

AFFAIRES

La Presse

Urgel Bourgie rachetée par des Canadiens *Page 3*

Québec choisira le patron de la Caisse *Page 5*

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
7688,31 -38,72 -0,5%	1202,41 20,30 1,7%	432,15 -3,67 -0,8%	290,80 -2,33 -0,8%	1664,18 -37,41 -2,2%	10105,71 -123,79 -1,2%	1079,88 -12,00 -1,1%	315,80 \$US 0,10 0,0%	24,74 \$US -1,02 -4,0%	65,02 CUS 0,35 0,32

• CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 22 MAI 2002

BOURSES



Photo BLOOMBERG NEWS

Un sourire de 100 millions US

La société Merrill Lynch & Co. a accepté de payer 100 millions de dollars américains et de changer son mode de paiement des analystes pour régler son différend avec le procureur général de l'État de New York, Eliot Spitzer (avec le sourire sur la photo...), qui alléguait que Merrill avait induit des investisseurs en erreur. À lire en page D9.

Québec paie pour donner ses subventions

HÉLÈNE BARIL

Des 12 entreprises qui ont annoncé hier leur implantation dans la nouvelle Zone de commerce électronique, trois ont été attirées à Montréal par Techno-Transit, une entreprise privée qui a reçu 6,5 millions de dollars du gouvernement québécois pour faire la promotion de ses programmes d'aide.

Techno-Transit, détenue par Raymond Chabot Grant Thornton, A Commercial et Avaya Communications, a fait connaître à ces entreprises les modalités du programme d'aide gouvernementale de la Cité du commerce électronique, a fait

savoir hier le vice-président de l'entreprise, Rémy Cliche.

Cette information est disponible sur Internet et diffusée par tous les canaux de communication usuels du gouvernement du Québec, a reconnu M. Cliche. Mais ce n'est pas suffisant, selon lui, parce que ces programmes d'aide sont complexes et qu'il est difficile pour les entreprises de s'y retrouver.

Techno-Transit contacte donc les entreprises qui pourraient être intéressées à s'établir au Québec, leur explique le programme d'aide gouvernementale et leur offre de faire le calcul de son impact fiscal. Pour chaque cas, l'entreprise peut aussi comparer l'aide québécoise avec celle accordée par d'autres provinces.

Voir **SUBVENTIONS** en D2
Autre texte en D3

La grève a coûté cher à Bombardier

MICHÈLE BOISVERT

LES TROIS SEMAINES de grève des 7500 employés des usines de Bombardier à Mirabel, Dorval et Saint-Laurent ont fait mal aux résultats financiers du géant montréalais.

Bombardier estime en effet à 2 cents par action la part des profits qu'elle a perdue à son premier trimestre en raison de ce conflit de travail, ce qui représente 12 % du bénéfice de 17 cents par action qu'avait initialement prévu la direction de l'entreprise.

« La grève de trois semaines dans les usines de la région de Montréal de notre secteur aéronautique a eu un impact négatif sur les bénéfices d'ensemble de la société », a déclaré Robert Brown, président et chef de la direction de Bombardier.

En conférence téléphonique suivant la présentation des résultats hier, M. Brown a évalué à entre huit et 10 avions le nombre d'appareils que Bombardier aurait pu produire en plus au cours du premier trimestre, s'il n'y avait pas eu de conflit. Pour les trois premiers mois de l'exercice 2003 terminés le 30 avril, Bombardier aéronautique a livré 65 appareils, comparativement à 83 l'an dernier.

Outre la grève, le ralentissement économique et les contrecoups des attentats du 11 septembre affectent toujours les résultats de Bombardier aéronautique, dont les revenus ont stagné par rapport à l'an passé et les bénéfices avant impôts ont chuté de 39 %.

Heureusement, la bonne performance du secteur transport, dont les revenus ont bondi de 175 % par rapport au premier trimestre de 2001, est venue contrebalancer la faiblesse du secteur aéronautique.

Au total, pour le premier trimestre, Bombardier a affiché des revenus de 5,5 milliards de dollars, en hausse de 37 % par rapport à 2001.

Le secteur aéronautique a



Photothèque AFP

Comme l'a fait remarquer à plusieurs reprises Robert Brown, en conférence téléphonique suivant la présentation des résultats hier, les résultats de ce premier trimestre témoignent de la justesse de la stratégie de diversification adoptée par Bombardier. L'acquisition d'Adtranz, et le secteur des ateliers ferroviaires en général, a largement diminué la dépendance du géant montréalais envers le secteur aéronautique.

compté pour 47 % des revenus du premier trimestre, talonné de près par le secteur du transport, qui a représenté 41 % du chiffre d'affaires des trois premiers mois de l'année 2003.

Quant au bénéfice net, il s'est établi à 219,2 millions, en baisse de 9 % par rapport à l'an passé. Par action, il s'agit d'un profit de 15 cents.

Le carnet de commandes de Bombardier a atteint 44,9 milliards de dollars le 30 avril 2002, en hausse de 38 % par rapport à la même date l'an passé, en raison principalement de l'ajout du carnet

de commandes d'Adtranz. Comme l'a fait remarquer à plusieurs reprises Robert Brown, les résultats de ce premier trimestre témoignent de la justesse de la stratégie de diversification adoptée par Bombardier. L'acquisition d'Adtranz a largement diminué la dépendance du géant montréalais envers le secteur aéronautique, un secteur dont la valeur du carnet de commandes a diminué par rapport à l'an passé, passant de 23,8 milliards à 23 milliards en 2002.

Pour ce qui est du deuxième trimestre, le chef de la direction de Bombardier estime que l'impact négatif du conflit de travail se fera

encore sentir sur les bénéfices de la société, un impact d'une ampleur similaire à celui du premier trimestre.

« Néanmoins, compte tenu des efforts que nous déployons pour rattraper le temps perdu en aéronautique, et au vu de la bonne performance des secteurs du transport, des produits récréatifs et des services financiers, nous sommes confiants d'être en mesure d'atteindre en fin d'exercice notre objectif de croissance de 10 % du bénéfice par action », a dit M. Brown.

L'action de Bombardier a clôturé à 14,85 \$ hier, en baisse de 15 cents.

Le dollar franchit la barre des 65 cents US

Presse Canadienne

TORONTO — Le dollar canadien a poursuivi sa progression hier, et franchi la barre des 65 cents US à la clôture pour la première fois depuis le mois d'août 2001.

La crainte de nouveaux attentats terroristes aux États-Unis combinée à l'écart entre les taux d'intérêt américains et canadiens ont favorisé le huard, qui a encore gagné 0,35 cent, pour terminer la journée à 65,02 cents US.

Le huard a ainsi poursuivi sur sa lancée de la semaine dernière, à la reprise des transactions sur le marché canadien après un long week-end de trois jours. La devise canadienne s'est appréciée de 3,27 cents US par rapport au billet vert depuis son creux historique de 61,75 cents US atteint en janvier, au moment où les investisseurs craignaient la récession.

Selon des analystes, tous les facteurs économiques semblent maintenant favorables au dollar canadien.

Ainsi, l'écart se creuse entre les taux d'intérêt canadiens et américains; les signes de vigueur de l'économie canadienne se multiplient; et l'économie américaine inspire moins confiance aux investisseurs internationaux, qui se détournent ainsi du billet vert.

« Le dollar US traverse une période difficile », a déclaré Steve Saldanha, spécialiste du marché des devises pour le groupe TD. D'autres devises, telles que le yen et l'euro, gagnent également du terrain par rapport au billet vert.

Voir **DOLLAR** en D2
Autre texte en D8

LE RAFFINEMENT...



XG350

À UN PRIX INFINIMENT ACCESSIBLE!

ACHETEZ
et
ROULEZ SANS PAIEMENTS
pendant 90 jours
PDSF 32 295 \$

FINANCEMENT
1,8%
DISPONIBLE
JUSQU'À 36 MOIS



OU LOUEZ
à partir de
365 \$*
par mois/48 mois



UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

Une fortune engloutie par Davie

MARIE-HÉLÈNE TREMBLAY
Le Soleil

Les gouvernements ont dépensé 1,6 milliard de dollars dans le chantier maritime de Lévis entre 1972 et 1997.

Selon les estimations d'un économiste, il en aurait coûté moins cher de verser à vie 50 000 \$ par année à chaque travailleur et de mettre la clé sous la porte lorsque les problèmes ont commencé.

Michel Boucher, professeur en économie de l'École nationale d'administration publique (ENAP), a toujours suivi avec beaucoup d'in-

térêt la vie tumultueuse des Industries Davie. Il a estimé l'ensemble des sommes investies en 25 ans, incluant les contrats octroyés pour les frégates, pour en arriver à cet impressionnant résultat.

La nouvelle du *Globe and Mail* publiée hier que le ministre de l'Industrie, Allan Rock, souhaitait fermer les chantiers de Saint-Jean au Nouveau-Brunswick et de Lévis ne surprend pas M. Boucher. Selon les informations qui circulent, le gouvernement fédéral investirait 100 millions dans la fermeture de ces deux chantiers. De l'argent qui permettrait de venir en aide aux travailleurs et de nettoyer les sites.



ÉCONO FLASHES

Algo | Perte nette de 11,3 millions

LE FABRICANT et importateur de vêtements Groupe Algo a subi une perte nette de 11,3 millions de dollars, ou 12 cents par action, pour l'exercice qui a pris fin le 31 décembre dernier, soit une nette détérioration par rapport à la perte de 2,5 millions, ou 8 cents par action, de l'année précédente. Le groupe, qui a fait part de ces résultats hier soir sans fournir de données sur sa performance pour le quatrième trimestre, a également subi une baisse de 12,5 millions de ses ventes pour l'exercice, qui se sont établies à 101,5 millions. La direction du Groupe Algo a de plus fait savoir qu'elle ne pouvait se conformer, en date du 31 décembre, à certaines clauses restrictives que lui avait imposées un créancier, sans préciser lequel. Le Groupe Algo a dit avoir entrepris des discussions avec ce créancier pour obtenir la levée de ces clauses. À l'automne 2000, le Fonds FTQ avait aidé Multigroup, une autre entreprise qui oeuvre dans l'industrie du vêtement, à acquérir une importante participation dans le Groupe Algo. Le Fonds FTQ avait alors fourni un financement de 20 millions à Multigroup. Hier, Algo a précisé qu'une fusion de ses activités à celles de Multigroup pourrait être conclue d'ici la fin de l'exercice en cours.

Domtar | Indemnité de départ ratifiée

LE PERSONNEL de l'usine de papiers spéciaux Domtar à St. Catharines, en Ontario, a ratifié une indemnité de départ bonifiée contre la valeur totale peut atteindre 8 millions de dollars. Domtar a annoncé son intention de fermer l'usine de papier le 30 septembre. La fermeture affecte 161 membres des sections locales 77 et 77-2 du SCEP. L'accord de fermeture prévoit une indemnité de départ correspondant à deux semaines de rémunération par année de service, sans maximum, et un paiement forfaitaire pour la majorité des membres. Ceux-ci continueront de jouir de leurs avantages sociaux pendant un maximum de six mois, et les employés touchant des prestations pour invalidité de longue durée continueront d'en recevoir jusqu'à ce qu'ils soient en mesure de travailler ou de prendre leur retraite. L'accord prévoit également un programme d'aide à l'adaptation industrielle qui englobe le recyclage et l'emploi de certains membres dans d'autres établissements Domtar.

eNGENUITY | Commande de Boeing

eNGENUITY Technologies, fournisseur d'outils de développement collaboratif conçus pour l'ingénierie par Internet d'applications de haute fiabilité, a reçu une nouvelle importante commande de la compagnie Boeing. La commande porte sur une suite de logiciels de eNGENUITY, incluant VAPS (outil de développement d'Interface Homme-Machine), DesignDoc (générateur automatique de documentation des projets VAPS), FLSIM (outil reconfigurable procurant un environnement flexible pour la conception d'avions), et de nombreux modules d'interface de VAPS dont DOORS(R), Matlab, et ActiveX. Dans le programme C-130 AMP, Boeing développe un système commun d'avionique pour les cockpits des 500 avions de transport C-130 de l'U.S. Air Force.

Cominar | Deux nouvelles acquisitions à Québec

LE FONDS DE PLACEMENT immobilier Cominar a fait l'acquisition de deux immeubles industriels et polyvalents à Québec. Ces deux propriétés ajoutent 74 031 pieds carrés au portefeuille immobilier de Cominar qui totalisent maintenant plus de 6,6 millions de pieds carrés, dont une superficie de 5,25 millions de pieds carrés dans la région de Québec. Les deux immeubles sont situés au centre de la nouvelle ville de Québec, dans le parc industriel de Vanier, près du boulevard de la Capitale, la principale artère est-ouest de la ville de Québec. Le premier immeuble est acquis au montant de 2,4 millions de dollars, dont 1,2 million a été payé comptant et une hypothèque de 1,2 million a été prise en charge. L'immeuble couvre une superficie de 48 025 pieds carrés et son taux de capitalisation est de 10,1 %. Quant à l'autre immeuble d'une superficie de 26 006 pieds carrés, son coût s'élève à 1,5 million, incluant un montant de 673 000 \$ pour la prise en charge d'une hypothèque. Son taux de capitalisation est de 10,2 %. Ces deux immeubles sont occupés à 100 %.

Stratego | Poursuite de son financement

RESSOURCES STRATECO vient de réaliser une quatrième clôture dans le cadre de son financement par actions accréditives et ordinaires. Cette quatrième clôture qui a eu lieu jeudi dernier consiste en 50 unités B pour un montant total de 50 000 \$. Ces unités ont été souscrites par une institution financière. Chaque unité B donne droit au souscripteur à 6250 actions ordinaires à 16 cents l'action, ainsi qu'à 6250 bons de souscription. Chaque bon permet au souscripteur de souscrire une action ordinaire au prix de 21 cents l'action en tout temps jusqu'au 16 mai 2003. Ces fonds seront ajoutés au fonds de roulement. D'autres séances de clôture pourront avoir lieu à des dates ultérieures, mais au plus tard le 28 juin, pour conclure ce financement dont 45 unités B restent à souscrire.

Procyon | Nouvel anticorps monoclonal

PROCYON BIOPHARMA a fait savoir hier que son nouvel anticorps monoclonal 2C5, l'anticorps antinucléosome (ANA), a démontré une réduction significative de la croissance des tumeurs dans le modèle de xéno-greffes de cancer humain du poumon à petites cellules (*small cell lung cancer*) chez la souris. Plusieurs études de Procyon et de l'Université de Harvard avaient démontré des résultats similaires de l'anticorps contre plusieurs types de cancers murins tels le mélanome, le lymphome et le cancer du colon. La plupart des anticorps monoclonaux analysés ciblent un antigène spécifique surexprimé sur les cellules cancéreuses. Par contre, le 2C5 se lie sur les nucléosomes qui sont libérés par les cellules cancéreuses mourantes et qui se concentrent principalement sur la surface des autres cellules cancéreuses.

AEterna | Profil d'innocuité du Neovastat

LABORATOIRES AETERNA a signalé hier que les analyses sur le profil d'innocuité du Neovastat pour ses deux études de phase III sur le cancer du rein progressif et du poumon ont été complétées avec succès. AEterna mène actuellement une étude internationale de phase III sur le cancer du rein progressif qui vise à augmenter le temps de survie des patients réfractaires aux traitements standard d'immunothérapie. Le recrutement des 302 patients a été complété et les résultats sont prévus au cours du premier trimestre de l'année 2003. Les résultats des études antérieures de phase I/II sur le cancer du rein avaient démontré une augmentation statistiquement significative de la médiane de temps de survie chez les patients qui recevaient la dose optimale de Neovastat. Les résultats de ces études de phase I/II seront publiés sous peu dans la revue *Annals of Oncology*.

Pierre Bellemare

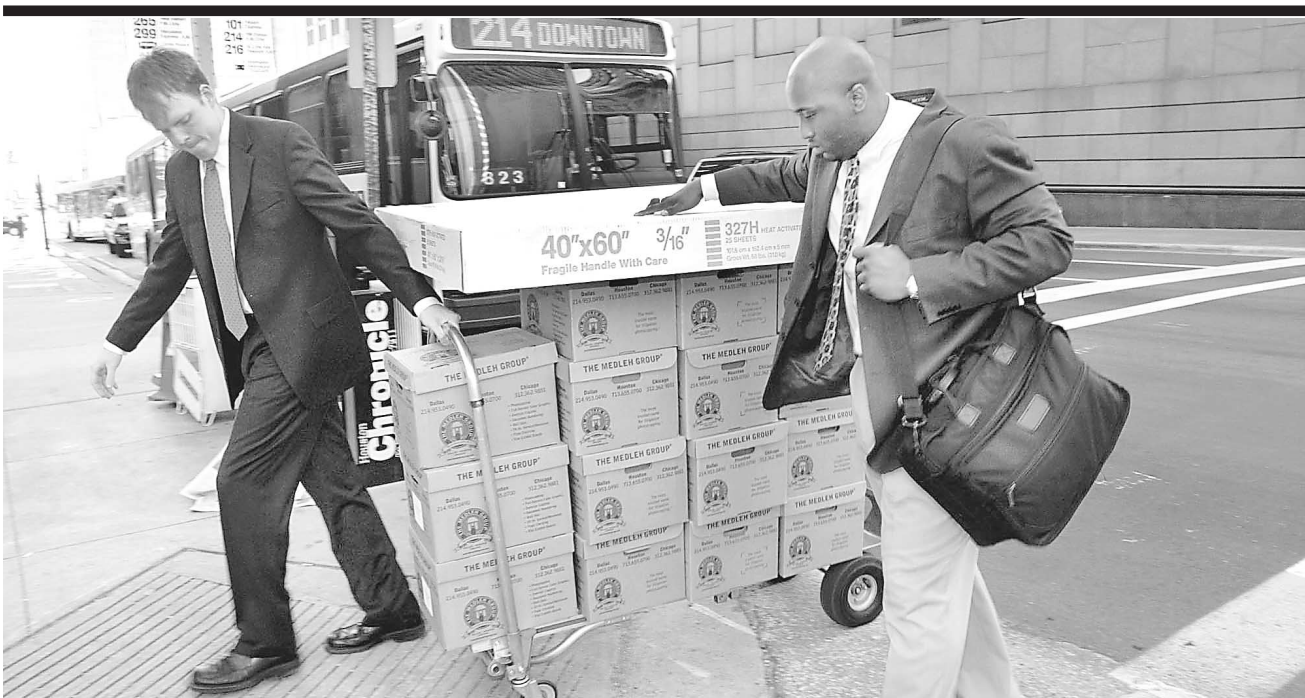


Photo BLOOMBERG NEWS

Des tonnes de documents; pis ça, ça énerve...

Le procès du cabinet comptable Arthur Andersen, dans la foulée du scandale Enron, se poursuit à Houston, au Texas. Une voiturette remplie de documents relatifs à cette affaire était amenée à la Cour hier.

SUBVENTIONS

Suite de la page D1

Techno-Transit offre aussi de faire le plan d'affaires qui sera soumis au gouvernement, et reçoit alors une rémunération supplémentaire directement de l'entreprise.

Rémy Cliche souligne que Techno-Transit ne reçoit pas un pourcentage de l'aide accordée aux entreprises, mais qu'elle est payée par Investissement Québec, à même le Fonds pour l'accroissement de l'investissement privé et la relance de l'emploi (FAIRE).

Techno-Transit a reçu 6,5 millions d'Investissement Québec pour ses activités de démarchage, qui étaient à l'origine destinées à « organiser et orchestrer l'implantation et le développement de centres d'appels et de centres de transactions à distance au Québec », selon les termes du décret gouvernemental de septembre 1999 qui lui a accordé les fonds.

B.B. Worldlink et ESI Canada, deux entreprises dont l'implantation dans la zone subventionnée de commerce électronique a été annoncée hier, sont des centres d'appels qui portent le nom plus chic de « centre contact-clients ». L'autre société attirée par Techno-Transit est IDEAS et Associés, spécialisée dans les logiciels pour les secteurs des médias et du divertisse-

ment. C'est Techno-Transit qui a convaincu le gouvernement d'inclure les centres d'appels dans le programme d'aide au secteur du commerce électronique, a précisé hier Rémy Cliche.

Selon lui, il ne s'agit pas de télémarketing, mais de centres d'appels qui font du service à la clientèle. « La personne qui répond a une certaine compétence », explique M. Cliche.

Les entreprises admissibles au programme d'aide au secteur du commerce électronique reçoivent un crédit d'impôt de 35 % sur les salaires de leurs employés pendant 10 ans si elles s'établissent dans les immeubles dédiés de la Cité du commerce électronique et pendant cinq ans si elles déménagent à l'intérieur d'un périmètre défini du centre-ville.

En plus de Techno-Transit, au moins une autre firme travaille exclusivement à vendre les programmes d'aide gouvernementale pour les « centres contact-clients » et à faire du démarchage auprès des entreprises. Il s'agit de Vision-Québec, dont les actionnaires sont le Fonds de solidarité de la FTQ, la Caisse de dépôt et placement, la Banque Nationale et Investissement Desjardins.

DOLLAR

Suite de la page D1

M. Saldanha précise toutefois que la progression du dollar canadien n'est pas qu'attribuable à des facteurs externes, et qu'elle devrait donc se poursuivre une fois que l'économie américaine aura renoué avec une croissance substantielle.

« Des facteurs spécifiques au Canada favorisent ce mouvement, alors la faiblesse du billet vert américain ne constitue qu'une poussée supplémentaire », a ajouté M. Saldanha.

Doug Porter, économiste principal de la firme BMO Nesbitt Burns, croit pour sa part qu'il est raisonnable de prédire que le dollar canadien atteindra les 67,50 cents US d'ici 12 mois. « C'est comme s'il y avait eu un revirement d'opinion au cours des six derniers mois, a déclaré M. Porter. Les gens cherchaient des excuses pour vendre leurs dollars canadiens. Il semble maintenant que toutes les excuses soient bonnes pour en acheter. »

Hier, les dernières données sur l'état de l'économie canadienne n'étaient pourtant pas si bonnes. Ainsi, Statistique Canada a révélé que les ventes en gros pour le mois de mars affichent un recul de 0,2 % par rapport à février, alors que les analystes prévoyaient plutôt une croissance de 0,3 %.

Les données sur l'inflation pour le mois d'avril doivent être rendues publiques aujourd'hui.

M. Porter a souligné que les cambistes ont eu dernièrement plusieurs bonnes raisons d'acheter des dollars canadiens, « et la plus évidente est que la Banque du Canada s'est montrée disposée à majorer ses taux d'intérêt pendant que la Réserve fédérale américaine demeure sur la touche ».

« Nous avons obtenu de très fortes statistiques sur l'emploi et la construction résidentielle, sans oublier que les finances du gouvernement canadien n'ont pas souffert de cette récession », a ajouté l'économiste.



RBC Assurances

Compagnie d'assurance vie RBC
Assemblée générale annuelle de l'actionnaire et des titulaires de police

L'assemblée générale annuelle de l'actionnaire et des titulaires de police de la Compagnie d'assurance vie RBC aura lieu le mercredi 29 mai 2002, à 11 h au siège social de RBC Assurances, 6880 Financial Drive, Mississauga, Ontario, pour traiter des points suivants :

1. Réception des états financiers annuels de 2001
2. Réception des rapports du vérificateur et de l'actuaire
3. Élection des administrateurs des titulaires de police et des administrateurs de l'actionnaire
4. Nomination d'un vérificateur
5. Tout autre point dûment soumis à l'assemblée

Mississauga (Ontario)
Le 1er mai 2002

Janis A. Riven
Secrétaire générale

3047705

3047711

BMO Nesbitt Burns et l'équipe Gérald Perron présentent

LES SECRETS DU SUCCÈS EN PLACEMENT

Le très réputé Gordon Pape

ainsi que certains des meilleurs gestionnaires de portefeuilles du monde partageront leurs connaissances et vous diront comment constituer un portefeuille de placements pour les investisseurs aisés, possédant un actif de \$300 000 et plus en assurant une diversification des styles pour le protéger des chocs économiques, grâce aux programmes de gestion d'actifs de BMO Nesbitt Burns.



Gordon Pape
Conférencier invité

Date : le mercredi 29 mai 2002
Lieu : Hôtel Omni, Salon Saison A
1050, rue Sherbrooke Ouest, Montréal

Heure : 19 h à 21 h

RSVP : Christina Rinfret au (514) 871-7031 ou 1-888-548-7676
christina.rinfret@bnpd.com

Nombre de places limité

Parrainé en partie par :

Lazard, J.W. Seligman, Standard Life Investments Inc., Rittenhouse et KBSH

www.geraldperon.com



305378A
Membre
FCPE

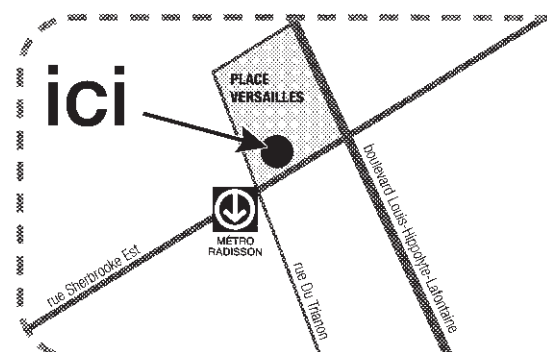


Nesbitt Burns™
Division des services aux particuliers

Donnez du sang 7 jours sur 7

Pour sauver une vie, pointez-vous...

Globule, maintenant ouvert... pour la vie!



Place Versailles Radisson
7275, rue Sherbrooke Est
www.herna-quebec.qc.ca
info-collecte : 514-832-0873

Lundi – mercredi : 9h30 à 18h
Jeudi – vendredi : 9h30 à 21h
Samedi : 9h à 17h
Dimanche : 10h à 17h

globule
CENTRE DES DONNEURS DE SANG



DONNEZ DU SANG. DONNEZ LA VIE.



Affaires

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

DÉVELOPPEMENT DE PROJETS D'AFFAIRES
Secteurs cabinets-conseils et innovation
Services contacts professionnels et
Marketing de Résultats
François H.Bégin, ing. au 450-442-3873

POUR grossistes: direction du manufacturier: épinglettes, porte-clés, médailles sportives. Inf. Rosianne 514-996-5358.

715

SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

715

SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

1re et 2e hypothèque
Balance de vente
Financement intérimaire
ACE MORTGAGE CORP.
(514) 731-8585 "agent protégé"

R 705

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

700

Urgel Bourgie est rachetée par des Canadiens

LAURIER CLOUTIER

Celebris Memorial Services, une nouvelle filiale du courtier torontois Marchés de capitaux Scotia, vient de conclure une entente de principe afin d'acheter Urgel Bourgie à la société américaine Stewart Enterprises, qui en avait fait l'acquisition en 1996.

« C'est signé », a confirmé Jean-François Parent, président des complexes funéraires Urgel Bourgie et chef des activités canadiennes de Stewart. La transaction doit se concrétiser « d'ici deux mois », après le feu vert des autorités.

Stewart a mis Urgel Bourgie en vente il y a 20 mois, a souligné M. Parent. Il a cependant refusé de dévoiler le prix d'achat, qui serait de l'ordre de 75 millions, selon des informations.

C'est un secret de Polichinelle qu'Urgel Bourgie, qui est par ailleurs en bonne santé financière, ne valait plus les 130 millions

payés par Stewart en 1996, au sommet d'une vague multinationale de fusions et acquisitions.

Grâce à l'arrivée de Celebris, la propriété d'Urgel Bourgie redevient canadienne et même québécoise : le siège social de Celebris sera à Montréal, où Urgel Bourgie a déjà le sien, confirme M. Parent. La transaction n'entraînera pas de changement au sein de l'entreprise de 500 employés.

Formée juste avant cette acquisition, Celebris a comme actionnaire majoritaire Scotia Merchant Capital, de Toronto. En plus de Jean-François Parent, deux actionnaires américains possèdent une participation minoritaire de Celebris. Il s'agit de Richard Baldwin, un ex-cadre de Stewart, une société de la Nouvelle-Orléans, et Steve Saltzman, un analyste américain du courtier ABN Amro qui a suivi l'industrie funéraire pendant de nombreuses années.

Celebris croit en l'avenir des salons funé-

raires puisqu'elle envisage d'autres acquisitions. Après l'acquisition d'Urgel Bourgie, « l'objectif est de croître au Canada, aux États-Unis et en Europe, selon les occasions », a déclaré M. Parent.

Plusieurs acheteurs potentiels se seraient montrés intéressés par Urgel Bourgie. Pierre Bourgie, le fils du fondateur, qui est aujourd'hui à la tête de sociétés de capital-risque, a cependant nié les rumeurs le concernant. « Ces derniers mois, les négociations se déroulaient exclusivement avec Celebris », a noté M. Parent.

Au milieu des années 1990, Stewart et ses concurrents, Service Corp. International, de Houston, et Loewen Group, de Vancouver, ont multiplié les acquisitions et fait grimper les prix, avant de connaître des difficultés financières. Stewart a par la suite vendu sept de ses 10 filiales, rappelle M. Parent, dont celles d'Australie, d'Espagne et du

Mexique. Stewart doit encore vendre ses filiales en France et en Argentine.

Stewart va utiliser les 145 millions US provenant des sept premières transactions et les 100 millions US anticipés cette année, provenant de la vente des trois autres filiales (dont Urgel Bourgie), pour réduire sa dette, peut-on lire dans le rapport trimestriel du 12 mars dernier. La dette devrait baisser de 672 millions US à environ 500 millions US durant l'année financière 2003. Au troisième rang en Amérique du Nord, avec 7500 employés, Stewart va se concentrer sur les États-Unis.

Déjà le leader québécois, avec 70 salons funéraires incluant ceux de Lépine Cloutier, à Québec, Urgel Bourgie est rentable. Ses revenus croissent de 2 % par an. « On souhaite créer d'autres emplois », déclare le président d'Urgel Bourgie, qui devance les concurrents indépendants locaux, Alfred Dallaire et Magnus Poirier.

C'est un secret de Polichinelle qu'Urgel Bourgie ne valait plus les 130 millions payés par Stewart en 1996.

| COMMERCE ÉLECTRONIQUE |

Douze entreprises promettent de créer 2600 emplois

HÉLÈNE BARIL

UNE DOUZAINES d'entreprises se sont engagées à créer 2634 emplois liés au commerce électronique d'ici les trois prochaines années, en échange d'un crédit d'impôt gouvernemental couvrant 35 % des salaires de leurs employés.

Il s'agit de la première fournée d'entreprises attirées par le programme d'aide au secteur du commerce électronique mis en place l'an dernier par le gouvernement québécois. Il y en aura d'autres, a précisé hier la ministre des Finances Pauline Marois qui, en compagnie du premier ministre Bernard Landry, avait convoqué la presse pour annoncer la nouvelle.

Le programme d'aide au secteur du commerce électronique avait d'abord été conçu pour regrouper les entreprises dans de nouveaux immeubles dédiés au centre-ville de Montréal, baptisés la Cité du commerce électronique. Devant le tollé chez les propriétaires des immeubles existants du centre-ville, le programme d'aide a été étendu à un périmètre incluant tous les immeubles du centre-ville, qui est devenu la Zone du commerce électronique.

Les entreprises qui choisissent la Cité du commerce électronique reçoivent un crédit d'impôt équivalant à 35 % du salaire de leurs employés pendant 10 ans, que ce soit de nouveaux emplois ou non. Celles qui choisissent la Zone de commerce électronique reçoivent le même crédit d'impôt de 35 %, mais il est limité à cinq ans et seulement aux emplois nouveaux.

Les 12 entreprises dont l'arrivée a été annoncée hier ont choisi la Zone plutôt que la Cité. Ensemble, elles ont promis de créer 2634 emplois au cours des trois prochaines années. Il s'agit d'entreprises canadiennes et américaines dont les principes sont B.B. Wordlink, de



Photo ROBERT NADON, La Presse ©

La ministre des Finances Pauline Marois, le premier ministre Bernard Landry, et le président de Ideas et associés, Arthur Gutch, au cours de la conférence de presse convoquée afin d'annoncer la création de plus de 2600 emplois liés au commerce électronique, hier à Montréal.

New York (611 emplois), IDEAS de Californie (730 emplois) et Oratel du Québec (849 emplois).

L'investissement de ces entreprises est minime et consiste surtout en embauche de personnel, comme dans le cas d'Oratel, un centre d'appels. Sa présidente, Catherine Angelatou, a expliqué avoir hésité entre la Nouvelle-Écosse et le Québec pour établir son entreprise, mais que l'aide financière québécoise avait fait la différence.

Ces 2634 emplois devraient coûter 28 millions au gouvernement québécois en crédits d'impôt, a précisé M^{me} Marois. Selon elle, le coût réel sera nul puisque dans cinq ans, le gouvernement aura entièrement recouvré sa mise de fonds avec l'impôt que paieront les nouveaux employés.

Même si les emplois sont encore à l'état de promesses, le premier ministre Bernard Landry ne doute pas du succès de son programme d'aide. « Nous assistons aujourd'hui au succès d'une stratégie, une stratégie interventionniste et audacieuse qui donne d'excellents résultats », a-t-il dit.

La ministre Marois a indiqué que des négociations sont en cours avec 44 autres entreprises désireuses de s'établir dans la Cité ou dans la Zone.

En plus des 12 entreprises annoncées hier, la Zone de commerce électronique accueille aussi la firme Computershare, qui a promis de créer 300 emplois.

Les nouveaux immeubles de la Cité n'ont que deux locataires pour l'instant, soit CGI et ComputerScience.



Photo MARTIN CHAMBERLAND, La Presse ©

Le chantier de la Cité du commerce électronique.

Clarica, compagnie d'assurance sur la vie Assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires et des titulaires de police

L'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires et des titulaires de police de Clarica, compagnie d'assurance sur la vie, aura lieu le mercredi 19 juin 2002 au siège social de la compagnie, 227, rue King Sud, Waterloo en Ontario, aux fins suivantes :

1. prendre connaissance des états financiers ainsi que des rapports du vérificateur et de l'actuaire pour l'exercice ayant pris fin le 31 décembre 2001;
2. nommer le vérificateur pour 2002;
3. élire les administrateurs des titulaires de police et des actionnaires;
4. examiner et approuver s'il y a lieu une modification au règlement n° 1 de Clarica portant sur la nomination d'administrateurs supplémentaires;
5. examiner la proposition d'un actionnaire formant l'annexe A de la circulaire de sollicitation de procurations de Clarica; et
6. régler toute autre question soumise à l'assemblée.

Par ordre du conseil d'administration

Waterloo (Ontario)

Mary E. Duncan

Vice-présidente principale,
directrice du service juridique et secrétaire de la compagnie

L'on peut obtenir des exemplaires de cet avis de convocation en communiquant avec la secrétaire de la compagnie au 227, rue King Sud, Waterloo (Ontario) N2J 4C5.



CLARICA^{INC.}

Investissements et assurances de personnes - Depuis 1870

L'IMMOBILIER TECHNIQUES ET STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT ACCESSIBLES À TOUS

DURANT CES 6 HEURES DE FORMATION VOUS APPRENDREZ COMMENT :

- Vous construire un plan et une stratégie d'investissement
- Vous établir un crédit impeccable
- Utiliser les techniques créatives de recherche d'immeuble
- Choisir les bons immeubles
- Déterminer la valeur d'un immeuble
- Identifier des immeubles jusqu'à 50 % de leur valeur marchande
- Faire son profit à l'achat

- Acheter avec un minimum de comptant
- Acquérir des reprises bancaires
- Faire du profit avec les propriétés en détresse
- Négocier les acquisitions
- Identifier les sources d'argent
- Comprendre le financement immobilier
- Maîtriser différentes techniques de profit
- Gérer ses immeubles
- Se construire une fortune avec l'immobilier
- Etc.

**LE SAMEDI 25 MAI 2002 de 9 h à 16 h
HÔTEL NOVOTEL
1180, RUE DE LA MONTAGNE
MONTRÉAL**

**PRIX : 250 \$ + TAXES (MATÉRIEL INCLUS)
Réservez immédiatement : (450) 679-0261**
Conférenciers : Jacques Lépine M.B.A.
Ginette Méroz, Avocate
GROUPE FORSYTHE INTERNATIONAL INC.
www.forsythegroup.com

MONTOIT

TOUS
LES SAMEDIS
DANS

La Presse

Partez en retard, arrivez à l'heure.



LA LEXUS IS 300

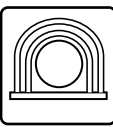
0 \$ COMPTANT
599 \$*
/mois

MODÈLE LEXUS IS 300

- Six cylindres en ligne de 3 L et 215 ch.
- De 0 à 60 milles/h en 6,8 secondes avec la boîte manuelle à 5 rapports.

* Bail 48 mois, dépôt de sécurité requis. Limite de 24 000 km, 15 ¢/km additionnel (10 ¢ moyennant ajustement lors de la négociation du bail). Transport, préparation, immatriculation et toutes taxes applicables en sus. Ne peut être jumelé à une autre offre.

À la conquête de la perfection. **LEXUS**



**LEXUS
PRESTIGE**
Laissez-nous vous gâter...

**5770, boul. Taschereau, Brossard
(450) 923-7777
Montréal (514) 990-7724**

La Baie manque de transparence, selon des militants

Zellers a vendu des vêtements fabriqués dans des conditions critiquables en Afrique

CHARLES CÔTÉ

Depuis les scandales qui ont ébranlé Nike et de nombreux grands détaillants américains, vendre des vêtements ou des chaussures fabriqués dans le tiers-monde est devenu une entreprise à haut risque qui peut s'avérer douloureuse pour les actionnaires.

La vénérable Compagnie de la Baie d'Hudson s'apprête à en faire à son tour l'apprentissage à sa 332^e assemblée aujourd'hui à Toronto. Une manifestation est prévue à l'extérieur, tandis qu'une proposition d'actionnaires exigeant plus de transparence de la part de La Baie au sujet de ses sous-traitants dans le tiers-monde promet de recevoir plus d'appui cette année que l'an dernier.

HBC (Hudson's Bay Company), propriétaire des chaînes de grands magasins La Baie et Zellers, est en effet la cible d'une campagne de la part d'analystes et de certains actionnaires. Ils lui reprochent d'être à la traîne par rapport à ses concurrents quant au contenu de son code d'éthique et la façon dont il est administré.

HBC a 3000 fournisseurs sur la planète, mais le scandale est arrivé par trois usines situées au Lesotho, un pays enclavé dans l'Afrique du Sud. De multiples allégations de violations des droits fondamentaux des travailleurs ont émané de ces usines. Elles ont été vérifiées par des organismes et confirmées par le ministère du Travail local. Des vêtements de marque Truly et Cherokee, vendus chez Zellers, y sont fabriqués.

« La Baie met beaucoup l'accent sur les marques maison pour se distinguer, observe Sherazad Adib, du Groupe Investissement

Responsable, qui conseille les caisses de retraite et d'autres investisseurs. Les investisseurs sont plus à risque avec les entreprises de ce type qui ne prennent pas en considération les normes sociales. »

Par exemple, dit-elle, le détaillant GAP a fait beaucoup plus que La Baie au Lesotho. « GAP a pris contact avec les organisations non gouvernementales et a discuté avec elles du détail de leur enquête. Ils ont indiqué précisément comment ils voulaient intervenir, en particulier à l'égard des comportements antisyndicaux. À côté de cela, La Baie a du chemin à faire. »

La Baie s'est donné un code d'éthique il y a quatre ans, mais certains actionnaires qui se soucient des conditions de travail dans le tiers-monde ne sont pas satisfaits de l'approche du plus grand détaillant de propriété canadienne. « La Baie ne fait pas de rapport aux actionnaires sur ses actions en vue de s'assurer du respect de son code d'éthique, affirme Peter Chapman, du Shareholder Association for Research and Education (SHARE). Ils font des déclarations sans fournir de données, alors que d'autres sociétés, comme Wal-Mart, font des rapports beaucoup plus précis. »

L'histoire qui revient maintenant hanter La Baie a surgi en septembre, quand l'organisme torontois Ethical Trading Action Group (ETAG), dont les membres sont des syndicats et des organismes de solidarité internationale, ont appris l'existence de violations des droits élémentaires des travailleurs dans trois usines au Lesotho : semaines de 70 heures, harcèlement sexuel, travail debout y compris pour les femmes enceintes, et congédiement de 13 travailleurs qui avaient porté des t-shirts ou des casquettes à l'effigie du syndicat.

ETAG a contacté La Baie, qui a promis de faire enquête et d'en partager les conclu-

sions. Jusque-là, c'étaient les vérificateurs financiers de La Baie qui étaient chargés de faire ce genre d'enquête, mais dans ce cas, La Baie décide de faire appel à une agence spécialisée, CSCC.

« Nous sommes restés sans nouvelles jusqu'en janvier, dit Bob Jeffcott, d'ETAG. Nous avons décidé de commander notre propre enquête indépendante, parce que nous avons appris que La Baie refusait de rencontrer le syndicat des travailleurs. »

Les groupes demandent à La Baie de continuer de faire affaire avec les usines et d'utiliser son influence pour améliorer la situation.

Cependant, La Baie refuse de dévoiler quelque détail que ce soit sur les résultats de son enquête et ses rapports avec ses sous-traitants, outre qu'il y a eu des problèmes et que le code a été appliqué. « Les gens nous demandent des détails spécifiques que nous ne sommes pas prêts à fournir, pour des raisons de concurrence et de confidentialité des contrats, affirme David Crisp, vice-président principal des ressources humaines à La Baie. Il y a une foule de raisons de faire affaire ou pas avec un sous-traitant : peut-être est-ce la façon dont ils font les fermeture éclair, ou alors ils ne livrent pas à temps... »

Toutefois, il affirme que l'enquête de La Baie n'a pas révélé de vice absolu dans les conditions de travail tel que défini par le code d'éthique de La Baie (travail forcé, travail des enfants, falsification de la provenance). Ces vices entraînent la rupture des relations.

Le débat se transporte maintenant devant l'assemblée des actionnaires avec une résolution en trois points, déjà approuvée par certaines caisses de retraite, la Fédération des travailleurs du Québec FTQ, le Fonds Bâtiment de la CSN et les communautés religieuses membres du Réseau pour la responsabilité sociale des entreprises (RRSE).

Cette résolution exige de La Baie qu'elle améliore son code d'éthique, pour y sanctionner la violation du droit à former un syndicat et négocier une convention collective, comme le font d'autres détaillants, en conformité avec les principes de l'Organisation internationale du travail (OIT).

En outre, elle demande de confier de façon permanente l'inspection des fournisseurs à un vérificateur spécialisé et indépendant. Enfin, elle demande que ce vérificateur fasse un rapport annuel détaillé sur cet aspect des activités de La Baie. « La question se pose pour les actionnaires, dit Peter Chapman, de SHARE : est-ce l'exception ou la norme dans la chaîne d'approvisionnement de La Baie ? Nous devons avoir confiance dans le système que La Baie a mis en place. »

L'an dernier, une telle proposition a remporté 15 % d'adhésion. Cette année, le mouvement prend de l'ampleur. L'automne dernier, par exemple, la FTQ s'est donné le mandat de « mieux se structurer du côté de l'investissement éthique », selon Réjean Bellemare, du service de la recherche de la plus grande centrale syndicale québécoise. « On appuie la résolution, mais on n'est qu'au départ d'un processus de mobilisation, dit-il. On est encore qu'à la prise de position et à sensibiliser le public qu'on est propriétaires des entreprises et qu'il faut leur demander des comptes. »

En revanche, un des plus gros actionnaires de La Baie avec 7,3 % des actions, la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ), s'abstiendra de voter aujourd'hui. « Nous sommes d'accord avec les principes de l'OIT, a indiqué Suzanne Brochu, porte-parole de la CDPQ, mais on a des réserves sur les modalités. On pense qu'il revient à la compagnie d'assumer les responsabilités de surveillance et de faire rapport. »

Voyagez en première classe.



Voyagez en première classe n'a jamais été aussi abordable. L'ensemble commodités Quad, comprenant 4 sièges baquets, est offert pour la première fois sur notre Caravan la plus populaire.

Dodge Caravan 2002



Équipée comme suit :
Moteur V6 de 3,3 L, 180 ch • Transmission automatique à 4 vitesses • Climatiseur • Sacs gonflables avant à déploiement progressif • Tiroir de rangement sous le siège • Habitacle de 7 places • Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique • Régulateur de vitesse et volant inclinable • Glaces à écran solaire • Système antidémarrage Sentry Key^{MD} • Plein d'essence gratuit¹



Lecteur de CD et télédéverrouillage inclus.

NOUVEAU
L'ensemble Quad^{††} inclut :
• 4 sièges baquets
• Radio AM/FM avec lecteur de CD et 6 haut-parleurs
• Télédéverrouillage

Choisissez **0%*** de financement à l'achat jusqu'à 48 mois

Ou louez la Dodge Caravan 2002 à **289\$[†]** par mois.

Location de 48 mois. Comptant initial de 4940\$ ou échange équivalent. Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes ¹	
Mensualités	Comptant initial
339\$ 399\$	2 690\$ 0\$

www.dodge.ca

5100

Pour votre tranquillité d'esprit, tous les modèles Chrysler, Dodge et Jeep^{MD} 2002 offrent une garantie de 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur et une assistance routière de 5 ans/100 000 km**.

DIPLÔMES Remboursés jusqu'à 1000 \$

Seulement chez votre concessionnaire Chrysler • Dodge • Jeep.

* 0% de financement à l'achat jusqu'à 48 mois sur toutes les Dodge Caravan et Grand Caravan 2002. † Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour la Dodge Caravan 2002 avec l'ensemble 280 • ALS. Premier versement et dépôt de sécurité exigés à la livraison. Aucun rachat requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15 ¢ le kilomètre. †† Cet ensemble Quad n'est offert que sur les Dodge Caravan 2002 avec l'ensemble 280. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails. •, † Sous réserve de l'approbation de Services financiers DaimlerChrysler. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Offres d'une durée limitée, valables sur les modèles 2002 seulement et exclusives qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques. Les offres peuvent changer sans préavis. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Photos à titre indicatif seulement. Transport et taxe sur le climatiseur (inclus à la location), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre et taxes en sus. ** Selon que l'une ou l'autre circonstance se produira la première. Des conditions s'appliquent. 2. Plein d'essence gratuit à l'achat ou à la location de tout véhicule neuf 2002. ‡ Remise aux diplômés de 500\$ à la location ou de 1000\$ à l'achat d'un véhicule à l'exception de la Chrysler Neon (750\$). Cette offre exclut la Dodge Viper et la Chrysler Prowler. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada. Chrysler est une marque déposée de DaimlerChrysler Canada Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation. Portez toujours votre ceinture. La banquette arrière est l'endroit le plus sûr pour asséoir les enfants.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Dodge • Jeep, du Québec

Perte réduite pour La Baie d'Hudson au premier trimestre

Presse Canadienne

TORONTO — La Compagnie de la Baie d'Hudson, propriétaire des chaînes de magasins La Baie et Zellers, a enregistré une diminution de sa perte au premier trimestre.

L'entreprise a fait part hier d'une perte de 6,1 millions de dollars, ou 15 cents par action, au cours du premier trimestre terminé le 30 avril, par rapport à une perte de 11,4 millions, ou 20 cents par action, durant la période correspondante de l'an dernier.

Les ventes et revenus ont grimpé de 1,9 % à La Baie, y compris à Déco Découverte, et de 0,5 % à Zellers. Les ventes de magasins comparables ont chuté de 2,2 % à La Baie et augmenté de 1,1 % à Zellers.

Principaux facteurs

La compagnie considère que l'amélioration de la marge d'exploitation de La Baie et la diminution des intérêts débiteurs sont les principaux facteurs ayant contribué à l'augmentation du bénéfice d'exploitation. Le bénéfice d'exploitation de Zellers a cependant chuté en raison du fléchissement des ventes de vêtements conséquence d'un temps anormal pour la saison, de la date précoce de la fête de Pâques et de la tenue moins fréquente de ventes au rabais.

Le bénéfice d'exploitation pour le trimestre s'est établi à 4,6 millions, par rapport à 300 000 \$ l'an dernier.

Les revenus du trimestre ont atteint 1,53 milliard, en hausse de 1,1 % par rapport à 1,51 milliard l'année précédente.

Résultats encourageants

« Dans l'ensemble, nous sommes satisfaits des résultats du trimestre et des nombreux progrès effectués dans plusieurs domaines, a déclaré George Heller, président et chef de la direction de la Compagnie de la Baie d'Hudson. L'amélioration remarquable des marges d'exploitation à La Baie combinée à une réduction considérable des niveaux de stock, spécialement dans les vêtements, sont très encourageantes. »

La compagnie continue d'anticiper un bénéfice par action de 1,10 \$ à 1,20 \$ pour l'exercice 2002, la majeure partie de l'augmentation devant être réalisée au cours du dernier semestre. L'entreprise s'attend à ce que la croissance se poursuive lentement pendant l'année.

Hier, à la Bourse de Toronto, son titre (HBC) a perdu 2 cents, ou 0,1 %, pour clôturer à 13,98 \$.

Québec continuera de choisir les dirigeants de la Caisse

DENIS LESSARD

QUÉBEC – Le poste de président de la Caisse de dépôt et placement du Québec sera probablement scindé, comme l'a suggéré Jean-Claude Scraire, qui a annoncé son départ la semaine dernière. Mais il est hors de question que le gouvernement abandonne sa prérogative de choisir le PDG de cet organisme clé, a prévenu hier le premier ministre, Bernard Landry.

Selon les informations obtenues par *La Presse*, le gouvernement du Québec examinait depuis plusieurs mois l'idée de scinder le poste de président de la Caisse en président du conseil d'administration et président-directeur général, une structure recommandée par M. Scraire lui-même la semaine dernière. Ce principe est calqué sur la struc-

ture de toutes les grandes sociétés d'Amérique du Nord, rappelle-t-on.

En annonçant son départ, M. Scraire a du même souffle préconisé que les futurs « opérateurs » de la Caisse soient choisis par le conseil d'administration, et non plus par le gouvernement.

« Une telle proposition nous est inacceptable », a soutenu hier le premier ministre Landry. « Je sais qu'il y en a qui ont des tendances pour le secteur privé dans tous les domaines, mais la Caisse de dépôt et placement est publique et elle va rester publique. C'est le gouvernement du Québec qui va nommer le principal dirigeant de cette institution », a affirmé M. Landry.

En revanche, a-t-on appris en coulisses, Québec accueille plutôt favorablement la recommandation de M. Scraire de réduire la durée du mandat du président de la Caisse, de 10 à sept ans.

« La Caisse de dépôt n'est pas une entreprise privée, elle est une entreprise publique au coeur du modèle québécois », a soutenu

M. Landry. On explique que, même si M. Scraire a dit qu'il était disponible pour rester en poste jusqu'à la fin de l'année, son remplacement se fera dans les prochaines semaines.

En Chambre, le chef de l'Action démocratique, Mario Dumont, a appuyé les propositions de M. Scraire, destinées à réduire la mainmise du gouvernement sur la Caisse. Selon M. Landry, les pouvoirs du ministre des Finances sur la Caisse sont très restreints : il a le droit de s'informer, le droit de déposer les rapports annuels et le droit de choisir les administrateurs. Le premier ministre a toutefois reconnu qu'il pouvait y avoir « des ajustements à faire » à cette structure de gestion « à la fois efficace et solide ».

D'entrée de jeu, M. Landry a rendu un hommage bien senti à Jean-Claude Scraire, soulignant qu'il y avait une logique dans sa décision de partir à la veille d'une huitième année, lui qui préconise de raccourcir ce mandat à sept ans. Le gouvernement réfléchissait déjà à des modifications à la Loi sur la Caisse de dépôt, a dit M. Landry.

Selon le chef libéral, Jean Charest, les propositions de M. Scraire « ont de la valeur et méritent d'être examinées ». Du même souffle, Québec devrait ouvrir les portes de la Caisse au Vérificateur général, a proposé M. Charest.

Sous le gouvernement Bourassa, à la fin des années 1980, le poste de président de la Caisse de dépôt avait été scindé pour créer les postes de président du conseil et PDG. Jean-Claude Delorme dirigeait le conseil tandis que Guy Savard était aux opérations quotidiennes. Cette structure avait suscité des tensions car les deux relevaient à l'Assemblée nationale ; « il n'y avait pas de vrai patron, c'était l'enfer », rappelle-t-on. Le gouvernement Parizeau avait tout ramené sous une seule direction et choisi Jean-Claude Scraire, depuis longtemps vice-président de la Caisse, pour diriger tout l'organisme.

cyberpresse.ca Consultez notre dossier sur la Caisse de dépôt et placement du Québec et le virage qui s'y amorce à www.cyberpresse.ca/caissedepot

Pour Ivaco, l'acier recommence à briller

Le producteur montréalais s'attend à un très bon second semestre

RICHARD DUPAUL

FACE AUX SIGNES de reprise « notable » de l'économie et aux retombées attendues de ses investissements de 350 millions dans ses usines, le producteur d'acier Ivaco se dirige vers des bénéfices d'exploitation « beaucoup plus importants » en 2002 que ceux de l'an dernier, selon son président, Paul Ivanier.

À l'occasion de l'assemblée annuelle hier, le PDG a précisé que l'amélioration des résultats allait d'ailleurs « devenir évidente » au cours de la seconde moitié de l'année.

De l'avis de M. Ivanier, les perspectives pour Ivaco sont nettement meilleures aujourd'hui qu'elles ne l'étaient à pareille date l'an dernier, non seulement en raison de l'amélioration de l'économie, mais aussi parce que la société montréalaise a pris des mesures pour renforcer sa position financière et améliorer son rendement.

Ivaco, a-t-il précisé devant les médias, a investi quelque 350 millions en cinq ans pour moderniser ses usines, surtout son laminoir à l'Orignal, tout juste de l'autre côté de la frontière ontarienne, et pour réorienter sa production vers des produits à valeur ajoutée.

Aussi, Ivaco a été l'un des trois seuls producteurs d'acier en Amérique du Nord à être profitable au premier trimestre 2002, alors que des géants comme Bethlehem Steel et US Steel ont subi des pertes importantes. Ivaco a inscrit un profit net (avant impôt) de 5 mil-

lions par rapport à une perte de 300 000 \$ à la même période l'an dernier, et ses ventes ont grimpé à 230,2 millions comparative-ment à 222,3 millions l'année précédente.

Et même si 2001 a été une année « très difficile » pour l'industrie à cause du ralentissement économique, Ivaco a été l'un des rares acteurs à maintenir un bénéfice d'exploitation et un fonds de roulement positifs l'an dernier, ajoute-t-il. La société a enregistré un bénéfice d'exploitation de 69,2 millions par rapport à 119,7 millions en 2000.

Le laminoir de l'Orignal (Laminoirs Ivaco), qui produit surtout du fil machine, tourne actuellement à plein régime et l'usine a établi deux records de production successifs en mars (76 200 tonnes) et en avril (76 300 tonnes). Le groupe des éléments de fixation (écrous et boulons) a fonctionné à 80 % de sa capacité au premier trimestre, mais ce niveau grimpera au cours des prochains mois, assure M. Ivanier.

Ivaco a une capacité de production de 900 000 tonnes par an dans le secteur du fil machine, tandis que ses installations de fabrication d'acier transformé ont une capacité de 400 000 tonnes de tréfilés et de 200 000 tonnes d'éléments de fixation.

Depuis le début de l'année, Ivaco a annoncé trois hausses de prix pour le fil machine, surtout dans le but d'éponger une partie de la forte augmentation du prix de la ferraille et de l'énergie. M. Ivanier a bon espoir que la majoration des prix tiendra au cours des prochaines semaines.



Paul Ivanier

« Il y a une certaine pénurie actuellement sur le marché nord-américain », a dit le responsable, qui impute notamment ce phénomène à la faillite de certains gros producteurs américains ainsi qu'aux droits imposés par Washington sur l'acier importé de cer-

tains pays qui ne sont plus présents sur le marché américain.

Le 5 mars dernier, le président George Bush a imposé des droits de douane pouvant atteindre jusqu'à 30 % sur certains produits d'acier provenant d'Europe, d'Asie et d'Amérique latine. Or, le fil machine n'est pas touché par ces mesures, ce qui avantage des sociétés comme Ivaco.

Cependant, les autorités américaines, à la demande des producteurs américains, viennent d'amorcer une enquête sur les droits compensateurs et antidumping à l'endroit de 12 pays, dont le Canada. Il en découle des marges provisoires de dumping de 7,36 % sur le fil machine d'Ivaco, mais des producteurs dans d'autres pays se sont vu imposer des pénalités jusqu'à 370 %.

Selon M. Ivanier, la conjoncture qui a amené cette décision américaine a changé depuis le début de l'enquête, et la direction d'Ivaco a bon espoir de voir ces pénalités disparaître ou, du moins, diminuer de façon importante et de se voir rembourser, avec les intérêts, les acomptes versés.

Pour l'exercice en cours, Ivaco prévoit investir seulement 15 millions sous forme d'immobilisations (contre 40 millions l'an dernier). « Le gros de nos investissements a été fait, et nous croyons rester à ce niveau (environ 15 millions) encore quelques années », a dit M. Ivanier.

L'action d'Ivaco, qui a bondi de près de 30 % depuis le début de 2002, est restée inchangée hier à 4,20 \$ à la Bourse de Toronto.

Le Japon saisit l'OMC de la question des droits américains sur l'acier

Reuters

GENÈVE — Le Japon a officiellement déposé une plainte hier auprès de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) contre les nouvelles taxes douanières appliquées par les États-Unis à leurs importations d'acier.

Tokyo se joint ainsi à l'Union européenne, qui tente de faire prononcer l'illégalité des mesures américaines par l'OMC.

Les États-Unis ont imposé une hausse allant jusqu'à 30 % des tarifs douaniers appliqués à leurs importations d'acier, afin de protéger leur propre sidérurgie.

La Commission de règlement des conflits de l'OMC devait entendre hier les arguments de l'Europe des 15, qui réclame la création d'une commission indépendante de trois membres chargée d'examiner les mesures américaines et de déterminer si elles sont conformes à la réglementation commerciale mondiale.

Si cette commission voit le jour, elle regroupera probablement la plainte de l'Union européenne et celle du Japon.

Takeo Hiranuma, ministre de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie du Japon, avait auparavant déclaré que la commission indépendante ne commencerait probablement ses travaux qu'à la fin d'août et que la première phase de ses recherches durerait au moins six mois.

La Corée du Sud, le Brésil et la Slovaquie pourraient aussi convenir d'associer leurs dossiers à ceux de Bruxelles et de Tokyo.

Au cours de l'audience d'aujourd'hui, Washington refusera probablement la constitution immédiate d'une commission. Elle ne peut toutefois le faire qu'une seule fois.

Lorsque la commission aura rendu sa décision, les États-Unis auront encore la possibilité de faire appel. Cette procédure étant longue, le différend risque de ne pas être réglé avant le début de l'année 2004.

L'Union européenne et le Japon

ont soumis de manière séparée à l'OMC une liste des marchandises américaines qu'ils pourraient frapper de représailles à partir du 18 juin.

La Chine a remis une liste similaire. Mais à l'instar du Brésil, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, elle a une interprétation différente du problème et a clairement indiqué qu'elle n'imposerait pas de taxe de représailles avant le 20 mars 2005, soit trois ans après l'entrée en vigueur des mesures américaines.

ACTUEL

DU LUNDI AU SAMEDI DANS

La Presse

POUR UNE VOLVO C'EST UPTOWN VOLVO



VOLVO S40 2002

399 \$
/ 48 mois

Acompte de **\$1 950***



VOLVO S60 2002

499 \$
/ 48 mois

Acompte de **\$425***



VOLVO S80 2.9 2002

599 \$
/ 48 mois

Acompte de **6 950***



UPTOWN VOLVO

4900, rue Paré (514) 737-6666
www.uptownvolvo.com

* Bail comprenant une allocation de 20 000 km par année. 0,08 \$ par km additionnel pour les S40 et S60. 0,16 \$ par km additionnel pour la S80. Taxes, immatriculation, transport et PDI en sus. Livraison avant le 30 juin 2002.

VOLVO pour la vie

Merci à tous nos donateurs

La Fondation universitaire de l'Université du Québec remercie ses donateurs majeurs...



Bell Canada



Desjardins Sécurité financière
vie, santé, retraite



Groupe CGI



Groupe Pomerleau



Hydro-Québec



INDUSTRIELLE ALLIANCE

Industrielle-Alliance, Compagnie d'assurance vie



Mouvement Desjardins



École nationale d'administration publique



Télé-université



Université du Québec

Les étudiants de l'École nationale d'administration publique et de la Télé-université

Les employés de l'Université du Québec (siège social), de l'École nationale d'administration publique et de la Télé-université

...et tous ceux qui ont contribué de façon importante à la Fondation lors de sa première campagne de souscription.

- Ameublement Tanguay • Banque CIBC • Banque de Montréal
- Banque nationale • Banque Royale • Canam Manac • Consortium BPR
- Exceldor • Famille Auclair • Gaz Métropolitain • Groupe Jean Coutu • IPL
- La Personnelle • Les Hebdo du Québec • Raymond Chabot Grant Thornton
- Sœurs de la Charité de Québec • Transcontinental • TVA
- Ville de Québec • Ville de Sainte-Foy

Grâce à leur générosité, la Fondation peut octroyer des bourses et financer des projets de recherche et des activités d'enseignement dans des domaines de pointe.



FONDATION
UNIVERSITAIRE
DE L'UNIVERSITÉ
DU QUÉBEC

475, rue de l'Église
Québec, Québec
G1K 9H7

Téléphone : 418 657 4490
Télécopieur : 418 657-2132
fondation@uqss.quebec.ca
www.quebec.ca/fondation

STRATÉGIE MARKETING

Quand la pub ne suffit pas

Il n'y a pas deux stratégies identiques pour bien lancer un produit

FRANÇOIS PERREULT
collaboration spéciale

Question d'établir rapidement la notoriété et le positionnement, la mise en marché d'un nouveau produit s'accompagne presque toujours d'une campagne publicitaire. Toutefois, si elle en représente l'élément le plus visible, la pub ne constitue souvent qu'un aspect de la stratégie de lancement.

Par exemple, quand la compagnie de télécommunications Rogers AT&T a lancé son appareil Tréo, le mois dernier, elle a mis en place un volet visant à rapprocher le plus rapidement possible le nouveau produit de ses consommateurs potentiels. Tréo, destiné au marché d'affaires, combine les fonctions de cellulaire et d'organisateur Palm. Quelques-uns de ses usages nécessitent un certain apprentissage. L'enjeu était donc de le mettre dans les mains des futurs acheteurs afin de leur permettre de le découvrir au cours d'un essai.

« Notre stratégie comporte trois piliers, explique Claude Foisy, directeur principal, marketing et communications, Québec, de Rogers AT&T. D'abord, nous organisons des séminaires de formation destinés aux gens d'affaires. Nous avons principalement ciblé les responsables des achats en matière de télécommunications. Nous avons également prêté le produit à des journalistes spécialisés en technologies et travaillant pour des publications d'affaires. Enfin, nous avons doté notre équipe de représentants de démonstrateurs dans le but de permettre à leurs clients de les tester. »

Selon Claude Foisy, des initiatives de cette nature sont nécessaires afin de créer de la demande dans le cas d'une nouveauté technologique. Et même s'il ne dévoile aucun résultat, le dirigeant indique qu'une rupture de stocks s'est produite dès la première semaine de mise en marché. On prévoit d'ailleurs appliquer une stratégie de terrain similaire cet été, à l'occasion du tournoi de tennis de la Coupe Rogers AT&T.

Il ajoute qu'une telle opération permet également de s'attaquer à

un enjeu plus global. « Jusqu'à récemment, notre offre commerciale s'apparentait à celle des autres sociétés de télécommunications; nous offrons des outils de voix. Avec des appareils comme Tréo, nous cherchons à véhiculer l'image d'une entreprise de télécommunications globales. »

Prendre la rue d'assaut

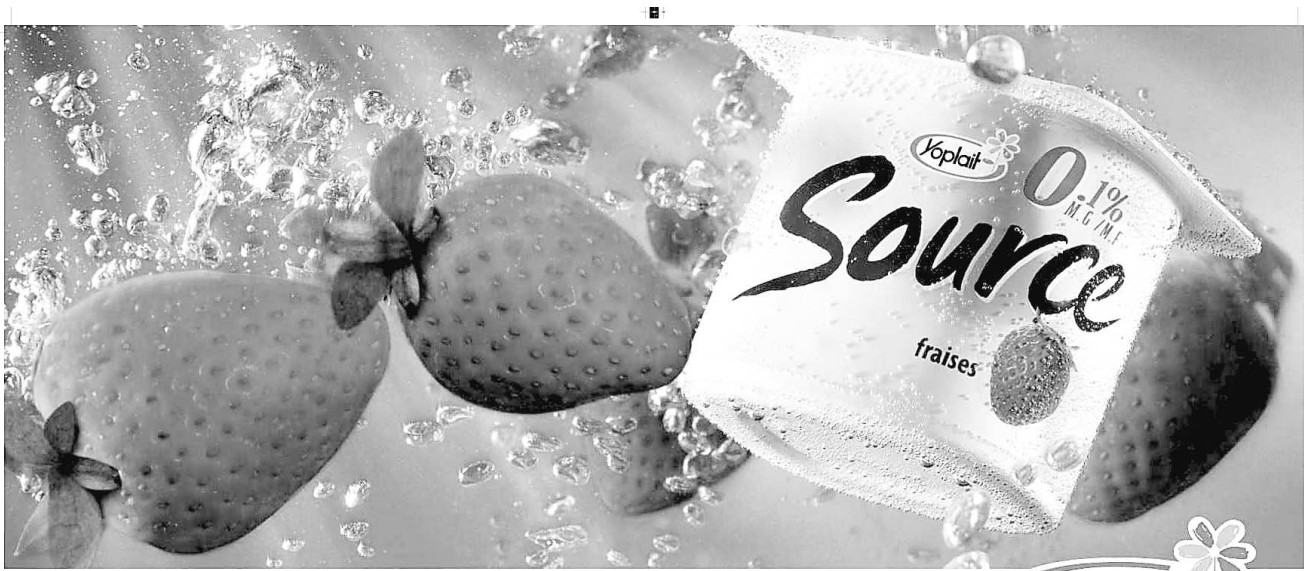
Les relations publiques représentent une autre discipline que favorisent parfois des fabricants pour faire connaître une nouveauté. Un des exemples les plus marquants à ce chapitre est le lancement de la New Beetle au Québec en 1998. Ici, il ne s'agissait pas d'établir la marque puisque sa descendance de la Coccinelle lui procurait une notoriété certaine. Justement, on devait plutôt faire oublier son ancêtre et les problèmes qui avaient entraîné sa disparition ainsi que son image nettement trop collée aux baby-boomers et aux années 1960.

Après le lancement mondial du véhicule au North American Auto Show de Detroit, la New Beetle fut présentée au Canada à l'occasion du Salon de l'auto de Montréal. Puis, une autre présentation a eu lieu au Salon de l'auto de Québec.

Si ces événements ont généré trois vagues successives de notoriété par l'entremise de reportages médiatiques, il fallait néanmoins rapprocher la voiture des consommateurs. Un défilé de 55 New Beetle (une pour chaque concessionnaire Volkswagen au Québec) fut donc organisé à Montréal. Puis, une présentation publique de la voiture a eu lieu au complexe Desjardins.

« De telles initiatives soutiennent les efforts publicitaires et rapportent énormément de notoriété à peu de frais, explique Patrice Attanasio, directeur, relations publiques et commandite, de Palm Publicité Marketing, l'agence de Volks au Québec. Par exemple, le défilé et l'exposition au complexe Desjardins ont coûté moins de 50 000 \$, mais ont nettement contribué à montrer le véhicule aux éventuels acheteurs. »

Si ces initiatives portaient principalement sur la présentation du véhicule, il fallait aussi en faire valoir les qualités mécaniques. Ainsi, une douzaine de journalistes québécois spécialisés ont été conviés à des essais routiers à Atlanta. Une visite



Source de bien-être

En plus d'un volet publicitaire comprenant notamment de l'affichage, le lancement du yogourt Source comportait des dégustations accompagnées... de massages. Cela créait un contexte où la détente, la santé et le plaisir étaient mis en valeur.

de l'usine de fabrication de Puebla, au Mexique, a aussi été proposée. « Les reportages qui ont suivi nous ont permis de positionner la New Beetle comme un véhicule sérieux, et non un gadget », souligne Patrice Attanasio.

Volkswagen, qui réalisait plus de 40 % de ses ventes canadiennes au Québec, a vu ce chiffre monter à 60 % après l'arrivée de la New Beetle. À sa première année, on a vendu 3800 exemplaires du modèle (alors qu'à l'origine, la production devait être limitée à 3000).

Un yogourt et un massage

Comme dans le cas de Volks et de Rogers, le rapprochement et la découverte constituent les deux objectifs de la stratégie de lancement du fabricant Ultima pour le yogourt Source, de la marque Yoplait. Mis en marché le mois dernier, ce produit est positionné comme un yogourt à valeur ajoutée. Ainsi, toutes les communications l'entourant mettent l'accent sur ses attributs (sans gras, sans sucre, etc.), mais surtout sur le fait qu'il contient des vitamines A et D. « Nous proposons Source comme une occasion de dessert, mais qui fait du bien à la santé, indique Lucie Rémillard, vice-présidente, marketing, d'Aliments Ultima. Il faut donc véhiculer la notion de plaisir, dans le contexte d'une saine nutrition. »

En plus du volet publicitaire accompagnant le lancement (message télé, affichage extérieur et dans les centres sportifs, présence dans les circulares, publicité aux lieux de vente, etc.), le fabricant a élaboré diverses opérations pour favoriser la notoriété de son yogourt. Ainsi,

trade up
and
save \$100!tréo.
talk. organize. connect.

Outre la publicité, la stratégie de lancement de Rogers AT&T pour son appareil Tréo comportait trois piliers : formation pour les gens d'affaires ; prêt du produit à des journalistes spécialisés ; et remise de démonstrateurs à l'équipe des ventes afin de permettre aux clients de les tester.

un dossier de presse comprenant des échantillons a été envoyé à des personnes susceptibles d'influencer l'achat : diététistes, dirigeants de centres de santé et de nutrition, etc.

Côté dégustation, on a eu recours aux méthodes traditionnelles de stands dans les supermarchés. Mais afin de mieux faire découvrir les bénéfices de Source, on a aussi installé des tentes dans divers lieux publics. Les gens pouvaient non seulement savourer le produit, mais aussi profiter d'une séance gratuite de massage.

« Nous avons voulu créer un contexte qui favorisait le positionnement du produit et qui rassemblait des valeurs comme la détente, le plaisir et la santé, dit Lucie Rémillard. De plus, il était impératif de mettre le yogourt dans les mains des consommateurs puisque son contenant transparent joue un rôle dans notre stratégie de positionnement. En effet, le produit est bicouche, car le yogourt repose sur un lit de fruits déposés au fond du contenant. Pour faire valoir cet attribut, rien ne valait un échantillon. »



À ce prix-là, c'est comme améliorer un modèle déjà supérieur.

► LA CLASSE M. À PARTIR DE 49 350 \$*

Et si voyager en première classe n'offrait pas juste plus de confort, mais aussi plus de sécurité ? Et si le vol était meilleur, pas seulement la carte des vins ? Cela serait-il possible ? Dans les airs, probablement pas. Mais sur la route ?

► Il est temps de le découvrir. En ce moment, la location-bail d'une Classe M, la Mercedes-Benz des 4x4, ne coûte que 499 \$ par mois. Et contrairement à la plupart des améliorations qui sont

499\$

Une valeur équitable

apportées aux autres véhicules, celle-ci vous offre de véritables avantages.

► Comme la sécurité légendaire des Mercedes-Benz. Preuve à l'appui : quand trente utilitaires sport de taille moyenne furent soumis au test de collision frontale asymétrique de l'Insurance Institute for

Highway Safety, la Classe M fut nommée « Meilleur choix ». Ce qui ne nous a pas empêchés, depuis, de la faire bénéficier de 1092 améliorations notables.

► Qu'attendez-vous donc pour rouler en première classe ? Afin de localiser le concessionnaire le plus proche, faites

vite le 1 800 387-0100 ou rendez-vous à www.mercedes-benz.ca et profitez-en pour imprimer une brochure du site Web.



Mercedes-Benz

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

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 24 mois à faible kilométrage pour une ML320 Éléance 2002 neuve, avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 3,65 % et coût d'acquisition de 55 600 \$, frais de transport et de préparation non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte de 9 000 \$ ou une reprise équivalente, la première mensualité de 499 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 24 versements égaux de 499 \$, plus taxes représentant un total de 11 976 \$ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparation sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 36 000 kilomètres, au coût de 20 ¢ le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 38 056 \$, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les options sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails auprès du concessionnaire. *PSDF de la ML320 Classique 2002. © Mercedes-Benz Canada Inc., 2002, Toronto, Ont. Mercedes-Benz - une marque de DaimlerChrysler

Les ventes en gros n'ont baissé que de 0,2% en mars au Canada

Presse Canadienne et Reuters

OTTAWA – Les ventes en gros ont été relativement stables au Canada en mars ne baissant que de 0,2 % pour atteindre 33,6 milliards de dollars.

Selon les données de Statistique Canada, avec cette légère baisse observée en mars, les ventes en gros au premier trimestre ont enregistré une hausse de 2,4 %, par rapport à un recul de 0,6 % observé au quatrième trimestre de 2001.

Des analystes sondés par Reuters tablaient en moyenne sur une hausse de 0,2 % en mars.

L'agence gouvernementale estime maintenant que le mois de février était inchangé par rapport à janvier, après avoir initialement rapporté une hausse de 0,2 %.

Toutes les données sont désaisonnalisées.

L'agence fédérale indique que les grossistes spécialisés dans les biens de consommation, à l'exception des produits alimentaires, ont connu une croissance soutenue de leurs ventes en mars.

Par contre, les grossistes dont les ventes sont

davantage destinées aux entreprises ont continué d'éprouver des difficultés, ce qui a eu un effet à la baisse sur le rendement global du commerce de gros du mois de mars.

Par ailleurs, les ventes en gros n'ont crû que dans trois provinces, au Nouveau-Brunswick notamment, où la hausse a été de 0,9 % par rapport à février, et en Ontario, où les ventes ont crû de 0,3 %. Au Québec, une baisse de 0,5 % a été observée.

Les stocks des grossistes sont demeurés pratiquement inchangés, en mars, s'établissant à 42,9 milliards.

Le secteur privé doit faire sa part pour l'avenir du Canada

MARTYNE COUTURE

LE MILIEU DES AFFAIRES devra contribuer à donner au Canada une nouvelle vision pour permettre au pays de demeurer concurrentiel et améliorer le niveau de vie de la population, a dit hier la présidente du Conference Board du Canada, Anne Golden, à plus de 300 convives du Canadian Club de Toronto.

« Le Canada fait face à de graves et véritables défis », a-t-elle déclaré, en faisant part de son inquiétude quant à l'indifférence des Canadiens.

Anne Golden, ancienne présidente de Centraide pour la région du Grand Toronto, est à la tête du Conference Board, un institut de recherche indépendant, depuis l'automne dernier.

Elle est d'avis que le gouvernement fédéral fait déjà sa part grâce au processus de consultation amorcé par le ministre de l'Industrie, Allan Rock. Les intervenants, y compris le secteur privé, examineront notamment leurs dépenses en recherche et développement et les industries de pointe dans lesquelles le Canada se démarque.

« Si chaque entreprise au Canada adopte cette approche, nous verrons une approche plus innovatrice de la part du milieu des affaires », affirme Anne Golden. Un sommet est prévu à l'automne à la suite des consultations.

Le Conference Board croit que plusieurs dangers guettent le Canada si des mesures ne sont pas prises bientôt : par exemple, le recul du revenu relatif par personne par rapport aux États-Unis (7600 \$ US en 2000) atteindrait 15 000 \$ US en 2010 ; la baisse de la valeur du dollar canadien, qui mine le pouvoir d'achat des Canadiens selon l'organisme, et la perte de sièges sociaux au profit d'autres pays.

Mais les initiatives en matière d'innovation ne suffisent pas, selon Anne Golden qui croit qu'il faut lier le tout à des investissements dans les villes canadiennes.

« Il faut en faire plus. La situation est urgente depuis plusieurs années », dit-elle, en donnant l'exemple de Toronto, où il y a un manque de logements abordables et une congestion des routes ralentissant l'activité économique.

Son avertissement concernant les villes fait écho aux déclarations de dirigeants d'institutions financières. Le chef de la direction de la Banque TD, Charles Baillie, réclamait récemment des investissements accrus dans les municipalités ainsi qu'un transfert de pouvoirs en leur faveur.

Le président et chef de la direction de la Banque Royale, Gordon Nixon, s'est également joint au débat au cours d'un discours devant le Canadian Club de Montréal le 6 mai dernier. « Nous devrions viser à avoir le meilleur système d'éducation, le meilleur système de soins de santé, et les villes les plus attrayantes du monde », a-t-il dit.

Cet intérêt du secteur privé en faveur des villes plaît à la Fédération canadienne des municipalités : « Nous avons besoin de leurs voix. Ils se sont fait entendre pour qu'il y ait des baisses d'impôt et des réductions de dépenses. La question est maintenant de voir s'ils (les chefs d'entreprise) voudront réclamer des changements positifs ainsi que des investissements », a déclaré en entrevue avec *La Presse* le président Jack Layton, également conseiller municipal à Toronto.

Il admire d'ailleurs ce que le gouvernement québécois a réussi à accomplir avec les municipalités de la province. « En matière d'investissement dans les infrastructures, le logement social, les enfants et le transport en commun, le cas du Québec est à observer avec une bonne dose de jalousie », dit M. Layton.

Enfin, Gordon McIvor, le président du Canadian Club, admet que les gens d'affaires hésitent à jouer un rôle au niveau municipal. « Nous avons tendance à trop ignorer les villes. Les entreprises sont souvent dans un état de conflit avec elles : rezonage, taxes municipales, etc. », a affirmé en entrevue M. McIvor.

La Presse

CARRIÈRES PROFESSIONNELLES

cyberpresse.workopolis.com

BRENNTAG
Stinnes Logistics

Brenntag Canada Inc., synonyme de qualité dans la distribution et la fourniture de produits chimiques, des plastiques et des services associés au Canada, recherche un :

Directeur de comptes, pâtes et papiers

Vous avez une attitude gagnante qui vous garantira le succès dans l'environnement compétitif de l'industrie. Vos excellentes habiletés à communiquer et à tisser des relations vous permettront de maintenir la base des comptes existante, et d'identifier et de développer les possibilités de croissance.

Vous possédez au moins cinq années d'expérience dans la vente des produits chimiques. Idéalement, vous détenez un diplôme universitaire en marketing ou en chimie tout en ayant de grandes habiletés pour les présentations et la négociation. Le candidat devra maintenir, développer et accroître la vente de produits spécialisés à l'intérieur d'un territoire géographique situé dans la région de l'est du Québec. Une expérience dans la vente des amidons et des colorants serait un atout.

En contrepartie, nous offrons un excellent programme de rémunération incluant un salaire de base, un régime d'incitation orienté sur les résultats, plus un régime complet d'avantages sociaux et de retraite comprenant un véhicule d'entreprise.

Brenntag Canada est une filiale à part entière d'un distributeur de produits chimiques mondial présent dans plus de 29 pays. Si vous voulez joindre notre dynamique organisation, veuillez envoyer votre curriculum vitae au : Directeur des ventes de district,

Brenntag Canada Inc.
2900, boul. J.-B.-Deschamps Lachine (Québec)
H8T 1C8. Télécopieur : 514-636-4081.
Courriel : ctruchy@brenntag.ca

Produits de qualité, service supérieur...d'un océan à l'autre

QUI PROFITE LE PLUS DE VOS CONNAISSANCES ET DE VOTRE EXPÉRIENCE?

Vous êtes un professionnel qui avez développé un savoir-faire certain dans le secteur financier. Êtes-vous celui ou celle qui en profite le plus? Si vous avez le sentiment de plafonner dans l'entreprise où vous travaillez, il est peut-être temps de fonder la vôtre. Nous pouvons vous appuyer.

Au Groupe Investors, vous avez la possibilité de gérer votre propre entreprise en guidant les clients vers la réussite financière. Vous offrirez des produits et services financiers supérieurs tout en pouvant compter sur un solide réseau de spécialistes en planification financière, fiscale et successorale.

Nous recherchons des professionnels financiers déterminés à réussir. Êtes-vous prêt à faire le saut? Contactez-nous.

Envoyez votre C.V. à:

Claude Lavoie
Directeur régional associé
8250, boul. Décarie, bureau 200
Montréal (Québec) H4P 2P5

TÉLÉC.: (514) 733-1899
Courriel: claudelavoie@investorsgroup.com

DES SOLUTIONS À VOTRE MESURE.™
Les Services Investors Limitée
Cabinet de services financiers

• PLANIFICATION DE PORTEFEUILLE • PLANIFICATION DE LA RETRAITE • PLANIFICATION FISCALE • PRETS HYPOTHÉCAIRES • ASSURANCES • GESTION DES LIQUIDITÉS • PLANIFICATION SUCCESSORALE • SERVICES DE COURTAGE™

MC Marques de commerce de Groupe Investors Inc. Utilisation sous licence par les sociétés, affiliées.
*Produits et services d'assurances offerts par l'entremise de Les Services Investors Limitée. Permis de vente d'assurance parrainé par La Great-West compagnie d'assurance-vie.
**Service de courtage offerts par l'entremise de Valeurs mobilières Group Investor Inc.

ANNE WHITTEN BILINGUAL HUMAN RESOURCES INC.

Vous cherchez une entreprise dynamique et avant-gardiste qui se consacre à l'augmentation de part du marché grâce à la réorganisation des processus, la résolution des problèmes en équipe et les solutions créatives? Nous sommes un chef de file dans le secteur des attaches industrielles et nous offrons des postes de carrière attrayants à un(e) directeur(trice) régionale(e) des ventes, trois chérgé(e)s de comptes et un(e) expert(e) en exploitation de succursale, pour notre succursale de Longueuil (Québec).

DIRECTEUR(TRICE) RÉGIONAL(E) DES VENTES

La personne choisie sera chargée d'identifier les nouveaux débouchés, de gérer les comptes importants, de diriger l'équipe de vente et d'assurer le bon fonctionnement de la succursale. Une formation postsecondaire (MBA de préférence) et une expérience d'au moins 5 ans en gestion de ventes industrielles sont essentielles. Des antécédents en vente d'attache aux grands manufacturiers seraient un atout. Le (la) titulaire devra aussi exceller en communication en anglais et en français.

Nous recherchons des personnes qui maîtrisent l'anglais, ont fait leurs preuves en négociation et rédaction de rapports, sont spécialement douées pour les relations humaines et le service à la clientèle, et ont beaucoup de leadership afin de bien diriger les membres de leur équipe. Des connaissances en informatique, en analyse de chiffres et en PowerPoint sont essentielles. Nous offrons une rémunération concurrentielle comprenant salaire, primes, allocation de voiture et avantages sociaux.

CHARGÉ(E)S DE COMPTES BILINGUES (3)

Formation postsecondaire et au moins 3 ans d'expérience en vente de produits industriels, notamment en gestion de comptes importants. Professionnels chevronnés, les candidats rêvés excellent en communication dans les deux langues (à l'oral et à l'écrit), en vente et sollicitation, en relations avec la clientèle et en présentation / conclusion. Rémunération concurrentielle comprenant salaire, régime d'encouragement et avantages sociaux.

EXPERT(E) EN EXPLOITATION DE SUCCURSALE, BILINGUE (1)

La personne choisie sera responsable des exigences opérationnelles de la succursale, en soutien au directeur régional des ventes et aux chargés de comptes, en plus d'effectuer des tâches touchant la gestion d'entrepôt et le service à la clientèle, au besoin. Les candidats doivent être parfaitement bilingues (à l'oral et à l'écrit) et posséder un permis de conduire valide.

Rémunération concurrentielle plus avantages sociaux.

Prière de faire parvenir C.V., attentes salariales et lettre de présentation à : **jennifer@annewhitten.com**

Anne Whitten Bilingual Human Resources Inc.
438 University Avenue, suite #308, P.O. Box 32
Toronto, Ontario M5G 2K8
Tél.: 416-595-5974

Commission scolaire du Chemin-du-Roy

OFFRE D'EMPLOI

La Commission scolaire du Chemin-du-Roy, située dans la région de Trois-Rivières, regroupe près de 80 établissements. Elle offre des services des plus diversifiés à au-delà de 21 000 élèves et elle compte plus de 2700 employés. Elle est actuellement à la recherche d'une personne dynamique, ayant un bon leadership et une grande capacité de travail en équipe pour combler un poste de

DIRECTEUR OU DIRECTRICE DES SERVICES ÉDUCATIFS
Secteurs adultes et formation professionnelle, incluant la formation aux entreprises

CONCOURS 2001-2002 11

NATURE DU TRAVAIL

Cet emploi comporte l'exercice de toutes les fonctions de la gestion (planification, organisation, direction, contrôle, évaluation) pour l'ensemble des programmes et des ressources du champ d'activités associé à la formation des adultes, à la formation professionnelle, incluant la formation aux entreprises.

Cet emploi comporte notamment les responsabilités suivantes :

- Participer à l'élaboration des objectifs et des politiques de la Commission.
- Définir les objectifs et les politiques propres aux services qu'il ou qu'elle dirige, compte tenu des politiques et des objectifs généraux de la Commission.
- Établir les programmes, la répartition des responsabilités, les normes et les procédures de mise en œuvre des programmes.
- Établir et maintenir des partenariats avec d'autres commissions scolaires ainsi qu'avec d'autres ordres d'enseignement de niveau collégial ou universitaire et également avec différents organismes gouvernementaux.
- Assumer les représentations exigées par l'emploi (CLD, table des partenaires, TREAQ et autres).
- Évaluer les résultats de la mise en œuvre des programmes.
- Diriger, contrôler et évaluer le rendement du personnel sous sa responsabilité.
- Établir le budget de sa direction et assurer le contrôle des dépenses.
- Assister et conseiller le directeur général relativement aux services sous sa responsabilité de même que les cadres des autres services et des établissements.

EXIGENCES REQUISES

- Grade universitaire de 1^{er} cycle dans un champ d'études approprié sanctionnant un programme d'études universitaires d'une durée minimale de 3 ans.
- 8 années d'expérience pertinente dont 5 à titre de gestionnaire dans les secteurs d'activités visés par l'offre d'emploi.
- Autorisation permanente d'enseigner délivrée par le ministre pour un emploi dans le champ de l'enseignement. (Brevet d'enseignement)

CONDITIONS DE TRAVAIL

Selon le Règlement sur les conditions d'emploi des gestionnaires des commissions scolaires.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae, avec toutes les attestations pertinentes, incluant l'autorisation d'enseigner, en indiquant le n° de référence correspondant à ce poste, **au plus tard le 29 mai 2002 (16 heures) à :**

Monsieur Jean Huard
Directeur des Services des ressources humaines
Commission scolaire du Chemin-du-Roy

(Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées)

1515, Ste-Marguerite – C.P. 100
Trois-Rivières (Québec) G9A 5E7

Banque Scotia

Le prestigieux magazine *The Banker*, qui jouit d'une renommée mondiale dans l'industrie bancaire, a désigné la Banque Scotia **Banque de l'année en 2001 au Canada** pour ses innovations sur le plan des technologies et des produits, l'excellence de son service à la clientèle et le dynamisme de ses activités bancaires internationales.

Forte de ses récents succès au Québec dans les marchés de la moyenne et de la grande entreprise, la Banque Scotia poursuit sur sa lancée. Offrant une gamme de produits et services tant à l'échelle nationale qu'internationale, la Banque souhaite actuellement adjoindre des personnes qualifiées à son équipe de professionnels de la vente.

tes-vous sp cialis (e) dans :

la vente de services bancaires aux grandes entreprises ? ou la vente de services bancaires aux moyennes entreprises ?

Vos ant c dents dans la vente sont-ils exceptionnels ?

Avez-vous labor des solutions pour les comptes fournisseurs et comptes clients de moyennes et grandes entreprises dans le cadre de vos ventes ?

Si vous avez répondu **OUI**, alors nous devons vous rencontrer !

Nous offrons une rémunération concurrentielle ainsi qu'un éventail d'avantages sociaux qui reposent sur le rendement et l'apport individuels. Afin d'explorer les possibilités qui s'offrent à vous, n'hésitez pas à appeler Richard E. Groot, Directeur général, Solutions pour l'entreprise, au (514) 499-5565 ou à envoyer votre curriculum vitae par courriel à richard.groot@banquescotia.com

Merrill Lynch écope une amende de 100 millions US

d'après Bloomberg

NEW YORK – La société Merrill Lynch & Co. a accepté de payer 100 millions de dollars américains et de changer son mode de paiement des analystes pour régler son différend avec le procureur général de l'État de New York, Eliot Spitzer, qui alléguait que Merrill avait induit des investisseurs en erreur. L'accord pourrait servir de modèle à des ententes similaires avec d'autres sociétés.

Le plus importante société d'investissement par capital affirme qu'elle ne rémunérera plus les chercheurs en fonction des revenus de placement qu'ils aident à produire. Merrill a aussi l'intention de créer un panel pour examiner les changements dans la notation des actions. L'accord ne fera rien, disent certains investisseurs, pour limiter les conflits d'intérêts qui ont poussé des analystes de Merrill à recommander l'achat d'actions de certains clients de la banque d'affaires tout en dénigrant ces entreprises en privé.

« La peine pourrait ne pas être aussi sévère que prévu », déclare Bruce Simon, responsable d'un portefeuille de 18 milliards US à titre de directeur du placement à la société Glenmede Trust Co. « Je ne crois pas que cela aura pour effet de changer le mode de fonctionnement de Wall Street ou éliminer le conflit d'intérêt inhérent. » Les actions de Merrill, qui avaient perdu 16 % de leur valeur depuis l'annonce de l'enquête, ont fait un bond de 5,1 %.

Le règlement représente un modèle pour des ententes éventuelles avec d'autres sociétés, a déclaré M. Spitzer. Ce dernier enquête aussi sur les agissements de Crédit Suisse First Boston, Morgan Stanley Dean Witter & Co., Salomon Smith Barney (de Citigroup), Goldman Sachs Group Inc., Paine Webber Group Inc. (de UBS AG) et Bear Stearns Cos. Selon lui, cette entente aidera à restaurer la confiance en Wall Street, ébranlée par

l'effondrement des actions d'entreprises Internet.

« Seule une véritable réforme restaurera la confiance des investisseurs, et ce règlement entraîne une véritable réforme », a déclaré M. Spitzer au cours d'une conférence de presse.

L'amende de 100 millions US représente moins d'un mois de profits de Merrill Lynch, dont les bénéfices moyens oscillent autour de 2 milliards US par année au cours des cinq dernières années. Il s'agit

de la cinquième amende en importance imposée à une société de Wall Street.

Merrill n'a pas été obligée d'avouer d'infraction à la loi, ce qui pourrait augmenter son degré de responsabilité face à des actions en justice d'investisseurs.

« En vertu des mesures que nous prenons, les analystes seront remboursés seulement pour des activités visant à favoriser les investisseurs », a déclaré le chef de la direction de Merrill, David Ko-

mansky, dans un communiqué. Les analystes seront payés en fonction de la performance de leur sélection d'actions, avec un apport de clients investisseurs et des directions pertinentes de Merrill (transactions de capitaux, clients privés et ventes institutionnelles).

Le règlement ne changera pas la rémunération des analystes, a déclaré M. Komansky au cours d'une conférence de presse.

La réforme des analystes de Merrill Lynch va bousculer tout Wall Street

Agence France-Presse

NEW YORK — La banque d'affaires Merrill Lynch s'est engagée hier à réformer son département de recherche financière, en raison d'accusations d'avoir publié des notes d'information partiales dans un accord avec la justice qui pourrait servir d'exemple à tout Wall Street.

« Je pense que cet accord va aider à la réforme de tout le secteur financier », s'est félicité Eliot Spitzer, le ministre de la Justice de l'État de New York au cours d'une conférence de presse.

M. Spitzer est parti en guerre depuis plus d'un an contre des pratiques répandues dans des firmes de courtage où les départements de recherche financière dressent un tableau beaucoup trop rose des entreprises pour s'attirer de lucratifs contrats de conseil.

À titre d'exemple, un courrier électronique d'un analyste de Merrill Lynch, rendu public par Eliot Spitzer, qualifie à l'intérieur de la compagnie une action de « déchet », tout en recommandant en même temps à ses clients de l'acheter.

Tous les investisseurs sont directement concernés, et en particulier les petits porteurs, parce qu'ils s'appuient sur ces notes d'analyse pour acheter des actions.

Aux États-Unis, quelque 70 % des ménages investissent d'une manière ou d'une autre en Bourse, a rappelé M. Spitzer pour souligner l'ampleur du problème.

Les excès se sont multipliés pendant les années folles d'Internet à la fin des années 1990. Les recommandations d'achats — qui flattent les entreprises — ont fait boule de neige et les analystes sont devenus des gourous, dont on buvait les paroles au fil d'innombrables entrevues à la télévision.

Quand la bulle spéculative a explosé au printemps 2000, faisant partir en fumée des centaines de milliards de dollars d'épargne, ils se sont retrouvés au banc des accusés en même temps que leurs employeurs.

Une profonde crise de confiance — encore accentuée par le scandale Enron et les manipulations du cabinet comptable Andersen — pourrait peser lourdement sur les marchés boursiers américains en détournant les investisseurs vers d'autres types d'épargne.

Baisse du bénéfice trimestriel de la CIBC

Reuters

TORONTO — La Banque CIBC a fait état hier d'un bénéfice en baisse à son deuxième trimestre, conséquence de la faiblesse des marchés financiers, du recul des revenus des services de banque d'affaires ainsi que de son exposition au secteur des télécommunications.

La troisième banque canadienne a engrangé un bénéfice net de 235 millions, ou 53 cents l'action, par rapport à 355 millions, ou 87 cents l'action, un an plus tôt.

Le bénéfice dilué ajusté, qui exclut les éléments extraordinaires, était de 276 millions, ou 64 cents l'action.

Le rendement des capitaux propres s'est replié à 8,3 % contre 18,4 % l'an dernier. Sur une base ajustée, il ressort à 10 % par rapport à 17,1 % un an plus tôt.

Le chiffre d'affaires s'est hissé à 2,9 milliards, en hausse de 235 millions.

La CIBC avait annoncé au début mai que sa provision pour pertes sur prêts serait de 390 millions au cours du trimestre et révisé du même coup sa prévision de bénéfice.

Elle prévoyait un bénéfice net d'entre 47 et 54 cents l'action et un bénéfice ajusté d'entre 58 cents et 65 cents l'action.

La plupart des grandes banques canadiennes ayant prêté de l'argent au fournisseur de télécommunications Téléglobe ont souffert de leur exposition aux déboires de cette filiale déficitaire du conglomérat BCE.

Téléglobe a obtenu la semaine dernière la protection de la cour contre ses créanciers.

Le titre de la CIBC a perdu 31 cents à 50,55 \$, hier à la Bourse de Toronto.

Doublement touchée par une baisse des revenus provenant des activités de négoce et par la hausse des pertes sur prêts, la CIBC a dit que ses résultats avaient été sauvés par la solide performance de sa filiale de services bancaires de détail.

« Même si l'économie nord-américaine montre des signes de rétablissement, nous sommes toujours aux prises avec la conjoncture défavorable du marché du crédit causée par le repli récent », a indiqué dans un communiqué le président du conseil et chef de la direction de la banque, John Hunkin.

« Nous continuons également de ressentir la faiblesse des marchés financiers, laquelle pourrait bien persister pour le reste de l'année. »



VOLVO
S40

/mois (48 mois)
399\$⁺

LA S40: OBTENEZ 1 000 \$ D'ACCESSOIRES VOLVO GRATUITEMENT.*
BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICROUPE • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • PROTECTION CONTRE L'IMPACT LATÉRAL • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ AVEC SYSTÈME D'ALARME • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE • CHAÎNE AUDIOPHONIQUE À 6 HAUT-PARLEURS • ROUES EN ALLIAGE • SYSTÈME DE FREINAGE ABS

Acumpte : 1 950,00 \$
Dépôt de garantie : 000,00 \$
Premier paiement mensuel : 000,00 \$
Montant dû à la livraison : 1 950,00 \$
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus



VOLVO
S60

/mois (48 mois)
499\$⁺

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

Acumpte : 425,00 \$
Dépôt de garantie : 000,00 \$
Premier paiement mensuel : 498,44 \$
Montant dû à la livraison : 923,44 \$
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus



VOLVO
S80

/mois (48 mois)
599\$⁺

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

Acumpte : 6 450,00 \$
Dépôt de garantie : 000,00 \$
Premier paiement mensuel : 598,82 \$
Montant dû à la livraison : 7 048,82 \$
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus

FAITES UN BON MÉNAGE DE PRINTEMPS. VOUS AUREZ BESOIN D'ESPACE DANS LE GARAGE!

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

 Laval VOLVO LAVAL div. de: Boulevard St-Martin Auto 1430, boul. St-Martin Ouest (450) 667-4960	Brossard VOLVO DE BROSSARD 9405, boul. Taschereau (450) 659-6688	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-Atithe FRANKE VOLVO 180, rue Principale (819) 326-4775
--	--	---	---	--	---	---

Le PDSF pour une Volvo S40 1.9T/S60 2.4/S80 2.9SR 2002 est de 31 495 \$/36 495 \$/54 895 \$ *Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo S40 1.9T/S60 2.4/S80 2.9SR 2002: 399,84 \$/498,44 \$/598,82 \$ par mois pendant 48 mois à un taux annuel de 3,95 %/4,01 %/2,9 %. 1 950,00 \$/425 \$/6 450,00 \$ d'acompte ou échange équivalent. Le coût total de location est de 19 144,32 \$/23 925,12 \$/28 743,36 \$. Prix d'achat à l'expiration du bail de 19 822,35 \$/16 343,80 \$/23 884,35 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel dû au début à la livraison. Le premier paiement mensuel de 398,84 \$ pour une Volvo S40 est payé par Automobiles Volvo du Canada. Dépôt de garantie non requis jusqu'au 31 mai 2002. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,08 \$/0,16 \$/0,16 \$ par kilomètre excédentaire). *L'offre d'accessoires gratuits s'applique à toutes les Volvo S40/V40 2002 neuves, achetées ou louées chez un concessionnaire Volvo participant pour une durée limitée et ne comprend que les options installées par le concessionnaire pour un total de 1 000 \$ incluant l'installation. Frais de transport et de livraison de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Véhicules illustrés avec roues en option. L'offre s'applique aux Volvo S40/S60/S80 2002 neuves en inventaire achetées ou louées chez les concessionnaires Volvo participants tant qu'il y en aura. Certaines conditions d'appliquent. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com

La Presse
22 mai 2002

Page D10 manquante

Impôts: moins de pénalités pour les travailleurs autonomes et les retraités

Québec assouplit les règles à l'égard du paiement des acomptes provisionnels

FRANCIS VAILLES

Le gouvernement du Québec vient de modifier certaines règles fiscales une décision qui fera soupirer d'aise quelque 300 000 travailleurs autonomes, retraités et autres contribuables une décision qui doit faire des versements périodiques d'impôt (acomptes provisionnels).

Québec abaisse le seuil à partir duquel ces contribuables sont soumis à des pénalités s'ils ne versent pas suffisamment d'impôts à chacun des trimestres. Avec les anciennes règles, ceux qui n'avaient pas versé au moins 90 % de leurs acomptes chaque trimestre étaient soumis à une pénalité d'intérêt de 17 % (au taux d'aujourd'hui). Ce seuil a été abaissé à 75 % le 14 mai.

Avocats, agents immobiliers, journalistes pigistes et autres travailleurs autonomes sont particulièrement touchés par ces assouplissements. Les récents retraités, dont les impôts deviennent souvent payables par des acomptes plutôt que par des retenues à la source, en tireront également partie.

Une marge de manœuvre

« Cette modification va donner plus de marge de manœuvre aux contribuables. Ce n'est pas une victoire mais c'est une bonne amélioration », a dit Yves Chartrand, fiscaliste responsable du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF).

Nombre de ces travailleurs ont des revenus irréguliers et retardent à l'occasion le paiement de certains acomptes. C'est le cas de l'agent immobilier qui attendait une importante commission sur la vente d'un immeuble ou de l'avocat dont

l'un des gros clients retarde l'envoi d'un chèque.

Dans un dossier publié dans le journal *LES AFFAIRES* en septembre dernier, M. Chartrand s'était élevé contre la voracité du fisc québécois à cet égard, essentiellement pour deux raisons.

D'abord, la pénalité de Québec est de deux à trois fois supérieure à celle d'Ottawa ou des autres provinces, soit 17 % (au taux actuel) comparativement à 6 à 9 % au fédéral, selon les situations. Ensuite, M. Chartrand s'insurgeait contre le fait que les contribuables doivent payer de substantiels frais d'intérêt sur les sommes manquantes, mais ne reçoivent rien sur les impôts payés en trop.

En 2000, environ 51 000 contribuables avaient fait des versements provisionnels insuffisants ou en retard, soit l'équivalent d'un contribuable sur six touchés par ces acomptes. Leurs pénalités à cet égard ont totalisé quelque 20 millions de dollars.

Les assouplissements ont été publiés le 14 mai dans le bulletin d'information 2002-4 du ministère des Finances. Un particulier doit faire des acomptes provisionnels s'il estime qu'il devra payer, au moment de faire sa déclaration de revenus, plus de 1200 \$ de plus que ce qui est retenu à la source et si ce solde était également de plus de 1200 \$ pour l'une ou l'autre des deux années précédentes.

Pour toute somme manquante, Québec impose d'abord un taux d'intérêt de 7 % (il s'agit du taux actuellement en vigueur, mais il change chaque trimestre). Des intérêts additionnels de 10 % s'appliquent à partir de chaque trimestre où l'acompte est de moins de 90 % de ce qu'il aurait dû être (75 % depuis le 14 mai). Ce taux de 17 % est composé quotidiennement et correspond à un intérêt annuel de 18,53 %.

Un exemple

Prenons l'exemple d'un travailleur autonome qui fait 60 000 \$ par année et qui doit verser environ 10 000 \$ d'impôt au fisc québécois en quatre tranches de 2500 \$.

Avant les assouplissements, ce travailleur devait payer environ 330 \$ de pénalités à la fin de l'année s'il ne versait que 1900 \$ par trimestre au lieu de 2500 \$. Depuis le 14 mai, la pénalité d'intérêt n'est que d'environ 130 \$, puisque les acomptes versés sont supérieurs à 75 % de 2500 \$ et que, par conséquent, seul le taux de 7 % s'applique.

Par contre, si ce particulier omet de faire le deuxième versement de 2500 \$, par exemple, il devra tout de même payer aujourd'hui quelque 405 \$ de pénalité d'intérêt au gouvernement du Québec. À Ottawa, et dans toutes les autres provinces, la pénalité ne serait que de 135 \$. « C'est un assouplissement intéressant, mais il y a encore du chemin à faire », dit Yves Chartrand.

Les changements touchent les particuliers, mais également les PME non incorporées (c'est-à-dire les entreprises enregistrées). Par contre, les modifications n'améliorent pas le sort des PME incorporées, comme c'est souvent le cas des entrepreneurs en construction.

Par ailleurs, le gouvernement du Québec retirera des pénalités à certaines entreprises, compte tenu de leur bon comportement fiscal depuis quelques années.

Actuellement, les entreprises qui omettent de produire leur déclaration de revenus doivent payer une pénalité de 0,25 % du total de l'impôt sur le revenu et de toute taxe sur le capital pour chaque mois jusqu'à concurrence de 40 mois. Cette pénalité vient en sus de celle de base de 5 %.

Depuis le 14 mai, les entreprises dont le revenu brut est de 20 millions n'y sont plus sujettes.

Le Salon de l'auto au Palais des congrès

C'EST MAINTENANT confirmé. Le président de la Corporation des concessionnaires automobiles de Montréal et du Salon international de l'auto de Montréal, André Dorais, a conclu un nouveau partenariat avec le Palais des congrès de Montréal. De leur côté, les diri-

geants du Salon de l'habitation ont signé une entente avec Place Bonaventure pour y tenir leur événement annuel.

C'est donc dire que le Stade olympique vient définitivement de perdre deux événements majeurs coup sur coup.

LOTO-BÉNÉFICE FONDS DE RECHERCHE DE L'INSTITUT DE CARDIOLOGIE DE MONTRÉAL



GAGNEZ

1er prix:

15 000 \$

2e prix:

5 000 \$

3e prix:

un voyage en train Via Rail d'une valeur de 2376 \$



Et 25 autres prix pour une valeur totale de 34 000 \$.

BILLET 2 \$ EN VENTE JUSQU'AU 31 MAI CHEZ:

Bonichois, IGA, les Marchés Tradition, Sobeys, Petro-Canada et Pharmaprix. Et jusqu'au 27 juin à l'Institut de Cardiologie de Montréal.

Tirage le 28 juin 2002

Tél.: (514) 593-2525

3053675A

IGA

Bonichois

PHARMAPRIX

SILHOUETTE

Bentley

RÉNO/DÉPÔT

OSM

pneus metrom

Sobeys

BONICHOIX

PETROCANADA

RBC

RBC Banque Royale

Desjardins

Fiducie Desjardins

À PARTIR DE SEULEMENT

2,9%*

jusqu'à 24 mois

Tous les moyens sont bons pour réserver sa Jetta

Modèle de base
Quatre coussins gonflables
Banquette arrière rabattable et divisée 60/40
Roues en acier de 15 pouces
Freins ABS
Système audio stéréo à huit haut-parleurs
Système d'alarme antivol et antidémarrage



vw.com

Êtes-vous fait pour Volkswagen?



50 ANS
VOLKSWAGEN
CANADA

3052481A

*Taux non applicable à la Jetta TDI. Taux de financement à l'achat de 2,9 % offert pour un terme jusqu'à 24 mois. Autres taux de financement offerts : 3,9 % pour un terme jusqu'à 36 mois, et 4,9 % pour un terme jusqu'à 60 mois. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance. Roues en alliage illustrées offertes en option. Offre valable pour un temps limité chez les concessionnaires Volkswagen du Québec seulement. Et comme la Jetta est si précieuse, nous avons même brûlé 25 de ses composants.

3052485

La garantie de bonne fin: essentielle à toute production

M^{re} R. JEAN MAYER
DROIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

Un article précédent mentionnait la garantie de bonne fin comme étant un élément souvent requis du producteur désirant obtenir une aide financière aux fins de sa production cinématographique ou télévisuelle. En effet, afin d'intéresser d'éventuels partenaires financiers à son projet, le producteur doit les assurer de l'achèvement de la production selon les conditions et les paramètres fixés.

La garantie de bonne fin est une sûreté, pouvant prendre la forme

d'un cautionnement par un garant d'achèvement, qui assure tout investisseur, prêteur, distributeur ou diffuseur que le producteur mènera à terme son projet tout en respectant les délais et les budgets prévus. Somme toute, le rôle du garant d'achèvement, bénéficiant de l'endossement d'importantes compagnies d'assurances, est de fournir cette garantie aux éventuels partenaires financiers, par l'émission d'un certificat de garantie de bonne fin de la production.

Avant que le garant d'achèvement ne puisse émettre ce certificat en faveur du producteur, il doit évaluer la viabilité du projet par l'analyse, entre autres, du scénario, du budget, de la structure financière et du calendrier de production

qui lui auront été préalablement transmis par le producteur. Également, s'il le juge nécessaire, il rencontrera les membres clés de la production tels que le producteur ou son producteur délégué, le réalisateur ou toute autre personne impliquée dans le projet.

Son analyse préliminaire terminée, le garant d'achèvement émettra une lettre d'intention adressée au producteur énonçant le budget total de la production ainsi qu'une somme additionnelle couvrant les imprévus et les risques inhérents au type de production analysée. Cette lettre confirme au producteur le désir du garant d'achèvement de s'impliquer dans le projet en veillant à la réalisation efficace de la production et ce, dès l'étape de la préproduction, pendant le tour-

nage, la post-production et jusqu'à l'approbation par les parties intéressées de la livraison du film.

À la suite de l'émission de la lettre d'intention, le producteur devra faire parvenir au garant d'achèvement tous les documents lui démontrant que le financement de la production, décrit dans la structure financière antérieurement soumise au garant d'achèvement, sera disponible avant l'émission du certificat de garantie de bonne fin. Sommairement, ces documents sont : les ententes avec les différents partenaires financiers ; la chaîne de titres appuyée d'un avis juridique ; certains contrats d'assurance tels que l'assurance-erreurs et omissions (l'assurance-erreurs et omissions sera traitée lors d'un article subséquent) ; les contrats avec les principaux membres créateurs de la production ; un échéancier des dates de livraison ; le contrat avec le laboratoire ; la liste des matériels à être livrés (cassettes, affiches, synopsis, etc.) et tout autre document jugé pertinent.

Dès que ces documents auront été analysés par les conseillers juridiques du garant d'achèvement et jugés satisfaisants, le certificat de garantie de bonne fin de la production pourra être émis.

À l'occasion d'un financement par une institution financière, la majorité de ces documents pourra être exigée par cette dernière. Cela explique, de façon générale, l'étroite collaboration entre l'institution financière et le garant d'achèvement. Généralement, en telle situation, l'émission du certificat de garantie de bonne fin s'effectue de façon concomitante à la clôture du financement et ne représenterait donc pas, pour un producteur, des exigences supplémentaires.

De façon concrète, le rôle du ga-

rant d'achèvement est de s'assurer que la production se poursuive dans les conditions les plus favorables possibles. Seule une demande expresse du producteur ou de sérieux problèmes de production justifieraient son intervention directe. En pareil cas, le garant d'achèvement pourrait par exemple, régler un problème survenu en cours de tournage, remplacer un membre de l'équipe, injecter des fonds et, exceptionnellement, prendre en charge la totalité de la production.

Une fois le tournage complété, le garant d'achèvement continuera de surveiller la production jusqu'à la livraison du film qui devra être approuvée par les différents intervenants énumérés au certificat de garantie de bonne fin.

Finalement, le garant d'achèvement, à l'occasion d'un désaccord, assume un rôle de conciliateur. Considéré comme une partie neutre à l'ensemble du projet et bénéficiant de la confiance des parties, son intérêt premier est de s'assurer que le projet soit réalisé selon les délais et les budgets prévus.

L'obtention du certificat de garantie de bonne fin de la production s'avérant une condition souvent jugée par une institution financière comme essentielle à la clôture du financement de la production, il est important pour tout producteur de collaborer étroitement avec le garant d'achèvement. Il pourra ainsi s'avérer un allié fort précieux.

M^{re} R. Jean Mayer 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

Le don testamentaire...

est un geste du cœur à la portée de tous.

En hommage à la vie qui continue, pensez à

inclure dans votre testament un don à une

cause qui vous est chère.

« Donner, faire du bien, répandre la joie, voilà une belle générosité. Avez-vous songé que vous pouvez le faire même quand vous ne serez plus là ? Un don testamentaire, pour l'amour de ceux qui survivront. Quelle bonne idée ! Quelle belle générosité ! »

Jean-Pierre Coallier
Animateur radio et télévision

Le don testamentaire... parce que la vie continue

PARTENAIRES D'UN HÉRITAGE À PARTAGER

Bienfaiteur

Centraide du Grand Montréal
La Fondation communautaire juive de Montréal
La Société de recherche sur le cancer Inc.
Université McGill

Ami

Corporation de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal
Épilepsie Canada
Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine
Fondation de l'UQAM
Fondation des maladies du cœur du Québec
La Fondation du YMCA de Montréal
Le Secours aux Lépreux Canada
Société canadienne du cancer
Université de Montréal

Platine

Aide à l'Église en Détresse (Canada) Inc.
Armée du Salut
Association Diabète Québec
Développement et Paix
Fondation de l'Hôpital
Maisonneuve-Rosemont — HMR
Fondation de l'Hôpital Royal Victoria
Fondation de l'Oratoire
Saint-Joseph de Mont-Royal
Fondation du Centre hospitalier Pierre-Boucher
Fondation du Musée des beaux-arts de Montréal
Fondation Hôtel-Dieu de Saint-Jérôme
Fondation Internationale Roncalli
Fondation Jules et Paul-Émile Léger
Fondation Père Marcell de la Sablonnière, s.j.
Fondation Québécoise du Cancer

Fonds de Recherche de l'Institut de Cardiologie de Montréal
Institut et Hôpital Neurologiques de Montréal
La Fondation de l'Hôpital de Montréal pour enfants
La Fondation de l'Université de Sherbrooke
La Fondation du Séminaire de Sherbrooke
La Fondation Portage
La Société d'Arthrite, division du Québec
Les Ailes de l'Espérance
MISSIO CANADA, l'œuvre pontificale de la propagation de la foi
Musée McCord d'histoire canadienne
S.P.C.A.
Université Concordia

Or

Association du cancer de l'est du Québec
Association québécoise de la fibrose kystique
Fondation Centre hospitalier Notre-Dame de la Merci
Fondation de l'Hôpital du Haut-Richelieu
Fondation de l'Institut de réadaptation de Montréal
Fondation de l'Institut Universitaire de gériatrie de Sherbrooke
Fondation de la Faune du Québec
Fondation de la recherche sur le diabète juvénile, Canada
Fondation du Centre hospitalier de Granby
Fondation du Centre hospitalier de Lachine
Fondation du Centre hospitalier Jacques-Viger

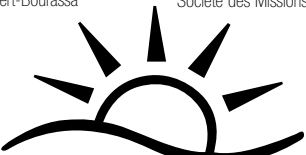
Fondation Hôpital Charles-LeMoine
Fondation Père-Eusèbe-Ménard
Fondation Québécoise des Maladies Mentales
Fondation Québécoise du Scoutisme
Fondation Y des femmes de Montréal
La Fondation canadienne du rein — Succursale du Québec
Missions Franciscaines en Amazonie
Théâtre Centaur
Université Bishop's

Argent

Association des fondations d'établissements de santé au Québec
Association des Grands Frères et Grandes Sœurs du Québec
Association Pulmonaire du Québec
Centraide Laurentides
Centraide Québec
Centre d'arts Orford
Collaboration Santé Internationale
Cydo Nord-Sud
Fondation Armand-Frappier, recherche en santé
Fondation Baillairgé
Fondation Charles-Bruneau
Fondation d'aide aux parents d'enfants handicapés Inc.
Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal
Fondation de l'Hôpital St-Mary
Fondation des Centres jeunesse de Montréal
Fondation du Centre des femmes de Montréal
Fondation du Centre hospitalier de Verdun
Fondation du Centre hospitalier Fleury
Fondation du Centre hospitalier régional de Trois-Rivières

Fondation du Centre hospitalier régional du Suroît
Fondation du Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke
Fondation du Collège Montmorency
Fondation du Grand Séminaire de Montréal
Fondation du Musée du Québec
Fondation du Patrimoine de L'Étincelle
Fondation Haiti Partage
Fondation Jean Lapointe Inc.
Fondation Kateri, organisme d'aide aux jeunes Sud-Américaines
Fondation les Amis du Père Armand Gagné Inc.
Fondation Louis-Marie Parent
Fondation Mira
Fondation Nouvelle Dimension (Difficultés d'apprentissage)
Fondation pour la Culture et l'Éducation
Fonds de pastorale du diocèse de Nicolet
Institut du cancer de Montréal / Fonds Robert-Bourassa

La Fondation Cité de la Santé de Laval
La Fondation de l'Hôpital Brome-Missisquoi-Perkins
La Fondation de l'Hôpital Douglas
La Fondation de l'Hôpital Général Juiif — Sir Mortimer B. Davis
La Fondation de l'Université Laval
La Fondation de la vie
La Fondation Lower Canada College
Les Amis de la montagne
Les Œuvres des abbés Martel et Marcl
L'AMIE
L'Opéra de Montréal
Missionnaires de Mariannhill
Ostéoporose Québec
Oxham-Québec
Société Alzheimer de Montréal
Société Alzheimer Rive-Sud
Société canadienne de la sclérose en plaques — division du Québec
Société canadienne d'hémophilie — Section Québec
Société des Missions Étrangères



Un héritage à partager
Québec

www.unheritage.org
1 888 304-8834

Un programme de
CAGP-ACPD[®]

BMW Canbec

Vente de démonstrateurs et de voitures de fonction



Les premières voitures de fonction et démonstrateurs 2001 et 2002 sont en vente dès maintenant.

Choisissez parmi nos nombreux modèles disponibles pour livraison immédiate et profitez de rabais sans précédent.

Veuillez contacter un de nos représentants des ventes pour tous les détails. Livraison avant le 31 mai 2002.

BMW Canbec
4090, rue Jean-Talon Ouest
Montréal, Québec
(514) 731-7871

Visitez notre site Internet : bmwcanbec.com



Le plaisir de conduire™



Goûtez le même confort sur terre que dans les airs.

(Veillez à ce qu'on vous offre, sur terre, tous les avantages de notre Nouvelle classe Affaires.)

Nouvelle classe Affaires

Mission quasi impossible, tant notre Nouvelle classe Affaires est avantageuse. À commencer par le siège ajustable, qui vous offre un nombre impressionnant d'options de confort dont la position ergonomique en Z pour dormir, et qui peut atteindre une longueur totale de 6'3". De plus, vous bénéficiez d'un service de courriel à partir de votre siège, d'un support pour votre bouteille d'eau, de deux tables de travail (imaginez la commodité) et d'un écran protecteur pour plus d'intimité. Mais où donc sur terre pourriez-vous profiter d'autant de confort qu'avec notre Nouvelle classe Affaires?

Prenez votre envol.

Les éléments de notre Nouvelle classe Affaires sont intégrés progressivement à notre flotte. Cette illustration correspond à un produit de la Nouvelle classe Affaires offert sur nos appareils Boeing 747-400.

www.cathay.ca

CATHAY PACIFIC

L'Allemagne à la traîne de l'Europe

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

L'Allemagne connaît actuellement la plus piètre performance économique de la zone euro et un membre du conseil de la Bundesbank, Hermann Ramsperger, a expliqué à l'occasion d'une conférence à Constance que cela est très normal, même si c'est un peu surprenant pour ceux qui ont connu le dynamisme de l'économie allemande au cours des dernières décennies.

Depuis 1995, le produit intérieur brut de la zone euro a augmenté de 15 %, mais de 10 % seulement en Allemagne. Depuis la chute du mur de Berlin, il y avait eu un boom de la construction en Allemagne de l'Est, dont les statistiques allaient être dorénavant incorporées à celles de la République fédérale. Mais la capacité d'absorber les nouvelles constructions était limitée, comme aussi celle des finances publiques

d'offrir des avantages fiscaux aux entrepreneurs. L'adaptation à cette nouvelle orientation a provoqué une crise, caractérisée par une baisse des investissements dans la construction, qui n'est pas encore entièrement terminée.

La crise a aussi entraîné une perte d'emplois, qui a freiné la croissance pendant la période de 1996 à 2001 d'un quart de point. La croissance de l'emploi ne fut que de 3,5 %, contre 8,5 % dans le reste de la zone euro. Cela n'a pas manqué de freiner la consommation des ménages. Pendant ce temps, les Allemands subissaient aussi une pression fiscale accrue à cause de l'importance de l'effort pour reconstruire l'ancienne Allemagne de l'Est.

La convergence monétaire et financière à l'intérieur de la zone devait aussi favoriser temporairement les autres pays par rapport à l'Allemagne. À cause de son taux d'inflation historiquement très bas, les emprunteurs allemands avaient toujours eu un avantage par rapport aux autres pays européens qui

payaient des taux d'intérêt plus élevés. La convergence, puis l'introduction de l'euro il y a trois ans, ont diminué ces différences et d'autres pays, qui n'avaient pas toujours un accès facile aux marchés des capitaux, ont lentement pu partager l'avantage des Allemands. Pour eux, cela faisait une grande différence et des projets qui étaient jusqu'à présent irréalisables sont entrés dans le domaine du possible.

La situation devrait se rétablir et, pour confirmer cette opinion, M. Ramsperger cite le dernier rapport du Fonds monétaire international. Mais il met aussi en garde contre une vision un peu naïve d'un retour en arrière. En fait, il estime qu'il y aura encore de très grands écarts des rythmes de croissance à l'intérieur de la zone euro. Les pays qui connaissent un niveau de vie plus bas auront tendance à se développer plus rapidement que les pays de pointe. Il propose même de ne plus utiliser l'Allemagne comme étalon du degré de développement et de performance économique en

Europe et de prendre plutôt la France, l'Italie et les Pays-Bas.

Cette tendance deviendra plus prononcée à l'avenir, lors de l'admission de nouveaux membres dont le niveau de vie est encore plus bas. Mais M. Ramsperger n'aborde pas la question de l'Allemagne de l'Est, dont l'intégration aurait dû faire participer l'ensemble du pays à une nouvelle phase dynamique, comme celles que vivent l'Irlande, la Grèce et l'Espagne. Il s'agit avant tout d'un problème social et politique qui a déjoué le calcul un peu téméraire du chancelier Helmut Kohl en 1989

voulant que les Allemands de l'Est retrousseraient leurs manches avec autant d'enthousiasme que les Allemands de l'Ouest en 1948.

M. Ramsperger explique aussi que la différence dans le taux de croissance entre l'Allemagne et les États-Unis reflète en partie l'utilisation plus intensive des technologies de l'information en Amérique du Nord qui entraîne un niveau d'inflation plus bas et, par conséquent, tend à augmenter la croissance réelle. La croissance américaine est aussi avantagée par une croissance démographique plus forte et un niveau d'imposition plus bas.

Le déficit commercial pèse sur le dollar américain

Reuters

NEW YORK — Ininterrompue depuis six ans, la hausse du dollar semble maintenant terminée. D'après les analystes, l'énorme déséquilibre commercial des États-Unis affaiblit la monnaie du pays et pourrait même ralentir sa croissance.

Depuis plus de six ans, le billet vert n'a cessé de progresser, malgré les mises en garde d'économistes soulignant que tôt ou tard, il rencontrerait des difficultés, car l'Amérique importe bien davantage qu'elle n'exporte.

La balance des paiements courants des États-Unis, qui mesure le mouvement des biens et des services, présente actuellement un déficit égal à 4 % du produit intérieur brut (PIB), lui-même évalué à 10 000 milliards de dollars américains. Il n'a pu être surmonté que grâce aux investissements internationaux sur les marchés boursiers et obligataires des États-Unis, qui ont afflué au rythme d'environ 1 milliard US par jour.

Mais comme le désintérêt des investisseurs pour les actifs américains est de plus en plus manifeste, la roue de la Fortune semble avoir tourné pour le dollar.

« Le problème actuel n'est pas de savoir s'il s'agit d'un tournant, car il semble assez évident que c'en est un. Le problème est de déterminer la rapidité de cette évolution », estime la cambiste Laurie Cameron, de J.P. Morgan Private Bank, d'après qui le dollar se dépréciera encore de 5 à 10 % cette année.

En un peu plus de trois mois, le billet vert a reculé de près de 6,5 % par rapport à un large éventail de monnaies, et les analystes estiment que ce n'est que le début d'un processus d'ajustement dans le fonctionnement du commerce américain.

Un affaiblissement du dollar contribuerait à régler le problème, dans la mesure où il réduirait le

déficit des paiements courants. De plus, il pourrait permettre aux États-Unis d'augmenter leurs exportations, les marchandises américaines devenant plus abordables pour les consommateurs étrangers.

Mais d'autres analystes vont plus loin et s'interrogent sur l'effet qu'exercera l'ajustement du déficit des paiements courants sur la première économie mondiale.

« Les États-Unis, dont l'endettement international est le plus important du monde, s'orientent à l'évidence vers un ajustement classique des paiements courants étalé sur plusieurs années, ce qui impliquera un affaiblissement du dollar, un ralentissement de la croissance et tous les autres bouleversements macro-économiques accompagnant ce type d'évolution », commente Stephen Roach, principal économiste de Morgan Stanley. « Le processus en est encore à ses tout débuts. »

D'après les économistes, les États-Unis ont déjà vécu pareille situation entre 1986 et 1988. Le dollar s'est alors déprécié de plus de 30 %, évolution reflétant l'accord conclu en 1985 entre les États-Unis, le Japon, la France et la Grande-Bretagne pour affaiblir le billet vert. Une poursuite de l'affaiblissement du dollar paraît plus probable, et avec elle un ralentissement temporaire de la croissance économique américaine. D'après une étude de la Réserve fédérale publiée en décembre 2000, le processus d'ajustement des pays industrialisés implique une dépréciation sensible de la monnaie — de 10 à 20 % après correction de l'inflation — et un ralentissement de la croissance réelle.

Cet ajustement, qui commence en principe lorsque le déficit des paiements courants représente à peu près 5 % du PIB, dure environ trois ans, d'après l'étude, qui compare 25 épisodes d'ajustement des paiements courants entre 1980 et 1997 dans les pays industrialisés.

Le déficit de la balance américaine des paiements courants, qui représentait 4 % du PIB en 2001, dépassera probablement les 5 % cette année, d'après Stephen Roach.

C'est surtout au cours de la première année du processus d'ajustement que la croissance est la plus touchée. Généralement supérieure à 3 % avant le début de l'ajustement, elle ralentit alors à environ 1 %, à en croire l'étude.

Mais il y a aussi des bonnes nouvelles. Le processus d'ajustement commence généralement par s'accompagner d'une chute des importations. Mais durant la deuxième année, comme l'affaiblissement de la monnaie commence à exercer ses effets sur l'économie réelle, le pays concerné bénéficie d'une flambée des exportations qui corrige son déficit commercial.

La récente chute du dollar ne semble guère avoir inquiété Washington. Au début de mai, le secrétaire au Trésor, Paul O'Neill, partisan d'une politique de dollar fort, faisait valoir que la valeur des monnaies dépendait des performances économiques, et non des longs discours.

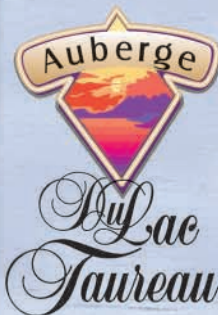
D'après certains analystes, M. O'Neill — qui a également répété à plusieurs reprises que le déficit des paiements courants ne posait pas de problème à l'économie américaine — semble actuellement délaissier la doctrine du dollar fort au profit d'une politique plus orientée vers le « laissez-faire ».

En fait, les économistes estiment que pourvu qu'elle soit progressive, la dépréciation du dollar sera probablement la bienvenue.

Pour réduire le déficit des paiements courants, ajoutent-ils, Washington pourrait aussi encourager l'épargne des Américains, mais c'est hors de question dans une période où la robustesse des dépenses des ménages constitue le principal pilier d'une économie en train de sortir de la récession.

Comme dans un rêve...

Des kilomètres de plage de sable fin et une auberge de grand luxe.



Faites place à l'amour!
Forfait couples

À partir de 244 \$ par personne, en occupation double

Incluant: un trio de fromages et ses fruits frais ainsi qu'une bouteille de vin à la chambre, un dîner table d'hôte du soir (5 services), deux nuitées, deux petits déjeuners et un panier d'amoureux.

Les taxes ne sont pas incluses.



1 877 822-2623

info@lactaureau.com www.lactaureau.com
Saint-Michel-des-Saints

CONCOURS « NOS VACANCES DE RÊVE À L'AUBERGE DU LAC TAUREAU »

À gagner: l'un des 5 forfaits 3 jours/2 nuits tout inclus, comprenant l'hébergement, trois repas par jour et l'accès à toutes les activités (canot, kayak, pédalo, tennis, piscine intérieure, sauna, bain tourbillon).

Retournez ce bulletin dûment rempli à: Concours Nos vacances de rêve à l'Auberge du Lac Taureau, 1260, chemin Centre Nouvel-Air, Saint-Michel-des-Saints (Québec) J0K 3B0

Nom: _____ Âge: _____

Adresse: _____

Code postal: _____

Tél. rés.: _____ Tél. travail: _____

Courriel: _____

Règlement complet disponible à La Presse. Les fac-similés ne sont pas acceptés. La valeur totale approximative des prix offerts est de 4 000 \$. Concours ouvert aux personnes de 18 ans et plus. Les gagnants devront répondre à une question d'habileté mathématique. Les dates de réservation peuvent varier selon les disponibilités. Le tirage aura lieu le 10 juin 2002 à midi.

La Presse

3048369A



Une valeur sûre d'une remarquable performance.



A6 2.7 T

CARACTÉRISTIQUES

Moteur biturbo de 2,7 L et 250 ch issu de la course

Traction intégrale quattro^{MD} qui colle à la route

Boîte manuelle à 6 vitesses, ou boîte automatique à 5 vitesses avec Tiptronic^{MD} disponible

Ensemble de luxe de choix avec toit ouvrant et cuir, offert à un prix spécial

2002 A6 2.7 T
Taux de financement à l'achat ou Taux de location-bail de 3,9%

Location-bail ou Financement* 3,9%**

*Lâcher, jamais.
Être prévisible, jamais.
Dormir sur nos lauriers, jamais.
Se contenter d'être bon, jamais.
SUIVRE, JAMAIS^{MC}*

Aucun dépôt de garantie sur tous les nouveaux modèles A6 2002

AUTOMOBILES E. LAUZON
1384, boulevard Labelle
Blainville (QC)
(450) 430-1460

AUTO STRASSE INC.
5905, autoroute Transcanadienne
Saint-Laurent (QC)
(514) 748-6961

LES AUTOMOBILES POPULAR
5441, rue Saint-Hubert
Montréal (QC)
(514) 274-5471

LES AUTOMOBILES NIQUET
1905, boulevard Sir Wilfrid Laurier
Saint-Bruno (QC)
(450) 653-1553

PARK AVENUE AUDI
8805, boulevard Taschereau
Brossard (QC)
(450) 656-4811

AVANTAGE AUDI :
SERVICES D'ENTRETIEN
PÉRIODIQUE SANS FRAIS
PENDANT
4 ANS
OU 80 000 km

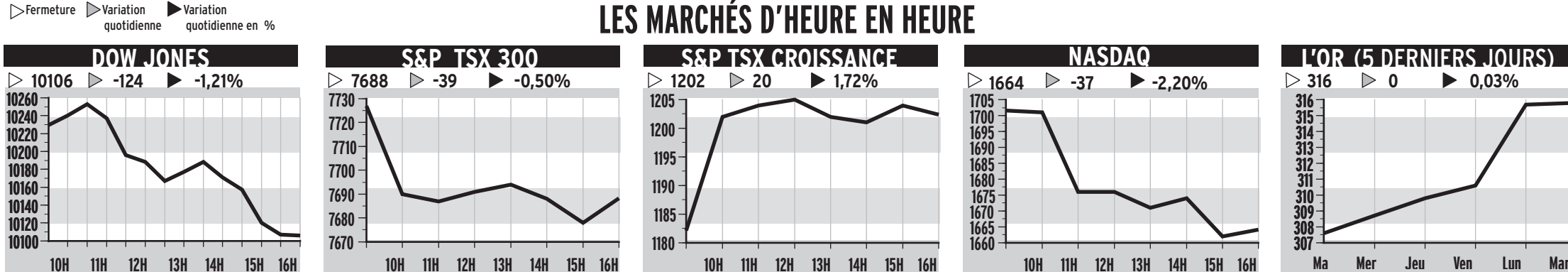
*Taux de financement de 3,9 % offert aux acheteurs admissibles jusqu'à concurrence de 48 mois à l'achat des modèles A6 2.7 T jusqu'au 4 juin 2002. **Location-bail de 699 \$ par mois pendant 48 mois; taxes, immatriculation et inspection de prélivraison en sus. Acompte ou échange équivalent de 9,788,21 \$, dépôt de garantie remboursable de 0 \$ et première mensualité de 699 \$ requis. Montant dû au début du bail : 10,487,21 \$. Bail fermé de 48 mois offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Livraison avant le 4 juin 2002. Taux calculé en fonction du PDSF de la Audi A6 2.7 T 2002 de 65 750 \$, incluant Boîte automatique à 5 vitesses avec Tiptronic, chaîne audio Bose de première qualité, Ensemble de commodités, Ensemble supérieur et Ensemble de luxe de choix. Total des mensualités : 33,552 \$. Contribution du concessionnaire requise, pouvant modifier la transaction finale négociée. Assurances et certaines responsabilités financières éventuelles en fin de bail assumées par le locataire. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Taux de location calculé en fonction d'un taux d'intérêt annuel de 3,9 % pendant 48 mois. Prix réels fixés par le concessionnaire. Demandez les détails au concessionnaire. « Audi », « quattro », « A6 » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de Audi of America, Inc. « Avantage Audi » est une marque de service de Audi of America, Inc. « Tiptronic » est une marque déposée de Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG. ©Audi Canada 2002. Pour en savoir plus sur Audi, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez notre site Internet, à l'adresse audi.canada.com

LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 22 MAI 2002

LA PRESSE AFFAIRES | D15

INVESTIR

LES MARCHÉS D'HEURE EN HEURE



LA BOURSE EN BREF

CROISSANCE TSX

VOLUME				
Mardi				48 730 867
Vendredi				43 941 578

INDICE DE CROISSANCE TSX				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
S&P/SXCroissance	1206,1	1182,1	1202,4	+20,3

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Vendredi		
Actions nég.	999	982		
Gains	232	236		
Pertes	227	186		
Inchangées	540	560		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
	Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
New Bullet Grp	1 863 000	0,31	+0,01	
Amer Bonanza Gol	1 006 900	0,11	—0,01	
eNblast Prodntrs	878 900	0,09	stable	
Montello Res Ltd	861 500	0,13	+0,01	
Madison Enterpr	768 500	0,20	+0,05	

NEW YORK

VOLUME				
Mardi				1 165 832 500
Lundi				985 242 920

INDICES DOW JONES				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Indus.	10292,9	10086,5	10105,7	—123
20 Transp.	2773,0	2699,6	2702,78	—58,5
15 Serv.pub.	291,66	287,05	289,96	+2,33
Composés	2956,9	2908,9	2913,3	—30,0

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions nég.	3 353	3 329		
Gains	1 136	1 196		
Pertes	2 012	1 937		
Inchangées	205	196		
Hauts 02	80	100		
Bas 02	33	26		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
	Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Tycoo Intl. Ltd	26 421 200	22,35	—0,95	
Broadwing Inc	25 199 100	3,70	—1,58	
Home Depot	22 010 600	44,90	—3,60	
Ford Motor	21 710 500	17,58	+0,85	
Gen Electric	19 710 500	32,15	—0,45	
AOL Time Warner	17 727 800	18,58	—0,80	
Lucent Tech	17 634 900	4,73	—0,20	

INDICES STANDARD & POOR'S				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
500 Composés	1099,5	1079,0	1079,88	—12,0
100 Composés	549,56	537,81	538,28	—7,00
400 Moyenne cap.	541,28	531,22	531,68	—7,40
600 Petite cap.	252,10	246,63	247,40	—3,95

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions nég.	3 353	3 329		
Gains	1 136	1 196		
Pertes	2 012	1 937		
Inchangées	205	196		
Hauts 02	80	100		
Bas 02	33	26		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
	Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Tycoo Intl. Ltd	26 421 200	22,35	—0,95	
Broadwing Inc	25 199 100	3,70	—1,58	
Home Depot	22 010 600	44,90	—3,60	
Ford Motor	21 710 500	17,58	+0,85	
Gen Electric	19 710 500	32,15	—0,45	
AOL Time Warner	17 727 800	18,58	—0,80	
Lucent Tech	17 634 900	4,73	—0,20	

INDICES STANDARD & POOR'S				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
500 Composés	1099,5	1079,0	1079,88	—12,0
100 Composés	549,56	537,81	538,28	—7,00
400 Moyenne cap.	541,28	531,22	531,68	—7,40
600 Petite cap.	252,10	246,63	247,40	—3,95

FAITS SAILLANTS				
	Mardi	Lundi		
Actions nég.	3 353	3 329		
Gains	1 136	1 196		
Pertes	2 012	1 937		
Inchangées	205	196		
Hauts 02	80	100		
Bas 02	33	26		

	Haut	Bas	Clôt	Var.	Valeurs	Volume	Clôt	Var.
500 Composés	1099,5	1079,0	1079,88	—12,0	WorldCom Inc.	139 228 900	1,42	—0,07
100 Composés	540,56	537,91	538,99	—3,00	Sun Microsyst	99 258 600	6,88	—0,24
					Cisco Syst	58 675 100	16,16	—0,42
					Intel Corp	46 850 700	29,07	—1,12
					Oracle Corp	40 570 000	8,85	—0,26
					Microsoft Corp	29 972 900	52,19	—1,82

Suite de la page D 14

LES RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

Compagnies	PROFITS (PERTES)		Revenus bruts (\$000)		Var.
	(\$000)		L'an dernier		
	Courant	L'an dernier	Courant	L'an dernier	
Résultats en dollars canadiens					
Bombardier Inc. (const. mat. transp.)Mtl., Qc., 1er trim. 30 avril	219200	241000	-9%		
Boyd Group Inc. (réparation auto)Winn., Man., 1er trim. 31 mars	1108	1098	+0%		
Canadian Imperial Bk of (banque)Tor., Ont., 1er sem. 30 avril	590000	984000	-40%		
Cinram Intl., Inc. (disque compact)Tor., Ont., 1er trim. 31 mars	1,40	2,42	n.disp.	n.disp.	—
Electronics Manufact. (serv. électro.)Tor., Ont., 1er trim. 31 mars	3985	25 +1584%			
Glacier Ventures Intl., (communications)Vanc., C.B. Année 31 déc.	0,07	n.disp.	181433	184203	-1
Global Railway Ind. Ltd. (équip. ch. de fer)Calg., Alb., Année 31 dec.	(186)	(1448)	—%		
Goldfarb Corp. (publicité)Tor., Ont., 1er trim. 31 mars	(0,01)	(0,07)	4194	20880	-79
Hudson's Bay (comm. détail)Tor., Ont., 1er trim. 30 avril	(256)	1969	—%		
McWatters Mining Inc. (mines)Mtl., Qc., 1er trim. 31 mars	n.disp.	n.disp.	13201	10408	+26
Microbix Biosystems Inc. (biotech.)Tor., Ont., 1er sem. 31 mars	(297)	1006	—%		
MIST Inc. (serv. financ.)Tor., Ont., 1er sem. 31 mars	(0,05)	0,18	7122	6901	+3
Peyto Expl. & Devel. (exploration)Calg., Alb., 1er trim. 31 mars	(2705)	(1424)	—%		
River Gold Mines (mines)Tor., Ont., 1er trim. 31 mars	(0,46)	(0,24)	63101	64108	-1
Tappit Resources Ltd. (pétr.&gaz nat.)Région., Sask., 1er trim. 31 mars	(6134)	(11406)	—%		
	(0,15)	(0,20)	1529938	1513428	+1
	(3718)	n.disp.	—%		
	n.disp.	n.disp.	7713	n.disp.	—
	(156)	192	—%		
	n.disp.	n.disp.	1224	1615	-24
	(1775)	5101	—%		
	(0,06)	0,17	28021	26820	+4
	5925	4618	+28%		
	0,14	0,11	17150	14386	+19
	270	(1914)	—%		
	0,01	(0,06)	10372	7899	+31
	462	465	-0%		
	0,03	0,02	3826	4882	-21

PROFITS (PERTES)

1er trim. 4 mai	0,32	0,31		1291805	1162033	+11
Counsel Corp. (serv. financier) Tor., Ont., Année 31 déc.	(62213)	(45433)	—%			
	(2,84)	(1,95)		110333	37607	+193
Home Depot Inc. (entr. constr.) Atlanta, GA 1er trim. 5 mai	856000	632000	+35%			
	0,36	0,27		142820	122000	+17
Nelson Resources Ltd. (pétr. & gaz nat.) Tor., Ont., Année 31 déc.	(11593)	(16519)	—%			
	(0,03)	(0,09)		360	93	+287

PROFITS (PERTES)

NASDAQ												
ch. 52 sem.					ch. 52 sem.							
Haut		Bas		Ferm.	Haut	Haut	Bas	Ferm.	Haut			
33,95	31,80	32,18	32,75	-62	35,42	31,90	32,40	-48	34,75			
29,25	21,98	21,18	21,82	-55	27,55	23,38	24,00	-33	24,50			
4,84	3,24	3,76	8,00	-10	41,34	34,79	35,10	-17	37,25			
28	23	23	21	05	23,84	21,04	21,00	-13	21,25			
49,72	46,76	46,36	48,02	-34	53,44	41,15	41,70	-27	52,66			
18	16,97	16,06	16,30	-13	30,22	13,93						
InfoSpace					INSP	13966	914	95	-98	0,48	0,75	
Informant					INFA	7106	9,31	8,65	9,09	-10	25,14	30,30
Infotomi					INFT	34366	1,80	1,43	1,50	-19	11,70	12,25
Insight					INSI	8438	28,04	26,13	26,36	-15	28,93	32,16
Instinet					INET	10384	7,79	7,45	7,54	-10	21,73	25,66
IntcGrpCn					ICST	6103	22,54	21,05	21,25	-25	27,09	29,67
IntgDvD					IDVT	16655	29,68	27,41	27,77	-31	31,54	34,17
InterNet					INTN	02,4655057	30,4	28,97	29,07	-52	30,40	33,16
Interland					ITLD	17,77	2,75	3,44	3,10	-14	3,14	3,10
Intelume					ITUM	22,17	27,05	26,00	26,37	-57	32,96	34,91

PROFITS (PERTES)

35.599	14401	15.25	34	27.718	786																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
--------	-------	-------	----	--------	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

PROFITS (PERTES)

Compagnies	PROFITS (PERTES)	
------------	------------------	--

VANPA	Chg	VANPA	Chg	VANPA	Chg	VANPA	Chg	VANPA	Chg	VANPA
1	0.00	1	0.00	1	0.00	1	0.00	1	0.00	1
2	0.00	2	0.00	2	0.00	2	0.00	2	0.00	2
3	0.00	3	0.00	3	0.00	3	0.00	3	0.00	3
4	0.00	4	0.00	4	0.00	4	0.00	4	0.00	4
5	0.00	5	0.00	5	0.00	5	0.00	5	0.00	5
6	0.00	6	0.00	6	0.00	6	0.00	6	0.00	6
7	0.00	7	0.00	7	0.00	7	0.00	7	0.00	7
8	0.00	8	0.00	8	0.00	8	0.00	8	0.00	8
9	0.00	9	0.00	9	0.00	9	0.00	9	0.00	9
10	0.00	10	0.00	10	0.00	10	0.00	10	0.00	10
11	0.00	11	0.00	11	0.00	11	0.00	11	0.00	11
12	0.00	12	0.00	12	0.00	12	0.00	12	0.00	12
13	0.00	13	0.00	13	0.00	13	0.00	13	0.00	13
14	0.00	14	0.00	14	0.00	14	0.00	14	0.00	14
15	0.00	15	0.00	15	0.00	15	0.00	15	0.00	15
16	0.00	16	0.00	16	0.00	16	0.00	16	0.00	16
17	0.00	17	0.00	17	0.00	17	0.00	17	0.00	17
18	0.00	18	0.00	18	0.00	18	0.00	18	0.00	18
19	0.00	19	0.00	19	0.00	19	0.00	19	0.00	19
20	0.00	20	0.00	20	0.00	20	0.00	20	0.00	20
21	0.00	21	0.00	21	0.00	21	0.00	21	0.00	21
22	0.00	22	0.00	22	0.00	22	0.00	22	0.00	22
23	0.00	23	0.00	23	0.00	23	0.00	23	0.00	23
24	0.00	24	0.00	24	0.00	24	0.00	24	0.00	24
25	0.00	25	0.00	25	0.00	25	0.00	25	0.00	25
26	0.00	26	0.00	26	0.00	26	0.00	26	0.00	26
27	0.00	27	0.00	27	0.00	27	0.00	27	0.00	27
28	0.00	28	0.00	28	0.00	28	0.00	28	0.00	28
29	0.00	29	0.00	29	0.00	29	0.00	29	0.00	29
30	0.00	30	0.00	30	0.00	30	0.00	30	0.00	30
31	0.00	31	0.00	31	0.00	31	0.00	31	0.00	31
32	0.00	32	0.00	32	0.00	32	0.00	32	0.00	32
33	0.00	33	0.00	33	0.00	33	0.00	33	0.00	33
34	0.00	34	0.00	34	0.00	34	0.00	34	0.00	34
35	0.00	35	0.00	35	0.00	35	0.00	35	0.00	35
36	0.00	36	0.00	36	0.00	36	0.00	36	0.00	36
37	0.00	37	0.00	37	0.00	37	0.00	37	0.00	37
38	0.00	38	0.00	38	0.00	38	0.00	38	0.00	38
39	0.00	39	0.00	39						

BMO Mutual Funds — page D 18

X) _____

Immobilier

131 ÎLE DE MONTRÉAL

PLATEAU, 3/1, 1er ou 2e, jrd, bois franc, jrd, juil, 5585 450-681-1307, 450-675-0541

PLATEAU, 3/1, 4/1, bois franc, juil, 525 \$ à 625 \$, 514-598-9072

PLATEAU, 4/1, nouvelle const., foyer, tranquille, propre, 1095 \$ Claude 514-637-5353

PLATEAU, 6/1, rénové par designer, 3e, foyer, puits lumière, terr., stat. libre 514-273-6789

PLATEAU, 7/1, 1331 St-Joseph, 3e, 3, boîtes, terrasse, chauffée, 2 s/bains, garage, 1550 \$, 514-842-7759

PLATEAU, beaux 4/1, 6/1, cachet, rénové, ensoleillé, terr., juil 750 \$, 1025 \$, 514-523-1049

PLATEAU, condo neuf, 2 étages, secteur Parc Lafontaine, 2 ch., ch., bain, 1000 \$, 514-271-7777

PLATEAU, condo neuf 3/1, r-de-ch, 4 électros, 1er juil 7005 non chauffé 514-34-6241

PLATEAU, Des Erables, 7/1, cuisine, s/manger et salon ouvert, PI, bois, rénové, 1200 \$, 514-524-8917

PLATEAU, face parc, 3e, app. rénové, 1000 \$, 514-525-2777

PLATEAU, grand 3/1, style condo, bois franc, rénové, 1400 \$, 514-525-2777

PLATEAU, grand 4/1, 1 ch. fermée, bois franc, 3e, balcon, 1er juil, 795 \$, 514-521-3506

PLATEAU, luxueux penthouse, 28e étage, face Parc Lafontaine, 3 ch., 3 b., 2 s/bains, 2 grandes terrasses, rénové, 1er juil, 1200 \$, 514-521-3506

PLATEAU, Marquette/Rachel, 4/1, propre, frigo, motte, 575 \$, 514-526-4187

PLATEAU, maître Laurier, cabine, 1000 \$, 514-526-4187

PLATEAU, Parthenais/M-Royal, 5/1, 2 ch., calme, 3e, bois franc, 795 \$, 514-747-9677

PLATEAU, St-Joseph/Bordeaux, 4/1, 2 ch., balcon, 725 \$, 1/1, chauffé, 295 \$, 514-526-2273

PLATEAU, superbe condo 4/1, bois franc, bolsens, foyer, alarme, 3 électros, 1er juil, 1100 \$, 514-526-2273

PRÉS MÉTRO Fabres, 3/1, métro 5/1, style condo, toutes confortables, 514-526-2273

ROSEMONT, 126 ave. 4/1, boîtes, 2 ch., fermées, 650 \$ chauffé, 1er juil, 514-271-2659

ROSEMONT, 2713 Dandurand, 4/1, entrées lav/séc., tranquille, idéal personne seule ou couple, 5305, après 18 h 450-441-4107

ROSEMONT, 39av, beau 4/1 fermé, entrées lav/séc., impeccable, 1er juil, 514-271-8179

ROSEMONT, duplex d'art, 6/1, r-de-ch, 3 ch., bois franc, 5000 \$, 1er juil, 514-271-8179

ROSEMONT, grand 4/1, réno, 2 ch., bien éclairé, r-de-ch, 525 \$, 514-729-4494-1816

ROSEMONT, St-Zotique/266, 3/1, rénové, poêle frigo, bois franc, 425 \$, 514-831-1726

ROXBORO, moins de 10 min, 2 ch., 4/1, bien éclairé, r-de-ch, accès exclusif à la cour, 2 p.l, stat, 514-684-3935

SNOWDON, Queen Mary, grands 2/1, 4/1, jrd, 1000 \$, 514-243-0771, 514-733-7207

ST-DENIS, métro Sherbrooke, 2/1, 4005 non chauffé, 1er juil, 514-678-6206

ST-LAURENT (ville), près Gouin, 7/1, bus duplex, s/fam, chauffé, gar, 514-332-8635

ST-LAURENT (ville), 365 Boul. Deguire, 3/1, 4/1, 3 ch., 3 b., 2 s/bains, 675 \$ à 875 \$, 514-336-4781

ST-LAURENT (VILLE), 990 Côte Vertu, grand 3/1, chauffé, béton, 514-748-8888

ST-LAURENT, (ville), 3/1, 4/1, juil, piscine ext. Prés train de bain, accès facile au parc, 15 et Métropolitain, 514-337-1820

ST-LAURENT, 3, 3/1, 4/1, rénové, imm. bien, quartier de centre-ville, 514-337-1820

ST-LAURENT, 3/1, 4/1, rénové, imm. bien, quartier de centre-ville, 514-337-1820

ST-LAURENT, grand 3/1, 3 ch., poêle/ribo, piscine, Le Saphir, 100 Côte Vertu, juil, août, 675 \$, 514-331-3017

ST-LEONARD, 3/1, 4/1, 3 ch., 3 b., 2 s/bains, 629-1707, 501 (450-666-2206)

ST-LEONARD, 7150 Villa, 4/1, tout inclus, piscine int., buanderie, juil, 514-376-0381

ST-MICHEL, beau grand 4/1 fermé, rénové, 261 \$, 425 \$, 514-322-0005

ST-MICHEL, métro, grand 4/1 près de tout, rue tranquille, élect., juil, 4705 \$, 514-274-2284

ST-PIERRE, 3/1, 4/1, 3 ch., 3 b., 2 s/bains, 629-1707, 501 (450-666-2206)

STE-GENEVIÈVE, bord de l'eau, bateau, locker, stat., eau chaude, 1er juil, 514-332-7027

V.M.R., 45 Brittany, près Centre Rockland, grands 3/1 - 4/1, chauffés, électricité, toutes taxes incluses Voir sur internet

V.M.R., 4/1, luxueux, rénové, près train, les entrées, 950 \$, option garage, 514-731-7833

V.M.R., central, 5/1, rénové, garage disponible, 995 \$ chauffé, eau chaude, 514-234-9194

V.M.R. ADD, 3, 3/1, 4/1, béton, chauffés, ascenseurs, piscine et garage int., 514-738-2704

VERDUN, 127 Desmarché, 3/1, 4/1, rénové, 1000 \$, 514-919-9990

VERDUN, 127 Desmarché, 3/1, 4/1, rénové, 1000 \$, 514-919-9990

WESTMOUNT ADJ., 4/1, rue calme, magnifique vue, 1500 \$, 4/1 sur 2 étages, 2000 \$, 4/1, 5/1 s/bains, face parc, 1450 \$, 514-816-4020

132 CENTRE-VILLE

AV. DES PINS 1400, grand 4/1, 2 s/bains, piscine, sauna, 514-842-8041

CENTRE-VILLE, très beau 4/1, 2 s/bains, 1000 \$, 514-772-8339

COIN SHERBROOKE, 5 min, du métro 1/1 - 2/1 - 3/1 - 4/1, Apprt. meublé disponible

CHAUFFÉ, eau chaude... 3455 CÔTE DES NEIGES 514-946-1531

514-75-URBA-6211

514-842-3650

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

133 VIEUX-MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

134 ÎLE DE MONTRÉAL

AV. DES PINS 1400, grand 4/1, 2 s/bains, piscine, sauna, 514-842-8041

CENTRE-VILLE, très beau 4/1, 2 s/bains, 1000 \$, 514-772-8339

COIN SHERBROOKE, 5 min, du métro 1/1 - 2/1 - 3/1 - 4/1, Apprt. meublé disponible

CHAUFFÉ, eau chaude... 3455 CÔTE DES NEIGES 514-946-1531

514-75-URBA-6211

514-842-3650

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

135 VIEUX-MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

136 APPARTEMENT MEUBLÉS

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

137 BANLIEUE OUEST

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

138 BANLIEUE OUEST

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

139 LAURENTIDES

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

140 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

141 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

142 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

143 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

144 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

145 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

146 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

147 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

148 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

149 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

150 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

151 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2/1, meublé, luxueux, 23e étage, ensoleillé, bois, piscine, saun, air, 1215 \$/mois, 514-569-3840

152 ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS à louer

1250 à 4500 \$ par, avec air conditionné 514-256-5000

MAISONNEUSE ET GREEN! Grand condo 5/1, chauffé, planchers lattes, foyer, haut plafond, électros, tout inclus, 1350 \$, Animaux acceptés, Daniel 514-668-4400

MÉTRO Guy, 2

mon actualité

mes sports

mes jeux

mes films

imaginez tout savoir tout le temps

Voici les nouveaux Services d'ACCÈSmobile:
essayez-les sans frais pour 2 mois[†].

Infos, sorties, messagerie et plus:
profitez d'un monde d'infos directement de votre cellulaire.

Pour 25\$ par mois:

- 1000 minutes les soirs et les week-ends + 50 minutes de jour
- les **Services d'ACCÈSmobile** suivants sans frais pour 2 mois:
accès Internet – par le biais de Ma page d'accueil sans fil –,
messagerie texte et courriel



Motorola T193

24⁹⁹\$

(après crédit de 75\$*)

- Envoi et réception de messages texte
- Prêt-à-naviguer Internet
- Composition vocale
- Sonneries téléchargeables

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.

CELLULAND

LA CABINE
TELEPHONIQUE

Dumoulin

FUTURE SHOP

» CENTRE HI-FI

[†] Vous devez souscrire aux Services d'ACCÈSmobile pour recevoir la prime de deux mois sans frais. Des frais s'appliqueront après les deux premiers mois. *Le crédit de 75\$ sera appliqué sur la facture sur réception d'une preuve d'achat. Applicable à toute nouvelle entente de deux ans seulement, pour les forfaits de 20\$ ou plus par mois. Les frais d'accès au système et au service d'urgence 911, les frais d'interurbain et de déplacement, les frais liés aux services additionnels en option, la messagerie texte facturée à l'utilisation ainsi que les taxes exigibles associées à ces services seront également facturés mensuellement. Offre d'une durée limitée. Soujette à changement sans préavis. Les appels de jour de semaine: de 8 h à 18 h du lundi au vendredi. **Rogers Communications Inc. Utilisé sous licence. **AT&T Corp. Utilisé sous licence.

| INVESTISSEMENT |

La SGF veut conserver le même rythme

HÉLÈNE BARIL

À LA VEILLE de compléter un premier mandat de cinq ans à la tête de la Société générale de financement, Claude Blanchet ne voit pas la nécessité de réduire le rythme des investissements de la SGF, mais il propose d'organiser ses interventions selon le principe des filières industrielles.

Les filières industrielles, une version revue et améliorée des grappes de l'ancien ministre Gerald Tremblay, sont au cœur du plan de développement 2003-2008 que vient de déposer la SGF auprès du gouvernement, a fait savoir hier son président Claude Blanchet, au cours d'une entrevue avec *La Presse*.

La SGF achève de dépenser les 2 milliards de dollars qui lui ont été consentis par le gouvernement québécois pour les cinq dernières années. Pendant les cinq prochaines, la SGF peut-elle continuer à investir 500 millions par année dans l'économie québécoise? « Je croirais que oui », a dit M. Blanchet, qui explique que même si certains secteurs auront fait le plein d'investissements, des besoins nouveaux apparaîtront dans d'autres secteurs.

La SGF n'a pas non plus l'intention de cibler plus étroitement certains secteurs d'activités. « On continue notre métier », avance Claude Blanchet au sujet de son plan de travail à venir. Plutôt que de travailler les dossiers d'investissement un à un, la SGF veut innover en encourageant les entreprises d'un même secteur d'activités à collaborer ensemble, selon le principe des filières industrielles.

« La filière industrielle favorise l'innovation, la croissance de la productivité et l'adaptation au nouveau contexte du partage de la connaissance », dit le nouveau credo de la SGF, qui devra être approuvé par le gouvernement cet automne.

Selon M. Blanchet, il s'agit du moyen le plus efficace pour « agir sur le PIB ». Au cours des quatre dernières années, la SGF soutient avoir suscité des investissements de 7,5 milliards et contribué à la création de 43 000 emplois.

Le président de la SGF, dont le mandat vient d'être renouvelé pour une autre période de cinq ans, déposera aujourd'hui à l'Assemblée nationale les résultats de la société d'État pour l'exercice 2001. L'exercice s'est soldé par une perte nette de près de 100 millions, a déjà révélé *La Presse*.

L'Acura 1.7EL
21 700 \$*

298 \$**/mois



L'Acura RSX
24 000 \$*

298 \$**/mois



ACURA vos concessionnaires fiables

*P.D.S.F. de 21 700\$ pour l'Acura 1.7EL (modèle ES3562E) et de 24 000\$ pour l'Acura RSX (modèle DC5362PB) 2002 neuves. Transport et préparation (900\$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Garantie Acura limitée de 5 ans/100 000 km. Les modèles offerts peuvent différer des photographies. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Les deux premiers services d'entretien sont compris. Assistance routière 24 heures Acura.

**Offre de location-bail d'une durée limitée, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Tarif mensuel de location-bail d'une durée de 48 mois établi pour l'Acura 1.7EL (modèle ES3562E) et l'Acura RSX (modèle DC5362PB) 2002 neuves. Total des paiements de 16 954\$ et 18 954\$ respectivement. Un acompte de 2 650\$ pour la 1.7EL, de +650\$ pour la RSX, un dépôt de garantie et un premier versement sont requis. Option 0\$ comptant aussi offerte. Les modèles offerts peuvent différer des photographies. Allocation de 24 000 km par année (frais de 0,12 \$ par kilomètre supplémentaire). Transport et préparation inclus, taxes, immatriculation et assurance en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée.

†Financement à l'achat de 5,8 % S.A.C. pour la 1.7EL seulement. Du 1^{er} au 31 mai 2002. Un acompte pourrait être exigé.



GALERIES ACURA
7100, boul. Métropolitain E., Anjou
(514) 354-8811

ACURA GABRIEL
4648, boul. Saint-Jean, Dollard-des-Ormeaux
(514) 696-7777

LUCIANI ACURA
4040, rue Jean-Talon O., Montréal
(514) 340-1344

ACURA BROSSARD
9100, boul. Taschereau O., Brossard
(450) 659-1616

ACURA DE LAVAL
2500, boul. Chomedey, Laval
(450) 682-4050

ACURA PLUS
255, boul. de la Seigneurie, Blainville
(450) 435-4455



ACURA

L'Acura 1.7EL

Offre de financement de
5,8 %[†]

Incluant: nouveau moteur 1,7 litre VTEC
• freins à disque aux 4 roues avec ABS
• climatiseur • groupe électrique •
radio AM/FM avec lecteur CD • roues en
alliage et tellement plus...

La nouvelle Acura RSX

Incluant: moteur 2,0 litres i-VTEC de 160 chevaux • freins
à disque aux 4 roues • roues de 15 po • groupe électrique
• climatiseur automatique • radio AM/FM avec lecteur CD
• système d'entrée sans clé et tellement plus...