint-Léonard, ce 12^e jour du mois de décembre 2001.

**LA GREFFIÈRE DE LA VILLE,
DANY BARBEAU, avocate**

3011094

Ordre des ingénieurs du Québec

AVIS

M. Gilles Lévesque, de Montréal, a fait l'objet d'un jugement de la Cour du Québec en date du 2 octobre 2001 (n° 500-61-123295-017) à la suite d'un plaidoyer de culpabilité, pour abus du titre d'ingénieur, en ayant contrevenu au paragraphe 22 (2) de la Loi sur les ingénieurs, commettant ainsi une infraction prévue à l'article 188 du Code des professions. Il a été condamné au paiement d'amendes totalisant 3 000 \$ pour 2 chefs d'accusation, plus les frais.

3012346



APPELS DE SOUMISSIONS

Les entrepreneurs et les fournisseurs peuvent obtenir de l'information sur les appels de soumissions ouverts et le résultat d'ouverture des plis d'Hydro-Québec en visitant le site Internet de l'entreprise :

www.hydroquebec.com/soumissionnez
ou en composant un des numéros de téléphone suivants :

Montréal et environs : (514) 745-5720
Extérieur : 1 800 363-0910

2094857



AVIS LÉgal

Avis est par la présente donné, conformément aux dispositions du 2^e alinéa de l'article 291.17 de la *Loi sur la Communauté urbaine de Montréal* (L.R.Q., Chapitre C-37.2), que la Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal a adopté le règlement suivant, à son assemblée extraordinaire du mardi 4 décembre 2001, sous la résolution numéro C.A. 2001-196 :

RÈGLEMENT CA-105-1 MODIFIANT LE RÈGLEMENT CA-105

RÈGLEMENT SUR LES TITRES DE TRANSPORT UTILISÉS DANS LE CADRE DES SERVICES DE TRANSPORT EN COMMUN DE LA STCUM

Article 1

Le Règlement CA-105, intitulé « RÈGLEMENT SUR LES TITRES DE TRANSPORT UTILISÉS DANS LE CADRE DES SERVICES DE TRANSPORT EN COMMUN DE LA STCUM », adopté le 26 janvier 2000, aux termes de la résolution C.A. 2000-006, est modifié par le remplacement, dans le titre et le texte de tous les articles de ce règlement, de « STCUM » par « STM ».

Article 2

Les paragraphes b), c) et d) de l'article 2 de ce règlement sont remplacés par les suivants :

- b) STM ou Société : la Société de transport de Montréal ;
c) STL : la Société de transport de Laval ;
d) STRSM : la Société de transport de Longueuil ;

Article 3

Ce règlement est modifié par l'insertion, après l'article 6, du suivant :

6.1 Pour bénéficier du tarif réduit d'un titre de transport, un usager doit, au moment de l'utilisation du titre, détenir et présenter une carte d'accès au tarif réduit ou une autre carte d'identité reconnue valide aux termes du présent règlement.

Il en est de même pour bénéficier de tout autre tarif ou privilège d'un titre de transport relié à la détention d'une carte d'accès ou de toute autre carte d'identité reconnue valide aux termes du présent règlement,

Article 4

Le paragraphe b) de l'article 47 de ce règlement est modifié par le remplacement de « plein » par « complet » ;

Article 5

Ce règlement est modifié par l'insertion après l'article 51, de la section suivante :

SECTION V.1 PRIVILÈGES À CERTAINS ÉTUDIANTS AGÉS DE 18 À 25 ANS

1. - PRINCIPE GÉNÉRAL

51.1 La STM accorde aux personnes admissibles, détenant à la fois une carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » visée à la présente section, ainsi que l'élément carte magnétique d'une carte CAM à tarif réduit valide, le privilège d'utiliser de façon illimitée, durant le mois indiqué au recto de la carte magnétique, ses services de métro et d'autobus et de transport adapté.

51.2 Malgré toute autre disposition du présent règlement ou toute autre disposition à l'effet contraire apparaissant sur un titre de transport ou tout autre document, le titulaire d'une carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » ne peut prétendre à aucun privilège ou service de transport commun autres que ceux prévus à l'article précédent. De même, une carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » ne peut être utilisée avec aucun autre titre de transport que celui prévu à cet article.

51.3 Les titulaires d'une carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » sont les seules personnes pouvant bénéficier des privilèges de transport prévus à l'article 51.1 ci-dessus.

2. - CARTE

« PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 »

51.4 Moyennant paiement des frais prévus, la STM émet, aux conditions mentionnées à l'article 51.6 ci-après, à l'intention d'une personne admissible une carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 ».

51.5 Toute carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 », de même que les droits et privilèges conférés au titulaire de celle-ci, sont strictement personnels, inaccessibles et ne peuvent être utilisés par une autre personne.

51.6 Pour être admissible à l'obtention d'une carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » de la STM, une personne doit :
a) être résidente de la Ville de Montréal ; et
b) avoir moins de vingt-six (26) ans au 1^{er} septembre de l'année courante et fréquenter à temps complet une école ou une institution d'enseigne-

ment reconnue par le ministère de l'Éducation du Québec.

51.7 La période de validité des cartes « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 », émises entre le 1^{er} septembre et le 31 décembre d'une année, s'étend de leur date d'émission jusqu'au 31 octobre de l'année suivante ; les cartes émises à une toute autre période expirent au 31 octobre suivant leur émission.

51.8 Malgré ce qui précède, l'étudiant âgé vingt-cinq (25) ans au 1^{er} septembre de l'année courante et devant atteindre vingt-six (26) ans avant le 1^{er} juillet de l'année suivante se voit émettre une carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » expirant le 30 juin suivant son vingtième (20^e) anniversaire.

Aux fins de l'alinéa précédent, la carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » de l'étudiant dont la date d'anniversaire est le 30 juin expire le jour de son vingtième (20^e) anniversaire.

51.9 La carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » ne peut en aucun cas être assimilée à une carte d'accès au tarif réduit aux fins du présent règlement si ce n'est que pour l'application des articles 6.1, 7, 32 à 35, 61 et 62 du présent règlement.

51.10 Malgré toute autre disposition, une carte d'usager du transport adapté émise par la STM et comportant la mention « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » constitue une carte « PRIVILÈGE-ÉTUDIANT 18-25 » aux fins de la présente section.

51.11 Les dispositions de la présente section ont préséance sur toute autre disposition à l'effet contraire du présent règlement.

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR : LE MARDI 1^{er} JANVIER 2002

Montréal, ce 12 décembre 2001

Louise Pouliot
Assistant-secrétaire

APPEL D'OFFRES

Achat regroupé STCUM – STL
– CITF – STCUQ – STRSM



Projet Fourniture de filtres et accessoires pour autobus urbains et autres équipements

Dossier P01-031

Ouverture 8 janvier 2002 à 11 h 00 heure locale

Document disponible au coût de cinquante dollars (50\$) (argent comptant ou chèque visé) non remboursable, à compléter du mercredi 12 décembre 2001 à 13 h 30, 1150, boul. Marie-Victorin, Longueuil.

Un cautionnement de soumission de 5 000 \$ est requis pour soumissionner.

Pour information, s'adresser au (450) 442-8600 poste 8607.

Nos bureaux sont ouverts du lundi au jeudi de 8h30 à 16h30 et le vendredi de 8h30 à 15h00.

3012340

VILLE DE MONTRÉAL (2000, chapitre 56, annexe I, art. 1)

AVIS DE CONVOCATION

AVIS PUBLIC est par les présentes donné que des assemblées spéciales du conseil de la nouvelle ville de Montréal ont été convoquées à la demande du Comité exécutif et se tiendront à l'Hôtel de ville de Montréal situé au 275, rue Notre-Dame Est (métro Champ-de-Mars) aux dates et aux heures ci-après indiquées :

• **Jeudi, 13 décembre 2001, à 10h00** : - Assemblée spéciale du Conseil (parmi les sujets à l'ordre du jour de cette assemblée il y aura la création d'une commission spéciale du Conseil pour l'étude des budgets de l'exercice financier 2002 ; il est prévu que cette commission spéciale tiendra des séances publiques à compter du 13 décembre 2001 à 13h30 dans la salle du Conseil de l'Hôtel de ville ;

• **Mardi, 18 décembre 2001, à 17h00** : - Assemblée spéciale du Conseil ;

• **Mardi, 18 décembre 2001, à 19h00** : - Assemblée spéciale du Conseil pour l'adoption des budgets de l'exercice financier 2002 ;

• **Jeudi, 20 décembre 2001, à 17h00** : - Assemblée spéciale du Conseil.

Une période de questions est prévue pour le public au début des assemblées. Les personnes désirant poser des questions doivent s'inscrire dans les trente (30) minutes précédant le début des assemblées et utiliser la porte située du côté ouest de l'hôtel de ville (Place Vauquelin).

LA GREFFIÈRE DE LA VILLE
Me Jacqueline Leduc

3012344

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

12 décembre 2001

Page D22 manquante