

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
6290,73 13,06 0,2%	1071,94 -11,11 -1,0%	358,96 1,10 0,3%	213,50 -1,83 -0,8%	1271,47 -6,90 -0,5%	7524,06 -44,12 -0,6%	800,73 -6,75 -0,8%	350,50 \$US -4,20 -1,2%	33,82 \$US -1,07 -3,1%	67,94 CUS -0,31 -0,27

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 12 MARS 2003

BOURSES

Desjardins veut faire participer ses membres à son capital

RÉJEAN BOURDEAU

Pour renforcer ses bases et assurer sa croissance, le Mouvement Desjardins propose d'accroître la participation financière de ses membres à la capitalisation des caisses et du réseau, a appris *La Presse Affaires*.

Cette recommandation, tirée d'un document dont nous avons obtenu copie, fait partie des nombreuses propositions qui seront débattues au cours des assises générales du 18^e congrès d'orientation de Desjardins qui se tiendra à Montréal le 29 mars prochain sur le thème « Renouveau coopératif Desjardins ».

Ces recommandations font suite à la plus importante consultation de son histoire. La démarche, lancée l'an dernier pour mettre à jour ses pratiques coopératives, a permis à la puissante institution présidée par Alban D'Amours de recueillir les commentaires de plus de 17 000 membres, employés et dirigeants.

Dans le document, on peut lire que « pour l'instant, les caisses ont un niveau de capitalisation convenable, mais il n'est pas sûr que les bases actuelles puissent, dans l'avenir, suffire à tous les besoins de développement ».

La capitalisation de Desjardins inclut l'avoir des membres, les réserves et les parts permanentes. L'an dernier, elle s'élevait à 5 milliards de dollars.

Trois programmes

Dans le but d'accentuer les « sentiments d'appartenance » des membres et « d'accroître leur participation personnelle dans la capitalisation des caisses et du réseau », la coop financière recommande que les « politiques, les pratiques et les normes de capitalisation favorisent davantage l'apport personnel des membres au capital ».

Pour se faire, Desjardins propose d'élaborer un programme de ristourne sous forme de parts, un concept complémentaire à la ristourne au comptant. Ce programme de ristourne-part permettrait de convertir une partie des excédents annuels sous la forme de parts individuelles.

On suggère également de créer « un ou des produits de capitalisation » conférant aux membres détenteurs des avantages dans l'utilisation des services de la caisse, comme une réduction des frais de service, un accès à des forfaits exclusifs, etc.

Desjardins recommande également que les titres émis pour capitaliser les caisses et le Mouvement (titres offerts à des investisseurs extérieurs) soient accessibles aux membres.

On se souviendra que l'an dernier, Desjardins a réalisé une émission de 800 millions de titres de dettes (obligations) de 10 ans et de 15 ans sur le marché canadien qui avait connu un grand succès.

Voir MEMBRES en D2

Autre texte en D2



Photothèque PC ©

La puissante institution présidée par Alban D'Amours (notre photo) a pu recueillir les commentaires de plus de 17 000 membres, employés et dirigeants.

L'OPEP n'ouvrira pas plus le robinet

Agence France-Presse

VIENNE — L'OPEP a pris le risque de décevoir en décidant hier de ne pas toucher à sa production de brut, en dépit de l'imminence d'une guerre en Irak, tout en promettant d'être vigilante pour prévenir une pénurie ou un excès de l'offre.

Cette « non-décision » des ministres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), réunis à Vienne, était largement attendue par les marchés, tant toute autre aurait été difficile à prendre dans le contexte géopolitique actuel.

Le marché a d'ailleurs ignoré la réunion, préférant concentrer son attention sur les désaccords au sein du Conseil de sécurité de l'ONU. « La réunion de l'OPEP était complètement hors de propos dans le contexte présent », a commenté Clay Smith, analyste à la Commerzbank.

Les ministres du cartel ont pourtant fait de leur mieux pour rassurer en assénant, à tour de rôle, qu'il n'existait actuellement pas de pénurie de brut, même si les prix ne cessent de flamber depuis plusieurs semaines au fur et à mesure que la diplomatie mondiale semble s'enliser sur la question irakienne.

« Éliminez les tambours de guerre et le prix s'atténuera », a déclaré le ministre saoudien du Pétrole, Ali al-Nouaimi.

Voir OPEP en D2

AUJOURD'HUI

La Cité du multimédia perd des locataires

Particulièrement secouée par les difficultés du secteur des technologies en crise depuis 2001, la Cité du multimédia perd des locataires. Le taux d'inoccupation aurait atteint 28,7 %. *Page 5*

Le marketing viral au secours de la SAQ

Une campagne de recrutement a dépassé de 11 fois les objectifs à la Société des alcools du Québec. La chronique *Stratégie marketing*. *Page 6*

Le fondateur d'ImClone paye

Samuel Waksal, fondateur et ancien PDG d'ImClone Systems, a consenti à payer 804 367 \$ US dans le cadre d'un règlement partiel d'accusations, au civil, de délit d'initié. *Page 10*

La confiance des Canadiens diminue

La confiance des consommateurs canadiens a décliné pour le troisième trimestre consécutif, reflétant ainsi la tendance aux États-Unis. Par contre, en ce qui concerne l'avenir, les Canadiens semblent moins pessimistes que leurs voisins du Sud. *Page 16*

Les coûts d'administration de la Caisse de dépôt grimpent en flèche

HÉLÈNE BARIL

PENDANT que les rendements dégringolaient, au moins un indicateur grimpait en flèche à la Caisse de dépôt et placement du Québec, celui des frais d'exploitation, qui ont augmenté de 65 % entre 2001 et 2002.

La Caisse de dépôt a dépensé 321 millions de dollars l'an dernier pour investir l'argent de ses déposants, soit 253 millions en frais de gestion des placements et 68 millions en frais d'administration proprement dits. Il s'agit de hausses de 54,2 % et de 19,2 % respectivement comparativement à l'exercice précédent.

Une fois soustraits les honoraires que la Caisse empoche en gérant les portefeuilles de clients externes, les frais d'exploitation atteignent 257 millions, quand même 65 % de plus qu'en 2001.

Cette augmentation est due à la croissance des activités de l'organisation, notamment au développement de bureaux à l'étranger et à la prospection de nouvelles clientèles, explique la direction de la Caisse de dépôt dans son rapport annuel rendu public lundi.

Exprimés par tranche d'actif, les frais de gestion de placement ont aussi augmenté, passant de 19 cents par 100 dollars d'actif net à 27 cents par 100 dollars d'actif net. Malgré cette hausse, le coût de gestion des placements de la Caisse se compare avantageusement à celui de ses pairs, soutient la direction, parce qu'elle utilise davantage ses ressources internes et fait moins appel à des gestionnaires externes que les autres caisses de retraite.

La hausse des frais d'exploitation inclut des frais inhabituels de 37 millions pour couvrir les dépenses engendrées par la restructuration des activités de la Caisse autour de son activité principale de gestionnaire de fonds. Peu après son arrivée à la tête de la Caisse à l'automne dernier, le nouveau président, Henri-Paul Rousseau, a freiné les projets de développement lancés par son prédécesseur Jean-Claude Scraire, à l'exception de la construction du nouveau bureau d'affaires au centre-ville de Montréal, trop avancée pour y mettre un terme. Il a notamment fermé la plupart des bureaux à l'étranger et licencié 138 de ses 950 employés.

Des 37 millions que coûtera cette rationalisation, 11 millions iront à des indemnités de cessation d'emploi et 11 autres millions seront versés en indemnités et bris de contrats liés aux activités à l'étranger.

La Caisse de dépôt compte maintenant 814 employés, auxquels il faut ajouter les 1697 qui travaillent dans les filiales du secteur immobilier, pour un total de 2511 personnes. C'est encore plus que le maximum fixé par un règlement interne, qui limite le nombre d'employés de la Caisse à 1,3 personne pour chaque tranche de 100 millions d'actif géré.

L'actif sous gestion de la Caisse de dépôt était de 129,6 milliards au 31 décembre 2002, ce qui veut dire que son effectif devrait être de 1677 employés plutôt que de 2511.

Pas de prime pour les dirigeants
Les gestionnaires de la Caisse de dépôt ont obtenu un rendement global de -9,57 % en 2002. L'année précédente, le rendement avait été de -5 %.

Voir CAISSE en D2



Photo MARTIN TREMBLAY, La Presse ©

Henri-Paul Rousseau a freiné les projets de développement lancés par son prédécesseur Jean-Claude Scraire, à l'exception de la construction du nouveau bureau d'affaires au centre-ville de Montréal (notre photo), trop avancée pour y mettre un terme.

Clavardage

mercredi à 18 h

cyberpresse.ca

cyberpresse.ca/clavardage



Mathias Brunet

Échanges LNH: le Canadien en sort-il gagnant?

Desjardins fait une foule de propositions

RÉJEAN BOURDEAU

Les 2000 délégués qui participeront au 18^e congrès du Mouvement Desjardins à la fin de mars auront une foule de propositions à se mettre sous la dent.

Ces recommandations (voir aussi le texte en D1) s'inspirent de la vaste consultation publique tenue depuis un an auprès de 17 000 personnes, parmi les membres, les employés et les dirigeants de la coop financière.

Voici donc, en vrac, les faits saillants du document d'information, dont *La Presse Affaires* a obtenu copie.

Pratiques commerciales distinctives

Desjardins recommande, à la fois, de préserver l'accessibilité des services des caisses et de rechercher de nouvelles façons de faire pour que les services soient accessibles à tous les membres, à des conditions adaptées

à leur situation, et cela, sans égard à leur potentiel d'affaires. Invités à déterminer les trois pratiques les plus aptes à bien traduire la nature coopérative, les participants ont choisi, par ordre : l'accessibilité, le programme de loyauté (l'ancienneté, le nombre de produits détenus, le potentiel d'affaires, etc.) et l'engagement formel envers le membre (transparence, prévenance, intégrité, etc.).

Participation démocratique des membres

On recommande que chaque caisse consulte ses membres sur les principes directeurs qui doivent guider ses décisions, notamment le projet mobilisateur de la caisse (projet développé avec ou sans la participation du Mouvement concernant les jeunes, le développement du milieu, etc.) ; les orientations à moyen terme de la caisse ; les modifications importantes à son réseau de distribution et le plan d'engagement de la caisse dans son milieu.

Animation de la vie associative

On propose la création d'une fonction en

animation de la vie associative, comprenant notamment la responsabilité de soutenir l'organisation des assemblées générales, l'accueil des nouveaux membres, la caisse scolaire, etc.

Bénévolat ou rémunération des dirigeants élus

Les délégués devront voter sur une possible rétribution de la fonction de président de caisse et de tous les dirigeants élus des caisses.

Quelque 60 % des répondants sont en faveur de maintenir la gratuité des fonctions pour l'ensemble des dirigeants élus (à l'exception du président de la caisse, pour environ le tiers d'entre eux).

De plus, 38 % seraient ouverts à l'idée d'une allocation forfaitaire spéciale pour le président. Par contre, 43 % choisissent le bénévolat pour tous.

Maintien du nombre optimal de dirigeants

Desjardins recommande aux caisses d'avoir à leur conseil d'administration au moins cinq administrateurs plus un adminis-

trateur par tranche de 5000 membres, jusqu'au maximum de 15 administrateurs.

Projet mobilisateur pour la caisse et le Mouvement

On recommande que chaque caisse soit invitée à se donner un projet mobilisateur, dans la lignée de celui du réseau si cela est jugé pertinent au niveau de la caisse, mais avec le souci premier qu'il soit adapté à son environnement propre et aux besoins du milieu.

Ce projet mobilisateur ne peut se réaliser que sur un horizon minimum de trois à cinq ans. Pas moins de 97,7 % des participants aux ateliers de consultation sont d'accord avec l'hypothèse d'un tel projet pour la caisse ou pour le réseau.

Au niveau local, les pistes les plus fréquemment suggérées sont de créer de l'emploi pour les jeunes (aide aux entreprises, faciliter l'embauche et les études, etc.), le développement du milieu (soutien aux entreprises existantes, etc.) et les personnes âgées (coopérative de logement ou de service à domicile, foyers d'accueil, etc.)

MEMBRES

Suite de la page D1

L'émission avait été achetée uniquement par des investisseurs institutionnels (caisses de retraite, fonds communs, etc.).

Au cours des consultations, tenue notamment dans les caisses et sur Internet, de nombreux participants ont souhaité que de tels titres soient dorénavant accessibles aux membres, peut-on lire.

Selon Desjardins, les personnes sondées sont d'accord, dans une proportion de 75 à 81 %, avec les moyens proposés pour permettre aux membres individuels de participer à la capitalisation de l'institution.

Rappelons que Desjardins possède un des meilleurs ratios de capital de première catégorie (indicateur de la santé financière) de son industrie, à 12,8 % pour le dernier exercice.

La semaine dernière, l'institution a annoncé des excédents (profits nets) records de 848 millions pour l'an passé, en hausse de 41 % par rapport à l'exercice précédent.

Cela lui a permis de redistribuer

presque un demi-milliard à ses membres sous forme de ristournes, un bond de 242 millions par rapport à l'année précédente.

Nouveau calcul de ristourne

La question des ristournes a aussi fait l'objet de la consultation. Puisque les activités de Desjardins s'élargissent désormais à l'ensemble des services financiers, 78 % des répondants pensent que le procédé traditionnel de calcul des ristournes n'est plus à jour.

On souhaite que les ristournes soient attribuées sur l'ensemble du volume d'affaires réalisé dans les caisses concernées en fonction de l'épargne, des prêts, des fonds de placement, des valeurs mobilières, des assurances, des cartes Visa, etc.

De plus, deux répondants sur trois veulent que « le calcul de la ristourne considère aussi les affaires antérieures en vue de récompenser la fidélité des membres ».

Desjardins recommande donc d'amender le programme de ristourne pour tenir compte de l'en-

semble des affaires que chaque membre a réalisé au cours du dernier exercice financier et que la ristourne soit bonifiée pour reconnaître l'apport de chaque membre au cours des années antérieures.

On garde les 5 \$

Par ailleurs, les participants à la consultation sont quasi unanimes (95,6 %) concernant la part de qualification, soit les fameux 5 \$ en vigueur depuis 1900 pour être membre de Desjardins : ils ne veulent pas l'abolir.

Il n'y a toutefois pas de consensus pour savoir quelle devrait être la valeur de cette part. Un peu plus de la moitié (51,4 %) veulent la maintenir à 5 \$ alors que 44,2 % favorisent une hausse de sa valeur, tout en étant partagés à parts égales entre les propositions de 10 \$, 20 \$ et 25 \$.

Les opinions étant divisées, Desjardins recommande que la valeur de la part de qualification soit maintenue à 5 \$.

CAISSE

Suite de la page D1

En deux ans, l'actif net de la caisse, c'est-à-dire l'argent de ses 21 déposants, a donc fondu de 11,5 milliards de dollars.

En raison de cette piètre performance, aucun des hauts dirigeants de la Caisse de dépôt n'ont obtenu de prime pour l'exercice 2002, a indiqué hier la porte-parole, Lucie Frenière.

Toutefois, les gestionnaires de portefeuille qui ont réussi à surpasser leurs objectifs personnels ont pu augmenter leur rémunération avec des primes.

Tous les employés de la Caisse se préparent à déménager dans leur bureau tout neuf dont l'aménagement a nécessité des investissements de 376 millions. Avant

même d'être inauguré, le nouveau nid de la Caisse, dont l'adresse est le 1000, place Jean-Paul-Riopelle, a perdu de la valeur. À la demande de la vérificatrice générale, la valeur marchande de l'immeuble principal et de l'hôtel attenant a dû être amputée de 127 millions dans le bilan de 2002.

OPEP

Suite de la page D1

Si la hausse des prix gêne les pays occidentaux en pesant sur leur croissance et en gonflant l'inflation, les pays de l'OPEP redoutent pour leur part davantage que les prix ne s'effondrent après une guerre rapide et victorieuse des États-Unis en Irak.

La guerre du Golfe en 1991, qui avait été suivie d'un tel effondrement, a laissé des traces dans la mémoire des responsables pétroliers.

En fait, l'OPEP est confrontée à un dilemme. « Il est très clair que nous aurons une plus faible demande au deuxième trimestre. Si on se base sur les fondamentaux, je répète que nous devons diminuer la production », a souligné le ministre iranien du Pétrole, Bijan Hamdar Zangeneh.

« Mais à cause de la tension politique et des circonstances particu-

lières, nous avons décidé de ne rien changer au cours de cette réunion », a-t-il ajouté.

La perspective d'une guerre en Irak ne pose pas que des problèmes de quantité de brut disponible. « L'OPEP (qui compte 10 pays musulmans sur 11) ne prendra pas de mesure qui puisse être interprétée par les musulmans et les Arabes comme un soutien apporté à une attaque américaine », a parallèlement souligné le ministre iranien. « Pour le moment, nous devons éviter de prendre des mesures politiques », a-t-il insisté.

Le cartel semble de ce fait avoir enterré l'idée d'un « plan d'urgence » en cas de guerre, qui avait été évoqué vendredi par une source proche de l'organisation. Soucieux de ne pas sortir les mains vides de sa réunion, le cartel a mis l'accent sur les marges de manoeuvre sup-

plémentaires et sa capacité de réaction dont il estime disposer.

« Nos pays membres ont encore des capacités supplémentaires pour faire face à de possibles manques dans l'approvisionnement mondial », a ainsi déclaré le président de l'OPEP, le Qatarite Abdullah bin Hamad al-Attiah.

« Nous pouvons effectuer cet apport rapidement. Nous sommes également capables d'agir si le marché était sur-approvisionné, notamment au deuxième trimestre, lorsque la demande est traditionnellement basse », a-t-il ajouté. Selon plusieurs ministres, l'OPEP dispose de capacités de production non utilisées estimées à quelque 3 ou 4 millions de barils par jour. Des chiffres qui laissent les analystes dubitatifs. Selon eux, cette marge de manoeuvre est bien plus étroite que cela...

APPEL D'OFFRES



LE DIRECTEUR GÉNÉRAL
DES ÉLECTIONS DU QUÉBEC

Avis d'appel d'offres

CONTRAT D'ENTRETIEN MÉNAGER

Numéro d'avis d'appel d'offres: DGE 03-05

MANDAT

Le Directeur général des élections du Québec (DGE) requiert, par le présent document d'appel d'offres, des soumissions de fournisseurs spécialisés pour assurer l'entretien ménager de l'Édifice René-Lévesque sis au 3460, rue de La Pêrade à Sainte-Foy, Québec et du Centre de distribution Roger Lefrançois, sis au 2895, rue Kepler, Parc Colbert à Sainte-Foy, Québec.

VISITE DES LIEUX

Une visite des lieux sera effectuée par le chargé de projet. Les soumissionnaires intéressés devront se présenter à 9h30 le 17 mars 2003 à l'entrée principale du 3460, rue de La Pêrade à Sainte-Foy, Québec.

DURÉE DU CONTRAT

Le contrat sera consenti pour une période d'un an à compter du 1er avril 2003 jusqu'au 31 mars 2004 et pourra, à cette date, être renouvelé aux mêmes conditions, à deux reprises, et ce, jusqu'au 31 mars 2006.

ENREGISTREMENT ISO

L'appel d'offres s'adresse aux seuls fournisseurs oeuvrant dans la spécialité «Entretien ménager général» qui sont titulaires d'un certificat d'enregistrement ISO 9003 ou à toute autre forme ISO plus exigeante et cette exigence est une considération essentielle à la conformité de la soumission.

FOURNISSEURS ADMIS À PRÉSENTER UNE SOUMISSION

Seuls sont admis à présenter une soumission les fournisseurs possédant les qualifications requises et ayant un établissement au Québec.

OBTENTION DES DOCUMENTS D'APPEL D'OFFRES

Les documents d'appel d'offres sont disponibles exclusivement sur le site MERX à l'adresse suivante : www.merx.cebra.com ou au numéro de téléphone : 1 800 964-6379. Le numéro de référence de l'avis d'appel d'offres sur le site MERX est le : 76990. Ces documents peuvent être obtenus au coût établi par la firme Cebra.

RÉCEPTION DES SOUMISSIONS

Les soumissions concernant le présent appel d'offres doivent être transmises avant 15 h, heure en vigueur localement, le 25 mars 2003, à l'adresse ci-dessous mentionnée.

Le Directeur général des élections
a/s Mme Jacynthe Laberge
Service des ressources financières et de l'approvisionnement
Direction des Services à la gestion
3460, rue de La Pêrade, 2^e étage
Sainte-Foy (Québec) G1X 3Y5

Les heures d'ouverture des bureaux du Directeur général des élections sont de 8 h 30 à 16 h 30, du lundi au vendredi inclusivement.

RÉSERVE

« Le DGE ne s'engage à accepter aucune des soumissions reçues »

Pour toute information, communiquer avec :

Jacynthe Laberge
Téléphone : (418) 644-8044 ou 1 800 463-4385
Télécopieur : (418) 646-4093 / Courriel : jlaborge@dgeq.qc.ca

3124489A



ÉCONO FLASHES

Cinar | Micheline Charest règle pour 3000\$

MARIE ROUSSEAU, qui poursuivait la fondatrice de Cinar en cour des petites créances pour un montant de 3000 \$, s'est vu refuser le droit d'amender sa réclamation à 7000 \$ par le juge Denis Charrette. Le juge estime qu'en réduisant volontairement sa créance à 3000 \$ quand elle a intenté la poursuite, M^{me} Rousseau renonçait à la différence de sa créance réelle, qui est d'environ 12 000 \$. Elle ne peut donc profiter du fait que, depuis juin dernier, la somme maximale d'une créance devant cette instance, est passée de 3000 à 7000 \$. M^{me} Rousseau recevra donc les 3000 \$ que M^{me} Charest avait de toutes façons accepté de verser la semaine dernière, afin de régler l'affaire. Rappelons que Marie Rousseau, une ex-actionnaire de Cinar, reprochait à Micheline Charest d'avoir commis une faute en déclarant seulement deux ans après le fait des transactions d'initiales à la Commission des valeurs mobilières, alors qu'il faut les déclarer dans les 10 jours. Le magistrat conclut que M^{me} Charest a effectivement agi en violation flagrante de la loi, alors qu'elle était présidente du conseil de Cinar. — *La Presse*

Saturn | Poursuite en justice contre Corel

SATURN Solutions, de Montréal, a intenté une poursuite en justice contre Corel, d'Ottawa, en Cour supérieure de l'Ontario. Dans sa demande, Saturn réclame 2,5 millions de dollars en dommages et intérêts, alléguant que Corel a illicitement mis fin à un contrat, qui stipulait que Saturn effectuait la reproduction, l'assemblage, l'entreposage, l'emballage et la fabrication de cédéroms des logiciels de Corel. — *Pierre Bellemare*



Affaires

704 SITES INTERNET

LE PARADIS TERESTRE
vous intéresse. Visitez :
www3.sympatico.ca/pierre307

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

C.A. pour P.M.E. Impôts, tenue de livre, états financiers, consultation, etc.
F. Pecoraro C.A. 514-374-0644

CONCEPT original et futuriste qui relie finalement l'internet et le monde réel. Investissement min. 10 000 \$, et possibilité de le tripler en moins d'un an. 450-682-0412

GRANBY. Centre de formation (méthode exclusive en informatique) établie depuis 9 ans, pourrait s'intégrer à toutes autres types d'entreprises. 450-375-4792 soir

NOUVEAU PROJET /VIEUX MONTRÉAL
CITÉ DU MULTIMÉDIA

696 rue WILLIAM /angle QUEEN
Immeuble 19ième siècle. Possibilité de 20 - 25 condos de luxe, 10 - 13 garages. R de ch. commercial. Projet vendu avec tous les plans et devis. Un potentiel garanti. 2.2 millions

GINETTE TREMBLAY / GILLES ROCHON
Royal LePage Héritage 514-934-1818

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

POURVOIRIE, à droits exclusifs de chasse et pêche, Côte-Nord. Prix 250 000 \$. Personne sérieuse. 514-973-2904

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

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

FINANCEMENT privé pour immeubles commerciaux et résidentiels, projets spéciaux, possibilité partenariat. 514-774-3898

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

725 TENUE DE LIVRES, IMPÔT

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

★★★ **IMPÔTS** ★★★ par comptable agréé 514 707-3779 www.QuanLe.com

SERVICES COMPTABLES
Comptable agréé
Impôts particuliers 50\$ et +
514-842-1023 Berri / Viger (métro Berri)

700



Avis

800

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

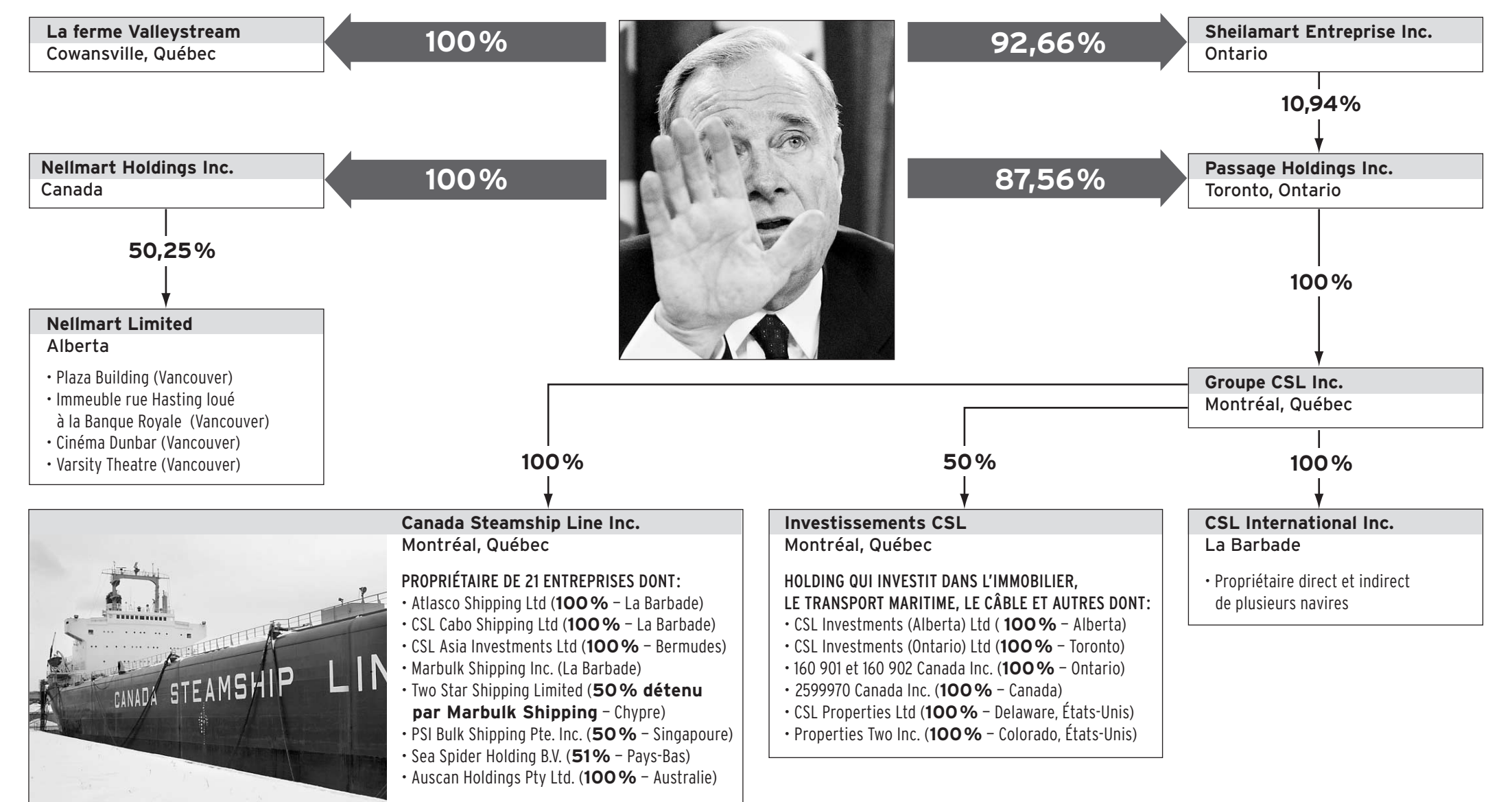
PRENEZ AVIS que **LISETTE NADEAU**, dont l'adresse est le 5712 du Bocage, Pierrefonds, Québec, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **LISE NADEAU**.
À Pierrefonds, le 3 mars 2003
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **FL2 INC.**, constituée en vertu de la Loi sur les compagnies (Québec) et ayant son siège social dans la ville de Coteau-du-Lac, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Signé à Montréal, ce 10 mars 2003.
Les propriétaires de la compagnie FL2 INC. matricule 1160726262.
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **ÉRECTION BRETON LTÉE**, s'adressera à l'inspecteur général des institutions financières afin d'obtenir la permission de se dissoudre, conformément aux dispositions de la Loi sur les compagnies.
Montréal, le 10 mars 2003
GROSS PINSKY
Procureurs de la compagnie
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **2867-4943 QUÉBEC INC.**, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Laval, 11 mars 2003
André Scheffer, président.
R 850

Les tentacules financiers de Paul Martin



Paul Martin cède la barre de CSL à ses trois fils

GILLES TOUPIN

OTTAWA – Paul Martin, le favori dans la course à la succession de Jean Chrétien, a annoncé hier qu’il abandonnait à ses trois fils l’entière propriété et le contrôle de sa compagnie de navigation, Canada Steamship Lines (CSL).

M. Martin souhaite ainsi mettre un terme aux accusations de conflit d’intérêts qui circulent depuis un certain temps à propos de son niveau d’implication dans la gestion de l’entreprise familiale.

« Que je gagne la course à la direction ou non, a déclaré hier en conférence de presse l’ancien ministre des Finances, Sheila (son épouse et coactionnaire) et moi

nous nous départirons de toutes nos actions dans Canada Steamship Lines et, par le fait même, nous laisserons l’entière propriété et le contrôle de la compagnie à nos trois fils. »

Le montant de la transaction et son traitement fiscal n’ont pas été divulgués. M. Martin a affirmé hier qu’il ne sait pas combien ses actions lui rapporteront, et qu’il laisse les détails de la vente aux avocats. La fortune de M. Martin n’a jamais été révélée, mais CanWest News Service a récemment estimé à 693 millions de dollars la valeur des actifs détenus par CSL, et à 293 millions son chiffre d’affaires.

Les adversaires de Paul Martin dans la course à la direction du Parti libéral du Canada et les partis de l’opposition ont allégué un conflit d’intérêts et fait pression pour que M. Martin se déporte de CSL,

après les révélations de sa participation à des séances d’informations consacrées aux affaires de CSL alors qu’il était ministre des Finances. Hier, M. Martin a confirmé que de telles séances avaient eu lieu, mais affirmé qu’elles étaient autorisées en vertu de l’accord de gestion sans droit de regard que lui a présenté le conseiller en éthique Howard Wilson et auquel il s’est soumis dès son élection en 1993. « Cet accord me tenait complètement à l’écart des opérations au jour le jour de la gestion de la compagnie pendant que je siégeais au cabinet. »

12 réunions en 10 ans

L’accord en question, cependant, autorisait le ministre à assister, sur requête du conseiller en éthique, à des « réunions extraordinaires », ce qu’il a fait à une douzaine d’occasions au cours de la dernière décennie.

L’aspirant chef du PLC a précisé que ces réunions « étaient restreintes aux seuls sujets spécifiquement permis par le conseiller en éthique » et qu’elles étaient nécessaires lorsque certaines décisions importantes exposaient la compagnie à des risques majeurs. « En de telles circonstances, a dit M. Martin, il est tout à fait naturel pour les fiduciaires de ressentir une obligation d’a tout le moins m’informer de leurs décisions. » M. Martin a dit avoir pris l’habitude de ne pas donner d’instructions à CSL lorsqu’il était ministre, même si l’accord élaboré par le conseiller en éthique lui en donnait le droit.

Paul Martin a affirmé, à l’intention de ceux qui lui ont reproché d’avoir gardé secret cet accord, que toutes les dispositions de l’entente se trouvent sur le site Web du conseiller en éthique depuis le moment de la signature de l’entente en 1993.

M. Martin a pris ces dispositions hier en déclarant qu’il n’était pas entré dans la vie publique pour s’enrichir. « Je suis entré en politique, a-t-il dit, pour apporter une contribution au pays. C’est ce que j’ai essayé de faire comme ministre des Finances. Et c’est ce que je veux faire en tant que premier ministre. » Il a affirmé qu’il avait depuis longtemps décidé de céder CSL à ses trois fils, Paul-William, James et David, mais que les récents événements l’ont poussé à agir plus vite que prévu. Ses trois fils sont déjà actionnaires de la compagnie. M. Martin et sa femme possèdent une catégorie spéciale d’actions avec droit de vote qu’ils leur céderont. Il a ajouté qu’il n’aura aucun intérêt reporté dans l’avenir dans la compagnie et qu’il renoncera à toute réclamation future pour acquérir de nouveau le contrôle de celle-ci lorsqu’il se retirera de la vie publique.

La vente d’Aéroplan repoussée

Presse Canadienne

AIR CANADA et Onex ont convenu hier de repousser d’un mois — au 30 avril — la vente d’une participation dans Aéroplan. Ce report a été demandé par Onex, qui poursuit la vérification des états financiers. Onex affirme avoir besoin de plus de temps pour étudier certains éléments de la transaction. Les deux entreprises ont annoncé en janvier qu’Onex avait accepté de payer 245 millions de dollars en échange d’une participation de 35 % dans Aéroplan.

Le prix de la transaction pourrait gonfler à 350 millions si Aéroplan atteint certains objectifs fixés. L’entente devait originalement être officialisée à la fin de mars. Aéroplan, qui possède six millions de membres, a été créée en 1984 et a généré plus de 600 millions de revenus en 2002.

Les revenus grimpent encore à la SAQ

JACQUES BENOIT

DOPÉES par l’intérêt toujours croissant pour le vin, les ventes nettes de la Société des alcools du Québec (SAQ), c’est-à-dire exclusion faite des taxes, ont progressé de 12 % au niveau record de 674,4 millions de dollars au troisième trimestre par rapport au même trimestre un an plus tôt.

Le bénéfice net pour cette période particulièrement achalandée (octobre, novembre et décembre) a grimpé encore davantage, soit de 14,8 %, à 237,6 millions. Ceci, naturellement, sans parler de l’apport des nombreuses taxes, principalement la TPS et la TVQ, qui rapportent annuellement plusieurs centaines de millions à Québec et à Ottawa.

Les ventes ont augmenté à la fois dans les quelque 400 succursales de la société d’État (+ 12,2 %, à 573,9 millions) et le réseau épiceries-dépanneurs (+ 11 %, à 100,5 millions).

« La SAQ va très bien », soulignait hier son président-directeur général, Louis L. Roquet, dans un communiqué.

La marge bénéficiaire sur les ventes nettes, qui avait reculé sous la présidence de Gaétan Frigon, a elle aussi progressé pour atteindre 33,1 % comparativement à 32,6 % pour la même période l’année dernière.

Au troisième trimestre, rappelait hier la société d’État, celle-ci a fait des dépenses en capital de 40,6 millions, dont une trentaine de millions dans l’agrandissement de son grand entrepôt de Montréal et le reste, entre autres, dans la rénovation de succursales.

« Nous allons, au cours des mois et des années qui vont suivre, pouvoir de plus en plus profiter des investissements importants qui ont été consentis au cours des dernières années », notait hier son PDG.

Au dernier exercice, le bénéfice net (le dividende, disait-on précédemment) de la SAQ s’est élevé à 488,7 millions. En incluant les taxes, c’est 1028,5 millions que la société d’État a versé aux deux gouvernements, soit 770 millions à Québec et 258,5 millions à Ottawa.

En volume, les ventes de vin ont compté pour 81 % au troisième trimestre, comparativement à 13 % dans le cas des spiritueux et à 6 % pour la bière, le cidre et les boissons panachées.

En hausse de 14,8 %, à 482 millions, les ventes nettes de vin ont représenté ainsi 71,5 % du chiffre d’affaires.

Quant aux spiritueux, enfin, dont les ventes ont longtemps diminué, elles ont augmenté de 4,1 %, à 165,6 millions, comptant ainsi pour 24,5 % du chiffre d’affaires.

En hausse de 14,8 %, à 482 millions, les ventes nettes de vin ont représenté ainsi 71,5 % du chiffre d’affaires.



UN NOUVEAU FÉLIN FAIT SON ENTRÉE.

JOHN SCOTTI JAGUAR VOUS INVITE À VENIR ADMIRER LA TOUTE NOUVELLE XJ 2004

LES 12 ET 13 MARS CHEZ JOHN SCOTTI JAGUAR

www.thenewXJ.com

Soyez l'un des premiers à admirer et découvrir la toute nouvelle XJ. La XJ 2004 sera en effet dévoilée en avant-première les 12 et 13 mars chez John Scotti Jaguar. Cette toute nouvelle XJ marque une avancée technique exceptionnelle pour la technologie automobile. Avec une carrosserie tout aluminium qui définit de nouvelles normes dynamiques pour l'accélération, le comportement, l'efficacité et le confort. Une expérience inoubliable vous attend.

« Sans conteste la meilleure voiture au monde. Elle définit de nouvelles normes dans sa catégorie. » Jesse Crosse

JOHN SCOTTI JAGUAR

4305, boul. Métropolitain Est, St. Léonard, Québec H1R 1Z4 L'art de la performance

Tél. (514) 725-2221 Téléc. (514) 725-3662



NOUVEAU ET EXCLUSIF AU 105.7 RYTHME FM

Le Club des Confidentes

Un vaste réseau d'entraide conçu par et pour les femmes

105.7 Rythme FM

La station la plus musicale du grand Montréal



Dominique Bertrand

Musique & Confidences en semaine dès midi

Pour devenir membre : www.rythmefm.com

3125184A

312516A

+

Matco-Ravary: profits en baisse de 40 %

Presse Canadienne

LE DÉTAILLANT de matériaux de construction montréalais Matco-Ravary déclare une baisse de près de 40 % de ses profits pour son exercice financier 2002. Les bénéfices passent de 286 255 \$ en

2001 à 170 077 \$ en 2002. La direction explique que cette chute reflète la dépréciation des actifs à la suite de leur vente au Groupe BMR et les frais associés à la transaction. Le bénéfice par action est donc passé de 7 cents en 2001 à 4 cents en 2002. Les ventes de l'entreprise ont ce-

pendant augmenté de 12,4 %, à 66,1 millions de dollars, alors qu'elles étaient de 58,8 millions un an plus tôt. Le 6 mars dernier, Matco-Ravary cédait la quasi-totalité de ses activités au Groupe BMR en échange de 24,1 millions.

2500 embauches d'été et entrepôt à Calgary pour Rona

Presse Canadienne

RONA investira 30 millions de dollars pour se doter d'un nouvel entrepôt de 300 000 pieds carrés à Calgary, en Alberta.

Cet établissement servira de centre de distribution pour tout l'ouest du pays, a souligné le directeur des communications

de l'entreprise québécoise, Sylvain Morissette. Une centaine de personnes devraient y travailler.

L'entrepôt actuel de Rona en Alberta compte 80 000 pieds carrés et n'emploie que 20 personnes. Par ailleurs, Rona prévoit aussi embaucher quelque 2500 travailleurs temporaires, qui uniront leurs efforts à ceux du personnel des 41 établis-

sements de grande surface Rona l'Entrepôt, Rona Le Régional et Rona Home & Garden pendant la saison estivale. Pour combler ces postes, Rona organise une « Journée Défi-emploi » demain dans tous ses magasins.

Hier, à la Bourse de Toronto, l'action de Rona a perdu 5 cents et clôturé à 13,70 \$.

Uniprix et Essaim fusionneront sans entraîner de pertes d'emplois

MARIE TISON

Le regroupement des chaînes de pharmacie Uniprix et Essaim ne devrait entraîner aucune perte d'emploi. « Ce qui est envisagé, c'est plus une création d'emplois qu'autre chose », a affirmé le porte-parole d'Uniprix, Pierre Gince.

Les chaînes Uniprix et Essaim ont fait savoir hier qu'elles avaient signé un protocole d'entente en vue d'une fusion. Les deux bannières continueront de coexister et même de se livrer concurrence.

« Chaque bannière a son propre positionnement », a indiqué M. Gince, soulignant que les pharmacies Essaim étaient de plus petite taille que les pharmacies Uniprix. « Elles sont souvent complémentaires et elles répondent à des besoins différents », a-t-il soutenu. Il n'est donc pas question pour l'instant de fermer d'établissements.

Le siège social d'Essaim de Boucherville disparaîtra, mais ses 40 employés déménageront en bloc dans le siège social d'Uniprix, dans l'arrondissement de Saint-Léonard. « Comme les deux bannières continueront d'exister, Essaim aura encore besoin de son équipe de direction », a commenté M. Gince.

Unipharm

Le regroupement, qui prendra le nom d'Unipharm, deviendra le plus important groupe de pharmacies indépendantes au Québec. Les détails de la transaction n'ont cependant pas été déterminés. « Différents scénarios sont à l'étude », a indiqué M. Gince. Nous sommes encore loin de la fusion. C'est un long processus, laborieux et complexe. »

Uniprix compte 234 pharmacies affiliées d'une superficie moyenne de 7000 pieds carrés. Son chiffre d'affaires global a atteint 970 millions de dollars en 2002.

Par comparaison, Essaim compte 175 pharmacies de plus petite superficie. Elle a enregistré un chiffre d'affaires de 475 millions en 2002. Contrairement à Uniprix, Essaim est présente dans les provinces de l'Atlantique avec une vingtaine de pharmacies et en Ontario avec une quinzaine d'établissements.

La transaction aura surtout comme avantage d'augmenter le pouvoir d'achat du regroupement et d'obtenir ainsi de meilleurs prix auprès du grossiste qu'ils partagent déjà, McKesson, le plus important grossiste pharmaceutique en Amérique du Nord.

« Les consommateurs vont en bénéficier », a promis le porte-parole d'Uniprix.

La nouvelle de la fusion n'a pas surpris Jean-Charles Chebat, titulaire de la chaire de commerce Omer Deserres de HEC Montréal. « C'était écrit dans le ciel, a-t-il dit. C'est une industrie qui dépend beaucoup des économies d'échelle. »

Il a expliqué que les pharmacies ne se démarquaient pas au niveau des produits ou du service, qui sont équivalents, mais au niveau de l'emplacement et des prix. Ce dernier élément est important pour les consommateurs, mais aussi pour les pharmaciens propriétaires.

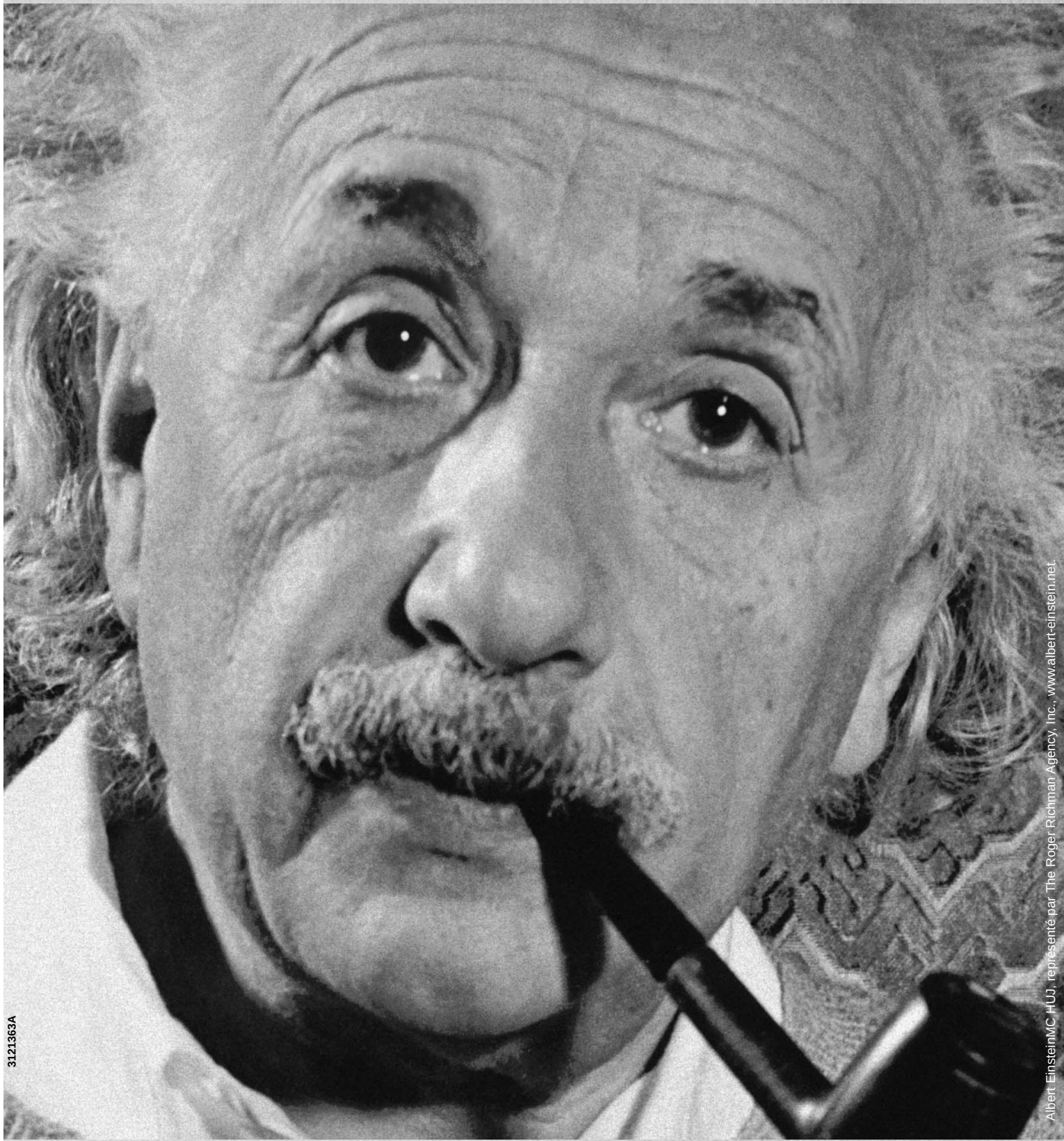
François Coutu, président et chef de l'exploitation du Groupe Jean Coutu, note que les pharmacies sous bannière font face à la concurrence des grandes surfaces. « Il était nécessaire qu'il y ait restructuration pour contrer cette faiblesse. »

Selon M. Chebat, les fusions ne font que commencer dans le domaine des pharmacies au Québec.

André Rhéaume, vice-président au marketing chez Famili-Prix, a cependant affirmé que son entreprise n'envisageait pas cette stratégie. « Nous sommes en pleine croissance, nous pensons ouvrir une vingtaine de pharmacies cette année, a-t-il déclaré. Nous pensons continuer ce que nous faisons depuis deux ou trois ans. »



LES GRANDS PENSEURS TRANSFORMENT NOTRE VISION.



3121363A

Albert Einstein/MC HUIJ, représenté par The Roger Richmond Agency, Inc., www.albert-einstein.net

La roue. La presse à imprimer. Le moteur à combustion interne. L'ampoule électrique. Le téléphone. La liste s'allonge. Toutes ces innovations possèdent une caractéristique commune : elles sont le fruit des réflexions de penseurs ayant cultivé l'intelligence des idées.

Chez Gowlings, cette intelligence anime toutes nos actions. C'est pourquoi nous réunissons les meilleures ressources juridiques depuis plus d'un siècle. Pour amener nos penseurs à collaborer avec les vôtres, communiquez avec nous au 1 866 Gowlings.

L'INTELLIGENCE DES IDÉES.^{MC}

GOWLINGS

Avocats | Agents de brevets et marques de commerce

Grands penseurs du droit depuis 1887.

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Région de Waterloo | Calgary | Vancouver | Moscou |

www.gowlings.com

MARCHÉ AUX PUCES

7 jours consécutifs
pour seulement
26,25 \$* pour 3 lignes

1,25 \$* par ligne additionnelle par jour
*taxes en sus

LES PETITES ANNONCES
La Presse
cyberpresse.ca
987-VENDU
sans frais 1 866 987-VENDU (8363)

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

3117283A

3121411

La Cité du multimédia perd des locataires

L'édifice sera bientôt mis en vente, affirme le courtier Devencore

LAURIER CLOUTIER

Particulièrement secouée par les difficultés du secteur des technologies en crise depuis 2001, la Cité du multimédia perd des locataires. « Depuis six mois, le taux d'inoccupation de la Cité du multimédia a grimpé en flèche et atteint 28,7 % », un taux record, souligne Marie-Claude Lacroix, vice-présidente chez le courtier Devencore, de Montréal, dans sa dernière étude sur le marché des immeubles de bureaux au centre-ville.

La Cité du multimédia reconnaît avoir perdu des locataires dans la tourmente des technos mais conteste vigoureusement les chiffres avancés par Devencore. Le taux d'inoccupation des six premières phases se limite à 5 ou 6 %, affirme la porte-parole, Isabelle Giasson. Le taux de location de la phase sept a grimpé de 77 % à 85 % depuis le 31 décembre 2002, ajoute-t-elle.

Ce complexe du multimédia, qui profite d'avantages fiscaux du gouvernement du Québec, appartient à 37,5 % à la Caisse de dépôt et placement, à 37,5 % au Fonds FTQ et à 25 % à la Société de développement de Montréal.

« Au cours de la dernière année, 472 000 pieds carrés se sont libérés » à la Cité du multimédia, ajoute Marie-Claude Lacroix.



Photo MARTIN TREMBLAY, La Presse

Au cours de la dernière année, 472 000 pieds carrés de locaux se sont libérés à la Cité du multimédia.

« Tout nouvel agrandissement est incertain. » Le taux de 28,7 % s'applique cependant aux neuf phases mais la phase 8 n'est pas terminée et la phase 9 n'a pas encore été mise en chantier, convient M^{me} Lacroix. Pour trouver des locataires, il faut tout de suite mettre en marché les neuf phases.

Si on considère seulement les sept immeubles construits, le taux d'inoccupation de l'immeuble subventionné tombe à 15,06 %, dit M^{me} Lacroix.

Bientôt à vendre

« La Cité du multimédia va bientôt être à vendre, affirme M^{me} Lacroix, de Devencore. Ça va changer de mains. » Mais elle ajoute que « ce n'est pas encore officiel ». Le porte-parole de la SITQ (une filiale de la Caisse de dépôt), Jacques-André Chartrand, ne peut nier. « La SITQ fait toujours une gestion dynamique de son actif et réévalue ses placements » (...) « Je ne crois pas que la SITQ ait reçu des offres », dit toutefois M. Chartrand.

Contredisant en partie l'étude de Devencore au sujet des locaux loués, Isabelle Giasson affirme qu'au 31 décembre 2002, les locaux des six premières phases étaient loués à 94 % ou plus. La phase 8 est « en développement ». Proxima a fait faillite en juin dernier, libérant 43 000 pieds carrés, et Nuance Com a quitté un de ses deux étages l'automne dernier, repris cependant par CGI-Cognicase, explique Isabelle Giasson. Ortho Soft a doublé ses locaux. Le personnel de Trigonix a quadruplé depuis 1999.

Huit nouvelles entreprises viennent d'aménager, dont Guillemot, Conceptum, Big Knowledge, Silicomp, Césart Création et Ocean Wide, dit M^{me} Giasson.

Les sept phases construites ont une superficie de 982 550 pieds carrés, l'équivalent d'une tour de bureaux de 45 étages. Seulement 8 % des locaux de la phase 8 ont été loués et rien dans la phase 9, précise l'étude de Devencore.

Cela dit, « pas mal d'espace devient disponible dans le centre-ville et de belles opportunités s'offrent aux locataires », dit Marie-Claude Lacroix.

Cité du commerce électronique

Quant à la Cité du commerce électronique, elle se porte mieux mais doit encore trouver des locataires pour occuper 29 % des locaux de son deuxième immeuble de 391 000 pieds carrés que le Mouvement Desjardins a mis en chantier il y a trois mois. « Il est déjà loué à 71 % et c'est certainement un immeuble qui va trouver preneur », estime Marie-Claude Lacroix. Dans la première tour, 98 % des locaux de 500 000 pieds carrés ont été loués.

« La première phase est pratiquement complétée et 900 employés de CGI occupent des locaux depuis un mois », déclare le président de la Cité du commerce électronique, Harry Plafter. La phase deux commencera à émerger de ses fondations « dans deux semaines. Computer Science Corp y a loué 50 000 pieds carrés et, devenant le principal locataire, IBM a signé pour 200 000 pieds carrés et 50 000 additionnels récemment. Il faut livrer les locaux à IBM d'ici le 1^{er} décembre », souligne Harry Plafter.

Cogeco retranché du S&P/TSX

Reuters

TORONTO — Trois firmes de Montréal sont parmi les huit titres que Standard and Poor's a retranché hier de l'indice S&P/TSX. Le holding de communications Cogeco inc. et les biopharmaceutiques Pangeo Pharma et Cryocath Technologies ont écopé lors de la revue trimestrielle de la composition de l'indice.

Les changements seront en vigueur après la fermeture des marchés le 21 mars, laissant 220 titres au sein de l'indice qui a remplacé le TSE 300.

Inex Pharmaceuticals, l'aurifère Crystallex International, les Brasseries Sleeman, le spécialiste d'énergie alternative Westport Innovations inc. et le fabricant de composants aéronautiques Magellan Aerospace Corp. ont aussi tiré leur révérence.

Standard and Poor's a resserré les critères d'inclusion dans l'indice l'an dernier, retranchant les compagnies avec un trop faible volume de transaction ou une trop petite capitalisation boursière.

La seule addition sera le titre d'Eldorado Gold Corp., qui a profité de la récente remontée du prix de l'or.

URRMA Biopharma près du but

La Presse

LA SOCIÉTÉ URRMA Biopharma a commencé sa dernière étude en vue du dépôt d'une demande préalable de commercialisation auprès de la Food and Drug Administration (FDA) américaine pour son kit de diagnostic Anti-R7V pour le VIH. L'étude représente la dernière de six études, englobant un total de 1450 patients, exigées par la FDA. Le kit de diagnostic de URRMA détecte la présence ou l'absence de l'anticorps anti-R7V chez les individus séropositifs pour le HIV. Une forte corrélation a été établie selon laquelle lorsque l'anticorps anti-R7V est présent chez les individus séropositifs pour le HIV, ces derniers ne progresseront pas jusqu'à l'étape SIDA dans un avenir prévisible. URRMA estime que cette information aidera le médecin traitant à décider de prescrire ou non le traitement anti-rétroviral habituel.

3123547A

L'EMPIRE, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE
AVIS DE CONVOCATION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES ET DES TITULAIRES DE POLICES AVEC PARTICIPATION
Avis est par les présentes donné que l'assemblée générale annuelle des actionnaires et des titulaires de polices avec participation de **L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie** (ci-après appelée la « Compagnie ») se tiendra au 165, avenue University, à Toronto en Ontario, le mercredi 2 avril 2003 à 9 h 30 aux fins suivantes :
1. Recevoir et étudier le rapport des administrateurs et les états financiers pour l'exercice écoulé, de même que le rapport des vérificateurs.
2. Elire des administrateurs.
3. Nommer des vérificateurs.
4. Traiter tout autre sujet pouvant être présenté à l'assemblée générale selon la procédure.
Fait à Kingston, Ontario, le 28 février 2003.
Par ordre du conseil d'administration :
Le Secrétaire, Richard B. Carly
Les titulaires de polices avec participation peuvent obtenir une copie de la circulaire de sollicitation de procurations en présentant une demande au :
Secrétaire
L'Empire, Compagnie d'Assurance-vie
259, rue King Est, Kingston (Ontario) K7L 3A8

3123549



Téléchargez le résumé du Budget du Québec

dès 7 h ce matin au :

www.cga-quebec.org





VOLVO
pour la vie

LE PREMIER VUS ASSEZ SÉCURITAIRE POUR ÊTRE UNE VOLVO.

N'importe qui peut construire un VUS. Mais pas un VUS Volvo. La Volvo XC90 incarne l'équilibre presque parfait entre le design, la capacité et, bien sûr, la sécurité. Il s'agit d'un véritable VUS de nouvelle génération. Pour faire l'expérience de la nouvelle Volvo XC90, venez en faire l'essai dès aujourd'hui ou visitez le site www.volvocanada.com

Nous prenons les commandes pour des livraisons au printemps.



LA TOUTE NOUVELLE VOLVO XC90
BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE

54,995 \$ PDSF

Saint-Léonard
JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4315, boul. Métropolitain Est
(tél.) 726-9394

Saint-Hyacinthe
AUTOMOBILES CHICOTTE INC.
855, rue Johnson
(450) 771-5205

Sainte-Agathe
FRANKE VOLVO
180, rue Principale
(819) 926-4775

Laval
VOLVO LAVAL
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 667-4950

Brossard
VOLVO DE BROSSARD
9405, boul. Taschereau
(450) 659-8888

Montréal
UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré
(814) 727-8866

Pointe-Claire
VOLVO POINTE-CLAIRE
15, Auto Plaza
(514) 593-3595

3123231A

*Le PDSF pour une Volvo XC90 2.5T 2003 est de 54 995 \$. Le modèle illustré est une Volvo XC90 T6. PDSF de 59 995 \$, équipement en option non inclus. Frais de transport et de livraison de 1 050 \$. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2003 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Brouillez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.

3123154

STRATÉGIE MARKETING

Le marketing viral au secours de la SAQ

Une campagne de recrutement dépasse de 11 fois les objectifs

FRANÇOIS PERREAU
collaboration spéciale

Lancé à l'automne de 1996, le site Web de la Société des alcools du Québec (SAQ) comporte depuis octobre 2000 un volet transactionnel touchant plus de 8700 produits. Un des outils utilisés pour stimuler les achats en ligne est l'Infocourriel SAQ, une newsletter mensuelle et gratuite qui propose du contenu rédactionnel, comme des recettes, mais qui présente surtout les nouveautés et les promotions en cours.

En novembre dernier, 33 000 internautes étaient abonnés au bulletin. À l'approche des Fêtes et de ce qui s'y rattache en matière de consommation de boisson, la direction de la société d'État a mis en place une opération visant à accroître le nombre d'abonnés. « L'Infocourriel nous permet de communiquer périodiquement avec nos clients et de bénéficier d'une banque de données sur eux, explique Karine Vincent, analyste Internet de la SAQ. De plus, c'est un outil qui favorise l'achat puisque la majorité des nouveaux abonnés effectuent une transaction en ligne deux ou trois mois après avoir reçu leur premier numéro. »

Le concours « Place à la vie de château », élaboré avec Cossette Interactif, division technologique du Groupe Cossette Communication, fut donc lancé pour deux semaines à la mi-novembre avec l'objectif de générer 8175 nouveaux abonnements. Les participants n'avaient qu'à remplir un formulaire en ligne afin de pouvoir remporter un cellier de 1500 \$. En renvoyant la fiche, ils recevaient une confirmation d'inscription, laquelle leur proposait un abonnement à l'Infocourriel.

Pour faire connaître sa promotion, la SAQ a bien entendu recouru à son propre site. « À l'approche des Fêtes, notre site atteint des pointes allant jusqu'à 20 000



Pour faire connaître son concours « Place à la vie de château », la SAQ a mis des annonces sur des sites tels que BellZinc, Webfin, MSN.ca et Canoë, fréquentés par la clientèle cible, les hommes de 30-45 ans à la scolarité et aux revenus supérieurs à la moyenne.

visites par jour », signale Karine Vincent. On a également placé des annonces de formats variés (*pop-up*, *pop-under*, boutons, liens textes, etc.) sur des sites tels que BellZinc, Webfin, MSN.ca et Canoë, fréquentés par la clientèle cible, les hommes de 30-45 ans à la scolarité et aux revenus supérieurs à la moyenne.

Un effet d'entraînement

En 18 jours, l'opération a généré 90 118 nouveaux abonnements, un nombre 11 fois plus élevé que l'objectif initial. En fait, 40 % des participants au concours se sont abonnés à l'Infocourriel. Une des raisons de ce succès provient du volet de marketing viral élaboré dans la stratégie. Chaque participant pouvait en effet ajouter jusqu'à 10 noms de personnes afin d'obtenir autant de chances supplémentaires de remporter le grand prix. Ces gens étaient par la suite sollicités par courriel afin de savoir s'ils désiraient à leur tour participer au concours et s'inscrire à la newsletter.

La composante virale a joué un rôle crucial en attirant 40 450 abonnés, alors qu'on souhaitait en recruter 1975 par cette méthode. « Le marketing viral présente l'avantage d'être exponentiel, chaque nom pouvant nous en rapporter 10 autres. Cependant, en temps normal, plus on s'éloigne de la première ligne d'abonnés, plus l'effet diminue. À notre surprise, l'intérêt s'est plutôt maintenu pendant toute l'opération », explique Karine Vincent.

Cela dit, d'autres aspects ont contribué au succès de la promo. « Le prix proposé correspondait parfaitement à ce qu'est la SAQ. Il s'agissait donc susceptible d'intéresser notre cible. De plus, les occasions de remporter un cellier par un concours promo-

tionnel sont nettement plus rares que celles de gagner une voiture ou un voyage. »

À la lumière des résultats de cette première opération du genre pour la SAQ, on pense la reprendre d'ici la fin du printemps ou pour les Fêtes de fin d'année. Toutefois, les responsables du marketing de SAQ.com devront d'abord gérer une banque de données passée presque du jour au lendemain d'une trentaine de milliers de noms à plus de 120 000. « Il ne donne rien de recruter de nouveaux membres si nous ne suscitons pas un premier achat en ligne, dit Karine Vincent. Nous leur proposons donc des promotions thématiques selon les saisons ou les événements.

Ainsi, pour la Saint-Valentin, nous avons offert une boîte de chocolats pour chaque tranche d'achat en ligne de 150 \$. » Si le montant exigé pour obtenir la prime peut paraître élevé, c'est que le prix moyen d'une commande sur le site SAQ.com est de 180 \$.

Victime de son propre succès, la SAQ doit aussi désormais ajuster sa logistique et certaines de ses méthodes. Par exemple, l'envoi mensuel de l'Infocourriel doit maintenant être segmenté à coups de 10 000 abonnés et s'étaler sur plus d'une journée. « Nous savons que 80 % des abonnés qui reçoivent la newsletter l'ouvrent immédiatement, signale Karine Vincent. Par conséquent, cela fait autant de gens qui se trouvent simultanément sur le site et qui, dans bien des cas, se rendent au même endroit et effectuent les mêmes requêtes. Afin de doser l'achalandage, nous devons fractionner l'envoi du bulletin. »

Le marketing viral a attiré 40 450 abonnés, alors qu'on souhaitait en recruter 1975 par cette méthode.

Pierre Ladouceur chez SVY&R

FRANÇOIS PERREAU
collaboration spéciale

L'ex-directeur du marketing des restaurants McDonald's et ancien vice-président, marketing et ventes, du Canadien, Pierre Ladouceur, est devenu cette semaine associé de l'agence de publicité montréalaise Saint-Jacques Vallée Young & Rubicam (SVY&R).

Depuis hier, il y occupe les fonctions de vice-président à la direction. C'est pour lui un retour dans l'entreprise où il a commencé sa carrière en 1975 au service médias du bureau de Toronto.

Ses nouvelles fonctions l'amèneront à

travailler en étroite collaboration avec les clients de l'agence. « Je suis un homme de terrain, indique-t-il. Je veux donc toucher à tout, que ce soit l'élaboration des stratégies, la mise en place de campagnes publicitaires, l'implantation d'un site Internet ou la production d'un rapport annuel. »

Il souhaite notamment convaincre les annonceurs de la complémentarité des opérations de branding et de celles axées sur le prix. « Ces dernières années, les décideurs marketing ont surtout misé sur la promo et le prix au détriment de l'image. Je ne vois pas ces deux domaines comme étant opposés. Bien au contraire, l'un bâtit sur l'autre. »

De 1985 à 1996, Pierre Ladouceur a piloté plus de 250 campagnes publicitaires pour McDonald's. À la fin de la dernière

décennie, il a occupé pendant quatre ans les fonctions de vice-président, marketing, de la chaîne pour quelque 1500 succursales dans huit pays d'Europe. En mai 2000, il amorçait un séjour chez le Canadien qui a pris fin en février 2001, peu après l'achat du club par George Gillett.

Le milieu des agences ne lui est pas inconnu puisqu'il y a travaillé pendant une dizaine d'années. En plus de Y&R, il a travaillé en médias et au service à la clientèle pour la défunte agence Ronalds-Reynolds et pour PNMD Communication, devenue BBDO Montréal.

SVY&R, membre du réseau mondial Young & Rubicam, mais détenue à 51 % par des intérêts québécois, se classe dans le top 10 des agences québécoises. Elle compte près de 80 employés. Les Rôtisseries St-Hubert, Danone et Ford figurent parmi ses clients.



Photo ROBERT MAILLOUX, Archives La Presse

Pierre Ladouceur a été directeur du marketing des restaurants McDonald's et aussi vice-président, marketing et ventes, du Canadien.

Cool.

Vraiment cool.



Chrysler PT Cruiser 2003

Équipée comme suit : Moteur de 2,4 L à DACT, 150 ch
• Transmission manuelle à 5 vitesses • Radio AM/FM avec lecteur de CD et changeur • Climatiseur
• Banquette arrière à dossier 65-35 repliable et rabattable • Système antidémarrage Sentry Key^{MD}
• Sacs gonflables avant à déploiement progressif

Louez à
259\$⁺ par mois.

Location de 48 mois. Comptant initial de 2 700 \$ ou échange équivalent. Transport inclus.

Options de location de 48 mois offertes	
Mensualités	Comptant initial
289\$	1 325\$
318\$	0\$

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

La meilleure protection que nous ayons jamais offerte sur tous nos véhicules Chrysler 2003.



Garantie de 7 ans ou 115 000 km sur le moteur et la transmission, et assistance routière 24 heures sur 24.**



Ou choisissez

0,8%*

de financement à l'achat jusqu'à 60 mois.

SEULEMENT CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP^{MD} • DODGE

* , † Ces offres d'une durée limitée sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre, à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques, et s'appliquent à la livraison au détail des modèles sélectionnés 2003 neufs en stock. Pour usage personnel seulement. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Transport (inclus à la location), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, taxes et frais d'administration des concessionnaires en sus. Photo à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. * 0,8 % de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur la Chrysler PT Cruiser 2003. † Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour la Chrysler PT Cruiser 2003 avec l'ensemble 27D. Le dépôt de sécurité est de 0 \$ pour un temps limité seulement et peut changer sans préavis. Premier versement exigé à la livraison. Transport inclus. Location pour usage personnel seulement. 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 c le kilomètre. ** La garantie de 7 ans ou 115 000 km est applicable sur les modèles 2003 neufs seulement. Selon la première éventualité. Voyez votre concessionnaire pour les détails et les conditions. † Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1 000 \$ à l'achat d'un véhicule. Ces offres excluent la Dodge Viper. 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 Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep^{MD} • Dodge du Québec

3121652A

3121654



Joignez-vous à CANAFE dans la lutte contre le terrorisme et le blanchiment d'argent

Le Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE) est un organisme fédéral indépendant, nouvellement établi et s'avérant être un centre d'excellence en matière de recherche et d'analyse. Nous avons quelques postes à combler au sein du secteur de l'Analyse du renseignement financier. Présentez-nous votre curriculum vitae afin de nous démontrer vos solides compétences analytiques et votre esprit créateur débordant d'idées novatrices. Vous pourrez ainsi contribuer à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme au Canada et à l'étranger.

Les défis

À la recherche de tendances inhabituelles et d'anomalies au niveau des opérations et des données financières, vous saurez exploiter vos solides capacités analytiques en cernant les activités douteuses.

Vous travaillerez avec des personnes à l'esprit vif, parmi les plus talentueuses de ce secteur d'activité, et vous relèverez des défis des plus intéressants et stimulants. Le travail est d'une qualité et d'une variété exceptionnelles. Le sentiment d'accomplissement est réel.

Vous contribuerez ainsi à bâtir un futur dont les assises ne sont rien de moins que l'honnêteté et la justice.

Vous devrez détenir un diplôme universitaire dans une discipline pertinente, et accepter de vous prêter à une enquête rigoureuse visant à obtenir l'autorisation de sécurité « très secret ».

Nous vous offrons un milieu de travail à la fine pointe de la technologie, une gamme complète d'avantages sociaux, une aide à la réinstallation, une rémunération concurrentielle et un environnement sécuritaire. Nous favorisons l'apprentissage et souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi. La préférence sera accordée aux citoyens canadiens et aux citoyennes canadiennes. Consultez notre site, le www.canafe.gc.ca, et faites-vous connaître en nous faisant parvenir votre curriculum vitae ainsi qu'une lettre d'accompagnement, précisant vos attentes salariales et votre citoyenneté. Expliquez-nous également ce qui fait de vous la personne idéale pour ce poste. Veuillez postuler par courriel à ac-talent@tmp.com avant le 28 mars 2003.

Canada

Spécialiste Vente & Service - Bilingue

Hilti (Canada) Corporation, un chef de file mondial dans la fabrication et la mise en marché d'outils de construction et de systèmes d'assemblage depuis plus d'un demi siècle, recherche présentement des candidat(e)s pour ce poste-clé.

Dû à son expansion stratégique, Hilti est à la recherche d'un candidat(e) capable de conclure des ventes donner un service à la clientèle dans notre centre d'appels de Mississauga. Tout en assurant la réalisation des objectifs de croissance du territoire désigné par le Service à la clientèle. Le titulaire participera aux activités du soutien du marché tel que requis.

Le candidat reçu possèdera :

- Un diplôme d'études collégiales ainsi qu'un an d'expérience dans la vente ou une équivalence en expérience dans la vente ou une équivalence en expérience et en scolarité ;
- Bilinguisme (français et anglais) ;
- Connaissance du marché québécois ;
- Qualités dans la présentation de vente ;
- Fortes habiletés dans la mécanique ;
- Grandes aptitudes mathématiques requises ;
- Capacité d'accompagnement et de suivi lors des transactions ;
- Connaissances des outils informatiques tels que Microsoft Word, Excel, Outlook et Oracle un atout ;
- Habiletés en planification stratégique et en organisation requises ;
- Capacité à gérer plusieurs projets simultanément, essentiels.

Les défis que requiert cette position seront récompensés par un plan de rémunération des plus compétitifs et par d'excellents avantages sociaux tel qu'une couverture médicale et dentaire, un plan de pension, une subvention pédagogique et autres. Une prime de déménagement est disponible si nécessaire.

Hilti (Canada) Corporation, pratique l'équité en matière d'emploi et favorise un environnement multiculturel.

Information

Service à la clientèle - **Stéfan I. St-Julien**
stjuste@ca.hilti.com

Hilti (Canada) Corporation
6790 Century Avenue, Suite 300
Mississauga, Ontario, L5N 2V8
Télécopieur: **1.800.363.4459**

Vous songez à changer de carrière?

Vos forces
notre soutien
une nouvelle carrière enrichissante

Découvrez pourquoi tant de gens ont entrepris une nouvelle carrière auprès de Edward Jones. Nous nous sommes classés 4^e parmi les meilleurs employeurs au Canada d'après le magazine *Report on Business* édition 2003. Nous vous proposons un revenu à la mesure de votre potentiel, une formation exceptionnelle et la liberté de gérer votre propre entreprise dans votre région.

Nous sommes à la recherche de personnes bilingues (anglais, français) et douées pour la vente qui veulent faire carrière comme représentant en placements à Laval et dans les environs. Ne laissez pas cette occasion vous filer entre les doigts.

Assistez à notre atelier de recrutement.

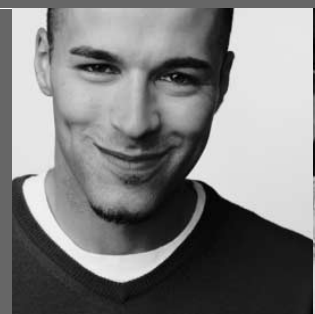
Mercredi, le 19 mars à 19:00
Radisson Hotel Laval
2900, boul le Carrefour
Laval, Québec
Host: Tom Merianos
RSVP: 1-800-370-9310

Edward Jones
Au service des investisseurs

3123863A

Membre du CPCE

gardiennage
chanteur dans un groupe techno
investisseur
Grand Frère
notre barman



À l'Hôtel Brookstreet nous sommes vraiment différents, tout à fait à l'opposé de ces chaînes où tous les hôtels se ressemblent. Nous sommes uniques, créatifs et nous redéfinissons le sens du mot hospitalité dans la région d'Ottawa.

Au printemps 2003, joignez-vous à une équipe de professionnels et éclatez-vous. Sans pareil, sensationnel, vivez l'aventure de l'Hôtel Brookstreet.



brookstreet
HOTEL

affaires. détente. évasion.

Postes à combler :

- **Sous-chef exécutif**
- **Chef pâtissier**
- **Directeurs de restaurant et des banquets**
- **Gouvernant(e) général(e)**
- **Responsable de la réception**
- **Esthéticien(ne)s, technicien(ne)s SPA**

Pour soumettre votre candidature en ligne, visitez notre site Web, ou par télécopieur composez le numéro 613.591-0018

POUR TOUT AUTRE POSTE,

Venez nous rencontrer à la Foire de l'emploi du 27 au 29 mars 2003

Visitez notre site Web : www.brookstreethotel.com ou téléphonez-nous au numéro 613.271.3390 pour plus d'informations

Be You.
Be Brookstreet.

3125060A

Entrepreneur général en construction

Recherche un surintendant en bâtiment résidentiel et commercial avec 10 ans d'expérience, projets de 5 à 20 millions.

S.V.P. faire parvenir votre C.V. par télécopieur:

ALTA LIMIT E (514) 748-5240

REPRÉSENTANT EN ALIMENTATION

Territoire Rive-Sud Est

Van de Water-Raymond Ltée et son partenaire dédié ConAgra Foods Canada, sont présentement à la recherche d'un représentant temps plein dans le secteur de l'alimentation pour faire partie de la force de vente de la compagnie ConAgra et représenter leurs produits: VH, PAM, Hunt's, Orville Redenbacher's, Act II, Pogo, Chef Boyardee, Del Maestro, Pouding Snack Pack, Choix Santé, Puritan, Jiffy Pop.

Relevant du superviseur des ventes, nous recherchons une personne dynamique, proactive, autonome, responsable, aimant relever des défis afin d'assurer la vente et la distribution de tous les produits au niveau des magasins en épicerie en faisant preuve de créativité, de techniques de ventes et de marchandisage. Le candidat doit détenir une expérience dans le secteur de l'alimentation. Une connaissance de l'informatique serait un atout. Le candidat doit également posséder une voiture.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae à l'adresse suivante **avant le 14 mars 2003:**



ConAgra Foods Canada / Van de Water-Raymond Ltée
a/s des Ressources humaines

2300, Monterey
Laval (Québec)
H7L 3H9

Télécopieur: (450) 681-7775

courriel: lavoies@vandewaterraymond.com



3125465

CANADIAN FORCES
PERSONNEL SUPPORT AGENCY

SHIP & RAMP



AGENCE DE SOUTIEN DU PERSONNEL
DES FORCES CANADIENNES

GESTIONNAIRE SUPÉRIEURE OU SUPÉRIEUR DE L'ÉLABORATION DES POLITIQUES ET DES PROGRAMMES

Ottawa

La ou le titulaire possède une vaste expérience et une très bonne connaissance de l'élaboration de politiques et de la conception de programmes au sein du secteur à but non lucratif, préférablement à l'échelle nationale.

Ce poste exige une personne professionnelle axée sur les résultats capable d'analyser des questions complexes et de proposer des solutions efficaces. D'excellentes compétences en communication, en gestion, en leadership et en relations interpersonnelles sont essentielles.

Échelle salariale : 63 910 \$ - 75 430 \$ par année.

Les personnes intéressées doivent soumettre leur curriculum vitae, **au plus tard le 21 mars 2003, à l'agence de recrutement, au 245, rue Cooper, Ottawa (Ontario) K2P 0G2** ou en ligne à www.cfpsa.com ou par courriel à l'adresse recruiting@cfpsa.com

Nous souscrivons au principe d'équité en matière d'emploi. Veuillez noter que seules les personnes convoquées à une entrevue seront avisées.

3125121

Fondée en 1962, l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec inc. (APCHQ) est un organisme sans but lucratif qui traite avec près de 11 000 entreprises. La division des garanties désire combler les postes suivants à son bureau de Montréal :

Technicien(ne) en analyse financière

Sous la supervision du directeur du Service de l'adhésion, vous aurez à effectuer des enquêtes de crédit ainsi que la vérification auprès des fournisseurs, à préparer les dossiers d'analyse au niveau informatique (GAMIN), à analyser des dossiers et à en faire le suivi. En outre, vous préparerez la cote financière de l'entreprise sur réception de l'autorisation, vous assurerez que l'information contenue dans le système informatique est conforme et informerez les entrepreneurs sur l'état de leur dossier. Capable de montrer le fonctionnement des garanties aux entrepreneurs, vous aurez à répondre aux appels ainsi qu'à les filtrer et à les traiter, s'il y a lieu, en donnant l'information ou en les dirigeant vers une personne-ressource.

Titulaire d'un diplôme d'études collégiales en administration, option finances, ou de l'équivalent, vous avez de l'expérience dans le domaine financier ainsi que des aptitudes pour les communications orales et les relations interpersonnelles. En outre, vous faites preuve d'entregent et avez une bonne capacité d'adaptation et une grande autonomie. Enfin, le bilinguisme constitue un atout.

Inspecteur(trice)-conciliateur(trice)

Vous aurez à inspecter et à analyser la cause des dommages au bâtiment ainsi qu'à statuer sur la réclamation en vertu du contrat de garantie. En outre, vous tenterez de concilier les parties au litige, évaluer la méthode et les coûts de réparation et aurez à rédiger des rapports d'inspection et à motiver les décisions rendues.

Inspecteur(trice) de chantiers

Vous procéderez à des inspections sur les chantiers de construction, vérifierez la qualité de la construction en fonction des normes et assumerez un rôle de soutien technique auprès des entrepreneurs. De plus, vous aurez à produire des rapports d'inspection et des documents de référence technique.

Pour ces deux postes, vous devez posséder une formation universitaire ou collégiale liée spécifiquement au bâtiment, de même qu'une expérience pertinente dans le milieu de la construction résidentielle. Bilingue, vous possédez des aptitudes pour les communications, les relations interpersonnelles, l'analyse et la synthèse. Vous faites également preuve d'autonomie et d'un bon esprit d'équipe.

L'APCHQ offre des salaires à la mesure des compétences ainsi que des avantages sociaux concurrentiels.

Les personnes intéressées à soumettre leur candidature sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le 21 mars 2003, en indiquant le titre du poste visé, à **Madame Ginette Mathieu (pour le poste de technicien(ne))** ou à **Monsieur Ronald Ouimet, directeur du Service de l'inspection (pour les postes d'inspecteur(trice)-conciliateur(trice) et d'inspecteur(trice) de chantiers), APCHQ, 5930, boul. Louis-H.-Lafontaine, Anjou (Québec) H1M 1S7. Courriel : gmathieu@apchq.com ou ccharpen@apchq.com**

Seules les personnes convoquées en entrevue de sélection recevront un accusé de réception. Nous respectons l'équité en matière d'emploi.



3124807A

Air Canada se prépare à la guerre

Agence France-Presse

LE TRANSPORTEUR aérien Air Canada offrira la possibilité à ses voyageurs de modifier sans pénalité leur réservation si une guerre en Irak est déclenchée, selon un communiqué de la compagnie aérienne publié hier. Les détenteurs de billets pour des vols internationaux prévus dans les 30 jours suivant l'éventuel déclenchement d'une guerre pourront reporter leur départ à une autre date en 2003.

« Compte tenu de l'incertitude qui règne actuellement sur le marché, nous avons adopté une politique de tranquillité d'esprit visant à rassurer nos clients qui prévoient de se rendre aux États-Unis ou ailleurs dans le monde », explique Bill Dredt, vice-président d'Air Canada.

Le transporteur, qui domine la quasi-totalité du ciel canadien, a relevé dernièrement les tarifs de ses vols intérieurs et internationaux pour tenir compte de la flambée des prix du pétrole.

Excellent mois pour Jetsgo

Presse Canadienne

LE TRANSPORTEUR à rabais Jetsgo a connu un autre excellent mois, en février, enregistrant un coefficient d'occupation de 72 %, en hausse comparativement au coefficient de 69 % enregistré en janvier.

La compagnie inaugurera un service hebdomadaire sans escale Montréal-Vancouver le 22 mars et Montréal-Calgary le 25 mai, avec une escale à Toronto le reste de la semaine.

Par ailleurs, la rivale WestJet a connu une augmentation de passagers mais enregistre un déclin dans le pourcentage des sièges occupés en février. La compagnie a obtenu un coefficient d'occupation de 65,1 %, comparativement à 68,5 % pour la même période l'an dernier. Elle a vu son nombre de passagers-milles payants augmenter de 49 %. L'entreprise veut augmenter sa capacité de 50 % cette année après avoir connu une croissance de 55 % en 2002.

La cote de crédit de Bombardier est réduite

CHARLES GRANDMONT
Reuters

L'influente agence de notation Standard & Poor's a amputé hier la cote de crédit de Bombardier tout juste au-dessus du rang des investissements spéculatifs, ce qui a entraîné un nouveau repli de 6 % de l'action du groupe canadien.

S&P a réduit la cote de crédit à long terme de deux crans, l'amenant de « BBB+ » à « BBB- », soit la plus basse cote de trois grandes agences de notation.

S&P a par ailleurs prévenu que la cote de crédit de Bombardier demeurerait sous surveillance, avec perspectives négatives.

« Ils nous surveillent avec un gros sourcil », a réagi la porte-parole de Bombardier, Dominique Dionne.

La décote de S&P pourrait porter un coup à la flexibilité financière de l'entreprise, déjà mise à mal par les déboires de l'industrie aéronautique depuis les attentats du 11 septembre 2001.

« Le récent avertissement sur ré-



Photo Bloomberg News ©

Des employés à l'usine de Havilland à Toronto.

sultats de Bombardier et la possibilité de charges significatives liées à un changement comptable à l'étude signalent un profil financier qui s'est matériellement affaibli », a noté l'analyste Kenton Freitag.

L'analyste a noté que Bombardier pourrait souffrir du report de certaines livraisons par des sociétés aériennes régionales américaines perturbées par les problèmes financiers des grands transporteurs.

Bombardier n'est pas surpris de la décision compte tenu que l'entreprise a annoncé la semaine der-

nière que ses profits seront deux fois moindres que prévu et que ses flux de trésorerie libres seraient de loin inférieurs à ce qui était prévu.

« Il n'y aura pas d'impact majeur sur nos coûts de financement », a indiqué Dominique Dionne.

Une autre décote qui pousserait Bombardier dans la catégorie des investissements spéculatifs aurait toutefois des conséquences importantes pour l'entreprise.

Bombardier précise dans son plus récent rapport annuel qu'un tel scénario lui ferait perdre l'accès

Les risques de faillite planent plus que jamais sur le transport aérien aux États-Unis

Agence France-Presse

WASHINGTON — La prévisible guerre en Irak et l'envolée des prix du carburant risquent d'entraîner une nouvelle vague de faillites parmi les compagnies aériennes américaines déjà en crise depuis les attentats de 2001.

« Il y a un risque sérieux de faillites et de liquidations chaotiques dans le secteur », a averti l'Association américaine du transport aérien (ATA) dans un rapport sur l'impact d'une guerre en Irak sur son secteur publié hier.

Selon l'ATA, qui regroupe les compagnies aériennes aux États-Unis, le secteur pourrait, au pire, essuyer des pertes se montant jusqu'à 13 milliards de dollars américains en 2003 et se voir contraint de supprimer 3800 vols quotidiens et 98 000 emplois supplémentaires. Ce scénario, le pire envisagé par l'ATA, prévoit une combinaison de guerre en Irak et d'actions terroristes.

Selon un autre scénario, qualifié de « plus probable », l'ATA prévoit des pertes de 10,7

milliards (tous les montants sont en dollars américains) cette année, la suppression de 2200 liaisons aériennes quotidiennes et de 70 000 emplois supplémentaires.

Faisant le point sur le transport aérien avant même le déclenchement des hostilités militaires contre le régime de Bagdad, l'ATA dresse un tableau catastrophique : depuis les attentats du 11 septembre 2001, le secteur a perdu 18 milliards, licencié 100 000 employés et remis des centaines d'avions. De plus, en février dernier le prix du kérosène a atteint un niveau dépassant de 108 % celui de février 2002.

Les réserves de liquidités sont pratiquement épuisées et les possibilités d'emprunter quasi nulles, selon le rapport.

Aussi, la situation à venir avec une guerre qui semble inéluctable ne fera qu'empirer, l'ATA prévoyant notamment une réduction du trafic de 8 %, soit 52 millions de passagers de moins qu'en 2002.

Deux grandes compagnies américaines, US Airways et United Airlines, se sont placées l'an

dernier sous la protection de la loi sur les faillites (chapitre 11). Une autre, American Airlines, la première compagnie aérienne mondiale, pourrait suivre prochainement. Deux de ses syndicats, ceux des pilotes et des personnels navigant, ont déjà tiré la sonnette d'alarme.

Selon les pilotes, la faillite interviendrait en mai prochain, et selon les hôtesses et stewards, cela pourrait se faire très rapidement. La direction d'American Airlines doit rapidement trouver le moyen d'économiser 1,8 milliard par année. L'aggravation des pertes de cette compagnie avait conduit, à la fin de février, l'agence de notation financière Standard and Poor's à abaisser la note de sa dette à long terme à « B- » comparativement à « BB- » en évoquant une possible faillite.

Delta Air Lines, de son côté, a été contrainte de réviser à la baisse plusieurs de ses prévisions pour le premier trimestre de 2003 en raison de la guerre prévisible en Irak. Elle table notamment sur des liquidités négatives et une baisse des capacités de 1,5 % au premier trimestre.

La Presse

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

CONSEILLER / FORMATEUR

Personne comptant au moins 10 ans d'expérience en relation d'aide, ayant une personnalité chaleureuse et empathique et capable de communiquer efficacement avec les groupes et les individus. Diplôme universitaire et maîtrise de l'anglais et du français sont essentiels. Nombreux déplacements requis à travers l'Amérique du Nord.

Transmettre votre C.V. (en anglais de préférence) par courriel à : pennyhawley@challengergray.com

3125260



TRI-AIR, division d'Alizé Gestion technique d'immeubles inc est à la recherche d'un

GÉRANT DE PROJETS

en ventilation, climatisation et chauffage dans le secteur de la construction.

Formation en mécanique du bâtiment et expérience requises.

Veuillez faire parvenir votre C.V. à :

Sylvie Blanchet

3961, boul. Robert, Mt (Qc) H1Z 4H6

Fax: (514) 876-8774

Courriel: blanchets@alize-montreal.com

3125360

Davis

Centres pour auto et pneus
CONSEILLERS EN AFFAIRES

Nous sommes à la recherche de candidats possédant un sens aigu de l'innovation afin de soutenir l'expansion du réseau de concessionnaires de centres de services pour auto et pneus de notre client, un important constructeur automobile. Les personnes choisies seront chargées d'aider les concessionnaires automobiles de leur territoire dans la planification, la mise en œuvre et l'exploitation quotidienne de leurs centres de services automobiles.

Les candidats intéressés doivent posséder un minimum de dix années d'expérience dans l'industrie des services automobiles et de la vente de pneus au détail, dans les domaines de la gestion et l'exploitation multistats. Ils doivent également avoir acquis de l'expérience dans la planification et la mise en œuvre d'ateliers spécialisés, du stade de la conception jusqu'à l'ouverture. Des connaissances spécialisées pertinentes sont par ailleurs requises sur tous les aspects de l'industrie automobile au détail, notamment les pneus, les pièces et le service après-vente.

Les candidats choisis devront avoir démontré leur capacité exceptionnelle à mettre à exécution des programmes nationaux à l'échelle locale. Pour ce faire, ils devront être en mesure d'intégrer les exigences de la compagnie et des concessionnaires dans des solutions attrayantes pour les clients.

Outre leur aptitude remarquable à travailler en équipe, les candidats doivent également montrer une attitude positive, avoir acquis d'excellentes capacités de communication (écrites, orales et informatiques) ainsi que des aptitudes exemplaires d'auto-supervision leur permettant de travailler de façon autonome, et posséder des compétences reconnues dans l'industrie des services automobiles et des pneus.

Nous offrons un programme de rémunération et d'avantages sociaux attrayant aux candidats retenus. Pour poser votre candidature, faites parvenir votre curriculum vitae ainsi que vos exigences salariales par courriel à : autojobs@davisdesign.ca ou par télécopieur au 905.270.3969, à l'attention de : Davis Auto.

3125262

Une généreuse nature

Président-directeur général/ Présidente-directrice générale

Le tourisme, l'une des industries les plus importantes à l'échelle mondiale, joue un rôle de plus en plus majeur au sein de l'économie canadienne. La Commission canadienne du tourisme (CCT) cherche à amener cette industrie à réaliser son plein potentiel économique; dans ce but, elle met en place des programmes et des initiatives pertinents visant à soutenir le développement de l'industrie d'un océan à l'autre.

La CCT est le fruit d'un partenariat public-privé et propose une façon novatrice de favoriser la croissance de l'industrie du tourisme au Canada : une démarche pilotée par l'industrie, propulsée par le marché et axée sur la recherche. Elle a pour objectifs de veiller à la prospérité et à la rentabilité de l'industrie canadienne du tourisme; de promouvoir le Canada comme destination touristique de choix; de favoriser les relations de collaboration entre les secteurs privé et public; de diffuser des données touristiques sur le Canada, au Canada comme à l'étranger.

Le président-directeur général de la CCT assurera le leadership corporatif en définissant et en mettant en œuvre la vision stratégique de la Commission, et veillera à ce que le mandat de la CCT s'inscrive dans la vision globale de développement économique du Canada et tienne compte des tendances se rapportant à l'industrie du tourisme. Le nouveau président assurera la gestion des affaires de la CCT et dirigera les programmes et initiatives à l'échelle nationale et internationale qui ont pour but de promouvoir le Canada en tant que la destination touristique quatre-saisons par excellence.

Le candidat recherché est un cadre chevronné possédant une vaste expérience en marketing, est un leader rompu à la gestion du personnel et a à son actif la mise en place de programmes nationaux et internationaux ainsi que l'établissement de partenariats. Il saisit bien les rouages d'un organisme complexe et polyvalent, et il a travaillé aux secteurs public et privé. Il fait preuve d'un professionnalisme sans faille et possède les aptitudes, la présence et le jugement nécessaires pour entretenir des liens avec une panoplie d'intervenants. Il est essentiel d'être bilingue.

Les personnes intéressées à relever ce défi unique sont invitées à faire parvenir leur curriculum vitae par courriel à titre confidentiel à M. Éric Lathrop, à l'adresse suivante : eric.lathrop@rayberndtson.ca. On peut également communiquer avec M. Lathrop en signalant le 613 742 3211 pour obtenir de plus amples renseignements.

RAY & BERNDTSON

Leader mondial en recrutement de cadres supérieurs

VANCOUVER ■ TORONTO ■ OTTAWA ■ MONTREAL ■ HALIFAX



3124409A



Les Producteurs laitiers du Canada, organisme dont la mission est de faire la promotion des produits laitiers et de défendre les intérêts des producteurs laitiers canadiens, demandent des candidatures au nouveau poste de :

DIRECTEUR NATIONAL / DIRECTRICE NATIONALE – MARKETING ET NUTRITION

Nous sommes à la recherche d'une personne d'expérience, capable de réflexion stratégique, qui saura voir le « grand tableau » et les étapes à franchir pour atteindre les résultats visés du marketing. Vous devez faire preuve d'aptitudes exceptionnelles en communication et en relations interpersonnelles pour diriger et inspirer notre équipe de 40 professionnels hautement qualifiés, travaillant au niveau national et dans les régions. En tant que directeur national ou directrice nationale, relevant du directeur général, vous gèrerez et coordonnerez tous les aspects d'un budget de 60 millions de dollars consacré au marketing et à la nutrition dans ce nouveau poste. Votre rôle consiste à surveiller l'élaboration et la mise en œuvre du plan annuel de marketing et de promotion des produits laitiers au Canada et à y faire une contribution stratégique.

Vous avez une formation universitaire de deuxième cycle en marketing, ou l'équivalent, avec sept à dix années d'expérience dans des postes de haute direction. Vos réalisations passées sont la preuve de votre capacité de gérer des services et budgets à grande échelle dans le cadre d'une structure d'organisation complexe ou changeante. Vous devez pouvoir communiquer efficacement dans les deux langues officielles avec les producteurs laitiers et les autres intervenants de l'industrie. Votre poste est situé à Montréal.

Si vous désirez présenter une demande confidentielle, dans les deux langues officielles, prière d'envoyer votre curriculum vitae avant le 31 mars 2003 au : Directeur général, Les Producteurs laitiers du Canada, 75, rue Albert, Suite 1101, Ottawa (Ontario), K1P 5E7.

Les PLC sont un employeur soucieux au principe de l'égalité d'accès à l'emploi. Nous désirons remercier toutes les personnes qui enverront leur candidature, mais nous ne correspondrons qu'avec celles que nous voudrions interviewer personnellement.

Les Producteurs laitiers
du Canada



Dairy Farmers
of Canada

Le FMI abaisse à 2 % la croissance 2003 des économies développées

Agence France-Presse

BRUXELLES — Le Fonds monétaire international (FMI) a revu en baisse sa prévision de croissance globale des économies les plus développées dans le monde à 2 % en 2003, comparativement à 2,5 % l'automne dernier, alors que la crise irakienne a plongé l'économie mondiale dans le désarroi.

Les données du FMI, qui doivent être publiées à la mi-avril dans son rapport du printemps, prévoient un rebond de la croissance de ces économies à 3,1 % en 2004, selon un document obtenu hier par l'AFP.

Le fonds a révisé légèrement sa prévision de croissance aux États-Unis à 2,4 %, comparativement à 2,6 % à l'automne dernier. Les États-Unis devraient retrouver leur rôle de locomotive de l'économie mondiale avec un

rebond de leur croissance à 3,9 % en 2004.

En revanche, le FMI a révisé nettement en baisse la croissance de la zone euro à 1,3 % cette année (comparativement à 2,3 % prévu en automne), et table sur 2,4 % l'an prochain, proche du niveau considéré comme son potentiel.

Le FMI reste pourtant plus optimiste que la Banque centrale européenne (BCE), qui prévoit une croissance de seulement 1 % cette année dans la zone euro et de 2 % l'an prochain, selon un document interne de la Banque.

L'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE) avait également mis en garde la semaine dernière l'Europe contre l'enlèvement de son économie dans une croissance molle, alors qu'aux États-Unis, l'activité reste assez soutenue.

L'OCDE s'apprête aussi à revoir de « manière significative » sa prévision de croissance de 1,8 % dans la zone euro en 2003. Elle entend en revanche maintenir un pronostic de 2,6 % pour les États-Unis.

L'Europe est freinée par l'Allemagne, première économie de la région. Le FMI a nettement révisé en baisse sa prévision de croissance en Allemagne à 0,7 % cette année (comparativement à 2 % lors de ses prévisions d'automne) et table sur 2 % l'an prochain.

La France sortirait mieux son épingle du jeu avec une croissance de 1,4 % cette année (comparativement à 2,3 %) et 2,6 % en 2004.

Selon le quotidien allemand *Handelsblatt*, qui avait fait état hier matin de ce document, le FMI va mettre en garde dans son rapport du printemps contre l'impact économique

d'une guerre longue en Irak, qui pourrait amputer de jusqu'à deux points la croissance mondiale.

L'institution s'inquiète des « graves conséquences économiques » en cas de conflit armé, selon le quotidien.

La situation aux États-Unis provoque déjà des inquiétudes : les mauvais chiffres du chômage annoncés la semaine dernière ont suscité la crainte que l'économie ne « dégringole », a affirmé hier le secrétaire américain au Trésor, John Snow.

Pour sa part, le président français, Jacques Chirac, a déclaré lundi que les difficultés économiques de la France étaient dues « pour une large part aux perspectives de guerre » en Irak. « Il est certain que ce bruit de bottes, si j'ose dire, n'est pas favorable à l'économie », a-t-il dit.

Merrill Lynch remplace CNBC par Bloomberg sur les écrans de ses courtiers

Agence France-Presse

NEW YORK — Les courtiers de la banque d'affaires Merrill Lynch regarderont désormais sur leurs écrans d'ordinateurs la chaîne financière Bloomberg TV, préférée à sa concurrente CNBC pour des raisons de contenu et de coût, a indiqué hier un porte-parole de Merrill Lynch.

Selon le *New York Times* d'hier, la banque a ainsi accédé à la volonté de quelque 14 000 de ses employés et de plusieurs dirigeants, mécontents du ton critique de certains commentateurs de CNBC sur Merrill Lynch, notamment à propos de l'aide à la manipulation des comptes d'Enron.

Confirmant le basculement vers Bloomberg TV à partir de la semaine prochaine pour les employés des opérations de courtage, le porte-parole de la banque d'affaires, James Wiggins, a toutefois contesté cette version des faits.

« Ce n'est pas une réponse à un programme particulier retransmis par CNBC », a-t-il déclaré.

Un commentateur de CNBC, James Cramer, a plusieurs fois répété dans les colonnes d'un site d'informations financières en ligne que l'implication de Merrill Lynch dans le scandale Enron pourrait provoquer sa chute, a souligné le *New York Times*.

Le 20 février, la banque d'affaires avait annoncé avoir accepté de payer 80 millions de dollars américains à la Securities and Exchange Commission, le gendarme des opérations de Bourse aux États-Unis, pour mettre fin aux soupçons de complicité dans les manipulations comptables ayant entraîné la faillite du courtier en énergie texan.

CNBC est avec MSNBC (informations en continu) et Bravo (divertissement) une des trois grandes chaînes câblées du réseau NBC, filiale du conglomérat industriel General Electric.

 BOURSTAD Classement provisoire (au 7 mars 2003)		
	Valeur moyenne	Portefeuille boursier : 98 513 \$
		Portefeuille diversifié : 97 804 \$
Nom	Institution ou ville	Valeur
Portefeuille boursier au secondaire		
Natasha Drouin-Beauregard	Collège Jean-de-Brébeuf	119 815 \$
Estelle Hermans	Coll. Charles-Lemoyne (pav. l'Envol)	118 340 \$
Jean-Sébastien Leclerc	Collège Bourget de Rigaud	115 223 \$
Simone Labrecque	Polyvalente de Saint-Georges	111 294 \$
Mayna Chen	Collège Jean-de-la-Mennais	110 575 \$
Portefeuille boursier au collégial		
Dominic Leblanc	Cégep de Trois-Rivières	109 273 \$
Sébastien Denis	Collège Gérald-Godin	106 560 \$
David Forgues	Cégep de Victoriaville	102 654 \$
Louis Lavoie	Cégep de Rivière-du-Loup	102 576 \$
Maxime Labonté	Cégep de Trois-Rivières	102 269 \$
Portefeuille diversifié en milieu scolaire		
Alexandre Morin	Cégep de Trois-Rivières	129 727 \$
Pascal Lampron	Cégep de Trois-Rivières	116 818 \$
Michaël et Stéphanie Arbour	Cégep régional de Lanaudière à l'Assomption	113 423 \$
Mathieu Dumont	Collège Gérald-Godin	110 267 \$
Pierre-Luc Aubry	Collège Gérald-Godin	108 080 \$
Portefeuille diversifié, grand public		
Tommy Dupré	Saint-Hyacinthe	216 960 \$
Hugo Allard	Montréal	178 925 \$
Pierre-Luc Simard	Laval	172 029 \$
Michaël Roy	Longueuil	167 041 \$
Lynn Cloutier	Québec	166 824 \$

La simulation d'investissements financiers BOURSTAD est une initiative du Cégep@distance, avec la collaboration de ses partenaires : Bell Canada, l'Ordre des CGA, la Commission des valeurs mobilières du Québec et le journal *La Presse*.

3122740A

Des aubaines puissantes !



3420V HP
489498
GRATUITE
Imprimante DeskJet HP
3420V (après les rabais)
VALEUR : 99,92



PROTEVA 2000+

- Processeur Athlon XP 2000+
- 256 Mo de mémoire DDR
- Disque dur 80 Go
- Lecteur CD-RW 52X
- Carte réseau 10/100
- Windows XP^{MC} édition familiale
- Moniteur Philips 17 po

502517/489498

Garantie sur place (détails en magasin).*

Monté et expédié dans 7 jours ouvrables.

Prix après rabais

1099\$

Notre prix 1198,92

Rabais postal -80 \$ et instantané -19,92 \$

Code de bon : 5585200000000000

Caractéristiques

Composantes de qualité

L'offre spéciale PROTEVA 2000+ comprend une carte mère ASUS.

Architecture AMD

Profitez de l'architecture QuantiSpeed d'AMD.

Garantie sur place

PROTEVA offre une garantie sur place d'un an pour domicile ou entreprise.*

Personnalisable

Chaque PROTEVA est personnalisé selon vos besoins. Consultez un employé pour monter votre propre Proteva.

ÉCHANGEZ VOTRE VIEILLE IMPRIMANTE ET ÉCONOMISEZ 20 \$ SUR-LE-CHAMP SUR LE MODÈLE 5550 !
Détails en magasin.



IMPRIMANTE DESKJET 5550

- 4800 ppp optimisés
- Impression sans marge de 4 po x 6 po
- Jusqu'à 17 pages/min en noir, 12 pages/min en couleurs
- Technologie PhotoREt IV

489495

Prix après rabais

179⁸⁴

Code de bon :

5581400000000000

Notre prix 199,84 Rabais de reprise -20 \$



ZIRE
GRATUIT
(498806/498810)
AVEC ACHAT
VALEUR : 149,99

NOUVEAU MODÈLE 2003



Les ordinateurs portatifs Satellite de Toshiba sont à la fois abordables et performants

TOSHIBA

SATELLITE 2410-W9X

- Processeur mobile Intel Pentium 1,9 GHz
- Mémoire vive 256 Mo
- Disque dur 40 Go
- Lecteur optique combiné CD-RW/DVD
- Écran TFT de 15 po
- Windows XP^{MC} édition familiale

502784/502785

Code de bon : 5592700000000000

2399⁸⁵



Featuring AMD PowerNow! TECHNOLOGY

COMPAQ

PRESARIO 2105CA

- Processeur AMD XP 1800+ (1,5 GHz) avec technologie PowerNow!
- Mémoire SD RAM DDR de 512 Mo
- Disque dur de 40 Go
- Écran TFT de 14,1 po
- Lecteur optique combiné CD-RW/DVD
- Windows XP^{MC} édition familiale

502474/502475

PASSEZ AU COMPAQ 2110CA

502477/502478 pour **2299,85**

Graphiques ATI Mobility RADEON avec mémoire vidéo partagée de 64 Mo

1899⁸⁵

NOUVEAU!



MONITEUR VG750 À ACL 17 po

- Résolution optimale de 1280 x 1024
- Facteur de contraste 600:1
- Réglages à l'écran
- Rendement Xtremeview jusqu'à un angle de vision de 160°
- Haut-parleurs intégrés

505188

749⁹⁵



Maxtor

DISQUE DUR 60 Go

- 7200 tours par minute
- 448145

Code de bon :

5483800000000000

ÉCONOMISEZ 34 \$

Prix après rabais

149⁹⁵

Notre prix 183,95 Rabais instantané -34 \$

Pour le magasin BUREAU EN GROS^{MC} le plus près et les heures d'ouverture, composez le :

1-800-668-6888

Valable jusqu'au 16 mars 2003 ou jusqu'à épuisement des stocks. Les articles ne sont pas tous disponibles par livraison ou par commande en ligne.

BUREAU EN GROS
Articles de bureau • Bas prix d'entrepôt

rien de plus simple.^{md}

Une Boxster à 799\$/mois ?
(Je dois rêver...)

799\$
PAR MOIS*

*Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois. 16 000 km par année. Transport, préparation et taxes en sus. Comptant de 10 000 \$ requis.

Équipé de roues de 17" avec écusson, régulateur de vitesse, système de son Hi-Fi, alarme à commande, détecteur et tapis.

LES MODÈLES ILLUSTRÉS NE SONT QU'À TITRE DE RÉFÉRENCE ET PEUVENT VARIER.



PORSCHE

autostrasse
PORSCHE

514.748.6961 autostrasse.com

5905, ROUTE TRANSCANADIENNE, ST-LAURENT

INVESTIR

| DÉLIT D'INITIÉ |

Samuel Waksal, fondateur d'ImClone, règle pour 804 367 \$ US

d'après Bloomberg

WASHINGTON — Samuel Waksal, fondateur et ancien PDG d'ImClone Systems, a consenti à payer 804 367 \$ US dans le cadre d'un règlement partiel d'accusations, au civil, de délit d'initié. Ces accusations avaient été portées par la Securities and Exchange Commission (SEC), le gendarme des opérations de Bourse aux États-Unis.

Cet accord intervient après que M. Waksal eut plaidé coupable, en octobre dernier, à des accusations, au criminel, de délit d'initié portées par le département américain de la Justice. La semaine dernière, M. Waksal a également admis avoir omis de payer les taxes de vente sur des achats d'œuvres d'art d'une valeur de 15 millions US.

Le règlement intervenu avec la SEC couvre près de 5 millions US en transactions d'actions d'ImClone que M. Waksal avait tenté d'effectuer en décembre 2001 ainsi que des transactions réalisées par sa fille Aliza le même mois. La SEC a précisé que sa plainte comportait de nouvelles accusations voulant que M. Waksal eut acheté illégalement des options de vente par l'intermédiaire d'un compte en Suisse le 28 décembre 2001.

L'accord d'hier « constitue une bonne nouvelle pour les investisseurs qui doivent être en mesure d'acheter des actions d'une compagnie sans craindre que le PDG de la compagnie ne serve ses propres intérêts de manière frauduleuse plutôt que ceux de l'entreprise », a souligné Wayne Carlin, chef du bureau new-yorkais de la SEC, dans



Photo Bloomberg News ©

Samuel Waksal

un communiqué.

M. Waksal n'a plus le droit de travailler à titre de dirigeant ou d'administrateur au sein d'une compagnie en Bourse. M. Waksal n'a pas admis ou démenti les allégations de la SEC.

« Nous sommes heureux d'avoir été en mesure de parvenir à cet accord avec la SEC et du fait que le Dr Waksal pourra reléguer au passé cette partie des problèmes juridiques », a dit Lewis Liman, avocat de M. Waksal.

La SEC a précisé que la pénalité de 804 367 \$ US représentait 43 942 \$ US en pertes évitées par la fille de M. Waksal et 760 425 \$ US en profits que M. Waksal a réalisés à la suite de ses transactions sur ses options, de même qu'en paiements d'intérêts. La SEC a indiqué que les options de vente avaient été

achetées le jour même où ImClone avait annoncé que les autorités fédérales avaient rejeté la demande de la compagnie touchant Erbitux, son médicament contre le cancer.

Une option de vente est une opération qui fournit à l'acheteur le droit de vendre un nombre spécifique de titres à une date précise. Le détenteur fait le pari que le prix de l'action va baisser.

Les procureurs fédéraux ont tenté d'amener M. Waksal à coopérer avec eux dans leur enquête sur son amie Martha Stewart, célèbre femme d'affaires qui fait l'objet d'une enquête au criminel pour sa vente d'actions d'ImClone pour un total de 228 000 \$ US, le 27 décembre 2001.

En octobre dernier, M. Waksal a plaidé coupable à des accusations, au criminel, de délit d'initié, admettant en cour qu'il avait dit à sa fille Aliza de vendre des actions d'ImClone la veille du jour où les autorités fédérales eurent rejeté la demande de la compagnie concernant son médicament contre le cancer.

M. Waksal a également admis devant le tribunal qu'il avait conspiré avec sa fille et son père pour faire obstacle à la SEC au cours de son enquête sur les ventes d'actions d'ImClone. M. Waksal a dit qu'ils « avaient fourni un faux témoignage et des informations trompeuses » à la SEC concernant des appels téléphoniques et des transactions qu'ils avaient faites.

Les actions d'ImClone, qui ont fait un bond de 42 % cette année, ont cédé 43 cents US, à 14,82 \$ US hier, à la Bourse NASDAQ.

Toronto résiste aux baisses du Dow Jones et du NASDAQ

Reuters

TORONTO — Les chasseurs d'aubaines ont profité hier du climat d'incertitude pour faire quelques acquisitions à la Bourse de Toronto et ainsi permettre au principal indice du parquet de clôturer tout juste au-dessus de la ligne de flottaison.

L'indice composite S&P/TSX s'est hissé de 13,06 points, ou 0,21 %, pour clôturer avec 6290,73 points.

Tendance inverse à New York, où l'indice Dow Jones des 30 industrielles a cédé 44,33 points, ou 0,59 %, à 7523,85, le S&P 500 a perdu 6,76 points (0,84 %), à 800,72, et le NASDAQ a reculé de 6,90 points (0,54 %), à 1271,47.

Certains observateurs estiment toutefois qu'il ne faut pas exagérer les mouvements de l'indice-phare torontois, en raison des faibles volumes de transaction dus aux craintes entourant une éventuelle guerre contre l'Irak.

Dans l'ensemble, six des 10 sous-groupes du TSX ont terminé en hausse, avec en tête le secteur des technos, qui s'est adjugé 1,1 %.

À New York, Wall Street a terminé dans le rouge à l'issue d'une séance en dents de scie, l'indice Dow Jo-

nes tombant notamment à un nouveau plus bas niveau de cinq mois sur fond de dissensions diplomatiques sur l'Irak et de révisions en baisse des prévisions de sociétés.

Le Dow et le S&P 500 se sont rapprochés encore un peu plus de leur plus bas niveau de plusieurs années touchés au début d'octobre.

« Les investisseurs sont paralysés parce qu'ils attendent tout simplement que toute cette affaire soit réglée », a résumé Jeff Van Harte, responsable, investissement actions, pour Transamerica Investment Management.

La crainte d'une guerre a pesé directement sur les valeurs des compagnies aériennes, comme AMR Corp., maison mère d'American Airlines, qui a dégringolé de 34,02 %, à 1,59 \$ US, et Delta Air Lines, qui a baissé de 22,41 %, à 6,75 \$ US.

Un rapport publié hier par l'Association des transports aériens (ATA) a également estimé que les compagnies aériennes américaines perdraient 70 000 emplois et jusqu'à 4 milliards de dollars américains par trimestre en cas de guerre en Irak et faute d'aide supplémentaire du gouvernement.

La hausse de l'euro fait chuter Volkswagen

Agence France-Presse

DRESDE, Allemagne — L'année 2003 s'annonce difficile pour le premier constructeur automobile européen, Volkswagen (VW), qui a prévenu hier que l'exercice avait mal commencé et que son bénéfice d'exploitation serait en recul, notamment en raison de la hausse de l'euro.

« En raison des taux de change actuels et si la situation ne s'améliore pas sur les marchés américain et d'Europe de l'Ouest, nous ne serons pas en mesure d'atteindre cette année le résultat d'exploitation de 2002 », qui s'était élevé à 4,76 milliards d'euros, a souligné le patron du groupe allemand, Bernd Pischetsrieder, au cours d'une conférence de presse à Dresde (est de l'Allemagne).

D'ores et déjà, il est établi que les résultats du premier trimestre

seront « nettement inférieurs » à ceux de 2002, a-t-il ajouté.

Conséquence : pour limiter la casse, Volkswagen prévoit de diminuer ses investissements d'au moins 10 % cette année et de réduire ses coûts de nouveau d'un milliard d'euros, soit un volume identique à 2002.

La Bourse de Francfort n'a pas apprécié ce sombre pronostic : le titre a perdu 8 % et clôturé à 30 euros, après avoir plongé de plus de 10 % en séance.

Seul point positif : la « voiture du peuple » promet d'augmenter ses ventes en 2003, à plus de 5 millions d'unités comparativement à 4,98 millions l'an dernier, grâce à l'arrivée de nouveaux véhicules, dont la dernière version de la Golf, le monospace Touran et la Berline Audi A3, ainsi que la progression attendue des ventes du groupe en Chine, où VW est leader.

L'année 2003 sera donc un cru modeste pour le groupe, après une année 2002 qui l'a déjà vu enregistrer une baisse de son bénéfice pour la première fois depuis huit ans. Et alors qu'il est l'un des rares à ne pas avoir accru ses parts de marché par rapport à 1998.

VW souffre de la vieillesse de sa gamme, et en particulier de ses deux véhicules phares, la Golf, passée l'an dernier derrière la Peugeot 206 (ventes en baisse de 10 % en 2002), et la Passat.

Pour ne rien arranger, l'appréciation de l'euro, qui a atteint hier face au dollar son plus haut niveau depuis février 1999, pèse de plus en plus sur les ventes à l'étranger.

Or, le marché intérieur allemand reste atone. Les immatriculations n'y sont restées stables en février que grâce à la vitalité des exportations en hausse de 8 % sur un an, selon des chiffres publiés hier.

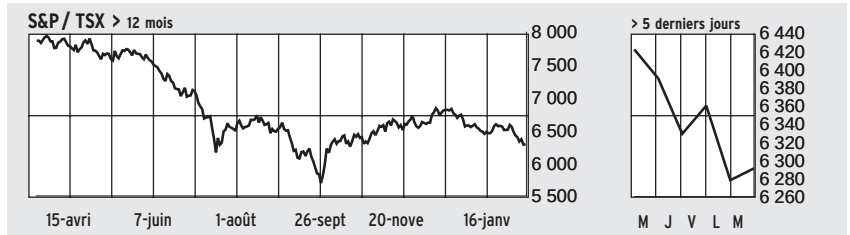
RÉSULTATS FINANCIERS

		REVENUS (000 \$)			BÉNÉFICE NET (000 \$)			BÉN. / ACTION	
		Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.
Circa Enterprises Inc. (CTO / TSX)	31 déc. - 12 mois	22 038	21 054	5	1 721	1 482	16	0.19	0.17
Ordi./Électron./Logiciels, Alberta									
Conso. Prop. Ltd. (COP / TSX)	31 déc. - 12 mois	29 376	30 939	-5	(5 591)	(17 776)	—	(0.06)	(0.22)
Immobilier, Alberta									
Focus Energy Trust (FET.UN / TSX)	31 déc. - 131 days	33 331	n.d.		10 160	n.d.		0.35	n.d.
Pétrole/Énergie, Alberta									
Husky Injection Mold.Sys.Ltd. (HSY / TSX)	31 jan. - 2Q	185 174	133 730	38	11 372	(6 489)	—	0.10	(0.06)
Machinerie/Fabrication, Ontario									
Major Drilling Group Int'l Inc. (MDI / TSX)	31 jan. - 3Q	38 574	20 041	92	(367)	(4 040)	—	(0.02)	(0.37)
Pétrole/Énergie, Nouveau-Brunswick									
Pétrole/Énergie, Nouveau-Brunswick	9 mois	110 050	79 308	39	(245)	(4 190)	—	(0.02)	(0.38)
Matco Ravary Inc. (MCO.B / TSX)	31 oct. - 12 mois	66 059	58 768	12	170	286	-41	0.04	0.07
Machinerie/Fabrication, Québec									
NCE Petrofund (NCF.UN / TSX)	31 déc. - 12 mois	270 669	244 512	11	24 379	53 988	-55	0.49	1.71
Pétrole/Énergie, Alberta									
Pan American Silver Corp. (PAA / TSX)	31 déc. - 4Q	12 084	10 913	11	(13 721)	(4 388)	—	(0.32)	(0.12)
Mines/Métaux, C.-B.									
Source: CNW Telbec									

La Presse AFFAIRES.com

Inscrivez-vous au site www.lapresseaffaires.com et découvrez une foule d'informations sur les entreprises inscrites en bourse.

BOURSE DE TORONTO



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
	6 313,37	6 328,96	6 277,67	6 290,73	0,21%	-20,45%

ACTIONS NÉGOCIÉES	1 277	GAINS	420	PERTES	597	INCHANGÉES	260
-------------------	-------	-------	-----	--------	-----	------------	-----

52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	7 945,35	5 678,28		153	138

SOUS-INDICES		FERMETURE	VARIATION	Prod. consom. discr.	FERMETURE	VARIATION
Services financiers		104,67	0,28	Services de télécom.	65,00	-0,12
Matériaux de base		106,38	-0,45	Prod. consom. de base	47,10	0,02
Énergie		130,30	1,19	Service publics	140,25	0,91
Produits industriels		54,37	-0,41	Soins de santé	124,37	0,15
Tech. de l'information		15,27	0,17		55,80	-0,64

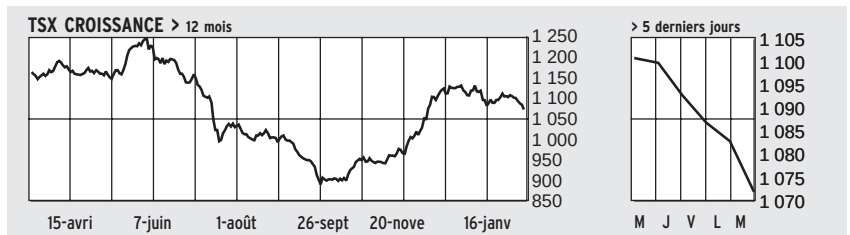
AUTRES INDICES CANADIENS		FERMETURE	VAR.	VAR. (%)	S&P / TSX Moyen. Cap. DJ Can. Titans (40)	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)
S&P / TSX 60		405,01	1,10	0,31		936,80	-0,34	-0,09
S&P / TSX Petites cap.		405,01	-0,80	-0,20			3,36	0,36

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS	23169483	3,09	0,05	BARRICK GOLD CORP	2218048	21,35	-0,40
BOMBARDIER/B	6525242	3,39	-0,21	BLACKROCK VENT.	2109459	2,18	-0,08
KINROSS GOLD CORP	3135572	8,99	-0,54	PLACER DOME INC	2046990	13,30	-0,25
ATI TECHNOLOGIES	2559408	5,98	0,08	ENCANA CORP	2043203	49,30	0,63
FIN. SUN LIFE	2324903	28,02	0,57	MANULIFE FINANC.	1677101	35,67	0,12

TITRES GAGNANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NYCAN ENERGY CORP		664962	2,06	24,85	RBC CAPITAL TRUST		2000	108,85	-2,85
TEMPEST ENERGY/B		2420	7,50	15,39	BNS CAPITAL TRUST		1000	108,95	1,95
AMICA MATURE LIFE		1416	2,50	11,11	VIVENDI UNIVERSAL		2845	19,30	1,52
MOUNTAIN		137514	1,98	8,20	COTT CORPORATION		68434	24,12	1,12
VIVENDI UNIVERSAL		2845	19,30	8,55	TEMPEST ENERGY/B		2420	7,50	1,00

TITRES PERDANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
MAINSTREET EQUITY		2000	3,35	-12,99	FAIRFAX FINANCIAL		104795	74,25	-4,75
CAN. SOUTHERN PET.		1800	3,63	-12,96	CORBY DISTIL./A		2520	52,50	-2,70
ADS INC		5500	2,10	-11,39	CAN MEDICAL LAB.		100590	30,19	-1,81
VERITAS ENERGY/A		1000	10,50	-11,02	VERITAS ENERGY/A		1000	10,50	-1,30
NEXLINK TECHNOLO		4100	2,70	-8,48	GENERAL MOTORS		3057	44,00	-1,13

BOURSE DE CROISSANCE TSX



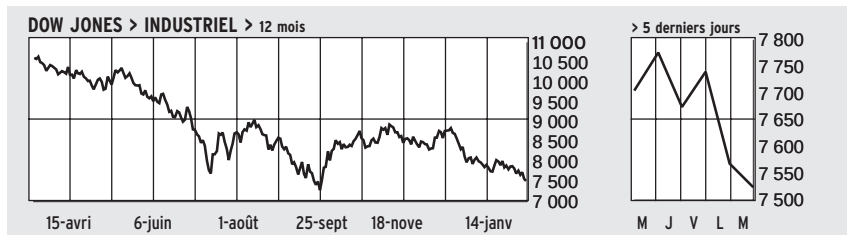
HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
	1 075,57	1 083,76	1 067,98	1 071,94	-1,03%	-7,79%

ACTIONS NÉGOCIÉES	917	GAINS	253	PERTES	367	INCHANGÉES	297
-------------------	-----	-------	-----	--------	-----	------------	-----

52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	1 256,23	887,29		34	38

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
CUBIX INVESTMENTS	1213100	0,79	0,02	AMERICAN BONANZA	555714	0,25	-0,02
SNOWFIELD DEVELOP	1171125	0,34	-0,08	PACIFIC ROYALTY VE	523375	0,17	-0,07
LAS VEGAS FROM HO	1137000	0,05	0,03	CONS GOLD WIN VEN	488600	0,15	-0,03
COMAC FOOD GR/B	600000	0,07	-0,01	GOLDMINCO CORPORA	432000	0,13	0,00
NETSEERS INTERNET	570500	0,08	-0,01	RUBICON MINERALS	390300	1,05	-0,01

NEW YORK



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
	7 568,53	7 642,41	7 520,63	7 524,06	-0,58%	-29,09%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 453	GAINS	1 341	PERTES	1 907	INCHANGÉES	205
-------------------	-------	-------	-------	--------	-------	------------	-----

52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	10 673,10	7 197,49		1 405	1 213

AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
S&P 500 composé	800,73	-6,75	Dow Jones serv. publics	195,93	-0,33
S&P 100 composé	406,74	-2,90	AMEX composé	819,43	3,29
Dow Jones transport	1 942,19	-40,37	Russell 2000	347,03	-0,98

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
INTERPUBLIC GROUP	28373200	8,01	0,00	KING PHARMAC.	15972500	12,17	-3,73
NORTEL NETWORKS	26091300	2,08	0,02	GENERAL ELECTRIC	14091900	23,35	-0,25
NOKIA CORP-SPON A	19729800	12,90	0,23	CITIGROUP INC	12888000	31,55	-0,65
FORD MOTOR CO	17499000	6,60	-0,39	CITICORP INC	11124100	8,00	-0,52
EMC CORP/MASS	16451000	6,89	-0,07	CONCORD EFS INC	10978400	29,00	-0,30

TITRES GAGNANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
BUCKEYE TECHNO.		25500	4,60	7,48	AVERY DENNISON CO		1242000	55,01	3,06
CIRCUIT CITY STOR		2450100	4,78	6,70	ALLIANT TECHSYST.		1220800	45,00	2,00
CABLE DESIGN TECH		109700	4,52	6,21	SLM CORP		1756300	104,21	1,86
OMNOVA SOLUTIONS		13400	3,28	6,15	WASHINGTON P/B		11700	673,60	1,69
ALSTOM SA-SPONS		30700	2,97	6,07	NICOR INC		1959300	25,17	1,32

TITRES PERDANTS EN %					TITRES PERDANTS EN \$				
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		
AMR CORP/DEL	166800	3,01	-25,68	BERKSHIRE HATH./B	8380	2240,0	-19,00		
UNUMPROVIDENT	9567200	5,97	-25,38	ALLIANCE CORP	19400	157,00	-6,25		
KING PHARMAC.	15972500	12,17	-23,46	FINANCIAL FEDERAL	1469400	19,47	-4,54		
DELTA AIR LINES	7560700	6,75	-22,41	OSHKOSH TRUCK	334000	54,70	-3,82		
AMERICAN AIR	1469400	19,47	-18,91	OSHKOSH TRUCK	15972500	12,17	-3,73		



Éric Chénard, analyste financier. Aime vraiment son emploi.

LA PRESSE MONTRÉAL MERCREDI 12 MARS 2003

Valuers	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net	52 sem. Haut	52 sem. Bas	Valuers	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net	52 sem. Haut	52 sem. Bas
A - B																	
Acd Syst	144	325	325	325	0.00	3.55	0.90		Canaro		415	0.50	0.50	0.00	-0.09	0.71	0.19
AD Opt	260	325	316	316	0.04	5.00	2.50		Canbras		2	0.00	0.00	0.00	0.00	2.75	0.20
ADB Sys o	3120	0.21	0.16	0.18	0.03	0.07		CanCap	1.35	3	25.85	25.85	25.85	0.00	0.00	27.50	25.25
ADF Gr	55	112	110	110	0.02	15.93	1.05		Cancon	0.26	73	7.90	7.90	7.90	0.00	13.94	2.75
ADF Inc A	210	3.15	3.15	3.15	0.00	2.15		Caneng	58	102.00	100.15	101.15	101.75	0.00	0.00	102.00	100.15
AFM	9	3.75	3.75	3.75	0.00	5.52	2.70		Canst n v	7	5.68	5.68	5.68	0.00	0.00	5.90	5.68
Ag F B	0.26	635	1340	1311	1320	0.02	28.25	1.62	Canst G n v	1.70	633	5.80	5.81	5.82	0.00	13.94	2.75
AlC dcmr	50	0.00	0.00	0.00	0.00	32.90	16.00		Cap Gain y	1.70	112	16.12	16.10	16.11	-0.02	24.75	15.00
Alm Cam	55	2.27	2.27	2.27	0.00	2.40	1.40		Cap Mgr	1.70	138	12.02	11.90	12.00	0.00	15.50	14.00
Alm Inc	146	2.50	2.20	1.88	0.08	4.05	2.20		Car A f	0.20	109	6.50	6.21	6.21	0.00	14.75	3.55
Al plastics	2218	0.48	0.42	0.45	0.06	3.24	0.35		Cardiom		72	23.25	22.21	22.21	0.00	3.36	1.35
Al Tech	2554	0.65	0.89	0.98	0.08	3.20	0.54		Cascades I	0.16	612	13.10	12.80	12.80	-0.23	18.25	11.95
ATS Auto	431	8.50	8.30	8.30	0.01	32.35	8.30		Cas Res	0	377	0.07	0.25	0.00	0.00	0.85	0.50
Assis T	285	10.00	17.90	17.90	0.06	25.25	14.00		Casier	0.96	13	19.10	19.05	19.05	-0.05	20.50	14.50
Absc dm	776	26.50	25.84	26.01	0.21	23.52	21.85		Casura n v	0.96	13	19.10	19.05	19.05	-0.05	20.50	14.50
Aberdeen	0.75	37.63	85.2	85.4	0.06	8.00	7.90		Cavell En		1846	1.79	1.70	1.75	1.88	0.70	
Abert	0.40	14124	1026	1033	1018	0.18	15.04	9.45	Cedars st		375	1.31	1.22	1.23	1.23	0.95	0.50
Abtiti C	0.10	14124	1026	1033	1018	0.18	15.04	9.45	Ces Res	0	377	0.07	0.25	0.00	0.00	0.85	0.50
Acotec	6	5.70	5.70	5.70	0.00	7.00	2.75		Cesura n v	0.96	13	19.10	19.05	19.05	-0.05	20.50	14.50
Adherex	448	0.23	0.22	0.22	0.01	0.48	0.21		Chai na t		2277	6.10	6.00	6.05	0.00	6.40	3.20
Adrian	350	0.38	0.35	0.38	0.03	0.63	0.30		Chemtr u	1.62	33	14.70	14.60	14.65	-0.05	15.38	12.75
Adriano	350	0.11	0.11	0.11	0.00	0.08	0.08		Chm Mgr	1.62	33	14.70	14.60	14.65	-0.05	15.38	12.75
Advant	37	0.11	0.10	0.11	0.01	0.32	0.10		Chromo		7	0.55	0.55	0.55	0.00	2.50	0.50
Adve Inc	0.12	82	4.15	4.04	0.02	8.59	3.00		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Aerone f	1	120	0.54	0.54	0.02	0.59	0.00		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Affera	30	0.22	0.22	0.22	0.01	1.34	0.18		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Agnico E	0.04	347	3.53	3.53	0.00	15.99	15.98		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Agri Inc A	0.07	122	0.20	0.20	0.00	0.00	0.00		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Agriore a	1.00	1940	15.00	15.00	0.00	14.00	12.51		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Agrium	0.16	1940	15.00	15.00	0.00	14.00	12.51		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Air Canada	1782	29.75	27.9	27.9	0.14	8.10	2.51		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Air Can a f	393	157	1.50	1.50	0.04	5.80	1.20		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Airbus	156	2.75	2.60	2.75	0.05	2.75	1.85		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
AirQ	617	0.26	0.21	0.24	0.01	0.58	0.13		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Airika f	0.36	18	19.40	19.40	0.00	21.85	14.60		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alarm F o	203	139	1.35	1.35	0.07	2.00	1.05		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alcan	1.12	52.40	25.40	25.40	0.00	26.50	24.85		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alcan C p	0.84	52.40	25.40	25.40	0.00	26.50	24.85		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alcan E p	0.84	52.40	25.40	25.40	0.00	26.50	24.85		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alcan E p	0.22	43	7.90	9.54	9.64	0.16	25.98	3.05	CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alcadeson o	0	0.04	0.04	0.04	0.00	0.04	0.04		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alcan E p	0.22	43	7.90	9.54	9.64	0.16	25.98	3.05	CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alexis N u	1.10	140	2.00	2.00	0.00	11.95	9.75		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Algo Cent	1.60	1620	41.25	42.00	41.00	47.00	46.00	39.00	CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Aligma St	370	301	2.85	3.00	0.00	8.18	2.75		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alm	1.36	35	25.50	25.50	25.50	25.99	23.75		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Aliment A	11	13.10	13.10	13.10	0.00	31.75	13.10		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Aliment B f	304	122	12.05	12.10	0.08	17.63	7.69		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Almbare a	6	4.50	4.50	4.50	0.00	49.50	42.00		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Almbare a p	1034	122	12.05	12.10	0.08	17.63	7.69		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
All B f	75	9.45	9.40	9.40	0.03	9.93	9.40		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Almaden	483	0.88	0.82	0.85	0.02	0.92	0.46		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alm E p	0.32	189	26.50	25.84	26.01	0.21	23.52	21.85	CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Altarex o	0.28	189	26.50	25.84	26.01	0.21	23.52	21.85	CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Alternat o	384	0.12	0.11	0.11	0.00	0.18	0.10		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
America o	35	0.50	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
America o	14	2.50	2.40	2.50	0.05	4.28	2.14		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Amica M	0.20	29	0.90	0.90	0.90	1.19	0.50		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Amisk A	232	2.36	2.36	2.36	0.01	3.00	1.50		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Amtele	290	10.03	10.00	10.00	0.05	10.14	9.95		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Amtele u	0.29	99	2.50	2.50	0.00	1.05	0.25		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Andres WA f	0.64	18	19.40	19.40	0.00	21.85	14.60		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Angiotec	447	58.93	28.33	58.51	0.20	75.66	48.74		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Anomed	1	10.00	0.00	0.00	0.00	4.35	1.65		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Anthem P	1	1.15	1.05	1.05	0.01	11.10	8.71		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Anthem P	1	1.15	1.05	1.05	0.01	11.10	8.71		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Antrim eme j	170	0.75	0.73	0.73	0.01	0.44	0.61		CHUM B	0.22	1	54.00	54.00	54.00	-3.00	63.00	37.00
Apollo Gld	647	3.50	3.15	3.45</													

Vanilla	Vanilla	Vanilla	Vanilla	Vanilla	Vanilla
Chg	Chg	Chg	Chg	Chg	Chg

*Suite à la
page D 15*

D15

D15

D15

D15

SOINS INTENSIFS de Chrystine Brouillet

- 50 -

Grégoire se présenta à dix-sept heures trente. Graham ne voulait surtout pas savoir comment il avait employé la dernière demi-heure.

- Je ne pouvais pas refuser; le gars me payait le double du prix pour un *blow job*. Qu'est-ce que tu aurais fait à ma place?

- Grégoire!
- Regarde ce que j'ai acheté chez Archambault. Je l'ai payé, je te le jure, je peux te montrer la facture.

S'il n'avait pas cessé de se droguer, il ne volait pratiquement plus dans les centres commerciaux où il avait l'habitude de travailler. Au début de sa relation avec Graham, il lui avait avoué qu'il avait d'abord volé par nécessité, puis pour l'excitation, et qu'il le faisait maintenant par désœuvrement, pour se distraire entre deux clients.

- J'ai besoin de sortir des toilettes de temps en temps. Des fois, je pogne juste en m'arrêtant devant une vitrine de magasin. Une vitrine bien éclairée, qu'on voie mon beau petit cul.

Il extirpait de son sac à dos un disque de Daniel Bélanger.

- Tu vas aimer ça. C'est le meilleur de tous les chanteurs québécois, certain! On dirait qu'il nous aime... Ça me fait toujours du bien de l'écouter.

Il se dirigeait vers la chaîne stéréo, posait le disque.

- Veux-tu un poulet au citron pour souper, Biscuit? J'ai acheté du riz, au cas où.

- Tu aimes vraiment faire la cuisine?

Tout en fouillant dans le réfrigérateur, Grégoire se moquait de Graham qui était angoissée à la perspective de griller un steak.

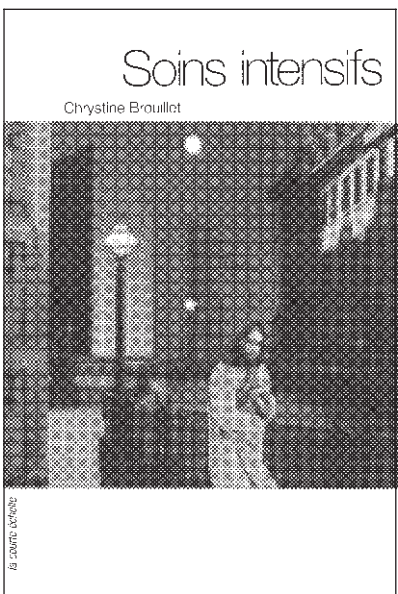
- Ma mère était une cuisinière exécrable, plaïda Maud Graham.

- La mienne n'essayait même pas de cuisiner.

- Mais ton père est...

- Où est l'ail? T'en avais l'autre jour.

Il ne serait pas encore question du père de Grégoire. Ce dernier



était si discret au sujet de son géniteur que Graham ignorait jusqu'à son prénom. Elle savait seulement qu'il travaillait dans les cuisines d'un restaurant montréalais et que Grégoire ne l'avait pas vu depuis des années. Il lui reprochait toujours d'avoir quitté la maison et d'avoir ainsi permis à l'oncle Bob de s'installer à sa place. Et d'abuser de lui.

- De l'ail?

- Va donc plutôt chercher Maxime au CHUL, qu'on ne mange pas trop tard. Je ne vais pas traîner toute la soirée ici.

Elle ne se fit pas prier. En sortant, elle scruta le ciel, espérant y deviner des promesses de neige, mais les étoiles clouaient un ciel d'ébène et Graham songea que les hivers étaient bien différents de ceux de son enfance. Elle se sentit vieille, et le frisson qui la traversa quand elle s'assit dans sa voiture accentua cette impression; elle devenait plus frileuse avec les années. Alain l'avait taquinée et lui avait offert une couverture chauffante.

Il ne l'avait pas désapprouvée quand elle avait décidé de servir de

famille d'accueil à Maxime en attendant que l'avenir de son père se précise.

- À condition que ça ne nous empêche pas de nous voir, avait-il dit.

Avait-elle raison d'aller chercher Maxime? Pour s'en convaincre, elle se répétait qu'elle pourrait mieux le protéger s'il vivait chez elle. Elle lui parlerait du clown dès qu'ils seraient de retour rue Holland. Elle le mettrait en garde contre les inconnus.

Il devrait être plus méfiant après l'agression dont il avait été victime.

Graham s'arrêta pour saluer Rouaix et récupérer un des dossiers qu'elle lui avait laissés.

- J'ai fini de remplir ta pape-rasse.

- Tu es un ange.

- Non, je m'ennuie! Apporte-moi autre chose, Graham, n'importe quoi pour m'occuper. J'ai eu le temps de repenser à ton affaire. Desrosiers n'avait pas à frayer avec Marcotte et Wilson. Ce ne sont pas des enfants de chœur. Si Desrosiers chante des cantiques, eux s'endorment plutôt au son des coups de feu et des pétarades de leurs motos.

- Si Desrosiers ne me dit pas tout demain, je vais l'étriper moi-même. Il a le choix de ses bourreaux: les tueurs ou moi. Son entêtement prouve son inconscience.

À SUIVRE

la courte échelle

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

© 2000 Les éditions de la courte échelle inc.

ROM12MS

MOT MYSTERE

LE CORPS HUMAIN - Un mot de 7 lettres

R A I E R I A E L O S S Z T E
E N U S B I L E X M U O U E C
L U E U E U X I M P N P N M N
F S V E V I S I C N I E G P A
F U E U Q U N A L C S R U E L
I D H R N E P I N E E O E S E
S N C O E R V I V G H N A R B
C U T E R U S U I L N E L O R
I F I E B O L O I O A O R T E
A O E D L V N G S M R D E U B
T I O M E U A L T B I O M L M
I E E N U M A L H A N R R E I
Q A T S E R A P M I E A A V I
U R E N O I L I E R T T R R E
E N T E N D R E L E T R I E R

ANUS
AORTE
BILE
CHEVEU
CIL
DOS
ELANCE
EMAIL
ENTENDRE
EPAULE
EPI
ETRIER
EXPIRER
FEMUR
FOIE

FUNDUS
HELIX
ILEON
ILION
IMBERBE
INCISIVE
ISTHME
LEVRE
LIGAMENT
LOBE
LOMBAIRE
MEAT
MEDIUS
MINE
MUE

NARINE
NEZ
NUQUE
ODORAT
ORAL
PERONE
RAIE
RATE
REGION
REPOS
SANG
SCIATIQUE
SEIN
SIFFLER
SINCIPUT

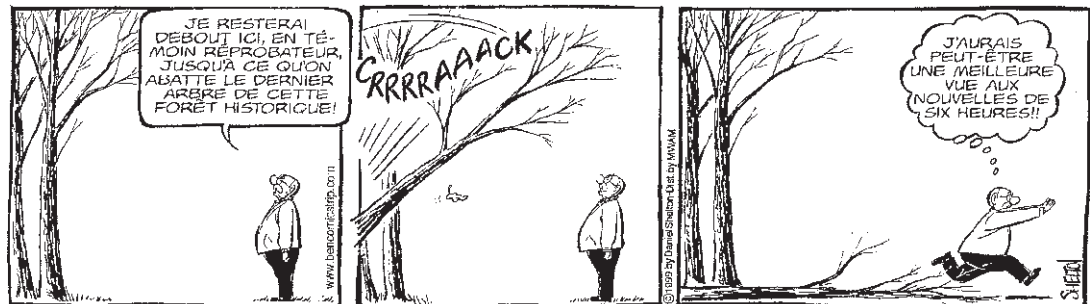
SINUS
SOLEAIRE
SUEUR
TEMPE
TETE
TONUS
TORSE
UNGUEAL
UTERUS
UVULE
VENTRE
VIVRE
VULVE

Solution du dernier problème : REACTEUR

12/03/2003

11255

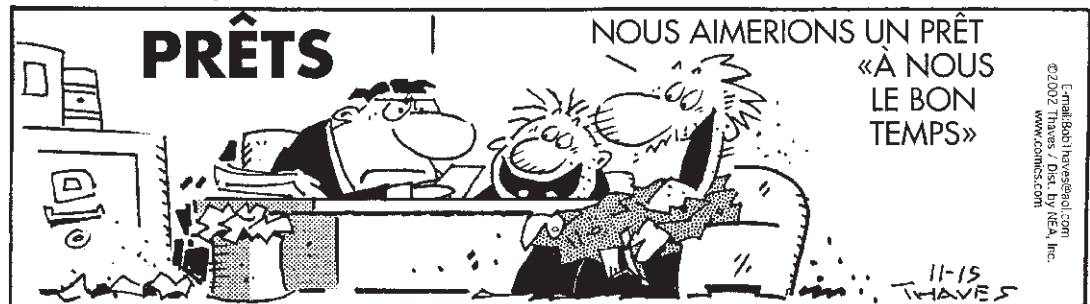
BEN



LA DÉVEINE



FRANK ET ERNEST



PEANUTS



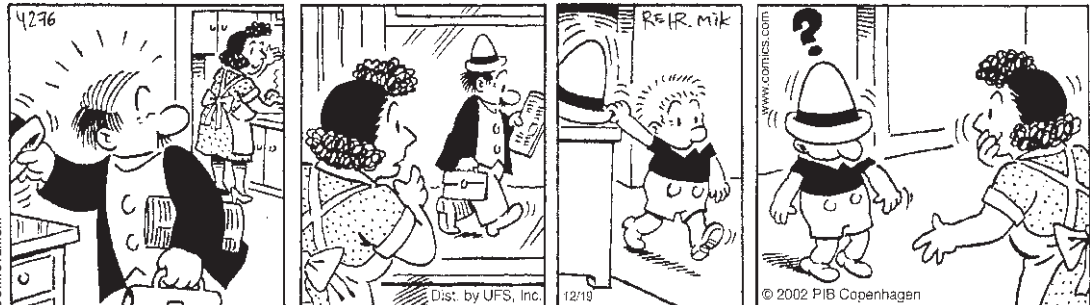
PHILOMÈNE



GARFIELD



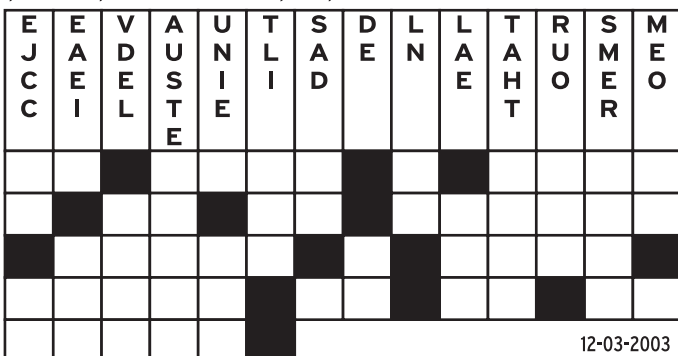
FERDINAND



LA PHRASE SECRÈTE

Thème: Citation du Marquis de Sade

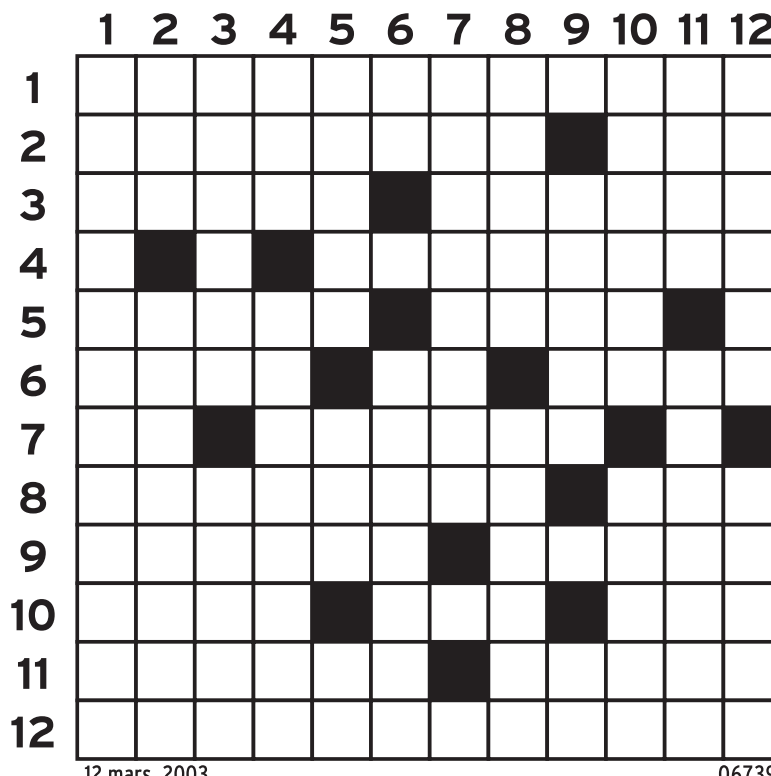
Placez les lettres de chaque colonne dans la case appropriée de manière à former une phrase complète. Les mots sont séparés par une case noire.



Solution du dernier numéro : Demande un conseil à ton ennemi et fais le contraire.

MOTS CROISÉS

www.hannequart.com



HORIZONTALEMENT

- Se dit d'un milieu difficile à supporter.
- Onéreuse - Mélange gazeux.
- Décrochement - Pas tout à fait ronds.
- Retransmis au petit écran.
- Remplacement continu de choses - Dieu grec de la Guerre.
- À la main de l'escrimeur - Indium - Dévoré une autre fois.
- Île de France - Revenus annuels.
- Bonbons - Personne qui anime.
- Évêque mort à Lyon - Caboches.
- Consacré - Souverain - Du verbe avoir.
- Document officiel ou privé - Une île près de la Sicile.
- Dont on ne peut se passer.

- Petit chemin - D'un auxiliaire - Radon.
- Du verbe pouvoir - Somme qui rémunère un créancier pour l'usage de son argent.
- Qui conduit mal l'électricité.
- Être dans la lune - Est d'avis.
- Côté face d'une monnaie - Prénom d'un gangster.
- Objet indiquant le tracé d'une voie - Île des mers tropicales.
- Attachés - (Se) plaint de son sort.
- Pour fixer un avion - Habitent peut-être Tallinn.

SOLUTION AU PROCHAIN NUMÉRO



SOLUTION DU DERNIER NUMÉRO

06738

La société Noranda retarde la fermeture de Magnola de deux semaines

Presse Canadienne

SHERBROOKE – Noranda retarde de deux semaines sa décision de procéder à la fermeture de son usine de magnésium Métallurgie Magnola, initialement prévue pour le 31 mars, accordant du même coup un délai supplémentaire à la Société générale de financement (SGF) pour trouver une solution en vue de maintenir les activités de l'usine d'Asbestos.

« Hier (lundi), nous avons rencontré les gens de Noranda ; on ne peut dire qu'on les a convaincus, mais on a discuté et Noranda a décidé de repousser la prise de décision de deux semaines. On verra d'ici là ce qui va se passer, mais, chose certaine, on continue nos discussions et on continue à regarder certaines pistes », a indiqué mardi Jean-Yves Duthel, vice-président Communications à la SGF.

« La fermeture prévue pour le 31 mars n'aura pas lieu ; on gagne du temps pour raffiner le dossier », a ajouté M. Duthel, qui ne peut révéler les différents scénarios sur lesquels planche la SGF, actionnaire à 20 pour cent de cette usine construite au coût de 1,2 milliard.

Impossible également de savoir si ce délai signifie qu'une solution est en vue.

Confrontée à la vive concurrence de la Chine et à la baisse dramatique du prix du magnésium sur le marché, Noranda a an-



Photo La Tribune ©

Noranda a annoncé à la fin du mois de janvier la fermeture pour au moins un an de son usine et la mise à pied de 380 travailleurs.

noncé à la fin de janvier la fermeture pour au moins un an de son usine et la mise à pied de 380 travailleurs, à peine deux ans après sa

mise en marche.

Depuis, la SGF étudie divers moyens pour maintenir l'usine en activité, dont la recher-

che d'un nouveau partenaire en misant notamment sur la diminution de la valeur comptable des installations de Noranda.

Poussez votre plaisir à fond.

Une dette de longue date

JOËL-DENIS BELLAVANCE

OTTAWA — Même si elle fait partie du club très sélect du G7, tout comme le Canada, la Grande-Bretagne traîne encore une petite dette à l'endroit du gouvernement canadien... depuis près d'un demi-siècle.

Et le gouvernement britannique devrait avoir terminé de payer tout son dû à son ancienne colonie dans quatre ans, soit au plus tard le 31 décembre 2006.

C'est que le gouvernement libéral de Mackenzie King a accepté, en 1946, d'accorder un prêt de 1,2 milliard de dollars à la Grande-Bretagne afin de l'aider à se remettre sur pied après la Deuxième Guerre mondiale, un conflit qui a laissé une partie du pays dévasté par les bombardements soutenus de la Luftwaffe.

La Chambre des communes a donc adopté la Loi de 1946 sur l'accord financier avec le Royaume-Uni pour accorder ce prêt, qui représentait une somme importante à l'époque.

Ce prêt, remboursable en 50 paiements égaux à partir de 1951 à un taux d'intérêt avantageux de 2 % par année, a permis à la Grande-Bretagne d'acheter des biens et des services au Canada.

Il a aussi permis au gouvernement britannique de « combler les déficits transitoires d'après-guerre dans le solde de ses paiements, de maintenir des réserves suffisantes d'or et de dollars et d'assumer les obligations du commerce international », peut-on lire dans le volume I des comptes publics du Canada, un document publié l'automne dernier.

Au 31 mars 2002, l'ancienne puissance impériale devait toujours 79,2 millions de dollars au Canada. En principe, le prêt devait être totalement remboursé en l'an 2000, mais le gouvernement britannique a reporté des paiements de capital et d'intérêt à cinq reprises, soit en 1957, 1964, 1965, 1968 et 1976, pour des raisons budgétaires. Il n'a pas payé non plus les intérêts en 1956.

Jusqu'ici, le gouvernement britannique a versé 852 millions en frais d'intérêts sur le 1,2 milliard de dollars obtenu en prêt.

Ce prêt n'était pas une aide de la même ampleur que le plan Marshall lancé par les États-Unis pour reconstruire l'Europe après la fin de la Deuxième Guerre mondiale, mais le Canada a tout de même fait sa petite part dans la reconstruction de la Grande-Bretagne.

La Grande-Bretagne est le seul pays industrialisé à qui le Canada a consenti un prêt. Les autres pays sont des pays moins développés tels que Madagascar, le Mexique, la Russie, la Chine, le Maroc, la Turquie ou encore l'Algérie, entre autres.

Bon nombre de ces pays ont obtenu des prêts sans intérêt ou à faible taux d'intérêt par l'entremise de l'Agence canadienne de développement international.



LA TOUTE NOUVELLE ACCORD 2003

Les ingénieurs Honda ont certainement haussé la barre en créant l'Accord 2003. Une nouvelle voiture complètement redessinée. Résultat ? Les journalistes du magazine CAR AND DRIVER l'ont inscrite à leur liste élogieuse des DIX MEILLEURS CHOIX, pour une 17^e année consécutive. Pourquoi ne pas monter vous-même à bord, pour le plaisir de l'essayer ?



HONDA

www.honda.ca