

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR	
6693,71 34,04 0,5%	1055,74 -4,39 -0,4%	379,10 1,74 0,5%	268,75 6,30 2,4%	1523,71 19,67 1,3%	8588,36 56,79 0,7%	934,39 7,84 0,8%	342,50 \$US 0,20 0,1%	23,69 \$US 0,30 1,3%	71,82 CUS 1,00	62,80 CEURO 0,06

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 7 MAI 2003

BOURSES

Le huard frôle les 72 cents US

RICHARD DUPAUL

Comme s'il avait une fusée dans le dos, le huard a poursuivi son ascension à une vitesse météorique hier, gagnant 1 cent US, pour se rapprocher de 71,90 cents US, après que la Réserve fédérale eut ouvert la porte à une éventuelle baisse des taux d'intérêt aux États-Unis.

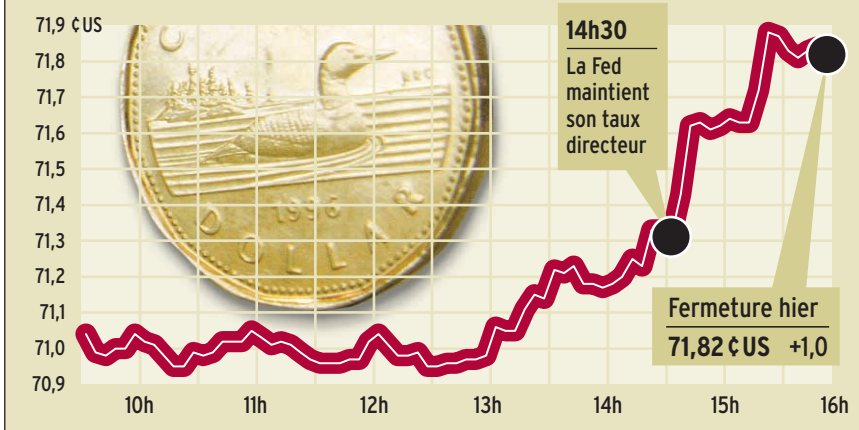
Le dollar canadien, qui avait clôturé à 70,82 cents US lundi, a bondi de 100 centièmes à 71,82 cents US, son plus haut niveau depuis octobre 1997. Ainsi, il faut environ 139 dollars canadiens pour acheter 100 \$ US (avant les frais bancaires), alors qu'il fallait déboursier 157 \$ pour obtenir la même somme au début de 2003; cela représente une économie de 11,5 %.

Le huard, qui avait amorcé la journée en légère hausse sur les marchés européens, est littéralement parti en flèche vers 14h15, soit immédiatement après que la Fed eut annoncé qu'elle laissait son taux directeur inchangé, à 1,25 %. L'influente banque centrale indiquait du même coup qu'elle pourrait abaisser les taux d'intérêt si l'économie américaine ne retrouve pas le chemin de la croissance.

« Essentiellement, la Fed laisse entendre que si elle doit intervenir dans l'avenir, ce sera pour baisser les taux », a noté Sylvain Houde, chef cambiste à la BNP Paribas, à Montréal.

Une telle décision viendrait accroître l'écart déjà considérable entre les taux d'intérêt américains et

Journée faste pour le dollar



Combien coûte 1500 \$ US

	\$ CAN EN CUS	1500 \$ US EN \$ CAN	IL EN COÛTE...
Mi-juillet 2000	67,47	2 223,15 \$	
Mi-juillet 2002	65,02	2 307,00 \$	3,80 %
Aujourd'hui	71,82	2 088,45 \$	-9,47 %

Source : Bloomberg

canadiens. Rappelons que le taux directeur de la Banque du Canada s'établit à 3,25 % présentement, soit 200 centièmes de plus que celui de la Fed.

Or, la Banque du Canada a indiqué à maintes reprises cette année qu'elle envisageait d'augmenter les taux au Canada pour contenir les pressions inflationnistes, ce qui rendrait les titres canadiens et le huard encore plus attrayants aux yeux des investisseurs, expliquent les cambistes.

Dans un communiqué diffusé hier, la Fed a affirmé que les risques pesant sur l'économie améri-

caine « penchaient vers un affaiblissement » de la croissance, en soulignant notamment que les récents indicateurs en matière de production et d'emploi avaient été « décevants ».

À nouveau, les experts ont attribué la dernière envolée du huard à la dégringolade du dollar américain par rapport à la plupart des devises. La devise de l'Oncle Sam est passée de 1,13 \$ US pour un euro, lundi, à plus de 1,14 \$ US/euro hier, son niveau le plus faible en quatre ans et demi.

Vice-président marchés monétaires chez BMO Nesbitt Burns, Guy

Phaneuf parle d'un véritable « massacre du dollar américain » sur le marché des changes. « Le marché voit bien que les États-Unis ne sortent pas de leur marasme économique. Et, en plus, les Américains sont en train de s'endetter sérieusement », souligne-t-il.

François Barrière, de BNP Paribas, ajoute dans une note financière que le billet vert se rapproche rapidement du niveau d'introduction de l'euro le 1^{er} janvier 1999, soit à 1,1668 \$ US par euro. De son côté, le dollar canadien continuait de talonner la monnaie européenne hier pour clôturer à 62,80 cents euro, en hausse de seulement six centièmes.

Dans un contexte économique difficile, les investisseurs s'attendent à ce que la Réserve fédérale diminue tôt ou tard les taux d'intérêt aux États-Unis. Et certains experts anticipent que la prochaine intervention de la banque centrale américaine pourrait être musclée.

« Le prochain changement du taux directeur de la Fed sera probablement une baisse de 50 centièmes », a prédit M. Phaneuf, qui a souligné que les États-Unis seraient menacés par la déflation (en excluant les coûts de l'énergie) si l'économie ne se redressait pas bientôt.

Directeur général du change étranger à la Banque Nationale, Jacques Tessier ne croit pas que la chute rapide du tout-puissant billet vert inquiète indûment les autorités monétaires américaines, car cela devrait favoriser les exportations des fabricants aux États-Unis qui en ont grand besoin.

« Je pense que les Américains sont pressés de stimuler leur économie, sinon ils seraient intervenus pour freiner le repli du dollar », a dit le spécialiste.

Pratt n'aura pas le contrat d'Airbus

La Presse et Bloomberg

LA DÉCEPTION était grande hier chez Pratt & Whitney à Longueuil, qui a vu le contrat de fourniture des moteurs de 180 appareils de transport militaire d'Airbus lui échapper même si sa soumission était plus basse que celle du consortium européen dirigé par Rolls-Royce. Ce dernier a remporté la mise de 3 milliards d'euros (5 milliards CAN). « C'est certain qu'on est déçus », a commenté hier la porte-parole de Pratt & Whitney, Nancy German. « Notre proposition était intéressante autant en matière de prix que de technologie », a-t-elle dit.

Après avoir indiqué que la soumission de Pratt & Whitney (filiale de la firme américaine United Technology) était plus intéressante que celle de son concurrent européen, le président d'Airbus a accepté de prolonger la période de soumission pour permettre au consortium européen d'ajuster sa proposition.

La porte-parole de Pratt & Whitney n'a pu dire si ce genre d'extension de la période de soumission est fréquent. À court terme, la perte de ce contrat n'aura pas d'impact sur l'effectif de l'entreprise à Saint-Hubert et à Longueuil, qui s'élève à 5000 personnes, a dit Nancy German.

Voir PRATT en D2

AUJOURD'HUI

Air Canada travaillerait davantage pour United

Le transporteur américain United Airlines veut faire confier une importante partie de l'entretien de sa flotte d'avions en sous-traitance, ce qui pourrait donner davantage de travail à la division des services techniques d'Air Canada. *Page 3*

Pour faire avancer Doha

Le Canada a offert de tenir une rencontre ministérielle à Montréal en juillet afin de faire avancer les négociations commerciales du cycle de Doha, a-t-on appris hier à la Conférence de Montréal. *Page 4*

Le courtier déserteur...



Un lecteur veut savoir quoi faire à la suite du départ de son courtier en valeurs. À lire dans le courrier de Michel Girard. *Page 8*

Bombardier sur le point d'obtenir un important contrat

MICHÈLE BOISVERT

US AIRWAYS serait sur le point d'annoncer l'octroi d'un important contrat pour la construction de jets régionaux. Le transporteur américain a confirmé à *La Presse Affaires* que les négociations entreprises, tant avec le constructeur montréalais Bombardier que le brésilien Embraer, étaient très avancées.

US Airways est ce transporteur américain qui, à la fin du mois de mars dernier, a émergé de la protection de la loi sur les faillites. Une fois libérée de cette protection, US Airways a annoncé publiquement son intention d'acheter un nombre important d'avions régionaux à réaction. C'est alors que David Siegel, chef de la direction de US Airways, a amorcé des négociations avec Bombardier et Embraer.

Chez Bombardier, on confirme être en discussion avec US Airways, sans vouloir cependant donner plus de détails. Une chose est certaine : l'obtention d'une partie de la commande de US Airways serait bienvenue chez l'avionneur montréalais.

Un coup d'oeil à la situation du carnet de commandes, en date de 31 mars dernier, montre que des 1211 appareils commandés au total, il n'en reste que 357 à fabriquer. Le reste a déjà été livré. Une commande de 100 appareils augmenterait en un seul coup de 28 %

Le carnet de commandes des jets régionaux Bombardier*

	AVIONS LIVRÉS	À LIVRER	COMMANDES TOTALES
CRJ100	226	0	226
CRJ200	504	177	681
CRJ440	21	54	75
CRJ700	85	102	187
CRJ900	1	24	25
Challenger 800	17	0	17
Total du programme	854	357	1211

* au 31 mars 2003



Source : Bombardier

le nombre d'avions à fabriquer, ce qui est loin d'être négligeable.

Selon Graham Warwick, rédacteur en chef pour les États-Unis de l'hebdomadaire britannique *Flight International*, le contrat entre US Airways et les deux fabricants est déjà conclu.

« Un de nos journalistes a reçu ce matin (hier matin) une invitation de US Airways pour une impor-

tante annonce qui sera faite à Montréal le mardi 13 mai prochain. Le contenu de cette annonce est assez facile à imaginer. »

David Castelveter, directeur des relations publiques de US Airways, a nié cette information. « Aucun contrat n'a encore été signé. Cela dit, les négociations entreprises avec Bombardier et Embraer sont très avancées », a-t-il assuré.

Selon *Flight International*, publication très respectée dans le monde de l'aviation, la commande ferme de US Airways serait de 200 jets régionaux, une commande qu'elle partagerait également entre Bombardier et Embraer.

Voir BOMBARDIER en D2



ON N'OUBLIE JAMAIS SON PREMIER HUMMER

H2 HUMMER® SANS RIVAL

PLAZA HUMMER, 10480, BOUL. HENRI-BOURASSA OUEST, MONTRÉAL, (514) 332-1673 G.M.CANADA.COM

Éditions Gesca achète une partie de Septembre éditeur

La Presse

LES ÉDITIONS GESCA font l'acquisition de la division Carrière de Septembre éditeur, une maison spécialisée dans la publication de titres centrés sur les thèmes de l'emploi, de la formation et du choix de carrière. Plusieurs ouvrages, dont des guides, des cédéroms, un dictionnaire, le magazine *Métiers en direct* et le site Internet *monemploi.com* sont inclus dans cette transaction qui englobe près de 80 publications.

Éditions Gesca, propriété du groupe de presse Gesca (éditeur de sept quotidiens, dont

La Presse), entrera ainsi en concurrence directe avec Quebecor dans le marché de l'information sur le secteur de l'emploi. Quebecor possède de son côté le réseau *Jobboom*!, également éditeur d'un site Internet et de diverses publications sur le sujet.

« Cette acquisition nous permet de consolider le positionnement d'Éditions Gesca dans le secteur des publications spécialisées et d'accroître nos activités dans le domaine de l'éducation et des carrières et professions, a déclaré André Provencher, président d'Éditions Gesca. Nous sommes heureux de pouvoir relever ce nouveau

défi en s'assurant la participation des dirigeants-fondateurs de Septembre éditeur, MM. Denis Pelletier et Martin Rochette. »

« L'expertise et les capacités de Gesca donneront un nouvel essor à Septembre qui continuera d'être dirigée et développée à Québec, par la même équipe qui a contribué à son succès », a dit M. Rochette, directeur général et éditeur adjoint.

Les Éditions Gesca publient notamment *Ricardo*, *Voilà*!, *GPFI*, *Golf AGP*, *Golf International* et *Styles de vie*.

ÉCONO FLASHES

CGI et Hewlett-Packard | Plate-forme pour Kinect

LES SOCIÉTÉS CGI Group (Europe) Ltd. et Hewlett-Packard (HP) ont réalisé une plate-forme pour Kinect Inc., un projet parrainé par la Lloyd's de Londres dans le but d'améliorer l'efficacité des relations commerciales dans le secteur international de l'assurance des entreprises. CGI Group Ltd., filiale du Groupe CGI inc., qui a son siège social à Montréal, n'a pas révélé la valeur de l'entente, dont la conclusion a été rendue publique hier. L'entreprise de Montréal a affecté 41 professionnels, ces neufs derniers mois, à la réalisation de cette plate-forme. Selon CGI, la plate-forme aide les souscripteurs — les professionnels qui évaluent les risques et établissent les primes d'assurances — à améliorer leurs méthodes de travail en leur procurant des données plus exactes, acheminées plus rapidement.

Presse Canadienne

Sodisco-Howden | Pertes réduites

L'ACQUISITION d'Ace Canada en février a permis à la société Sodisco-Howden de réduire ses pertes et d'augmenter ses revenus au premier trimestre de l'exercice financier 2003. Le distributeur de produits de quincaillerie et de rénovation résidentielle de Montréal a inscrit une perte de 394 000 \$, ou 2 cents par action, au cours de la période de trois mois terminée le 31 mars, par rapport à une perte de 2,8 millions, ou 14 cents par action, un an plus tôt. Les revenus se sont élevés à 87,6 millions au premier trimestre, en hausse de 4,2 % par rapport à la période comparable de 2002. La société a encouru une dépense de 634 000 \$ au premier trimestre liée à l'acquisition d'Ace Canada. Cette charge d'intégration non récurrente est comparable à un élément similaire de 1,8 million constaté en 2002 découlant de l'acquisition des actifs de Marchands Unis. Sodisco-Howden sert plus de 1800 commerçants indépendants et compte sur un réseau de plus de 800 magasins PRO, Do-it, ACE, Bâtiment et Ferplus.

Presse Canadienne

Fonderie Horne | Entente de principe

UNE ENTENTE de principe est intervenue entre le syndicat des travailleurs de la fonderie Horne, à Rouyn-Noranda, et la compagnie minière Noranda, après un long conflit de travail. Tant le syndicat que la partie patronale ont refusé de faire des commentaires sur le contenu de l'entente de principe, jusqu'à ce que les travailleurs en aient pris connaissance. Les syndiqués, affiliés à la CSN, doivent se prononcer sur l'entente de principe au cours d'une assemblée générale, aujourd'hui. Les 550 travailleurs avaient déclenché une grève le 18 juin 2002.

Presse Canadienne

Gillette | Bénéfice en hausse grâce aux piles

GILLETTE a annoncé hier une hausse de son bénéfice au premier trimestre, due à la fois à l'affaiblissement de dollar et à un accroissement des achats de piles électriques par les Américains par souci de sécurité.

Le premier fabricant mondial de rasoirs (Mach 3, Venus) et de piles (Duracell) a réalisé un bénéfice de 263 millions de dollars américains, soit 25 cents US par action, comparativement à 223 millions US, ou 21 cents par action, durant la période correspondante de 2002. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires en hausse de 14 %, à 1,97 milliard US, par rapport à 1,73 milliard US un an plus tôt, la faiblesse du dollar contre l'euro ayant contribué à cette augmentation à hauteur de cinq points de pourcentage. Le bénéfice d'exploitation a quant à lui augmenté de 15 %, à 331 millions. Les ventes de piles Duracell ont totalisé 384 millions au premier trimestre, en hausse de 16 % par rapport à l'an dernier, une augmentation due à la demande des particuliers mais aussi à des ventes à l'armée. Cette division a ainsi réalisé un bénéfice de 39 millions US, comparativement à une perte de 1 million US un an plus tôt.

Reuters

Cisco Systems | Bénéfice en hausse

LE GROUPE américain Cisco, numéro un mondial des équipements de réseau pour l'Internet, a annoncé hier un bénéfice net de 987 millions US pour le trimestre achevé fin avril, en hausse de 35 % sur les 729 millions US dégagés un an auparavant. Hors éléments exceptionnels, ce bénéfice grimpe à 1,1 milliard US ou 15 cents par action, contre 838 millions US ou 11 cents par action lors du trimestre correspondant de l'exercice précédent, a précisé Cisco dans un communiqué. Ce BPA est légèrement supérieur aux attentes des analystes, qui tablaient en général sur 14 cents, selon la valeur médiane calculée par l'agence spécialisée First Call.

Agence France-Presse

Kmart | Réorganisation complétée

LE DÉTAILLANT à marge réduite américain Kmart a complété la réorganisation de ses activités, à la suite de 15 mois passés sous la protection de la loi sur les faillites, a fait hier un porte-parole de l'entreprise, Jack Ferry. La chaîne de magasins, dont le siège social est situé à Troy, au Michigan, compte 600 points de vente de moins depuis qu'elle a demandé au tribunal de la protéger de ses créanciers, au début de 2002. Elle profite également d'un prêt de 2 milliards US devant lui permettre de faire concurrence aux détaillants Wal-Mart et Target, plus importants. La société de l'investisseur Edward Lampert, ESL Investments, est par ailleurs en train de transformer 2 milliards US de créances en parts de Kmart, société dont il contrôlera 49 %.

Associated Press

Netgraphe | Perte moins importante

COMME sa compagnie soeur TVA, Netgraphe a largement bénéficié du succès de la série *Star Académie* et mise plus que jamais sur d'anciens projets de télé-réalité pour réaliser, en 2003, un premier bénéfice trimestriel net depuis son inscription en Bourse il y a quatre ans. Après deux ans de réorganisation, la société spécialisée dans la gestion de sites Internet (dont Canoë, la Toile du Québec et webfin) a finalement réussi à rentabiliser son exploitation en août dernier. L'année 2002 s'est néanmoins soldée par une perte nette de 10,0 millions, ou 0,05 \$ par action, comparativement à une perte de 54,7 millions, ou 0,25 \$ par action, en sept mois, lors de l'exercice précédent.

Presse Canadienne

Industries RP | Acquisition par une société américaine

UNE AUTRE entreprise québécoise passe aux mains des Américains. SCP Pool, basée en Louisiane, a fait l'acquisition des Industries R.P., une entreprise de piscines dont le chiffre des ventes annuelles est d'environ 10 millions. SCP est le principal distributeur en gros indépendant de fournitures de piscines et de produits connexes. La société exploite actuellement 192 centres de service en Amérique du Nord et en Europe, par l'intermédiaire desquels elle distribue plus de 60 000 produits sous étiquettes de marques privées et de marques nationales à quelque 45 000 clients.

Pierre Bellemare

PRATT

Suite de la page D1

Il était question que United Technology concentre toute sa production de moteurs turbo à Longueuil si elle avait décroché le contrat d'Airbus.

Le contrat obtenu par Europrop International, le consortium formé de Rolls-Royce, Snecma, MTU (une division de DaimlerChrysler) et la société espagnole Industria de Turbo Propulsores, prévoit la fourniture de 900 turbopropulseurs pour 180 appareils de transport militaire A400M.

Sept pays achèteront ces appareils, dont l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni, a indiqué Airbus dans un communiqué diffusé par télécopieur.

« L'issue satisfaisante de ce qui s'est révélé un processus d'évaluation complexe et exigeant démontre que la réouverture de la concurrence au chapitre des moteurs était la bonne avenue à emprunter », a soutenu Noël Forgeard, chef de la direction d'Airbus. « Ce n'est qu'en insistant sur les normes les plus élevées que nous pouvons garantir la meilleure solution », a-t-il ajouté.

Le A400M est destiné à concurrencer le C-130, de Lockheed Martin, et le C-17, de Boeing, des

avons de transport militaire. Le programme a subi de nombreux retards, le plus récent à la suite de la décision de l'Allemagne de différer ses commandes en raison d'un déficit budgétaire du gouvernement. Le Portugal a aussi renoncé à acheter trois de ces appareils.

Le moteur a été choisi après que la division militaire d'Airbus eut demandé plus de détails aux sous-missionnaires le mois dernier, a précisé Airbus. Ce sera le plus puissant turbopropulseur jamais produit dans le monde occidental, souligne la compagnie.

« Ce fut un épisode embarrassant dans un programme qui n'a vraiment pas besoin d'embarras », avance Richard Aboulafia, un analyste de Teal Group, un cabinet-conseil de Virginie. À la différence de ce qui se passe pour les contrats du secteur commercial, « du côté militaire, nous vivons encore dans un univers de contenu domestique protégé », dit-il.

La préférence d'Airbus

Le 30 avril dernier, M. Forgeard avait déclaré qu'il préférerait la soumission de Pratt & Whitney parce qu'elle était 20 % moins chère que l'offre des Européens. Cependant,

BOMBARDIER

Suite de la page D1

US Airways achèterait de Bombardier 100 jets régionaux de 50 places et 100 jets régionaux de 70 places d'Embraer. La commande comporterait également une option pour 300 autres jets régionaux.

« La rumeur voulant que US Airways partage sa commande entre Bombardier et Embraer m'a d'abord surpris », explique Paul Lewis, rédacteur pour la côte est américaine de l'hebdomadaire britannique. « Les transporteurs préfèrent d'ordinaire ne faire affaire qu'avec un seul fabricant. Mais, après avoir fait les recherches nécessaires et contacté les gens du milieu, j'ai compris ce qui pouvait motiver cette décision. »

Dans l'article publié dans le numéro de cette semaine de *Flight International*, Paul Lewis cite notamment comme raison de cette division la rapidité avec laquelle US Airways veut recevoir ses premiers avions. Les livraisons devraient débuter dès la fin de 2003.

Selon Richard Stoneman, analyste chez Dundee Securities, le fait que GE Capital finance en partie l'acquisition des jets n'est pas non plus étranger à ce partage.

« Les jets régionaux de 50 places de Bombardier sont dotés d'un moteur fabriqués par GE, alors que les 50 places d'Embraer volent avec un moteur fabriqué par Rolls-Royce. Il serait très étonnant, poursuit l'analyste, que GE veuille subventionner un concurrent. Pour ce qui est des jets de 70 places d'Embraer, ils sont équipés d'un moteur fabriqué par GE. »

D'autre part, le comportement de l'action de Bombardier au cours des dernières séances indique que les investisseurs misent sur une annonce prochaine.

En effet, au cours des trois dernières séances, l'action de Bombardier a bondit de 12,6 % pour clôturer hier à 3,92 \$. Les volumes de transaction sont également très importants au cours de chacune de ces séances.

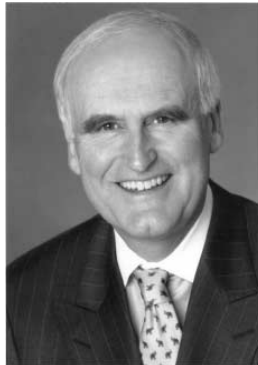


BOMBARDIER

ERRATUM

Dans l'avis de dividendes paru le 6 mai 2003, le dividende prioritaire payable sur les actions classe B (droits de vote limités) doit se lire 0,000390625 \$ plutôt que 0,00039075 \$.

Roger Carle
Secrétaire de la Société
Le 6 mai 2003



A. CHARLES BAILLIE

M. David G. A. McLean, président du Conseil d'administration du CN, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. A. Charles Baillie au Conseil d'administration du CN.

M. Baillie est l'ancien président du Conseil et chef de la direction de La Banque Toronto-Dominion.

M. Baillie est administrateur de Dana Corporation, de Ballard Power Systems Inc. et de Quebecor World Inc. Il occupe également le poste de chancelier de l'Université Queen's, de président du Musée des beaux-arts de l'Ontario et de président du conseil honoraire du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Il est actuellement coprésident de la campagne de la Société canadienne pour la conservation de la nature et président honoraire de la campagne du Shaw Festival.

Couvrant le Canada et le centre des États-Unis, du Pacifique à l'Atlantique et jusqu'au golfe du Mexique, le réseau de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada dessert les ports de Vancouver et Prince Rupert, en Colombie-Britannique, Montréal, Halifax, La Nouvelle-Orléans, et Mobile, en Alabama, ainsi que les grandes villes que sont Toronto, Buffalo, Chicago, Detroit, Duluth, et Minneapolis-St. Paul, au Minnesota, Superior et Green Bay, au Wisconsin, Memphis, Saint Louis, et Jackson, au Mississippi. Il a, en outre, des liaisons avec toutes les régions de l'Amérique du Nord.



HUGH J. BOLTON

M. David G. A. McLean, président du Conseil d'administration du CN, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Hugh J. Bolton au Conseil d'administration du CN.

M. Bolton est président du Conseil d'administration d'EPCOR Utilities Inc. et de Matrikon Inc. Il est également membre du Conseil d'administration, vice-président du comité de vérification de Teck Cominco Limited et membre du Conseil de la Banque Toronto-Dominion.

De 1991 à 1997, M. Bolton a occupé le poste de président du Conseil et associé directeur de Coopers & Lybrand Canada.

Il est membre du Conseil d'administration national et président du comité de vérification de l'Association canadienne du diabète. Il est également président du cabinet de campagne de la School of Business de l'Université de l'Alberta.

Couvrant le Canada et le centre des États-Unis, du Pacifique à l'Atlantique et jusqu'au golfe du Mexique, le réseau de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada dessert les ports de Vancouver et Prince Rupert, en Colombie-Britannique, Montréal, Halifax, La Nouvelle-Orléans, et Mobile, en Alabama, ainsi que les grandes villes que sont Toronto, Buffalo, Chicago, Detroit, Duluth, et Minneapolis-St. Paul, au Minnesota, Superior et Green Bay, au Wisconsin, Memphis, Saint Louis, et Jackson, au Mississippi. Il a, en outre, des liaisons avec toutes les régions de l'Amérique du Nord.



710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ASSOCIÉ demandé avec capital 50 000\$, dividendes de 400 000\$ d'ici 3 ans, domaines: aérospatial et finance. Inf.: (514) 777-2318.

MANUFACTURE DE MEUBLES fabricant armoires de cuisine; (chambre à peinture incluse). Établie 22 ans à Montréal. Clé en main. Tél.: 514-913-5582

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"

PARTICULIER prêtera sur 1ère hypothèque 514-321-2848

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



801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS LÉGAL

Avis est par la présente donné que, JACQUELINE DUQUETTE, domiciliée au 8087 Berri, app. 205, Montréal, est décédée le 27 septembre 2002. La clôture de l'inventaire de la succession fut publiée au Registre des droits personnels et réels mobiliers sous le no 03-0187439-0001. Ledit inventaire peut être consulté à nos bureaux.

TRUST LA LAURENTIENNE DU CANADA INC. 425 de Maisonneuve Ouest, 1er étage Montréal (Québec) H3G 3G5

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que YECHIEL SOCHACZEWSKI dont l'adresse du domicile est le 1001 place Mount Royal suite 1002, Mt. Qc, H3A 1P2, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de TIM SOCHACZEWSKI. À Montréal, le 4 avril 2003 R 850

Une rencontre à Montréal pourrait faire avancer les négociations de Doha

MARIE TISON

Le Canada a offert de tenir une rencontre ministérielle à Montréal à la fin de juillet pour faire avancer les négociations commerciales du cycle de Doha.

« Il est viscéral pour le Canada que nous réussissions », a lancé le ministre fédéral du Commerce extérieur, Pierre Pettigrew, dans une table ronde organisée dans le cadre de la deuxième journée de la Conférence de Montréal, hier.

Le ministre a indiqué qu'à l'occasion du forum de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), tenu à Paris la semaine dernière, il avait offert d'organiser un minisommet ministériel à Montréal afin d'augmenter les chances de succès de la réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui aura lieu à Cancun en septembre prochain.

M. Pettigrew a précisé que les participants à ce minisommet, soit les ministres responsables du Commerce extérieur de 20 à 22 pays, refléteront l'ensemble des membres de l'OMC.

La décision de tenir une telle rencontre n'a cependant pas encore été prise.

Les représentants des pays membres de l'OMC ont lancé un nouveau cycle de négociations commerciales à Doha, au Qatar, en novembre 2001, en prévision d'une ratification avant le 1^{er} janvier 2005.

Toutefois, depuis la fin de décembre 2002, les membres de



l'OMC ont manqué trois échéances importantes, soit sur les modalités de discussion des questions agricoles, le traitement préférentiel accordé aux pays les plus pauvres et sur l'accès aux médicaments pour les pays en voie de développement.

« Ce n'est pas une raison pour désespérer », a déclaré le ministre des Affaires étrangères du Mexique, Luis Ernesto Derbez Bautista, au cours de la table ronde d'hier.

Il a noté un changement d'attitude chez les ministres qui ont participé à la réunion de l'OCDE la semaine dernière. « Ce que j'ai vu à Paris, c'est un changement complet,

on a remis la commerce en priorité », a-t-il soutenu.

Le ministre Pettigrew a affirmé de son côté que la crise qui a précédé le conflit en Irak et que la guerre elle-même avaient eu l'effet de renforcer la volonté de réussir les négociations du cycle de Doha. « On veut tourner la page », a-t-il soutenu.

La question des subventions agricoles est au coeur des pourparlers. Elle est particulièrement épineuse, notamment avec l'adoption du Farm Bill, aux États-Unis, qui

prévoit d'importantes subventions aux fermiers américains.

« C'est permis par les règles actuelles de l'OMC, a déploré le ministre Bautista. Il faut changer ces règles. »

M. Bautista voudrait également que l'on trouve une solution à la question de l'accès des pays en voie de développement aux médicaments avant la réunion de Cancun. Il espère également un règlement rapide à la question du traitement préférentiel des pays les plus pauvres.

Il a expliqué que les gouvernements de certains petits pays des Antilles tiraient 90 % de leurs revenus des tarifs. Il leur est donc difficile d'éliminer ces tarifs au même rythme que les gouvernements de pays plus importants, qui ont des sources de revenus beaucoup plus diversifiées.

« Il faut que les acteurs les plus pauvres aient également accès aux gains de la libéralisation du commerce, a-t-il soutenu. C'est l'occasion d'une génération. Il ne faut pas la manquer. »

Lord Robertson invite le Canada et l'Europe à s'armer davantage

MARIE TISON

LE CANADA et les pays européens membres de l'OTAN devront s'armer davantage pour faire face au nouveau défi que représente le terrorisme, mais aussi pour combler le fossé qui existe entre les États-Unis et ses alliés.

C'est le message qu'a lancé hier le secrétaire général de l'Organisation du traité de l'Atlantique Nord (OTAN), Lord George Robertson of Port Ellen, à l'occasion de la deuxième journée de la Conférence de Montréal.

« Le fossé n'est pas un mythe », a déclaré Lord Robertson, donnant en exemple la situation des avions de transport de troupes. Les États-Unis en possèdent 250, la Grande-Bretagne, quatre et le reste de l'OTAN, aucun.

« Comment nos forces peuvent-elles se rendre dans des endroits comme l'Afghanistan rapide-

ment, de façon sécuritaire et à un coût abordable, si nous ne faisons pas mieux ? » a demandé Lord Robertson.

Au cours du sommet de Prague, en novembre dernier, les dirigeants des 19 pays membres de l'OTAN ont pris une série d'engagements pour augmenter leur capacité militaire.

« Ce n'est pas facile, dans le climat économique actuel, mais je continuer de les presser et je suis confiant de les voir *livrer la marchandise*, a affirmé Lord Robertson. Après tout, il est beaucoup moins cher d'acquérir des éléments militaires de concert avec vos alliés que de le faire seul de votre côté. »

Dans son discours, le secrétaire général de l'OTAN a insisté sur l'importance d'armer davantage l'organisation pour faire face aux nouvelles exigences de la lutte contre le terrorisme.

« Il faut remplacer le lutteur sumo de la guerre froide par un escrimeur du 21^e siècle », a-t-il soutenu.

Le Canada, le Mexique et les petits pays

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

Partenaire du Canada, avec les États-Unis, dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le Mexique a signé un grand nombre d'autres accords de libre-échange avec de nombreux pays dans le monde, dont le Chili et l'Union européenne. Il a ainsi un accès privilégié aux marchés qui lui importent le plus, à commencer par celui de son voisin américain, ce qui le place parmi les pays qui auraient le moins à perdre si le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) n'aboutissait pas.

Le ministre des Affaires étrangères du Mexique, Luis Ernesto Derbez Bautista, a dit à *La Presse* que le Mexique ne le voyait pas entièrement de cette façon, car il faut distinguer entre la croissance économique et le développement économique et social. M. Derbez, qui participe à la Conférence de Montréal, ajoute que le Canada et le Mexique ont des attitudes très semblables à ce sujet. Le commerce du Canada avec l'Amérique latine et les Antilles est en effet extrêmement limité et les perspectives de croissance sont inférieures à celles du commerce avec les autres pays industrialisés.

Le ministre a expliqué : « Le libre-échange est extrêmement important pour le Mexique. Nous y croyons, car c'est le libre-échange qui assure le développement. Il permet une augmentation du niveau de vie de la population, grâce aux importations meilleur marché et, d'une façon générale, un niveau plus élevé de développement. Il est d'une grande importance

pour assurer un développement plus poussé de l'ensemble de la région. »

Le rapprochement de vues entre le Mexique et le Canada est particulièrement poussé dans le traitement des « petites économies », qu'il faut prévoir dans un éventuel accord. Il s'agit du problème particulier des pays d'Amérique centrale et des Antilles, qui n'ont jamais connu les économies d'échelle qui encouragent le développement industriel de pays plus grands. La transition vers le libre-échange de ces pays, dont plusieurs sont très peu développés, pose des problèmes très particuliers dont il faut pleinement tenir compte.

La communauté de vues à ce sujet entre les deux pays vient du fait que le Mexique a de longues relations avec l'Amérique centrale, et le Canada avec la plupart des Antilles. Même si ces deux groupes de pays ont des circonstances économiques, historiques et culturelles très différentes, ils se rapprochent par le besoin d'un traitement préférentiel et d'un cadre qui leur permettra de coexister avec des pays beaucoup plus grands et qui connaissent un degré d'industrialisation beaucoup plus poussé, pas seulement les États-Unis et le Canada, mais aussi le Mexique, l'Argentine, le Brésil et le Chili.

Une différence entre la politique du Mexique et celle du Canada vient du fait que le Canada est plus porté vers une assistance sous de multiples formes aux petits pays, alors que le Mexique cherche davantage à étendre le réseau de ses accords. Toutefois, les deux pays partagent l'opinion qu'il s'agit d'un problème qui ne peut pas être résolu uniquement par des mesures à caractère commercial et qu'il faut d'autres formes d'encouragement.

Une approche diversifiée pour le développement énergétique

LIA LÉVESQUE
Presse Canadienne

LE NOUVEAU gouvernement libéral compte bien relancer le développement hydroélectrique, tel que promis durant la campagne électorale, mais ses priorités ne seront pas seulement les mégaprojets.

Le plan libéral pourra également être constitué de minicentrales, de l'exploration du golfe du Saint-Laurent pour des hydrocarbures et d'énergie éolienne, a fait savoir hier le nouveau ministre des Ressources naturelles, Sam Hamad.

Le ministre prononçait une allocution dans le cadre de la Conférence de Montréal, au cours d'un forum sur l'énergie.

Interrogé après son allocution, le ministre Hamad s'est dit favorable à une approche diversifiée pour le développement de projets énergétiques. « C'est un mélange. Je viens du milieu des affaires et j'ai appris à ne pas mettre tous mes oeufs dans le même panier. Il y a plusieurs sources d'énergie », a-t-il confié.

Le ministre a dit vouloir tenir compte, dans son évaluation, des

critères de l'« acceptabilité environnementale » des projets, de leur faisabilité, de leur durée, de leur rentabilité et des clients intéressés à acheter les mégawatts ainsi produits.

Du même souffle, il a manifesté de l'intérêt pour les mégaprojets. « Les grands projets, c'est toujours mobilisateur pour le Québec, alors pourquoi pas », si, bien sûr, les critères mentionnés sont respectés, a-t-il dit.

Interrogé plus précisément sur la politique des tarifs avantageux pour les alumineries, de grandes consommatrices d'électricité, M. Hamad est resté vague, expliquant qu'il venait tout juste d'entrer en fonction. « On est en train de réviser les éléments, les paramètres ; on est en train de regarder. Actuellement, on est en période d'observation, de lecture, de prendre connaissance des dossiers. » Quand on lui a clairement demandé si cette politique de tarification pourrait changer à l'issue de cette réflexion, il a répondu : « Je n'ai aucune idée aujourd'hui ; je ne peux pas vous dire. »

EXPERTISE EN HAUSSE POUR FIRME EN CROISSANCE

LE GROUPE DALPÉ-MILETTE SE JOINT À VALEURS MOBILIÈRES DESJARDINS

Jean-Pierre De Montigny, président et chef de l'exploitation de Valeurs mobilières Desjardins (VMD), est heureux d'annoncer l'arrivée du Groupe Dalpé-Milette au sein de sa division de courtage de plein exercice. La venue de cette équipe, dont la crédibilité n'est plus à faire dans le milieu du courtage aux particuliers, constitue un apport déterminant pour la clientèle de VMD, qui pourra bénéficier d'une expertise et d'une qualité d'approche en matière d'investissement résolument axées sur la vision et l'engagement.

Le Groupe Dalpé-Milette est composé de cinq professionnels du courtage qui forment une équipe intégrée dont la préoccupation première est la satisfaction du client. Le Groupe exerce ses activités à partir de la succursale de Valeurs mobilières Desjardins de Montréal, située au Complexe Desjardins.

MARC DALPÉ

M. Dalpé est diplômé des HEC en finance depuis 1981 où déjà il obtenait plusieurs prix importants, dont une médaille d'excellence décernée par le Financial Executive Institute pour ses résultats académiques.

Parmi les nombreuses distinctions qui lui ont été attribuées, mentionnons qu'il fut le premier lauréat national du prestigieux prix Distinction de l'ACCOVAM en 1999, Gestionnaire de placements canadien en 2002 et Fellow de l'Institut canadien des valeurs mobilières en 2003, soit la plus haute distinction accordée par cet organisme aux conseillers en placement. M. Dalpé est également planificateur financier.

M. Dalpé compte près de 25 ans d'expérience dans le domaine du courtage où il a débuté comme spécialiste en financement corporatif pour une importante société de courtage québécoise au sein de laquelle il a obtenu des postes d'envergure. En 1990, il réorientait ses activités professionnelles

pour devenir conseiller en placement. Depuis, le volume des actifs qui lui ont été confiés a connu une augmentation constante et ce, grâce à son professionnalisme et à son dévouement auprès de sa clientèle de particuliers, de sociétés de portefeuille, d'associations charitables et de fondations.

JEAN-MARC MILETTE

Diplômé des HEC en finance, M. Milette a œuvré dans le domaine de l'informatique pendant dix-sept ans, principalement à titre de président fondateur d'une firme de consultants en programmation. Il s'est ensuite joint à titre d'associé au Groupe Dalpé-Milette au sein duquel il voit au développement des affaires et à l'intégration d'outils technologiques performants pour une gestion optimale des dossiers-clients. M. Milette a fondé deux clubs d'affaires et il est très impliqué dans la communauté des PME québécoises.

CHANTAL BEAULIEU ET ANNA GASTALDI

Mme Beaulieu est bachelière en administration, concentration finance, et œuvre dans le domaine des valeurs mobilières depuis 1994. Quant à Mme Gastaldi, elle est détentrice d'un baccalauréat en économie et commerce et compte plus de quinze années d'expérience dans le secteur des valeurs mobilières. Toutes deux ont pour tâche d'accompagner la clientèle dans ses divers besoins.



VÉRONIQUE LEVREY

Mme Levrey est détentrice d'une formation universitaire en administration des affaires et a œuvré à divers titres depuis plus de dix ans tant au chapitre de la mise en marché que du service à la clientèle auprès du Groupe Dalpé-Milette.

Rappelons que Valeurs mobilières Desjardins est une filiale à part entière du Mouvement Desjardins et qu'elle dispense des services de courtage à sa clientèle de particuliers, d'entreprises et d'institutions. VMD gère un actif de 9,8 milliards de dollars,

compte 34 succursales au Québec et Ontario et plus de 265 conseillers en placement au service de sa clientèle d'investisseurs particuliers.

On peut joindre le Groupe Dalpé-Milette au : (514) 281-8725



Desjardins
Valeurs mobilières
Membre FCPE

La Fed laisse ses taux inchangés

d'après Bloomberg

WASHINGTON — Les décideurs de la Federal Reserve américaine (Fed) ont voté unanimement en faveur d'une résolution pour laisser inchangé son taux d'intérêt de référence. La Fed compte sur la fin de la guerre en Irak et les coûts d'emprunt les plus bas en 41 ans pour propulser l'économie américaine hors d'une période de croissance anémique.

Ainsi, la Fed a laissé à 1,25 % son taux cible de prêt d'un jour entre les banques. Elle a qualifié les récentes données économiques de « décevantes », ajoutant que la faible croissance constituait un risque plus élevé pour l'économie que l'inflation.

Les décideurs ont aussi soutenu que la possibilité d'une « importune chute substantielle de l'inflation », bien que « peu probable » est supérieure à la possibilité d'une accélération de l'inflation.

« La diminution des tensions géopolitiques a fait baisser les prix du pétrole, stimulé la confiance des consommateurs et raffermi les marchés des titres de dette et des actions », souligne la Fed dans un communiqué.

« Ces nouveaux faits, de même que l'approche accommodante de la politique monétaire et la croissance actuelle de la productivité devraient améliorer le climat économique avec le temps », ajoute le communiqué.

Le vote a été de 12-0 en faveur d'une résolution de laisser inchangé son taux de référence.

Perspective d'après-guerre

William McDonough, président de la Fed Bank de New York, qui quitte la banque centrale le mois prochain, a rompu avec la tradition et a voté au cours de sa dernière réunion avec les autres décideurs de la Fed, a dit un porte-parole, parce qu'il demeure dans le service public à titre de nouveau responsable du comité sur les normes comptables plutôt que d'aller vers l'industrie privée.

Après avoir crû de 4 %, à un rythme annuel, entre juillet et septembre de l'an dernier, l'économie a connu une croissance qui a ralenti à un taux de 1,4 % au cours du quatrième trimestre et est passée à 1,6 % de croissance, en rythme annuel, au cours des trois premiers mois de l'année. Ce fut la crois-

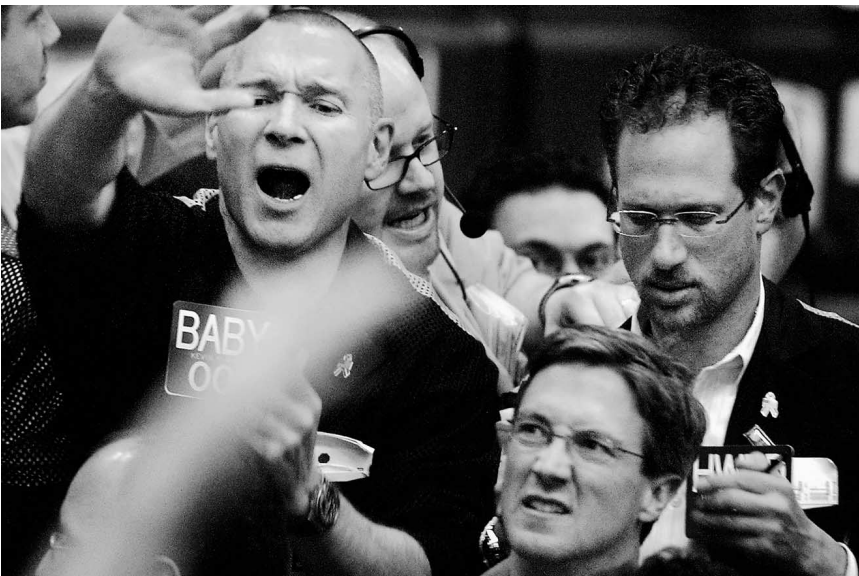


Photo AP ©

Ces négociants à la Bourse mercantile de Chicago ont fait de nombreuses transactions à terme sur l'euro, hier.

sance la plus lente sur une période de six mois depuis la dernière moitié de 2001, et cette donnée a soulevé la question de savoir si la Fed devait agir de nouveau pour stimuler la croissance.

Avant le début de la réunion, M. Alan Greenspan, président de la

Fed, a laissé entendre que tel n'était pas le cas. Ainsi, la semaine dernière, il a indiqué aux membres du Congrès que l'économie croîtrait « à un rythme beaucoup plus soutenu » plus tard cette année. En raison de la fin de la guerre, les prix du pétrole ont baissé et les marchés boursiers ont pris du

mieux, ce qui a diminué la pression sur les profits des sociétés.

De plus, les décideurs de la Fed ont baissé les taux de la banque centrale, qui sont passés de 6,5 % à 1,25 % en 12 étapes au cours des deux dernières années. Il s'agit de leur niveau le plus bas depuis juillet 1961. À ce moment-là, M. Greenspan avait 38 ans et il travaillait comme économiste à son propre compte dans sa firme de New York.

« Nous avons déjà beaucoup de stimuli en place », a dit M. Greenspan aux membres du Comité des services financiers de la Chambre la semaine dernière.

Les taux d'intérêt plus bas ont permis que la croissance économique se poursuive en 2002 malgré les inquiétudes à propos de la guerre et du terrorisme, une chute de 23 % de l'indice 500 de Standard & Poor's, et une hausse du taux de chômage. Les consommateurs ont acheté un nombre record de véhicules et refinancé un nombre record d'hypothèques aux plus bas taux d'intérêt en trois décennies. Ils ont également profité de la valeur nette de leur propriété pour acheter plus de biens et de services ou pour régler des dettes.

La flambée de l'euro ne devrait pas émouvoir la BCE

Agence France-Presse

FRANCFORT — La Banque centrale européenne (BCE) devrait laisser ses taux d'intérêt inchangés demain, même si l'envolée de l'euro vient peser sur les exportations et la croissance déjà grippée de la zone euro, tout en apaisant les tensions inflationnistes.

Sur 30 économistes interrogés par l'agence d'information financière AFX, filiale de l'AFP, 25 tablent sur un maintien du taux directeur de la BCE, à la réunion de demain du conseil des gouverneurs de l'institut de Francfort. Il est fixé à 2,5 % depuis le 6 mars.

Les dirigeants de la BCE se sont relayés ces derniers jours pour doucher les espoirs d'une détente.

« Ils sont dans une posture de *wait and see* depuis la fin de la guerre en Irak », résume Kevin Gaynor, analyste d'UBS Warburg.

Un attentisme qui s'apparente à celui de la Réserve fédérale américaine (Fed), qui a également décidé hier de ne pas changer ses taux d'intérêt.

La comparaison s'arrête là : à 1,25 %, le taux directeur de la Fed est deux fois moins élevé que celui de la BCE. Tandis que la croissance américaine, qui devrait dépasser les 2 % cette année, est deux fois plus forte que celle de la zone euro.

Le vice-président de la BCE, Lucas Papademos, affiche pourtant une certaine confiance, affirmant discerner un recul des « risques gé-

néraux pesant sur les perspectives de croissance ».

Quant à la Finlandaise Sirkka Haemaelinien, membre du directeur, elle refuse de s'inquiéter de la flambée de l'euro, qui en un an

est pourtant passé de 0,86 dollar à plus de 1,1317 hier, soit une hausse de plus de 30 %, et qui s'achemine vers son plus haut historique, à environ 1,18 dollar.

Mobilier de bureau de qualité
VENTE D'ÉCHANTILLON

La plus grande exposition de Montréal
3 000 000 \$

3155 Deville
Tél.: (514) 725-5295

KAIN'S

OPTIMUM GÉNÉRAL INC.

DATE DE RÉFÉRENCE

PRENEZ AVIS que l'assemblée générale annuelle des actionnaires de OPTIMUM GÉNÉRAL INC. sera tenue en la Salle Nicole-Dutrisac, 17^e étage du 425, boulevard de Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec), le vendredi 20 juin 2003, à 11 h de l'avant-midi (heure de Montréal). La date de référence visant à déterminer les actionnaires habiles à recevoir l'avis de ladite assemblée a été fixée au jeudi 15 mai 2003, à la clôture des affaires.

Louis Fontaine
Vice-président
affaires juridiques et Secrétaire
Le 7 mai 2003

RBC Assurances

Compagnie d'assurance vie RBC

Assemblée générale annuelle de l'actionnaire et des titulaires de police

L'assemblée générale annuelle de l'actionnaire et des titulaires de police de la Compagnie d'assurance vie RBC aura lieu le jeudi 22 mai 2003, à 8 h 30 au siège social de RBC Assurances, 6880 Financial Drive, Mississauga, Ontario, pour traiter des points suivants :

1. Réception des états financiers annuels de 2002
2. Réception des rapports du vérificateur et de l'actuaire
3. Élection des administrateurs des titulaires de police et des administrateurs de l'actionnaire
4. Nomination d'un vérificateur
5. Tout autre point dûment soumis à l'assemblée.

Mississauga (Ontario)
le 23 avril 2003

Janis A. Riven
Secrétaire générale



LA VOLVO S60 2.5T 2004

PERFORMANCE EN PUISSANCE .

VOUS RECHERCHEZ LA PERFORMANCE ? ESSAYEZ LA VOLVO S60 2.5T OU LA S60 T5, ENCORE PLUS ÉNERGIQUE. LES DEUX VOUS OFFRENT À LA FOIS UNE EXPÉRIENCE DE CONDUITE SANS PAREIL ET LA LÉGENDAIRE SÉCURITÉ PROPRE À VOLVO. LE TOUT À UN PRIX IMBATTABLE. EN CE MOMENT, POUR UNE DURÉE LIMITÉE, OBTENEZ TOUTES LES S60 2004 À DES TAUX DE FINANCEMENT ET DE CRÉDIT-BAIL AVANTAGEUX CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE VOLVO. COMME CES OFFRES PUISSANTES CESSERONT UN JOUR, HÂTEZ-VOUS DE FAIRE L'ESSAI D'UNE S60 OU, POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS, VISITEZ WWW.VOLVOCANADA.COM.

VOLVO
pour la vie

BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE
479 \$**
/MOIS 48 MOIS
CRÉDIT BAIL AVEC DGM

CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE

BOÎTE DE VITESSE AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS • ROUES EN ALLIAGE DE 16 PO • MOTEUR PERFORMANCE DE 2.5 L • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE À DEUX ZONES • TOIT OUVRANT TÉLÉCOMMANDE • SIÈGE DU CONDUCTEUR À RÉGLAGE ÉLECTRIQUE • SIÈGES CHAUFFANTS À DEUX RÉGLAGES • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDE • CHAÎNE STÉRÉO HAUT DE GAMME AVEC LECTEUR CD ENCASTRÉ • MIROIRS LATÉRAUX AVEC MÉMOIRE • UN ARSENAL DE CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ PROPRES À VOLVO

CARACTÉRISTIQUES ADDITIONNELLES

SELLERIE EN CUIR • SIÈGE DU CONDUCTEUR À RÉGLAGE ÉLECTRIQUE AVEC MÉMOIRE • RÉTROVISEUR AVEC MÉMOIRE • HOMELINK®

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

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

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

VOLVO LAVAL
1436, boul. St-Martin Ouest
Laval (450) 667-4960

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

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

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

*Le PDFS pour une Volvo S60 2.5T 2004 est de 41 495 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo S60 2.5T 2004 avec caractéristiques additionnelles (PDFS de 44 495 \$) : 479,13 \$ par mois pendant 48 mois avec acompte de 1 900 \$, dépôt de garantie multiple (DGM) remboursable de 6 050 \$. Le dépôt de garantie est dû à la livraison et est entièrement remboursable à la fin du bail si toutes les conditions sont respectées. Le coût total de la location est de 22 998,24 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 23 979,85 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel est dû à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,08 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel de 3,3 %. Frais de transport et de livraison de 1 100 \$, taxes, immatriculation et assurance, redévance PPFA et frais du concessionnaire en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. L'offre prend fin le 30 juin 2003. Certaines conditions d'application. Véhicule illustré: Volvo S60 2.5T avec phares antibrouillard en option. 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. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com

Est-ce que vos dettes ont une valeur?

M^e PATRICK C. ELFASSY
DROIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

Vos dettes ont de la valeur aux yeux de vos créanciers. En effet, ils peuvent vendre les créances qu'ils détiennent contre vous et, ainsi, les sommes qui figureraient sous forme de « recevables » dans leur bilan financier figureront dès lors sous forme d'« encaisses ». Les créanciers qui effectuent une telle opération pourront en tirer un avantage substantiel dans la mesure où ils amélioreront leurs ratios financiers et bénéficieront immédiatement de liquidités qui peuvent être importantes.

Les opérations financières de titrisation, mieux connues sous le terme anglais de *securitization*, visent justement à réaliser ce genre d'opération à l'égard de créances qui sont généralement de nature récurrente et régulière. La titrisation consiste à vendre à une entité créée spécialement pour cette fin (appelée couramment une « SPV » pour *Special Purpose Vehicle*) un ensemble de créances dues par plusieurs personnes. Ces créances, qui constituent une sorte de portefeuille car elles sont sélectionnées selon des critères identiques, sont achetées à escompte par la SPV. Toutefois, le débiteur de la créance continuera de traiter directement avec son créancier originaire qui demeurera en charge d'administrer les comptes, de percevoir les créances et de fournir les services nécessaires

alors que l'acheteur du portefeuille de créances ne jouera qu'un rôle extrêmement passif, sinon inexistant, à l'égard des créances achetées.

Afin de financer le prix d'acquisition de ces créances, la SPV procédera à l'émission de titres d'emprunt ou à l'émission d'unités auprès de banques, d'institutions financières ou même du public. Compte tenu du fait que des titres seront émis, même lorsqu'il s'agit d'une transaction entièrement privée, des agences de notation telles que Moody's Investor's Service ou Dominion Bond Rating Services seront fréquemment retenues dans le cadre de ce type de transaction pour évaluer le risque afférent au remboursement des créances cédées.

En dépit du fait que la titrisation constitue une opération financière fort complexe, elle repose sur un régime juridique relativement simple, soit la cession de créances, laquelle est encadrée par le Code civil du Québec qui prévoit, entre autres, des formalités pour rendre la cession de créances opposable à ceux qui doivent les payer, soit les débiteurs. Néanmoins, toutes les cessions de créances ne résultent pas de transactions de titrisation. En effet, des cessions de créances se produisent par exemple dans le cadre de l'affacturage (*factoring*) où une compagnie vend ses créances à une société d'affacturage. Cependant, contrairement à la titrisation, c'est la société d'affacturage, c'est-à-dire l'acheteur des créances, qui les perçoit et les administre après avoir notifié le débiteur.

En théorie, toutes les créances de nature récurrente et d'un montant déterminable ou

prévisible peuvent faire l'objet d'une titrisation, mais les coûts liés au montage de la structure financière, comptable et juridique limitent son utilisation à des dossiers d'envergure. Des redevances, des montants payables par des franchisés, des créances hypothécaires, des factures de consommation (gaz, électricité, téléphone, câble,...) et des sommes dues sur les cartes de crédit constituent des exemples de créances qui peuvent faire l'objet d'une opération de titrisation. C'est pour cette raison que la titrisation ne cesse de croître en popularité depuis qu'elle a vu le jour au Canada, dans le milieu des années 80, avec l'introduction sur le marché de portefeuilles de créances garanties par hypothèques assurées par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). Nous verrons sans doute dans le futur de nouveaux types de créances qui feront l'objet d'une titrisation.

Que vos dettes aient été cédées ou non dans le cadre d'une opération de titrisation, il est fort probable que vous ne le sachiez jamais car, en règle générale, le cessionnaire ne vous avisera pas de la cession de créances à moins que l'une des parties soit en défaut. Le cessionnaire aura alors intérêt à vous aviser le plus rapidement possible de la cession de votre compte afin de vous la rendre opposable et que vous commenciez à le payer directement plutôt que votre créancier.

À cette fin, l'acheteur de vos créances doit respecter les formalités requises par le Code civil du Québec selon lesquelles vous devrez soit recevoir un avis sous forme de copie ou d'extrait pertinent de l'acte de cession, soit

une autre preuve de la cession, ou encore que vous acquiesciez à la cession. Depuis ce moment, vous devez commencer à payer le cessionnaire de votre créancier, dans la mesure où vos dettes sont dues et exigibles, c'est-à-dire dans la mesure où votre créancier continue à vous fournir les biens ou les services initialement prévus et qu'il n'est donc pas en défaut dans ses obligations envers vous. Toutefois, avant de payer un tiers qui réclame paiement d'une dette, assurez-vous d'abord qu'il s'agit bel et bien d'une réclamation légitime et que la cession vous est opposable.

En tout état de cause, vos recours en vertu du contrat initial demeurent, de façon générale, inchangés et si un jour votre créancier ou son cessionnaire, selon le cas, n'est plus en mesure de fournir les services convenus ou le bien loué, vous pourrez vous prévaloir de vos droits en vertu du contrat initial. Lorsque vos dettes envers votre créancier sont assorties de sûretés, ces sûretés sont normalement également cédées au cessionnaire ; on pense notamment à une hypothèque sur une maison ou à une réserve de propriété sur un véhicule loué.

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

Internet
article@ddsm.ca

Site Web
www.ddsm.ca

ADMINISTRATION, GESTION, DIRECTION (21 postes)

- Directeur de production
- Conseiller en ressources humaines
- Contrôleur
- Comptable
- Vérificateur
- Analyste prix de revient et estimation
- Chargé de projet
- Acheteur
- Gérant de magasin de matériaux de construction;
- Directeur des communications
- Analyste financier
- Agent de développement

INGÉNIEURS ET SPÉCIALISTES (47 postes)

- Ing. mécanique
- Ing. en matériaux composites
- Ing. électrique
- Ing. de procédés
- Surintendant ingénierie
- Responsable en assurance qualité
- Chargé de projet
- Responsable des opérations et qualité
- Représentant technico-commercial
- Superviseur de production
- Superviseur de maintenance
- Chercheur biologiste
- Assistant de recherche en biologie
- Traducteur (français, anglais, espagnol)
- Réviseur (français, anglais, espagnol)

TECHNICIENS (51 postes)

- Tech. en génie industriel
- Tech. en génie mécanique
- Tech. en assurance qualité
- Tech. de structure
- Tech. en traitement des eaux usées
- Tech. en contrôle de la qualité (alimentation)
- Tech. en laboratoire
- Tech. en conception 3D
- Tech. en instrumentation et contrôle
- Tech. en analyse de vibration
- Tech. en DAO
- Electrotechnicien
- Dessinateur-concepteur
- Dessinateur industriel
- Estimateur
- Représentant technico-commercial
- Designer-coloriste
- Rechercheur en veille technologique et concurrentielle

MÉTIERS SPÉCIALISÉS (201 postes)

- Électromécanicien
- Classeur-mesureur
- Scieur-classeur
- Déligneur
- Machiniste
- Machiniste/opérateur CNC
- Affuteur
- Scieur
- Technicien de séchage
- Rembourseur
- Modeleur
- Électricien
- Mécanicien de chariots élévateurs
- Soudeur
- Soudeur-assembleur
- Opérateur textile (tricotage, teinturerie, finition)
- Opérateur spécialisé (imprimerie)
- Mécanicien; mécanicien (tricot circulaire)
- Tricoteur
- Outilleur
- Tôlier
- Ferblantier
- Opérateur
- Mécanicien de machineries fixes
- Réparateur de compresseur à air
- Opérateur de machineries fixes
- Pressier flexographique
- Aide-technique en mécanique
- Apprenti-machiniste
- Monteur de moules
- Mouleur
- Prototypiste
- Chef pressier
- Aide-pressier
- Couturière
- Ébéniste
- Peintre en ébénisterie

INFORMATIQUE (7 postes)

SOUTIEN ADMINISTRATIF (58 postes)

SANTÉ (95 postes)

SUPERVISEURS ET CONTREMAÎTRES (12 postes)

ALIMENTATION (240 postes)

VENTE ET REPRÉSENTATION (83 postes)

ÉDUCATION (177 postes)

TRANSPORT (33 postes)

AGRICULTURE (100 postes)

MANŒUVRES ET JOURNALIERS (553 postes)

EMPLOIS ÉTUDIANTS (104 postes)

1782 emplois disponibles pour des personnes compétentes

DÉFI EMPLOI DRUMMOND

4^e ÉDITION



67 employeurs de Drummondville vous attendent au Centre Marcel-Dionne

300, rue Cockburn, Drummondville
(sortie 177 de l'autoroute 20 ou sortie 122 de l'autoroute 55)

vendredi : 9 mai de 9 h à 19 h
samedi : 10 mai de 9 h à 16 h

ON A BESOIN DE VOS COMPÉTENCES

Drummondville est une agglomération urbaine de 65 000 personnes, à 100 km à l'est de Montréal, au Centre-du-Québec. Ville reconnue pour son dynamisme industriel, mais aussi pour ses nombreux événements touristiques à grands succès.

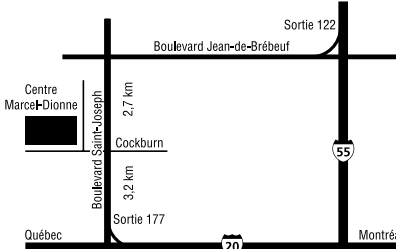
Information :
Société de développement économique de Drummondville, tél. : (819) 477-5511



Société de développement
économique de Drummondville
(C.L.D. Drummond)



Emploi
Québec
Centre-du-Québec



Nourriture des hommes depuis des millénaires, le pain demeure un élément essentiel de notre alimentation quotidienne.

À ce titre, il a droit à tous les égards et **La Fête de la boulangerie** fournit une belle occasion de découvrir tout ce qui entoure la fabrication et la consommation du pain.

La Fête de la boulangerie,
un cahier spécial à lire et à conserver
samedi dans

La Presse

Hydro a importé plus d'électricité qu'elle en a exporté

HÉLÈNE BARIL

L'hiver a été dur pour Hydro-Québec, qui a dû augmenter ses importations et réduire ses exportations d'électricité afin de satisfaire les besoins de sa clientèle québécoise frigorifiée.

Pendant les mois de janvier et février, la société d'État a même été obligée d'acheter une quantité record d'électricité à un coût moyen supérieur à celui du courant qu'elle exporte aux États-Unis, indiquent les statistiques compilées par l'Office national de l'énergie.

Ainsi, Hydro a payé en moyenne 87,50 \$ pour chaque mégawattheure importé aux

heures les plus critiques de la journée cet hiver. Ses ventes aux États-Unis, pendant la même période, rapportaient 8 % de moins, soit 80,72 \$ le mégawattheure.

Au total, Hydro-Québec a dû acheter 274 272 mégawattheures d'électricité sur le marché américain au cours des mois de janvier et février 2003, soit 50 000 mégawattheures ou 22 % de plus que pendant la même période en 2002. Un mégawatt suffit aux besoins en énergie de 800 foyers.

Les achats d'Hydro-Québec sur le marché américain ont été réalisés le jour, en période de pointe, ce qui explique le coût élevé du mégawattheure. La société d'État attend toujours la mise en service de sa centrale Sainte-Marguerite 3 (SM-3), sur la Côte-Nord, qui doit fournir 880 mégawatts d'énergie en période de pointe. De multiples avaries ont fait

en sorte que la centrale, qui devait être branchée au réseau en 2001, n'est toujours pas opérationnelle.

Cet hiver, pendant que les importations d'Hydro augmentaient, les exportations suivaient le chemin inverse. Les exportations sont passées de 3 millions de mégawattheures en 2002 à 2,4 millions de mégawattheures en 2003, une diminution de 23 %.

Comme Hydro exporte beaucoup plus d'électricité qu'elle n'en importe, l'opération a quand même été rentable : les exportations ont rapporté des revenus de 198 millions de dollars tandis que les importations ont coûté 23,4 millions en 2003. En 2002, Hydro-Québec avait vendu pour 113,7 millions et acheté pour 8,8 millions de dollars.

Les chiffres de l'ONE ne tiennent pas compte des achats et ventes d'Hydro-Québec sur le marché *spot*. Pour les mois de janvier et

février 2003, les exportations d'électricité du Canada vers les États-Unis ont rapporté 40 % de plus que l'année précédente, soit 80,72 \$ par mégawattheure comparativement à 37,51 \$, en raison de l'augmentation des prix de tous les combustibles alimentée par la guerre en Irak et les températures plus froides.

C'est le Québec, avec Hydro-Québec, qui reste le plus important exportateur d'électricité aux États-Unis. En février, par exemple, les exportations d'Hydro comptaient pour les deux tiers du total des exportations canadiennes.

C'est l'État de New York qui achète la plus grande quantité d'électricité québécoise. Cet hiver, New York en a acheté 2 millions de mégawattheures, à un prix moyen de 86,53 \$ le mégawattheure, soit le double du prix de l'an dernier.

Êtes-vous prêts pour la mise en œuvre du Protocole de Kyoto ?



vous invitent

Forum 2003 sur la mise en œuvre du Protocole de Kyoto

3 colloques simultanés :

Transport
Efficacité énergétique
Énergie / Échange de droits d'émissions

Allocution spéciale :
André Caillé
président-directeur général
Hydro-Québec
Hydro-Québec et Kyoto –
faire reconnaître notre
engagement dans le
développement durable

Venez découvrir les
stratégies à adopter
dès maintenant pour tirer
profit des politiques
de réduction des émissions
de gaz à effet de serre

inscription ou information
tél : (514) 281-0615,
téléc : (514) 281-7965
courriel : aieq@aieq.net

pour obtenir une copie
du programme:
www.aqme.org

Commandité par



UN RENDEZ-VOUS AVEC DES CONFÉRENCIERS PRESTIGIEUX PROVENANT DE :

Borealis Infrastructure Management Inc.,
la Générale de Services Santé N.A. inc.,
l'École des Hautes Études Commerciales,
le ministère des Finances de l'Alberta,
Partnerships British Columbia,
le Secrétariat du Conseil du trésor du Québec,
SNC-Lavalin Investissement
et la Ville de Goderich en Ontario.

INSTITUT POUR LE



PARTENARIAT
PUBLIC
PRIVÉ

L'Institut pour le partenariat public-privé,
en collaboration avec Le Conseil canadien
des sociétés publiques-privées, vous invite à
la conférence « **Le partenariat public-privé :
l'expérience canadienne et les perspectives
au Québec** ». Des débats passionnants
qui auront lieu le jeudi 22 mai 2003,
de 8h à midi, au Club Saint-James,
1145, rue Union, à Montréal.

Informations : www.ipp.org
Inscriptions : (514) 937-2040

Secrétariat
du Conseil du trésor
Québec

Industry
Canada Industrie
Canada

Canada

3139333A



Solutions Réseau

FIABILITÉ

EXPERTISE

Ce serait tellement plus simple de confier votre réseau
à ceux qui en conçoivent depuis toujours.

À l'avant-garde des communications depuis plus de 120 ans, 25 millions de branchements, plus de 4 000 professionnels dédiés aux besoins des entreprises : Bell s'y connaît en réseaux. Nous avons l'expertise pour gérer votre réseau, assurer sa sécurité, y faire converger voix et données, et prendre en charge vos applications. Le tout fonctionne de façon intégrée et vous profitez d'une technologie constamment mise à jour. Vous réduisez ainsi vos dépenses d'investissement et d'exploitation. C'est tellement plus simple avec les experts du premier réseau au pays.

Appelez votre représentant ou visitez le

www.entreprise.bell.ca/1



3136576A

3136581

Faites l'essai d'une Cayenne et vivez la
différence d'un sport-utilitaire Porsche!

1079\$
PAR MOIS*

*Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois.
20 000 km par année. Transport, préparation et taxes
en sus. Comptant de 10 000 \$ requis. Les modèles
illustrés ne sont qu'à titre de référence et peuvent
varier. Pour plus de détails, passez voir Auto Strasse.

POURQUOI ATTENDRE... NOUS EN AVONS AUJOURD'HUI!



Cayenne



PORSCHE

autostrasse
PORSCHE

514.748.6961 autostrasse.com
5905, ROUTE TRANSCANADIENNE, ST-LAURENT

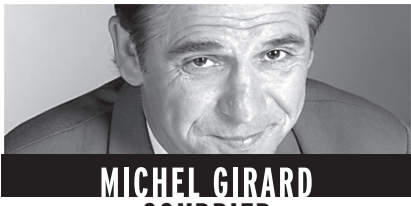
3140671A



À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

Le courtier déserteur, le fisc généreux



MICHEL GIRARD
COURRIER

Q On fait quoi quand son courtier quitte, pour une autre firme, la maison de courtage et la banque avec qui on fait affaire depuis plusieurs années ? Le Groupe Dalpé-Milette vient d'envoyer à ses clients un communiqué dans lequel il fait part de sa décision de quitter la Financière Banque Nationale pour rejoindre les rangs de Valeurs mobilières Desjardins. Dalpé-Milette demande aux clients de signer les papiers pour transférer leurs portefeuilles chez Desjardins. Que faire avec ça ?

Marc Laurendeau

R Dans le merveilleux monde du courtage, il est fondamentalement plus important de compter sur un « bon » conseiller en placement qu'une « bonne » maison de courtage. Tant mieux lorsqu'on a la chance de concilier les deux. Pourquoi le conseiller m'apparaît-il plus important que l'institution financière ? Parce qu'il est difficile de tomber sur un conseiller qui aura à cœur notre portefeuille, dans le meilleur de nos intérêts. Conséquemment, lorsqu'on en dénèche un qui nous donne pleinement satisfaction, aussi bien le suivre lorsqu'il décide d'emporter ses pénates chez une autre maison de courtage. Évidemment, je tiens ici pour acquis que la nouvelle maison de courtage a ses lettres de créance et qu'elle offre des services à tout le moins concurrentiels. Bien sûr, si notre déserteur de conseiller ne nous donne pas satisfaction, on n'est pas obligé de le suivre chez sa nouvelle maison de courtage. De toute façon, sitôt qu'une firme de courtage perd un de ses courtiers, elle s'empresse de nous offrir les

services d'un autre conseiller.

Cela dit, la Financière Banque Nationale vient de perdre l'un de ses plus gros courtiers : le Groupe Dalpé-Milette comprend cinq personnes, dont les conseillers Marc Dalpé et Jean-Marc Milette, plus trois adjointes. Nombre de clients : 600. En 1999, Marc Dalpé avait été proclamé lauréat national canadien du prestigieux prix Distinction de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM). Avec son partenaire Jean-Marc Milette, il a fondé en 1998 le Groupe Dalpé-Milette. Dans le communiqué envoyé à ses clients, le Groupe Dalpé-Milette reproche à la Financière d'avoir opté pour un « préoccupant » changement d'attitude. « En résumé, notre changement d'allégeance (en passant chez Valeurs Desjardins) s'explique par le déplacement des efforts de la FBN (Financière Banque Nationale) vers les services institutionnels et du centre d'influence à l'extérieur du Québec. » « Enfin, les relations trop souvent difficiles entre la Banque Nationale et la FBN, ajoutées au manque de collaboration, nous privent de plusieurs opportunités de développement, mais aussi nous empêchent de faire participer nos clients au meilleur des deux mondes (bancaire et placement). » Le départ du Groupe Dalpé-Milette survient à peine un mois après que la haute direction de la FBN eut assujéti ses courtiers à un quota minimum de commissions, soit 55 000 \$ par trois mois. Les courtiers qui n'atteignent pas ce quota verront leur rémunération couper de 33 %... En dépit des efforts de la haute direction de la firme, notamment au chapitre de l'embauche d'analystes, le service de recherche de Valeurs mobilières Desjardins tire, pour le moment du moins, passablement de l'arrière par rapport à celui de la Financière Banque Nationale. Pas de problème ! Le Groupe Dalpé-Milette soutient que ses clients vont quand même pouvoir bénéficier des conseils de la FBN. « La lecture des opinions de Clément Gignac

et de ses collègues de FBN continuera de faire partie de notre quotidien », assure-t-on, tout en disant également s'inspirer des sources en provenance de BMO Nesbitt, CIBC Wood Gundy, JP Morgan, RBC Dominion et... bien sûr, de Valeurs mobilières Desjardins.

Comment exploiter le fisc ?

DANS LE COURRIER de dimanche dernier, j'ai affirmé que les contribuables doivent payer des frais d'intérêt annualisé de 7 % sur tout solde d'impôt dû à partir du 1^{er} mai. Et ce, même si les déclarations étaient produites par l'entremise d'Internet. Des contribuables m'ont réécrit pour me dire que je m'étais trompé parce que, eux, bénéficiaient d'un délai leur permettant d'éviter les frais d'intérêt sur les soldes d'impôt impayé après le 30 avril.

Voici deux cas :

> Bernard L. : « Mon comptable a envoyé ma déclaration de revenu il y a un mois et, le 28 avril 2003, Revenu Québec m'expédiait un avis de cotisation mentionnant que le solde dû « est payable au plus tard le 12 juin 2003 ». On y joignait un bordereau de paiement. J'ai vérifié auprès du service de renseignement de Revenu Québec et, après vérification en haut lieu, on m'a confirmé que le délai accordé de 45 jours pour recevoir le paiement du solde dû (sans réclamer d'intérêt) était automatique pour une déclaration transmise électroniquement et traitée avant le 1^{er} mai. Il me semble qu'il faut faire une rectification, à la suite de votre chronique. »

> Léon L. : « Je fais suite à votre réponse à la lettre « Des frais d'intérêt ? » de votre chronique de dimanche. Vous affirmez que pour éviter les frais d'intérêt, il fallait payer le solde d'impôt dû au plus tard le 30 avril. Mon comptable a également envoyé mes déclarations de revenus par Internet et j'ai reçu, peu de temps après, du ministère du Revenu fédéral, un état de compte avec la mention « Ce dernier montant est payable au

plus tard le 22 mai 2003. » Comment concilier votre propos et l'avis reçu du ministère ?

R La loi de l'impôt, tant provinciale que fédérale, est claire : des frais d'intérêt seront calculés sur les soldes d'impôt impayés à partir du 1^{er} mai, lendemain de la date limite pour déposer ses déclarations de revenu.

Mais ce qu'on ne dit pas, c'est ceci : dès le moment où la déclaration est traitée et qu'un avis de cotisation est envoyé, les contribuables bénéficient d'un délai pendant lequel aucun frais d'intérêt sur le solde dû n'est réclamé.

Ce délai est de 20 jours au fédéral et de 45 jours au provincial.

Grâce à cette mécanique, il suffit de déposer ses déclarations, mettons trois semaines avant le 30 avril, et jouer par la suite d'un délai de 45 ou 20 jours sans devoir payer un cent d'intérêt sur le solde d'impôt dû.

Ce qui explique pourquoi nos deux lecteurs n'ont pas d'intérêt à payer s'ils versent les montants réclamés avant la fin de l'échéance indiquée dans les avis.

Maintenant, les gens qui ont déposé leurs déclarations à la date limite du 30 avril et qui n'ont pas envoyé leurs paiements de solde dû devront, eux, payer des frais d'intérêt jusqu'au moment où leurs déclarations seront traitées et qu'un avis de cotisation sera émis. Eux aussi bénéficieront par la suite d'un délai de 45 ou 20 jours, selon que le solde d'impôt est dû au provincial ou au fédéral.

Pour une rare fois, en passant, Québec est plus généreux qu'Ottawa !

Cette année, Revenu Québec a traité les déclarations correctement remplies avec célérité. Le traitement des déclarations papiers a nécessité une moyenne de 16 jours. Les déclarations électroniques ont été traitées dans un court délai d'une dizaine de jours.

Au fédéral, le traitement des déclarations déposées par l'entremise d'Internet a nécessité un délai de deux à trois semaines, sans plus.

PRIX aux jeunes entrepreneurs 2003

Vous ÊTES L'ÉNERGIE
qui anime l'économie canadienne
créons une synergie!

LA BDC VEUT VOUS AIDER !

Cette année encore, la Banque de développement du Canada (BDC) salue les exploits des jeunes gens d'affaires du pays, en remettant 13 prix à de jeunes entrepreneurs !

SEREZ-VOUS L'UN D'EUX ?

Si vous êtes en affaires depuis au moins 2 ans et que vous êtes un résident canadien âgé entre 19 et 35 ans, le Prix aux jeunes entrepreneurs de la BDC s'adresse à vous !

QU'AVEZ-VOUS À GAGNER ?

- **15 000 \$** à investir dans l'expansion de vos affaires à l'étranger grâce au Prix du mérite à l'exportation.
- **15 000 \$** à investir dans le développement de votre génie créatif, dans le cadre du Prix de l'esprit créatif.
- **Une participation privilégiée au 2^e Forum BDC**, soit une journée d'échanges et de formation entre vous, des chefs d'entreprises reconnus, des hauts dirigeants de la BDC et des représentants du milieu universitaire.
- **Une visibilité et une reconnaissance à l'échelle nationale** vous permettant de vous faire connaître auprès du milieu des affaires et des médias.

AVIS AUX LAURÉATS DES ANNÉES PRÉCÉDENTES

Grande première cette année ! Une bourse de **20 000 \$** sera remise dans le cadre du **Prix de la continuité de l'excellence de la BDC**, à l'un d'entre vous dont l'entreprise connaît une croissance exceptionnelle.

Pour vous inscrire, proposer une candidature ou obtenir de plus amples renseignements, faites le 1 888 INFO-BDC, visitez la succursale de la BDC la plus près de chez vous ou consultez le www.bdc.ca.

La date limite de réception des candidatures est le 6 juin 2003.

BDC
Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA
THE CANADIAN CHAMBER OF COMMERCE

Canada



Coprésidents honoraires: L'honorable Paul M. Tellier, C.P., C.C.
L'honorable Leo Kolber ★ André Bisson, O.C. ★ Michael Sabia

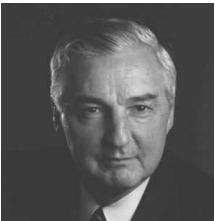
Coprésidents: Luc Lavoie ★ Me Gerald R. Tremblay

L'Institut canadien du Woodrow Wilson International
Center for Scholars
à l'honneur de décerner

les Prix Woodrow Wilson



au très honorable
Brian Mulroney, C.P., C.C.
Prix pour service
public



à l'honorable
Paul G. Desmarais, C.P., C.C.
Prix pour présence sociale
d'une entreprise

et

à l'occasion du dîner-bénéfice
du mardi 13 mai 2003
à la Gare Windsor de Montréal

500 \$ par personne
Tables disponibles à compter de 10 000 \$
Contributions déductibles d'impôt

Commanditaire

La Presse

Pour informations supplémentaires, veuillez composer le (514) 987-1707

Chute des permis de bâtir en mars

Reuters et Presse Canadienne

OTTAWA — La valeur des permis de construction délivrés dans tout le Canada a diminué de 4,4 % en mars et s'est établie à 3,6 milliards de dollars, à la suite d'une chute de 11,7 % observée en février, mais son niveau record atteint en janvier lui a permis d'afficher un gain sur l'ensemble du premier trimestre, a indiqué hier Statistique Canada.

Des économistes sondés par l'agence Reuters tablaient en moyenne sur une hausse de 2,6 % des permis de bâtir en mars pour faire suite au recul de 9,8 % annoncé en février. L'agence gouvernementale a par ailleurs révisé les

données de février à la baisse et fait maintenant état d'une diminution de 11,7 % de la valeur des permis de bâtir.

Le secteur de la construction a été l'un des principaux moteurs de la croissance économique du Canada en 2002, ce qui a valu au pays d'être envié par le reste du G7, les pays les plus industrialisés. « Les niveaux élevés atteints en janvier s'expliquent probablement par les éventuels propriétaires-occupants qui se sont dépêchés d'engager un prêt hypothécaire avant la hausse des taux d'intérêt », a indiqué Statistique Canada dans son bulletin quotidien.

Au premier trimestre de 2003, la

valeur des permis de bâtir pour les logements unifamiliaux a enregistré le niveau record de 5,38 milliards, en hausse de 1,9 % par rapport à la même période en 2002. Quant aux permis de construction de logements multifamiliaux, la valeur au premier trimestre a été de 2,1 milliards, une progression de 21,4 % depuis un an.

À l'échelle provinciale, le plus net recul au niveau résidentiel a été enregistré au Québec ; le nombre de permis délivrés a chuté de 9 % en mars pour une valeur totale de 462 millions. Au niveau non résidentiel, ce nombre a augmenté de 7,3 %, pour une baisse du total des permis délivrés de 3,4 %.



Paule Bouchard a un petit faible pour les chiffres...

Et elle n'est pas la seule. En effet, près de 300 professionnels partagent cette passion au sein de notre cabinet d'experts-comptables montréalais fort de 76 années d'expérience. Nous additionnons les données, soustrayons les problèmes, multiplions les solutions et divisons tout ce savoir-faire pour satisfaire les besoins de nos clients.

Les chiffres, c'est plus que notre quotidien, c'est notre passion.

(514) 934-3400 ■ www.richter.ca



RICHTER

■ CERTIFICATION ■ FISCALITÉ ■ FINANCEMENT D'ENTREPRISES ■ CONSULTATION EN GESTION ■



L'événement

Civic

30^e
Édition Anniversaire

Offre 30^e anniversaire • Épargnez 1 088 \$

Pour seulement **300 \$**
de plus obtenez :

- Aileron arrière
- Déфлекteur de capot
- Tapis brodé
- Pare-boue

- Blason commémoratif 30^e anniversaire
- Tableau de bord d'aspect fibre de carbone

Une valeur de **1 388 \$**

Quantité limitée

Berline Civic DX 2003			
Prix de location	Notre taux de location	Mensualité	Comptant initial
198 \$* par mois pour 48 mois Incluant 96 000 km Transport et préparation inclus en location seulement	4,8 % 0 \$ dépôt de sécurité	178 \$*	2 455 \$
		198 \$*	1 579 \$
		234 \$*	0 \$



Civic Édition
30^e Anniversaire

L'ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES HONDA DU QUÉBEC

**HONDA**

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

Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. *Cette offre porte sur les berlines Civic DX 2003 (modèle ES1513PX) neuves, à l'exception de l'Édition Sport. Versement mensuel de 198 \$, pendant 48 mois pour un total de 11 083 \$ avec un versement initial de 1 579 \$, ou échange équivalent; versement mensuel de 178 \$, pendant 48 mois pour un total de 10 999 \$ avec un versement initial de 2 455 \$, ou échange équivalent; ou versement mensuel de 234 \$, pendant 48 mois pour un total de 11 232 \$ avec un versement initial de 0 \$. Première mensualité exigible. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation inclus en location seulement. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurances et frais d'administration en sus. Option d'achat au terme de la location offerte moyennant un supplément. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Offre d'une durée limitée. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Photo à titre indicatif.

STRATÉGIE MARKETING

Marketing humanitaire à la sauce... commerciale



FRANÇOIS PERREAULT
collaboration spéciale

Le don de sang vécu comme une bonne expérience... commerciale. En quelque sorte, c'est le pari que fait Héma-Québec, l'organisme chargé d'effectuer la collecte de sang dans la province.

Pour ce faire, on a adopté l'approche « Expérience positive du don de sang », inspirée du concept « Expérience positive d'achat » qu'on trouve dans le commerce de détail. On visait ainsi à diminuer les trois principaux freins qu'évoquaient les gens pour ne pas donner de sang : manque de temps, inconfort et environnement inhospitalier.

La première étape a été l'ouverture en octobre 2001 d'un centre permanent à la Place Versailles, dans l'est de Montréal, à proximité de l'autoroute 25 et de la station de métro Radisson.

« Nous désirions nous insérer dans un environnement commercial afin de paraître plus attrayants, explique Jacques Blais, directeur, marketing et développement, d'Héma-Québec, qui vient de recevoir le prix Personnalité marketing 2003, décerné par l'Association marketing de Montréal. Il devenait nécessaire de nous adapter, poursuit-il, de faire du don de sang une expérience *le fun*, comme peut l'être la visite de certains commerces. »

Cette volonté s'est manifestée par l'emploi de couleurs vives donnant au local des allures de boutique, par la modernisation de l'équipement et par l'adoption du nom Globule pour désigner l'endroit. « Ultimement, indique Jacques Blais, nous souhaitons que les

gens en viennent à dire qu'ils vont chez Globule, comme ils disent aller chez tel ou tel commerçant. »

Puis, pour éliminer l'irritant que constituait le manque de temps, on a ouvert le lieu sept jours sur sept. La mesure répond à un besoin, car 24 % des dons sont désormais effectués le week-end. En cohérence avec cette volonté de se rendre plus accessible, on a également aboli l'obligation de prendre un rendez-vous, un obstacle majeur aux dons spontanés. Là aussi, les résultats sont éloquentes, car 30 % des dons sont impulsifs.

Il faut savoir que les besoins en sang sont importants. La demande provenant des 112 hôpitaux du Québec croît de 5 % par an, alors que la hausse se situait auparavant à 2 % ou 3 %. Cette année, 388 000 litres seront nécessaires. Avec le vieillissement de la population, cette montée des besoins devrait être exponentielle.

Or, seulement 3 % des Québécois donnent du sang (contre 5 % chez les autres Nord-américains). Et ils ne le font en moyenne que 1,5 fois l'an, contre deux fois par année dans le reste du continent.

La stratégie d'Héma-Québec donne déjà des résultats : Globule a accru de 50 % le nombre hebdomadaire de donneurs, comparativement à l'ancien centre de la Place Maisonneuve, passant de 240 à 361 chaque semaine. L'augmentation se lit aussi dans la fréquence, celle-ci étant maintenant en moyenne de 1,76 don individuel par an. L'organisme compte 8 % de nouveaux donneurs et a fait croître d'autant sa clientèle parmi les 18-29 ans, un groupe sous-représenté puisque six dons sur 10 proviennent des plus de 45 ans.

Parce que Globule est situé dans un centre commercial, endroit fréquenté majoritairement par des femmes, le nombre de donatrices est en hausse de 7 %. « Cela dit, ajoute Jacques Blais, la situation géographique du centre et sa proximité avec des routes majeures nous



Photo BERNARD BRAULT, La Presse ©

Jacques Blais, Personnalité marketing 2003, explique que le centre permanent de don de sang Globule a été intégré dans un environnement commercial afin de rendre l'endroit attrayant et de transformer le don en « expérience ».

ont permis d'accueillir des gens d'aussi loin que de Saint-Hyacinthe. »

Toucher de nouveaux créneaux

Ce *merchandising* a aussi été implanté dans les quelque 2500 collectes mobiles organisées chaque année. Ici, on a cherché à rendre les lieux plus conviviaux en modernisant le mobilier et en modifiant l'apparence des cubicules. On a porté une attention particulière au design d'ambiance et à l'homogénéité des espaces. Mais l'amélioration principale concerne le service à la clientèle.

« Notre personnel n'était pas reconnu pour être toujours courtois, reconnaît Jacques Blais. Nous rece-

vions une panoplie de plaintes à cet égard : accueil insatisfaisant, comportement inapproprié, etc. Nous avons encadré nos employés afin d'y remédier et de dégager une allure plus professionnelle dans tous nos points de contact avec la clientèle. » Ces mesures ont permis à Héma-Québec d'accroître son volume de donneurs de 6,5 % lors des collectes mobiles en 2002.

La deuxième phase du plan de développement est en cours. Face aux résultats générés par Globule, Héma-Québec a inscrit à son plan quinquennal de croissance l'implantation d'un tel centre à Québec et d'un autre dans la couronne nord de Montréal d'ici un an.

Le temps et l'accessibilité sont

encore au centre des améliorations prévues. Par exemple, d'ici septembre, on souhaite réduire de 60 à 50 minutes le temps nécessaire à un prélèvement, en accélérant les formalités administratives.

Par ailleurs, on prévoit également lancer au début de 2004 une unité mobile qui visiterait des endroits comme des parcs industriels, lesquels ne disposent pas de locaux suffisamment spacieux pour organiser une collecte. « De tels déplacements permettront aussi de toucher des segments de la population auprès desquels nous sommes plus faibles, souligne Jacques Blais. C'est entre autres le cas des communautés ethniques, puisque les francophones représentent 93 % des donneurs. »

ASSOCIATION MARKETING DE MONTRÉAL

MEMBRE AMERICAN MARKETING ASSOCIATION

Soyez de la partie!

Date : Le jeudi, 19 juin 2003

Endroit : Le club de golf Le Blainvillier (sortie 25, autoroute des Laurentides)

Tarifs (taxes en sus) :

Sont inclus : droits de jeu, voiturette, brunch, cocktail et dîner

	Par joueur	Quatuor	Dîner seulement
Membre	199\$	815\$	79\$
Non-membre	259\$	915\$	109\$

Présidence d'honneur
Monsieur Eugène Lapiere
Directeur du tournoi
Masters de tennis du Canada

Promotion
Réservez avant le 16 mai et
Couvrez la chance de gagner
4 invitations VIP à la soirée
d'ouverture du Masters de
tennis du Canada,
le 4 août.

Information et réservation :
Par téléphone au (514) 499-1391
ou par internet au
www.marketing-montreal.com

« NOUVELLE FORMULE »
Nombre de participants réduits
Formule dîner réseautage
Rénovations au club de golf

La Presse

AVIS DE DIVIDENDES

Le 30 avril 2003, le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré les dividendes suivants, payables aux porteurs de ses actions à la fermeture des bureaux aux dates de référence indiquées :

No.	Dividende Montant	Date de référence	Payable le
Par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif rachetable :			
• Série S	39 variable	30 mai 2003	12 juin 2003
• Série Y	25 variable	30 mai 2003	12 juin 2003

Linda Caty
Secrétaire de la société
BCE Inc.

ASSOCIATION DES

MBA

DU QUÉBEC

ENTRE GENS

DE DÉCISION

Les
déjeuners-rencontres

FASKEN MARTINEAU

de l'Association des MBA du Québec

M. LUC TANGUAY
Président et chef de la direction - Theratechnologies inc.

« INDUSTRIE BIOPHARMACEUTIQUE : CERTAINES FAUSSES PERCEPTIONS À CORRIGER »

le mercredi 28 mai 2003, à 11h45
Hôtel Omni Mont-Royal, Salon Les Saisons

VISA, MasterCard, American Express et chèques acceptés.

Seules les annulations reçues au moins 48 heures à l'avance seront acceptées.

Membre régulier : 45 \$
Membre retraité : 35 \$
Table de 8 personnes : 440 \$ (taxes non comprises)

Membre étudiant : 35 \$
Non-membre : 65 \$

Pour réservation : (514) 282-3810

Nos commanditaires

**Maintenant
FREDERICTON, MONCTON
et TORONTO!**

CANJET

LE VOL «BIEN PENSÉ»

Une autre façon de s'envoler!

TORONTO
\$74

HALIFAX
\$64

MONCTON
\$64

FREDERICTON
\$104

ST. JOHN'S/DEER LAKE
\$104

CYBERAUBAINES POUR
LE VOYAGE ALLER SIMPLE DEPUIS
MONTRÉAL À PARTIR DE :

Nouveau! Service entre Montréal - Fredericton, Montréal - Moncton et Montréal - Toronto dès le 2 juin 2003.

canjet.com • 1.800.809.7777 ou téléphonez votre agent de voyage.

CANJET
VOTRE
**CHÉF DE TARIFS
RÉDUITS!**

Tarifs applicables aux nouvelles réservations seulement et aucun séjour minimum requis. Les places sont limitées et sous réserve des disponibilités. On peut effectuer un changement jusqu'à 2 heures avant l'heure de départ moyennant des frais. Les tarifs n'incluent pas les taxes, le supplément Nav Canada, les assurances, les frais de sécurité, le supplément de carburant ni les frais d'aéroport, le cas échéant. Les tarifs annoncés exigent un achat à l'avance de 10 jours.

AUCUN PAIEMENT
AVANT **6** MOIS

sur toutes les
Mazda neuves^{††}

PLUS

0 %

de financement
à l'achat[†]

LE
GRAND ÉVÉNEMENT
DU PRINTEMPS



mazda

HÂTEZ-VOUS,
l'événement se termine
le **31 MAI!**

vroom-vroom



De nouveau
« **Le meilleur achat de sa catégorie** »
Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval

Modèle ES-GT illustré

Mazda Protegé SE 2003

OU Louez à partir de

179\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2100\$

PLUS

0\$ dépôt de sécurité

• Banquette arrière à dossier 60/40 rabattable et verrouillable • Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD • Volant inclinable • Essuie-glace à balayage intermittent • Deux coussins de sécurité avant à action atténuée • Console centrale • Bouches de chauffage aux places arrières • Barres stabilisatrices avant et arrière • Roues de 14 po avec enjoliveurs intégraux • Moteur de 2 L et 130 ch (disponible sur les LX et ES) • Et plus de 60 caractéristiques de série

**Les Protegé et Protegé5,
les plus vendues au Québec depuis 2 ans.***



Meilleur achat
Carguide 2003



« **Le meilleur achat de sa catégorie** »
Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval

Mazda Protegé5 2003

OU Louez à partir de

237\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2100\$

• Moteur 4 cyl. de 2 L à DACT et 130 ch • Roues redessinées de 16 po en alliage • Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD • Groupe GFX • Régulateur de vitesse • Phares antibrouillards de style sport • Freins antiblocage avec système de répartition de freinage électronique • Console centrale • Banquette arrière 60/40 • Deux coussins de sécurité avant à action atténuée • Sièges en tissu de type sport • Glaces à commande électrique et télédéverrouillage • Indicateurs de tableau de bord argent • Nouvelle boîte automatique avec mode *sport* en option

« **Coup de cœur** »

Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval



Modèle GT-V6 GFX illustré

Mazda6 GS-14 2004

Louez à partir de

295\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 3195\$

Ou obtenez
4,9%

de financement à l'achat
jusqu'à 36 mois[†]

• Moteur de 2,3 L et 160 ch avec calage variable des soupapes • Boîte manuelle surmultipliée 5 vitesses de série • Freins antiblocage avec système de répartition de freinage électronique • Système antipatinage • Barres stabilisatrices avant et arrière • Radio AM/FM avec lecteur de CD • Rétroviseurs extérieurs chauffants • Climatiseur • Télédéverrouillage • Antidémarrreur • Banquette arrière à dossier 60/40 rabattable avec leviers de dégagement rapide • Et plus de 100 caractéristiques de série

Mazda Miata MX-5 2003

OU Louez à partir de

345\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2995\$

• Roues de 15 po en alliage • Radio AM/FM avec lecteur de CD • Serrures, glaces et rétroviseurs à commande électrique • Phares antibrouillards • Deux coussins de sécurité avant • Volant à 3 rayons, gainé de cuir NARDI^{MD} • Antidémarrreur/système antivol



NOTRE ENGAGEMENT VOUS CERTIFIE QUE VOTRE NOUVELLE MAZDA EST INSPECTÉE, REÇOIT DES PROTÈGE-TAPIS ET UN PLEIN D'ESSENCE À LA LIVRAISON.

GARANTIE LEADERSHIP MAZDA Garantie complète de 3 ans ou 80 000 km et de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur.
ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.



mazda

www.mazda.ca

Les concessionnaires Mazda du Québec

INFORMEZ-VOUS AU SUJET DU PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS.

* Rapports de l'ARMC 2001-2002.

[†]Financement à l'achat aux particuliers de 0% pour 24 mois sur les Mazda neuves 2003 (excluant les Protegé MazdaSpeed 2003 et les Mazda6 2004) consenti par l'entremise de la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. Autres taux et termes de financement disponibles. ^{††}L'offre aux particuliers de «aucun paiement avant 6 mois» s'applique au financement à l'achat de toutes les Mazda neuves et débute à la date de livraison du véhicule à l'acheteur. Le nombre de mensualités choisi par le client n'est pas réduit mais reporté de 6 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 150 jours. Après cette période, le montant du capital ainsi que les intérêts devront être payés en fonction du terme prévu au contrat. * Taux de location personnalisée Mazda : offres portant uniquement sur la location ou détail des Mazda Protegé SE 2003 (modèle D4XM53AR00), des Mazda Protegé5 2003 (modèle D5T553AR00), des Mazda6 GS-14 2004 (modèle G4LD54AR00) et des Mazda Miata MX-5 2003 (modèle L2BQ53VB00) neuves. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 300\$ (Protegé5), de 350\$ (Mazda6) et de 400\$ (Miata) exigés. Aucun dépôt de sécurité sur toutes les berlines Protegé. Offres soumises à l'approbation de Crédit Mazda Canada inc. Limite de 80 000 km. Frais de 8¢ le km additionnel. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) en sus.

Les modèles illustrés peuvent différer et sont utilisés à titre indicatif seulement. Certains équipements illustrés peuvent être offerts en option ou de série sur d'autres modèles. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 5 mai 2003.

LOCATION
MAZDA

PROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLÔMÉS

EN BREF

Confiance dans l'avenir

MALGRÉ la poursuite du repli économique mondial, les dirigeants des entreprises nord-américaines qui ont le plus progressé demeurent confiants que leurs sociétés maintiendront les taux de croissance qu'elles ont connus au cours des cinq dernières années. C'est là le résultat d'un sondage réalisé auprès de plus de 200 dirigeants dont les sociétés faisaient partie du palmarès 2002 Technology Fast 500 de Deloitte & Touche. Le sondage a conclu que 59 % des chefs d'entreprises sont très confiants ou extrêmement confiants que leurs sociétés maintiendront leur fort niveau de croissance. Près du quart des répondants disent qu'ils sont plutôt confiants de maintenir leur taux de croissance, tandis que 17 % indiquent qu'il sont peu confiants ou pessimistes. D'autre part, 88 % des PDG interrogés disent que les efforts pour regagner la confiance des investisseurs envers les membres de la direction, à la suite de l'ère Enron, constituent le secret de la reprise économique.

Un ancien de Bell Mobilité chez ObjectWorld

L'ANCIEN CHEF de la direction de Bell Mobilité et un ancien cadre supérieur de Vidéotron se joignent au conseil d'administration d'ObjectWorld. Le développeur de logiciels de communications a présenté hier son nouveau président du conseil d'administration, Robert Latham, qui a été chef de la direction chez Bell Mobilité et Axxent, et directeur de l'exploitation chez Orbcomm. Louis Brunel s'est aussi joint au conseil d'administration d'ObjectWorld. Il est président et chef de la direction de l'Institut international des télécommunications. M. Brunel a passé plus de 20 ans chez Vidéotron.

Forêt : un comité veut voir Charest

LE COMITÉ d'urgence Forêts Hautes-Laurentides, composé d'élus municipaux et d'industriels forestiers, demande à rencontrer le premier ministre Jean Charest à propos de la crise que connaît l'industrie forestière de la région. Dans une lettre expédiée au premier ministre du Québec, le groupe décrit les principaux problèmes auxquels la région doit faire face, soit le calcul de la tarification des droits de coupe et la décision du ministère des Ressources naturelles d'imposer immédiatement une application partielle de son plan d'action pour l'amélioration des pratiques de jardinage. Le Comité déplore que le ministère n'ait pas pris en considération l'ensemble des facteurs reliés au développement durable d'une région. Le groupe avertit que, si rien n'est fait dans les prochains jours, les travailleurs forestiers seront les premiers touchés. D'ici deux semaines, 1000 d'entre eux risquent de ne pas être rappelés au travail. Le Comité réclame l'adoption de mesures d'urgence, notamment des ajustements au calcul des droits de coupe.

AT&T Canada vend deux filiales

AT&T CANADA a annoncé hier un profit pour le trimestre et la vente de ses filiales Contour Telcom et Argos Telecom à l'Américaine Yak Communications pour une somme d'argent non dévoilée. « La vente des filiales s'inscrit dans notre stratégie de concentrer nos énergies sur nos activités principales », a indiqué John MacDonald, président et chef de l'exploitation de AT&T Canada. Contour Telcom et Argos Telecom sont des revendeurs de services de télécommunications. Charles Zwebner, président et chef de la direction de Yak, affirme que la transaction va permettre à l'entreprise qu'il dirige d'augmenter sa clientèle. « Avec ses acquisitions, nous pourrions offrir un plus grand nombre de services de télécommunications à des PME », dit M. Zwebner en rappelant que Contour et Argos ont généré des revenus de plus de 60 millions en 2002.

RIM signe une entente de mise en marché

LES SOCIÉTÉS Research in Motion (RIM) et PalmSource ont annoncé hier qu'elles travailleront de concert à la mise en marché du service de courriel sans fil BlackBerry pour assistant personnel et téléphone cellulaire utilisant le système d'exploitation Palm. Cette entente constitue le plus récent projet de RIM, dont le siège social est situé à Waterloo, en Ontario, afin d'accroître le marché potentiel de son service BlackBerry au moyen d'alliances avec d'autres fournisseurs de matériel électronique. Bien que RIM conçoive, fabrique et mette en marché ses appareils portatifs BlackBerry, une partie croissante de ses revenus provient de son service BlackBerry assurant l'acheminement des courriels d'un endroit à l'autre.

Presse Canadienne

La Presse

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

Commission scolaire
du Chemin-du-Roy

OFFRE D'EMPLOI

La Commission scolaire du Chemin-du-Roy, située dans la région de Trois-Rivières, regroupe près de 80 établissements. Elle offre des services des plus diversifiés à au-delà de 20 000 élèves et elle compte plus de 2700 employés. Elle est actuellement à la recherche d'une personne dynamique ayant un bon leadership et une grande capacité de travail en équipe pour combler un poste de

DIRECTEUR ADJOINT OU DIRECTRICE ADJOINTE
Au centre de formation professionnelle qualitech

CONCOURS : 2003-2004 RH-G 01

Nature du travail

Cet emploi consiste à assister le directeur du Centre de formation professionnelle, selon le mandat défini par ce dernier, dans la gestion pédagogique, éducative et administrative du centre.

Cet emploi comporte habituellement l'exercice de l'ensemble ou d'une partie des responsabilités et des tâches suivantes :

- Participer à l'élaboration, à la réalisation et à l'évaluation des orientations et du plan d'action du centre.
- Élaborer ou collaborer à la formulation de propositions sur des sujets tels que les modalités d'application du régime pédagogique, les programmes d'études, les modes d'organisation de la formation, les projets particuliers de formation, le choix des manuels scolaires et du matériel didactique, l'application des critères d'admission et des règles de passage d'un module à l'autre, les règles de vie et les services à la clientèle.
- Coordonner, superviser ou collaborer à la réalisation d'activités, de programmes ou de services dans différents secteurs d'activité du centre tels que les ressources humaines, matérielles ou financières, les technologies de l'information et de la communication, les services d'accueil et de référence, les services aux entreprises et de lien avec les organismes de développement de l'emploi ou de l'employabilité.
- Assumer toute autre responsabilité compatible avec sa fonction qui lui est confiée par son supérieur immédiat.
- Remplacer le directeur du Centre de formation professionnelle en cas d'absence brève de celui-ci.

Qualifications minimales requises et autres exigences

- Baccalauréat en sciences de l'éducation ou grade universitaire de 1^{er} cycle dans un champ approprié sanctionnant un programme d'études universitaires d'une durée minimale de 3 ans.
- Autorisation permanente d'enseigner délivrée par le ministre.
- 5 années d'expérience pertinente.
- Bonne connaissance de la Loi sur l'instruction publique au regard des articles relatifs au plan de réussite et au plan stratégique.

Conditions de travail

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

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur candidature accompagnée d'un curriculum vitae et d'une copie de l'autorisation permanente d'enseigner, sous pli confidentiel, en indiquant le numéro de référence correspondant à ce poste, **au plus tard le 16 mai 2003 (16 heures)** à :

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

(Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.)

1515, rue Sainte-Marguerite, C.P. 100
Trois-Rivières (Québec) G9A 5E7
Courriel : rh@cduroy.qc.ca



WWW.SOLVAYPHARMA.CA

Solvay Pharma Inc. est une société pharmaceutique se consacrant à la recherche dans les domaines de la gastroentérologie, de la santé mentale, de la substitution hormonale et de la cardiologie. Soucieux d'offrir un milieu favorisant l'innovation et le développement, nous nous sommes donné pour mission de fournir des médicaments fiables et de qualité, contribuant aux soins médicaux dispensés aux Canadiens. En tant que membres du groupe mondial de sociétés chimiques Solvay S.A., nous pouvons puiser dans une tradition scientifique incomparable et sommes devenus l'une des sociétés pharmaceutiques qui connaît la croissance la plus rapide au Canada.

PARTENAIRES pour une MEILLEURE SANTÉ

Solvay offre une formation professionnelle continue, d'excellents avantages sociaux et un milieu de travail dans lequel les réussites sont soulignées et récompensées. Si vous possédez l'expérience, l'enthousiasme et le professionnalisme qui caractérisent l'équipe de Solvay, vous devriez songer à vous joindre à nous en qualité de :

Directeur commercial régional – Centre du Québec

Vous serez chargé d'évaluer, de planifier, d'organiser, de mettre en œuvre et de mesurer l'ensemble du travail effectué par les représentants pharmaceutiques de la région dont vous aurez la responsabilité, en vous assurant du respect des objectifs divisionnels. Vous ferez preuve de leadership envers l'équipe que vous dirigerez. Vous veillerez à ce que les résultats de votre région répondent aux normes préétablies, fixerez des objectifs pour votre région et développerez la structure de sa force de vente. Vous aurez également la charge de définir les besoins en formation du personnel et vous superviserez les résultats d'exploitation et les rapports afférents à votre région.

Notre candidat idéal est titulaire d'un diplôme universitaire en science de la santé ou en affaires, et dispose d'une expérience éprouvée de trois à cinq ans au minimum en vente, dans le domaine des soins primaires et si possible également dans un établissement hospitalier ou de spécialisation. Il est essentiel que vous parliez couramment l'anglais et le français et affichiez une excellence éprouvée dans le leadership et la gestion. Un entente solide, des talents en communication, des compétences en informatique ainsi que de fortes capacités organisationnelles assureront votre réussite.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae et une lettre de présentation avant **le 17 mai 2003**. Courriel : solvaymt@rockwall.ca

Pour de plus amples renseignements sur Solvay, veuillez consulter notre site Internet www.solvaypharma.ca

Veuillez prendre note que seuls les candidats considérés pour une entrevue seront contactés.



SOLVAY PHARMA



VIGI SANTÉ LTÉE est un organisme regroupant douze C.H.S.L.D. privés conventionnés hébergeant 1 324 personnes âgées en perte d'autonomie.

DIRECTEUR(TRICE) DES RESSOURCES HUMAINES

Le directeur des ressources humaines assure le développement organisationnel et stratégique des ressources humaines de l'organisation dans un contexte de gestion centralisée auprès de douze établissements où l'on retrouve plusieurs unités d'accréditations syndicales. S'assure de la coordination des activités et des services conseils relatifs à la dotation, aux relations de travail, aux avantages sociaux, au plan de développement des ressources humaines, à la santé et sécurité au travail, au programme d'aide aux employés auprès des établissements. Voit à la promotion de la qualité de vie au travail ainsi qu'au maintien d'un climat de travail harmonieux auprès de 1 800 employés.

Exigences:

- Diplôme universitaire de 1^{er} cycle en relations industrielles ou toute autre formation administrative pertinente;
- Formation de 2^e cycle universitaire: un atout;
- Cinq années d'expérience dans un poste d'encadrement administratif pertinent dans le réseau de la santé et des services sociaux;
- Excellente connaissance des conventions collectives;
- Leadership, mobilisateur et excellente communication interpersonnelle et organisationnelle;
- Bonne capacité à travailler dans un environnement complexe;
- Capacité d'établir des relations stratégiques en fonction des différentes réalités locales des établissements;
- Connaissance informatique.

Rémunération:

- Conditions applicables aux cadres supérieurs du réseau de la santé et des services sociaux: Classe 17.

Veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae, au plus tard le 23 mai 2003.

Vigi Santé Ltée
Direction des ressources humaines (Concours SAV09)
197, rue Thornhill, Dollard-des-Ormeaux (Québec) H9B 3H8
Télécopieur: (514) 684-0179 / Courriel: rh@vigisante.com

Vous avez le goût de réussir?

Relever un défi chez Kraft Canada, c'est trouver tous les outils pour réussir : des projets stimulants, des occasions de croissance professionnelle et la possibilité de travailler avec les as de l'industrie.

Spécialiste en alimentation

- En poste à Montréal ou à Québec, contrat de 15 mois – Dossier n° FSC-5
- En poste à Toronto, temps plein – Dossier n° FSF-6

Soyez notre expert culinaire dans les revues, à la télévision et lors de divers événements publics en relevant un défi qui exige à la fois des connaissances en nutrition, une expertise en art culinaire et le don de retenir l'attention des médias. À titre de représentant des Cuisines Kraft, vous élaborerez des idées de recette spécifiques à nos produits tout en laissant libre cours à votre sens des affaires et à votre charisme naturel. Vos aptitudes à la communication en français et en anglais sont impeccables, agrémentées d'une présence amicale à la caméra et d'une pointe d'humour.

Prêt à relever un défi? Mettez à profit vos 3 à 5 années d'expérience dans l'industrie de l'alimentation en créant, enseignant et présentant toute une gamme d'idées culinaires. Votre habileté à transmettre des recettes s'appuie sur un diplôme post-secondaire dans une discipline pertinente de même que sur une formation culinaire ou des stages auprès de chefs connus.

Venez travailler dans un milieu convivial et stimulant qui saura mettre en valeur vos atouts les plus prometteurs. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, indiquant le dossier qui vous intéresse à : hrcanada@kraft.com.

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.



Meilleurs gens. Meilleures marques. Avenir prometteur.

Commission scolaire
de la Rivière-du-Nord

La Commission scolaire de la Rivière-du-Nord, dont le siège social est situé à Saint-Jérôme, dessert une clientèle d'environ 22 000 élèves répartis entre 34 écoles primaires, 7 écoles secondaires, 2 centres de formation générale aux adultes, 3 centres de formation professionnelle et 2 centres administratifs. Elle administre un budget de 171 millions de dollars et compte plus de 3 000 employés. Elle est à la recherche d'un gestionnaire qui occupera le poste suivant :

Direction adjointe**Centre Marchand****Concours C-2002-247**

Le Centre Marchand est un centre de formation générale aux adultes situé à Saint-Jérôme. Plusieurs partenariats ont été établis, ce qui confère au Centre un statut d'avant-garde eu égard à l'application de la politique de la formation continue. La gestion de ce centre sera assumée par une direction et une direction adjointe.

Sous l'autorité du directeur du centre, vous participerez à l'élaboration, à la réalisation et à l'évaluation des orientations et du plan d'action du centre et vous élaborerez ou collaborerez à la formulation de propositions sur des sujets tels que les modalités d'application du régime pédagogique, les programmes d'études, les services complémentaires et d'éducation populaire, le temps alloué à chaque matière obligatoire ou à option, le choix des manuels scolaires et du matériel didactique, la détermination des prélabiles, les tests de classement et les règles de passage d'un cycle à l'autre ainsi que les règles de vie et les services aux adultes. De plus, vous coordonnerez, superviserez ou collaborerez à la réalisation d'activités, de programmes ou de services dans différents secteurs d'activité du centre tels que les ressources humaines, matérielles ou financières, les technologies de l'information et de la communication, les services d'accueil et de référence, les services aux entreprises et de lien avec les organismes de développement de l'emploi ou de l'employabilité, vous assurerez toute autre responsabilité compatible à votre fonction qui vous sera confiée par votre supérieur immédiat et vous aurez à remplacer le directeur de centre en cas d'absence brève de celui-ci.

Vous possédez un baccalauréat en sciences de l'éducation ou un diplôme universitaire de 1^{er} cycle dans un champ d'études approprié sanctionnant un programme d'études universitaires d'une durée minimale de trois années ou avez occupé un emploi de hors-cadre ou de cadre, à l'exception de celui de gérant, dans une commission et comptez cinq années d'expérience pertinente. Vous possédez une autorisation permanente d'enseigner délivrée par le ministre. De plus, vous avez suivi un programme d'études universitaires de 2^e cycle comportant un minimum de 30 crédits en gestion pertinent à l'emploi de cadre d'établissement, dont un minimum de 6 crédits doit être acquis avant la première affectation à un emploi de cadre d'établissement et le soldé, au cours des cinq années qui suivent cette affectation. Malgré les dispositions susmentionnées, si vous êtes un cadre qui exercez, le 1^{er} septembre 2001, l'emploi de cadre d'école ou de cadre de centre, vous êtes considéré comme satisfaisant aux exigences de l'emploi de cadre d'école et de cadre de centre. Vous devez également offrir la disponibilité requise, compte tenu que le Centre donne des cours le soir. Enfin, vous devrez fournir la preuve que vous avez réussi avec succès un test de français comparable à celui exigé par la Commission ou, à défaut, réussir l'examen administré par la Commission.

Classification et échelle de traitement : DACA classe I, minimum : 54 035 \$ maximum : 70 241 \$ Si vous êtes à la recherche d'un nouveau défi, nous vous invitons à faire parvenir votre curriculum vitae ainsi qu'une lettre de présentation, en indiquant le numéro du concours, au plus tard le 15 mai 2003, 16 h, à M^{me} Sylvie Hall, directrice, Service des ressources humaines, Commission scolaire de la Rivière-du-Nord, 995, rue Labelle, Saint-Jérôme (Québec) J7Z 5N7.

Pour en savoir davantage au sujet de la Commission, visitez notre site Web au www.csrnd.qc.ca

Nous remercions à l'avance toutes les personnes qui soumettront leur candidature. Toutefois, seules les personnes sélectionnées pour une entrevue recevront un accusé de réception. De plus, la Commission possède un plan d'embauche pour personnes handicapées.



Gagnant

Hyundai Auto Canada est un des chefs de file, importateur d'automobiles au Canada. Reconnu pour notre gamme lauréate: Accent, Elantra, Sonata, Tiburon, Santa Fe et XG-350, nous souhaitons maintenant augmenter notre avantage concurrentiel en nous adjoignant les services d'un:

Chef de district, Pièces et Service après-vente

À partir de nos bureaux situés à Boucherville, vous aurez la responsabilité d'établir des relations d'affaires efficaces avec les concessionnaires du district qui vous sera assigné et d'aider au développement des concessions profitables et bien gérées. Plus spécifiquement, vous assisterez le personnel des concessionnaires en matière de diagnostic, formation, satisfaction de la clientèle, réclamations au titre de la garantie et procédures du contrôle d'inventaire de pièces.

Possédant de 3 à 5 ans d'expérience au poste de Chef de district, Pièces et Service après-vente, auprès d'un fabricant automobile, vous détenez un diplôme collégial, vous exercez du leadership, et vous travaillez efficacement en équipe. Vous êtes autonome, dynamique, avez une grande capacité de communication orale et écrite et des connaissances en mécanique. Vous avez un grand désir de réussir et aimez être sur la route.

Pour explorer cette occasion d'avenir, faites parvenir votre curriculum vitae, avant le 9 mai 2003, à:

Hyundai Auto Canada
1500 M, rue Nobel
Boucherville (Québec)
J4B 5H3

Seules les personnes retenues pour une entrevue, seront contactées.
Prière de ne pas téléphoner.

Les bonnes nouvelles redonnent de la santé aux titres biopharmaceutiques

DENIS ARCAND

Malgré les difficultés de financement d'innombrables firmes biotechs du Québec et de partout dans le monde, le poulx boursier de l'industrie biopharmaceutique a repris pas mal de force depuis deux mois.

Le sous-indice NASDAQ-Biotech est en hausse de 25 % depuis le 6 mars. Il a clôturé à 592,41 hier, 118,2 points de plus qu'il y a deux mois (en baisse de 1 % pour la journée). C'est bien en deçà du sommet sur 12 mois de 642,65, mais il faut prendre les bonnes nouvelles quand elles passent, ont dit hier plusieurs acteurs du secteur biotech, un univers où la valeur boursière est le principal moteur de l'investissement.

« Plusieurs compagnies ont an-

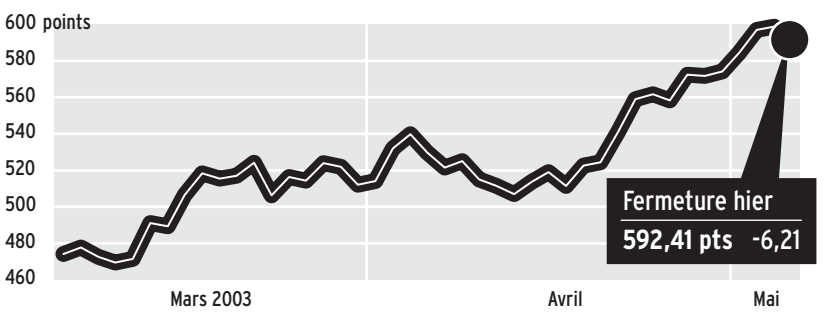
noncé de bonnes nouvelles ces derniers temps aux États-Unis, et au Canada aussi », a expliqué hier Jean-Denis Dubois, qui gère la soixantaine de placements du Fonds de solidarité dans des firmes biotechs. « On savait que les fondamentaux de l'industrie étaient bons et que tout le marché était sous-évalué. Les bonnes nouvelles récentes redonnent confiance aux investisseurs. »

M. Dubois note les progrès dans diverses entreprises cotées en Bourse de son portefeuille (Thérat Technologies, Labopharm, de Montréal, et AEterna, de Québec) et d'autres aux États-Unis : « King Pharmaceuticals (de Philadelphie) qui avait subi une vraie dégelée récemment (de 16 \$ US à moins de 10 \$ US) a repris en quelques jours la moitié de ce qu'elle avait perdue » (l'action a terminé la journée à 12,90 \$ US, en baisse de 6 cents US hier, à la Bourse de New York) .

Certains signes sont notés avec

Viagra boursier ?

Les actions biopharmaceutiques nord-américaines montrent des signes de fermeté depuis peu. Le sous-indice NASDAQ-Biotech est en hausse de 25 % depuis deux mois.



Source : Bloomberg

intérêt : « Stemcell Inc. (de Palo Alto, en Californie) a doublé sa valeur (de 74 cents US, à 1,68 \$ US, à la Bourse NASDAQ) en une journée sur une bonne nouvelle (vendredi dernier). Comme dans le bon

vieux temps d'avant 2000 ! » a dit en ironisant un peu un cadre d'une firme de capital-risque active aux États-Unis.

Pierre Bédard, président de la firme de recherche biopharmaceuti-

que montréalaise BioMep, ajoute que de très gros noms américains ont donné le ton. « Genzyme (de Cambridge, près de Boston) a eu deux grosses annonces positives : l'approbation par la FDA (l'autorité pharmaceutique américaine) d'un médicament contre la maladie de Fabry et d'un autre (contre les maladies de Hurler et de Hurler-Scheie) codéveloppé avec BioMarin », de Novato, en Californie.

« Amgen a aussi annoncé des profits en forte hausse (de 45 % au premier trimestre) », note M. Bédard, selon qui une combinaison d'approbations de nouveaux médicaments et de bons résultats financiers impressionne le marché.

Au Canada, le sous-indice des soins de santé de la Bourse de Toronto est en hausse depuis deux mois, mais de façon moins moins marquée que le NASDAQ-Biotech. Le TSX-Soins de santé est passé de 714,32 à 744,32 entre le 6 mars et hier.

CARRIÈRES PROFESSIONS

Offre d'emploi

Ville de Montréal

Agent ou agente de personnel (35 393 \$ à 65 910 \$)
Arrondissement de Mercier—Hochelaga-Maisonneuve
Emploi temporaire (durée indéterminée)
Date limite d'inscription: 12 mai 2003

Nature de l'emploi:

Conseiller les gestionnaires en matière de ressources humaines en fonction des règles, encadrements et conventions collectives. Les assister dans la gestion des ressources humaines en exerçant différentes responsabilités professionnelles et administratives relatives à son domaine d'expertise. Fournir aux employés l'aide-conseil et l'information en matière de ressources humaines.

Conditions d'admissibilité:

Diplôme universitaire de 1er cycle (BAC) en relations industrielles ou tout autre domaine pertinent. Deux (2) à trois (3) années d'expérience en gestion des ressources humaines.

Autres exigences:

Capacité à exercer un rôle conseil; capacité d'analyse et de synthèse; habileté à communiquer verbalement et par écrit en français; habileté dans les relations interpersonnelles. L'expérience acquise dans un environnement d'employés manuels ainsi qu'en matière de santé et sécurité du travail constitue un atout.

Veillez faire parvenir votre demande d'emploi à:

Arrondissement de Mercier—Hochelaga-Maisonneuve
5600, Hochelaga, 1er étage
Montréal (Québec) H1N 3L7
Télécopieur: (514) 868-4044, courriel: cdenis@ville.montreal.qc.ca

3140390

10 millions pour BioMep

BIOMEPE, firme de Montréal spécialisée dans les maladies des os (notamment l'ostéoporose), a bouclé un financement de 9,9 millions de dollars récemment, a dit hier le vice-président, Pierre Bédard. La firme du Dr Philippe Crine, de l'Université de Montréal, peut compter sur 2,2 millions supplémentaires d'ici 2005 si les recherches avancent comme prévu. « En comptant tout, on a assez d'argent pour fonctionner au moins trois ans », a dit M. Bédard, qui compte engager quelques savants et porter l'effectif de BioMep à 25 ou 26 personnes.

Les investisseurs sont le Fonds de solidarité, le fond de capital-risque T₂C₂-Bio et Innovatech du Grand Montréal.

À noter l'absence de la Caisse de dépôt et placement du Québec, qui exigeait en mai 2002, comme condition à son investissement, que le siège administratif de la firme soit déménagé à Boston et qu'un président américain soit nommé.

Les patrons de DSM-Biologics à Montréal

LE PRÉSIDENT de DSM-Biologics, Gerben Algra, est arrivé à Montréal hier en compagnie de trois autres cadres néerlandais en vue de l'annonce de l'agrandissement de l'usine de protéines de Montréal, un investissement total chiffré à 460 millions de dollars sur trois ans.

Les quatre hommes ont été vus hier à l'Institut de recherche biotechnologiques (IRB) de Montréal, rue Royalmount, à côté du chantier. DSM-Biologics a des liens de recherche appliquée avec l'IRB et occupe une aile complète de grand laboratoire multidisciplinaire qui relève du Centre national de recherche du Canada.

La Presse

Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie

AVIS DE L'ASSEMBLÉE ANNUELLE

Nous vous informons par la présente que l'assemblée annuelle des titulaires de contrat et de l'unique actionnaire de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie se tiendra au Palais des congrès du Toronto métropolitain, édifice Sud, salle 801, 222, boulevard Bremner, à Toronto, en Ontario, le mercredi 4 juin 2003, à 10 heures.

Les titulaires de contrat qui souhaitent recevoir un avis de l'assemblée accompagné de renseignements sur les questions qui seront présentées à l'assemblée peuvent écrire à la secrétaire de la Compagnie à l'adresse indiquée ci-dessous.

Toronto, le 7 mai 2003.

Joan M. Wilson
Vice-présidente et secrétaire de la Compagnie Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie
150, rue King Ouest
Toronto (Ontario) M5H 1J9

Financière Sun Life

3134771A

Financière Sun Life du Canada inc.

AVIS DE L'ASSEMBLÉE ANNUELLE

Nous vous informons par la présente que l'assemblée annuelle des actionnaires de la Financière Sun Life du Canada inc. se tiendra au Palais des congrès du Toronto métropolitain, édifice Sud, salle 801, 222, boulevard Bremner, à Toronto, en Ontario, le mercredi 4 juin 2003, à 10 heures.

Toronto, le 7 mai 2003.

Joan M. Wilson
Vice-présidente et secrétaire de la Compagnie

Financière Sun Life

3134769A

BIOBRÈVES

Nexia Biotechnologies licencie 30 % de sa main-d'oeuvre

Presse Canadienne

NEXIA Biotechnologies a licencié 30 % de son effectif hier en raison d'un retard dans la mise au point de l'un de ses produits, le BioSteel.

Au total, une trentaine d'employés ont reçu un avis de licenciement hier matin. Les compressions sont réparties dans les fermes d'élevage de Plattsburgh, aux États-Unis, de Saint-Télesphore, près de Salaberry-de-Valleyfield, et de Vaudreuil-Dorion.

Nexia développe des protéines recombinantes complexes sous forme de biomatériaux et de produits biopharmaceutiques à

des fins industrielles et médicales. En clair, avec le BioSteel, l'entreprise tente de mettre au point des micro-sutures qui serviront pour des opérations de chirurgie plastique.

Nexia espérait que le BioSteel franchisse avec succès quatre étapes cruciales au cours du trimestre. Seulement trois des quatre étapes ont été réussies, selon Andréa Gilpin, directrice des relations avec les investisseurs.

« Les étapes de consistance de la fibre, de diamètre et d'élongation ont été réussies, mais pas celle de la force », précise Mme Gilpin.

Hier, le titre a pris 4 cents pour finir à 1,15 \$, à la Bourse de Toronto.

AVIS À TOUS LES CLIENTS ACTUELS ET ANCIENS DE TD WATERHOUSE ET DE VALEURS MOBILIÈRES TD QUI ONT EFFECTUÉ DES OPÉRATIONS SUR TITRES COMPORTANT DES CONVERSIONS MONÉTAIRES

Avis conforme à la loi en vertu de la *Loi sur les recours collectifs* de la Colombie-Britannique et de l'Ontario. Le présent avis pourrait avoir une incidence sur vos droits; veuillez le lire attentivement.

Qui devrait lire le présent avis?

Vous devriez lire le présent avis si vous faites partie du groupe de personnes (le « groupe ») qui ont effectué des opérations sur titres par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs comptes de courtage à escompte détenus auprès de Services d'Investissement TD Waterhouse (Canada) Inc. ou Services d'Investissement Ligne Verte, une division de Valeurs Mobilières TD Inc. (« TD Waterhouse »), entre le 16 mai 1994 et le 9 novembre 2001, si les opérations sur titres comprenaient également des conversions monétaires.

Pourquoi cet avis a-t-il été publié?

Des recours collectifs ont été intentés en Colombie-Britannique et en Ontario par d'anciens titulaires de comptes TD Waterhouse relativement aux montants acquis par TD Waterhouse provenant de conversions de monnaies étrangères effectuées dans le cadre d'une opération sur titres. Les demandeurs ont allégué que TD Waterhouse n'avait pas informé de manière appropriée ses clients qu'elle gagnait un revenu provenant des taux de change. Les affaires ont été toutes les deux certifiées comme étant des recours collectifs et un règlement national a été autorisé. Ce règlement est maintenant mis en œuvre et la mise en œuvre sera achevée vers le 31 octobre 2003. Si vous êtes un membre du groupe et que vous ne vous retirez pas, vous serez lié par le règlement.

Modalités du règlement

Si un membre du groupe déclare par écrit qu'il ne croyait pas que TD Waterhouse tirait avantage des conversions de monnaies étrangères sauf pour ce qui est de la commission imputée par TD Waterhouse à l'égard des opérations sur titres du membre du groupe, le membre du groupe aura alors droit à un crédit qui sera imputé à la commission chargée dans le cadre des opérations sur titres effectuées avant le 31 octobre 2003. Vous pouvez obtenir les détails concernant le règlement à l'adresse www.tdwaterhouse.ca/fr/transaction.

Que dois-je faire maintenant?

Des documents relatifs au règlement ont été envoyés par la poste à tous les membres du groupe qui sont des clients actuels ou anciens, à leur dernière adresse connue indiquée dans les registres de TD Waterhouse. Les avis comprennent les formulaires nécessaires de demande ou de non-participation et un relevé indiquant le montant du crédit relatif aux opérations ou du bordereau relatif aux opérations auquel chaque membre du groupe peut avoir droit. Si vous pensez être un membre du groupe mais que vous n'avez toujours pas reçu les documents relatifs au règlement le 10 mai 2003, communiquez avec l'administrateur. L'administrateur déterminera si vous êtes un membre du groupe et, si vous l'êtes, il vous enverra par la poste les documents relatifs au règlement.

Si vous désirez réclamer les indemnités disponibles aux termes du règlement, vous devez faire la déclaration requise au plus tard le 29 août 2003.

Si vous ne désirez pas participer au règlement, vous devez remplir le formulaire de non-participation et le retourner à l'administrateur avant le 30 juillet 2003.

Toute indemnité reçue aux termes du règlement doit être utilisée au plus tard le 31 octobre 2003.

Si vous avez des questions ou si vous avez besoin d'aide

Le présent avis, la convention de règlement et une description plus détaillée du règlement peuvent être obtenus en consultant le site Web à l'adresse www.tdwaterhouse.ca/fr/transaction.

Si vous avez besoin de plus amples renseignements, communiquez avec l'administrateur chargé du règlement à l'adresse suivante :

F/X Settlement Centre
P.O. Box 9, Station P
704 Spadina Avenue
Toronto (Ontario) M5S 2S6
Téléphone : 1 (800) 990-4010

Vous pouvez également communiquer avec les avocats du groupe :

Branch MacMaster
1210 - 777 Hornby Street
Vancouver (C.-B.) V6Z 1S4
(604) 654-2999
À l'attention de Don Lebars
Courriel : dlebars@branmar.com

Groia & Company
The Sterling Tower
372 Bay Street, Suite 1000
Toronto (Ontario) M5H 2W9
(416) 203-4475
À l'attention de Joe Groia
Courriel : jgroia@groiaco.com

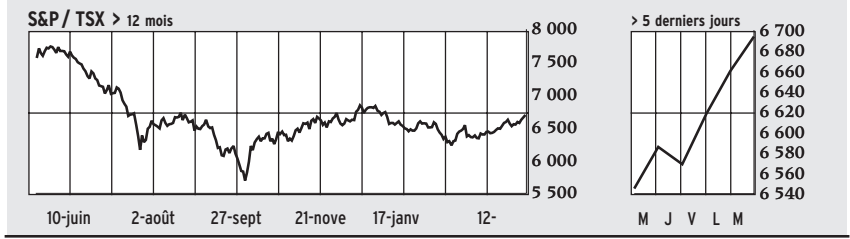
Jay Strosberg
Sutts, Strosberg s.r.l.
P.O. Box 670, 251 Goyeau Street
Windsor (Ontario)
À l'attention de Jay Strosberg, c.r.
Courriel : jay@strosberg.com

Le présent avis a été approuvé par la Cour suprême de la Colombie-Britannique et la Cour supérieure de justice de l'Ontario.

313763A

3137685

BOURSE DE TORONTO



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
6 669,39	6 714,81	6 659,64	6 693,71	0,51%	-11,71%

ACTIONS NÉGOCIÉES	1 316	GAINS	651	PERTES	490	INCHANGÉES	175
-------------------	-------	-------	-----	--------	-----	------------	-----

52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	7 746,52	5 678,28		264	210

SOUS-INDICES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
Services financiers	112,28	0,77	Prod. consom. discr.	73,06	0,71
Matériaux de base	110,94	-0,04	Services de télécom.	53,45	0,37
Énergie	123,74	-0,05	Prod. consom. de base	151,08	0,47
Produits industriels	61,22	0,45	Service publics	131,53	0,87
Tech. de l'information	18,42	0,09	Soins de santé	61,66	0,58

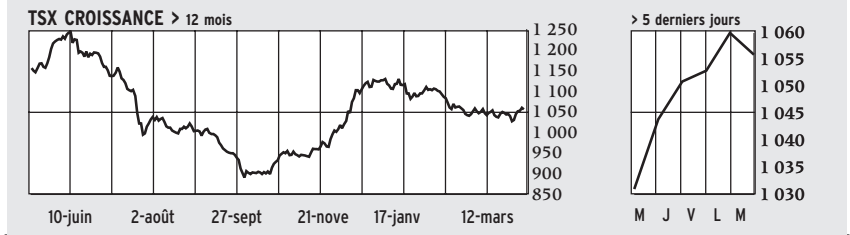
AUTRES INDICES CANADIENS							
	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)		FERMETURE	VAR.	VAR. (%)
S&P / TSX 60	379,10	1,74	0,46	S&P / TSX Moyen. Cap.	428,17	2,67	0,63
S&P / TSX Petites cap.	443,48	3,30	0,75	DJ Can. Titans (40)	986,51	4,82	0,49

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS	42370724	4,05	0,16	DESCARTES SYSTEMS	2716032	2,94	-0,78
BOMBARDIER/B	13316551	3,92	0,13	TELUS CORP	2687318	21,20	0,49
ABITIBI-CONSOL.	3628754	10,05	0,04	BANQUE T-D	2644708	35,14	0,29
CAE INC	3201978	4,14	0,22	BCE INC	2197639	28,46	0,11
KINROSS GOLD CORP	2955036	9,54	0,24	PLACER DOME INC	1933851	14,94	-0,02

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
SPECTRAL DIAGNOST	28375	1,97	13,87	WINPAK LTD	16780	110,00	2,00
MAGELLAN	249962	1,90	11,77	CCL INDUSTRIES/B	172141	19,85	1,57
RIVER GOLD MINES	14900	2,95	13,46	FORTIS INC	24312	53,50	1,50
STRESSGEN BIO./A	504969	2,03	12,16	MAGNA INTL./A	219777	85,30	1,35
BELZBERG TECHN.	4000	3,45	10,93	CANADIAN UTIL./A	82369	51,30	1,30

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
DESCARTES SYSTEMS	2716032	2,94	-20,97	FAIRFAX FINANCIAL	189252	133,00	-2,69
MICROCELL TEL/B	15681	13,00	-13,33	MICROCELL TEL/B	15681	13,00	-2,00
AIRNSWORTH LUMBER	1000	3,01	-11,47	ROYAL GOLD INC	3602	23,90	-1,60
LEITCH TECHNOLOGY	386785	4,86	-10,17	BURLINGTON RES.	1000	66,50	-1,47
ASBESTOS CORP LTD	7000	6,75	-6,90	BNS CAPITAL TRUST	6000	105,00	-1,21

BOURSE DE CROISSANCE TSX



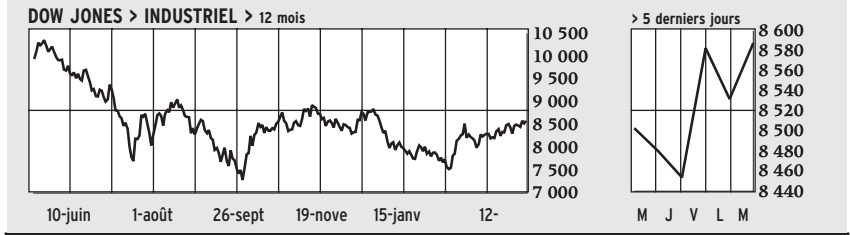
HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 060,13	1 061,55	1 052,05	1 055,74	-0,41%	-8,69%

ACTIONS NÉGOCIÉES	872	GAINS	281	PERTES	337	INCHANGÉES	254
-------------------	-----	-------	-----	--------	-----	------------	-----

52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	1 256,23	887,29		43	29

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
TULLAREE CAPITAL	3547801	0,02	0,00	NUVO NETWORK	776100	0,23	0,02
ZED1 SOLUTIONS I	2138700	0,21	0,01	BIOTECH HOLDINGS	740000	0,05	0,01
AMERICAN BONANZA	1835445	0,27	0,03	SPIDER RESOURCES	627500	0,12	0,01
DIADAM RESOURCES	1535500	0,09	0,03	VENGA AEROSPACE	568000	0,02	0,01
AXMIN INC	940000	0,21	-0,05	NORTHERN EMPIRE	495762	1,42	-0,04

NEW YORK



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
8 531,28	8 641,22	8 525,75	8 588,36	0,67%	-12,44%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 470	GAINS	2 201	PERTES	1 070	INCHANGÉES	199
-------------------	-------	-------	-------	--------	-------	------------	-----

52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	10 353,43	7 197,49		1 610	1 417

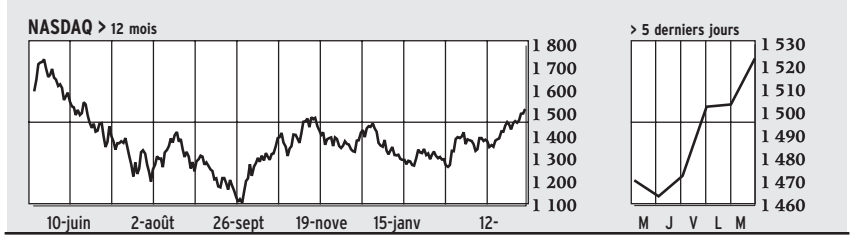
AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
S&P 500 composé	934,39	7,84	Dow Jones serv. publics	225,12	0,01
S&P 100 composé	472,71	3,42	AMEX composé	867,72	1,32
Dow Jones transport	2 486,35	12,80	Russell 2000	412,75	2,95

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
LUCENT TECHNO.	57860700	2,20	0,16	EMC CORP/MASS	13301300	9,71	0,00
NORTEL NETWORKS	53316400	2,90	0,15	GENERAL ELECTRIC	12381200	29,12	0,29
AOL TIME WARNER	28184300	13,29	-0,09	TEXAS INSTRUMENTS	11801600	20,20	0,71
PIZER INC	18564100	32,04	0,13	EXXON MOBIL CORPO	11622000	35,20	-0,25
A.T. & T. WIRELESS	18175400	7,10	0,23	AGERE SYSTEMS/A	11407300	2,15	0,03

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
QUANTA SERVICES	1992900	4,45	27,14	BERKSHIRE HATH./B	17970	246,40	35,00
MASTEC INC	258600	3,01	20,40	ALTANA AG-ADR	6100	55,30	5,05
INPUT/OUTPUT INC	241400	3,81	15,46	RITCHIE BROS. A.	102700	37,99	3,31
ALLIANCE IMAGING	882200	5,05	14,77	SEQUA CORP-CL A	52200	35,14	3,22
AMR CORP	11258800	7,10	13,78	WATSON	4861600	33,15	3,10

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
REHABCARE GROUP	846100	15,05	-14,39	REHABCARE GROUP	846100	15,05	-2,53
GRAFTECH INTER.	284700	3,89	-13,56	BIOTECH HOLDRs	181200	101,97	-2,28
FOSTER WHEELER	455300	2,60	-12,46	PFEIFFER VACUUM T	1700	26,61	-2,19
CALPINE CORP	10723600	4,87	-11,46	CURTISS-WRIGHT/B	5100	56,99	-2,11
NORTEL INV./B	61800	2,60	-8,77	3M CO	3284600	122,82	-1,99

NASDAQ



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 503,42	1 531,82	1 503,31	1 523,71	1,31%	-3,47%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 443	GAINS	1 899	PERTES	1 306	INCHANGÉES	238
-------------------	-------	-------	-------	--------	-------	------------	-----

52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	1 759,33	1 108,49		2 123	1 909

SOUS-INDICES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
Assurances	2 425,92	8,61	Industrielles	1 165,94	13,66
Banques	2 359,00	24,16	Télécomm.	131,87	1,98
Finances	102,00	0,00	Transports	1 482,79	11,30

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
SIRIUS SATELLITE	93628000	1,21	0,31	MICROSOFT CORP	32779100	26,38	0,52
CISCO SYSTEMS INC	63389800	15,90	0,51	ORACLE CORP	26907700	12,41	0,33
SUN MICROSYS	50048300	3,91	0,04	DELL COMPUTER	24356700	30,51	1,09
JDS UNIPHASE CORP	39248300	3,53	0,34	NEXTEL COMM./A	22097400	14,65	-0,75
INTL CORP	35873000	19,54	0,52	ATMEL CORP	19925000	2,55	0,25

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
TRIPATH TECHNO.	3997600	0,54	107,69	SHENANDOAH TELECOM	7700	49,95	4,53
PARADIGM MED/A	1700	0,02	100,00	HENRY SCHEIN INC	1607300	49,43	4,13
COAST FEDERAL L.	201500	0,02	100,00	PEGASUS COMM.	282500	32,35	3,73
NEW VALLEY CORP-W	101700	0,03	50,00	FIRST CITIZENS/A	4100	102,38	3,32
DIGITAL LIGHTWAVE	1669400	1,09	47,30	MITSUI & CO LTD	1600	100,00	3,00

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
LOOKSMART LTD	17564500	2,17	-37,64	CYTYC CORPORATION	16562400	10,05	-3,95
CYTYC CORPORATION	16562400	10,05	-28,21	MOTHERS WORK INC	63200	22,98	-2,98
TRAVIS BOATS & M.	37000	0,35	-23,91	FLIR SYSTEMS INC	402600	53,15	-2,57
MOTORCARS AUTO	26000	0,16	-23,81	FARMER BROS CO	1200	319,00	-2,27
WRP CORP	2000	0,30	-21,05	AMGEN INC	12921800	60,97	-1,74

NASDAQ CANADA					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
263,20	269,40	262,70	268,75	2,40%	-2,29%

52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	302,42	172,89		83	43

Source: Bloomberg

INVESTIR

Le bénéfice d'Imperial Tobacco a bondi de 40 %

Reuters

LONDRES — Le groupe britannique Imperial Tobacco, numéro quatre mondial du tabac, a annoncé hier, au titre de son semestre terminé à la fin de mars, un bénéfice en hausse de 40 % et s'est estimé en mesure de réaliser les économies de coûts attendues de son acquisition de la société allemande Reemtsma.

Son bénéfice imposable s'est établi à 377 millions de livres sterling (605 millions US), alors que les analystes prévoient un chiffre de 353 à 368 millions. Le résultat d'exploitation est ressorti à 497 millions de livres.

Les résultats d'Imperial, également propriétaire du néerlandais Van Nelle et des papiers à cigarettes Rizla, ont été favorisés par la performance de Reemtsma, acheté en mai 2002 pour 5,8 milliards d'euros.

Gareth Davis, directeur général du groupe, a indiqué que l'acquisition de la société allemande avait déjà permis des économies de coûts de 45 millions de

livres. Le groupe devrait atteindre ses objectifs de synergie de 140 millions de livres en 2003 et d'au moins 170 millions en 2004, a-t-il ajouté.

« Notre société est beaucoup plus forte et l'association d'une amélioration de notre envergure internationale, de l'élargissement de notre portefeuille de produits et de la vigueur de notre gestion constitue une excellente plate-forme pour la poursuite d'une croissance profitable », a-t-il indiqué dans un communiqué.

L'acquisition de Reemtsma a fait d'Imperial le quatrième cigarettier mondial derrière Altria (ex-Philip Morris), British American Tobacco et Japan Tobacco.

Le groupe a déclaré avoir renforcé sa position sur le marché britannique, avec une part de marché de 43,8 %. En Allemagne, la part de marché de Reemtsma s'est stabilisée à environ 20 %, après plusieurs années de recul.

Imperial a proposé une augmentation de 20 % de son dividende semestriel à 12 pence l'action.

Hausse record chez Ubi Soft

Reuters

PARIS — Ubi Soft, deuxième éditeur européen indépendant de jeux vidéo, a publié hier un chiffre d'affaires du quatrième trimestre en hausse record grâce aux ventes de ses produits vedettes comme Splinter Cell et Ghost Recon.

Les cinq jeux phares se sont vendus à plus de 7 millions d'exemplaires au cours de l'exercice 2002-2003 (clos le 31 mars), dépassant les prévisions de la société (6 millions), a indiqué Ubi Soft dans un communiqué.

Splinter Cell et Ghost Recon, deux jeux basés sur les romans à succès de l'Américain Tom Clancy, se sont vendus respectivement à 3,6 millions et 1,8 million d'exemplaires.

Le chiffre d'affaires d'Ubi Soft au cours du quatrième trimestre a atteint 179 millions d'euros (287 millions CAN) comparativement à 90,5 millions d'euros au cours de la même période de l'exercice précédent. Les analystes tablaient en moyenne sur un chiffre d'affaires de 169,5 millions d'euros.

Sur l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires a totalisé 453 millions d'euros, ce qui représente une progression de 23 % par rapport à 2001-2002. Des analystes prévoient un chiffre d'affaires compris entre 433 et 456 millions d'euros.

Ubi Soft, qui estime que son marché devrait connaître une croissance soutenue en raison notamment de la baisse des prix des consoles, a précisé que pour l'année en cours, plusieurs nouveaux jeux seront lancés avec des titres comme XIII, Rainbow Six 3 de Tom Clancy, Beyond Good & Evil et Prince of Persia : The Sands of Time.

Bénéfice au Fonds de revenu Boralex Énergie

Presse Canadienne

LE FONDS de revenu Boralex Énergie a annoncé, hier à Montréal, avoir enregistré un bénéfice net de 7,5 millions de dollars, soit 18 cents par part de fiducie, au cours du trimestre terminé le 31 mars 2003, comparativement à un bénéfice net de 4,4 millions (11 cents par part) au cours de la période du 20 février au 31 mars 2002. Cette augmentation est attribuable aux revenus générés pour la période complète de trois mois en 2003, par rapport à une période de 40 jours en 2002, a expliqué la fiducie.

Les revenus du Fonds ont totalisé 20,4 millions au premier trimestre terminé le 31 mars, en hausse par rapport à ceux de 8,3 millions réalisés au cours de la période du 20 février au 31 mars 2002.

Au cours du premier trimestre de l'exercice en cours, les résultats ont été influencés par des conditions hydrologiques en deçà des attentes, ce qui a nécessité l'utilisation de 1,2 million du compte de réserve consacré aux fluctuations hydrologiques, a expliqué le Fonds. Toutefois, a-t-il ajouté, le prix de vente de la vapeur pour la centrale de Kingsey Falls, dans les Bois-Francs, a été plus élevé que prévu en raison de la hausse du prix du mazout, lequel agit sur le calcul du prix de la vapeur.

Le Fonds de revenu Boralex Énergie est une fiducie à capital variable sans personnalité morale qui détient indirectement huit centrales de production d'énergie hydroélectrique, thermique ou de cogénération à base de résidus de bois ainsi que de cogénération au gaz naturel situées au Québec. Le producteur d'électricité Boralex détient 34 % des parts du Fonds. La gestion de ce dernier et de ses centrales est d'ailleurs effectuée par Boralex. Cascades inc. détient une participation directe de 40 % dans Boralex.

Valeurs	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net	52 sem. Haut	Bas
Banque		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Assurances		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Industries		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Commerce		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Services		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Immobilier		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Transport		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Autres		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Total		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00

Valeurs	Ventes			ch. net	52 sem.		
	Div.	1000	Haut		Haut	Bas	
Pembina d		122,00	122,00	122,00	-0,11	130,00	113,01
Pembina l		108,00	108,00	108,00	1,00	116,00	101,01
Provident d		610,04	102,12	151,15	0,52	109,09	99,90
Provident l		105,27	105,27	105,27	0,50	110,00	101,25
Rogers 10 d		100,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00
Rogers S d		102,70	102,60	102,70	1,00	105,50	99,50
San Fran d		55,00	50,00	50,00	1,00	110,00	36,00
Sherrill D		48,85	86,00	88,00	-0,25	90,00	78,25
Stetco 950 d		4 99,00	25,00	36,00	3,00	162,00	91,00
Sunring d		68,00	68,00	68,00	2,00	75,50	57,50
Superior d		55,00	55,00	55,00	0,00	55,00	55,00
Teck deb		66,00	66,00	66,00	2,00	81,00	59,00
Telus d		94,50	98,19	98,50	0,30	99,00	56,00
Transat D		1 84,00	83,10	83,25	0,01	110,85	70,00
Viking d		114,07	104,25	104,75	0,25	105,00	104,75
Detenueurs en \$ US							
Counsel D		67 000	65 25	65 25	5,00	79 98	61 00
Descarte u		16 870	85 25	85 25	-1,75	87 98	66 00
Trizec D		59 58	58 56	58 56	2,04	80 50	50 00
Société en Commandites							
Trizec 95	1 57	1 57	1 57	1 57	0,21	75 50	3 36

F Chicago u	0.68	1152	8.95	8.78	8.90	0.05	8.95	7.52
Gaz Mtro u	1.32	285	18.95	18.80	18.85	0.04	19.15	16.75
Holing Cn u	0.11	170	0.51	0.45	0.51	0.04	0.86	0.26

Inter P u	0.69	1784	6.50	6.32	6.45	0.05	6.87	5.20
Mcknz M u	1.79	2	4.14	4.14	4.14	0.05	5.95	3.70
TrAlta P u	0.74	791	9.38	9.13	9.24	-0.11	9.74	8.67
TrCan pw u	2.52	437	33.09	32.70	32.75	-0.20	34.13	28.75
Triax R u		176	9.85	9.50	9.70	-0.05	10.27	7.60
Triax R u		10	12.65	12.65	12.65	0.05	15.65	12.05

A&W Rev u	1.08	170	9.90	9.81	9.85	-0.07	12.30	9.50
APF En u	1.90	853	10.01	9.96	9.97		11.10	9.00

	1.08	170	9.90	9.81	9.85	-0.07	12.30	9.50
A&W Rev u	1.00	853	10.01	9.96	9.97		11.10	9.00
APF En c	1.68	2748	12.07	11.98	12.07	0.03	12.98	10.89
ARn En u	1.50	273	10.30	10.15	10.30	0.18	14.74	9.42
Aberden g7 u	1.32	88	19.60	19.44	19.48	0.03	23.00	18.20
Aberdeen u	0.75	32104	4.03	3.92	4.01	-0.10	5.00	3.60
Acclaim u	1.20	97	11.19	11.05	11.19	0.19	11.19	9.90
Adv Fiber u	2.06	1060	15.53	15.38	15.50	0.07	16.15	10.40
Adventure f								

Am Incom u	1.22	82	11.18	11.05	11.17	0.15	16.39	10.00
Ameristr u	1.32	3	12.01	12.01	12.01		17.85	11.26
Arctic u	1.05	23	9.62	9.61	9.62	-0.06	9.70	8.00

[illegible]

Cdn Hotel u	0.90	128	8.75	8.55	8.67	0.07	9.59	7.50
COil Snd u	2.00	1512	34.30	33.81	33.85	-0.35	42.90	33.28
CR estate u	1.21	775	13.20	13.07	13.19	0.09	13.70	11.00

COI Snd U	0.90	128	8.75	8.55	8.67	0.07	9.59	7.50
COI Hnd U	0.90	152	8.43	8.31	8.38	-0.05	42.09	33.28
CR Sst U	1.21	775	13.30	13.07	13.19	0.09	13.70	10.00
COI Res U	0.95	88	8.48	8.48	8.48	0.00	9.25	7.00
COI Snd L	0.90	128	8.75	8.55	8.67	0.07	9.59	7.50
COI Hnd L	0.90	152	8.43	8.31	8.38	-0.05	42.09	33.28
CR Sst L	1.21	775	13.30	13.07	13.19	0.09	13.70	10.00
COI Res L	0.95	88	8.48	8.48	8.48	0.00	9.25	7.00
COI Snd H	0.90	381	9.94	9.85	9.90	-0.05	10.00	8.56
COI Hnd H	0.90	464	9.85	9.76	9.81	-0.05	10.00	8.56
COI Snd U	3.14	67	26.80	26.20	26.50	-0.24	28.42	28.42
COI Hnd U	3.14	67	26.80	26.20	26.50	-0.24	28.42	28.42
COI Snd L	2.49	18	7.92	7.96	7.92	0.07	8.40	7.90
COI Hnd L	2.49	18	7.92	7.96	7.92	0.07	8.40	7.90
COI Snd H	2.49	161	25.59	25.31	25.59	0.04	26.56	26.40
COI Hnd H	2.49	161	25.59	25.31	25.59	0.04	26.56	26.40
COI Snd W	0.93	640	9.00	8.92	9.00	0.12	11.00	8.51
COI Hnd W	0.93	640	9.00	8.92	9.00	0.12	11.00	8.51
COI Snd I	1.80	-	8.16	8.69	18.60	9.80	20.09	15.90
COI Hnd I	1.80	-	8.16	8.69	18.60	9.80	20.09	15.90
Compass U	0.90	159	9.85	9.85	9.80	-0.05	10.18	9.50
Compass L	0.90	159	9.85	9.85	9.80	-0.05	10.18	9.50
Connor C U	0.84	104	16.05	15.85	16.05	0.00	23.00	15.50
Connor C L	0.88	162	15.56	15.65	15.65	0.00	24.99	15.75
Connors B U	1.20	889	14.05	13.91	14.05	0.00	14.41	11.00
Connors B L	1.05	889	14.05	13.91	14.05	0.00	14.41	11.00
Connors U	1.20	210	8.67	8.60	8.67	-0.02	9.33	7.90
Connors L	1.20	210	8.67	8.60	8.67	-0.02	9.33	7.90
DDJ Cdn U	0.42	68	12.80	17.87	18.01	0.01	18.85	14.75
DDJ Hnd U	2.35	224	3.60	3.50	3.50	-0.09	3.90	2.86

Diversity u	1.32	3	24.23	24.03	24.23		20.08	22.04
Diversity u	0.92	111	9.95	9.80	9.85		10.39	9.40
Enrichment u	3.71	3066	29.85	29.65	29.72	-0.04	29.90	24.26
Enrichment u	3.04	1123	9.23	9.23	9.23		9.23	9.23

	1.32	3	4.23	24.03	25.23	20.80	22.94
Divstvt u	0.92	111	9.95	9.80	9.85		
Enprls u	3.71	3066	29.85	29.65	29.72	-0.04	29.90
Envrst u	0.84	111	6.29	6.23	6.26		74.26
Firm Cap u	0.97	98	10.24	10.13	10.17	0.02	10.50
F Asia u	0.56	630	6.20	6.20	6.20		7.10
F Premi u	2.00	84	18.79	18.44	18.59	0.07	22.35
FPrem us u	1.40	70	13.40	13.22	13.33	0.03	17.85
Focus E	1.68	124	19.10	11.61	11.90	0.25	11.90
Fording un	1.00	4111	23.80	23.16	23.35	-0.85	31.44
	0.30	0	0	0	0		1.45

GrainBread	0.70	0.54	0.63	0.49	0.03	1.74	3.50
BeefHsd	1.49	373	110.00	1168	-0.00	1193	83.65
BeefLd	1.25	643	187.00	1870	-0.04	1910	115.19
GL GlyDro	1.00	332	14.74	14.56	0.13	15.01	1.75
H&R	1.21	2897	145.00	1442	0.46	1438	15.15
HansenU	0.97	944	4.90	3.85	3.93	1.13	8.98
Harvest E tr	2.00	193	99.5	98.0	0.95	0.10	71.85
Home Eq	1.04	125	12.91	12.11	12.11	-0.04	12.50
IAT IAR	1.11	30	8.80	8.55	8.75	-0.25	12.07
IPC	1.00	92	9.60	9.51	9.60	0.13	8.85
Income FP	2.50	72	18.70	18.31	18.50	0.10	24.30
Income Fr	2.12	26	20.20	19.65	19.88	0.38	20.05
Invest	1.12	1438	8.80	8.75	8.80	0.03	10.82
Invst G	2.00	20	10.07	10.07	10.07	0.07	10.15
Labrador	1.00	401	15.10	15.05	15.05	-0.15	15.94
Luggage H	0.74	1749	63.5	63.0	63.10	0.04	8.67
Lyngby L	1.19	159	13.10	13.16	13.16	-0.12	13.99

Morgrd u	0.90	1388	8.30	8.24	8.28	-0.02	9.45	7.93
Multi Fnd u	1.72	127	3.40	3.34	3.40		6.75	3.25
Mulvihill u	2.12	9	18.94	18.58	18.58	0.02	22.18	18.25

Morgid U	0.90	1386	83	824	828	-0.02	945	793
Mult Fnd U	1.72	127	320	334	340		675	325
Mullivul U	1.05	818	918	918	918		1055	860
Mullivul U	2.25	61	368	2315	105	-0.05	1218	845
NAL Oil U	1.58	69	103	901	904	-0.03	1055	846
NCE Pfr U	1.80	2841	1049	1081	1087		1320	1041
NOWA U	1.88	223	925	911	917	-0.10	939	801
Nor Am U	1.00	100	100	100	100		100	100
Nor Ppty U	1.15	126	128	1267	1280	0.14	1280	100
Norland U	0.98	433	1013	1124	1123	0.04	1165	985
Norwthr U	1.76	62	1800	1770	1800	0.12	1836	1016
Norwthr U	1.12	120	120	120	120		120	120
Oceanex U	1.18	28	1130	1120	1130		1301	1006
Parment U	1.10	2266	1330	1309	1325	0.19	3211	1175
Parkind U	1.68	160	105	1485	1515	0.40	1515	135
Patt U	0.90	42	100	100	100		100	100
Peft U	1.00	100	1143	1135	1145	0.07	1017	812
Pfngwth U	2.41	854	1464	1435	1445	-0.07	1640	1301
Primwest U	0.48	556	249	2490	2438	0.03	2596	725
Pro-ams	0.65	153	1933	1926	1930	0.04	1999	1751
Pro-ams	1.00	100	100	100	100		100	100
Providnt U	2.22	3197	1125	1103	1110	-0.01	1185	985
Rainmrk U	0.48	80	230	280	280	-0.10	346	165
Resident U	1.05	119	139	138	138	0.03	1500	129
Resident U	1.00	100	100	100	100		100	100
RioCan U	1.11	2431	1334	1338	1341	0.03	1544	129
Rogers S U	0.47	730	400	330	395	-0.05	513	375
Ryl Hyst U	0.72	357	550	530	545	-0.01	635	501
Sage Incm U	1.20	100	1051	1051	1051	0.13	1375	1000
Sage Incm U	1.20	1860	100	100	100		100	100
Sage Incm U	1.20	120	120	1225	1240	0.16	1324	1175
Sentry Bc U	1.28	76	1865	1842	1850	-0.10	2024	1800
Sentry Bc U	0.57	271	409	405	408	-0.01	494	395
Sentry Bc U	1.00	100	100	100	100		100	100
Sentry Bc U	1.39	55	1873	1852	1870	0.20	2175	780
Sentry Bc U	1.38	1456	1610	1595	1596	0.02	1647	1000
Sixy Pts U	2.00	48	1900	1880	1880	-0.10	2300	1650
Sixy Pts U	1.00	100	100	100	100		100	100
Skylon G U	1.47	24	2585	2570	2580	0.12	2594	246
Skylon G U	1.81	2764	2764	2764	2764	0.24	2800	2000
Steepl C U	0.07	640	100	100	100		1023	985
Steepl C U	0.95	35	100	100	100		100	100
Steepl C U	1.00	100	100	100	100		100	100
Summi U	1.53	615	1645	1530	1540	0.08	1635	1540
Summi U	1.17	147	950	920	927	-0.23	1160	750
Superior U	1.52	1127	2035	2000	2038	0.03	2159	1725

Taylor ngl	0.49	107	5.00	4.95	4.95	-0.09	5.20	4.24
Trnsforc u	1.14	163	7.60	7.53	7.53	-0.06	8.53	6.77
Triax car u	1.35	91	19.41	19.34	19.40		20.00	18.21

Taylor (ng)	0.49	107	500	4.95	4.95	-0.09	5.20	4.74
Tinarcor u	1.14	163	760	7.53	7.53	-0.06	8.53	8.77
Triax car u	1.35	1	14	13.14	13.14	-	20.00	19.81
Triax tech u	1.21	58	183	18.18	18.08	0.13	20.87	20.10
Triax Cx iii u	1.50	16	1847	16.87	16.54	0.03	20.60	18.04
Triax u	0.91	150	539	5.54	6.59	0.04	6.75	7.25
Trind u	0.36	26	101	10.10	10.10	-	10.00	9.99
Ullima u o	1.00	554	535	5.35	5.32	0.02	6.06	4.90
Vermilion u	2.04	958	1290	12.90	12.85	0.12	12.99	13.10
Versacid u	0.96	226	850	8.45	8.45	-0.05	8.70	8.75
Vestor u	1.28	12	100	10.00	10.00	-	10.00	9.99
Westley u	1.20	130	025	02.25	02.23	-0.04	0.75	0.22
Worsham u	0.86	1434	560	5.51	5.51	-0.07	6.25	4.26
Years tr u	1.22	14	19.75	19.75	19.75	0.57	20.15	19.46
Yield M u	1.25	15	15.00	15.00	15.00	0.24	18.10	14.51
TSX 25								
Agnico E u	0.81	301	901	9.01	9.01	0.01	5.80	2.85
Bk Mill u	1.48	553	279	27.90	27.85	-0.15	28.20	25.15
BCE Div u	1	7	56	7.56	7.56	0.06	8.00	6.45
CIBC 20 u	1.28	24	27.26	27.25	27.25	-0.01	27.60	25.50
CIBC 22 u	1.56	70	28.70	28.60	28.60	-0.08	28.75	27.35
CIBC 16p	0.54	44	12.35	12.35	12.35	-	13.00	10.85
Cariben U u	0.64	44	12.35	12.25	12.35	0.15	13.00	10.75
Echo B u	1.725	034	031	03.14	03.04	0.58	0.32	0.12
European o	1	13	033	03.33	03.33	0.58	0.32	0.12
IPC u	1.57	600	700	7.00	7.00	0.50	10.50	4.00
IPC us u	0.65	90	6.86	6.75	6.86	0.06	7.40	6.00
Mitgate us	1.50	15	7.60	7.35	7.35	-0.45	7.80	6.85
Mikvil us u	1.70	52	10.50	10.60	10.70	0.33	19.98	15.25
Ry K u	1.57	600	24	2.40	2.40	0.00	27.00	24.00
RyK up u	1.43	56	27.25	26.88	27.25	0.25	27.00	24.98
SNP H u	1.32	58	2.60	2.60	2.60	0.01	26.25	24.07
SNP H p	1.32	58	2.60	2.60	2.60	0.01	26.25	24.07
SNP Cap u	1.27	276	32.31	32.12	32.12	-0.03	32.50	28.60
SNP Cap p	1.45	45	23.93	23.85	23.85	0.10	25.75	23.00
TGS Nat u	0.70	69	5.85	5.72	5.85	0.05	6.99	6.01
TrAlant o	1.35	355	015	01.14	01.14	-	0.21	0.05
OTHER DEBT, SECURITIES								
Petrobank n	1.20	89	90	90.00	90.00	1.50	93.00	70.00

Saudi Arabian light	23,11	22,78
North Sea Brent	23,69	23,39
West Texas Intermediate	25,72	26,22

West Texas Intermediate		20,16	20,23
L'OR			
(AP) — Cours de l'or mardi en dollars US par once, sur les cinq principales places financières			
Hong Kong.....	(\$343,05)	(\$+1,30)	
London.....	(\$342,90)	(\$+3,40)	
Paris.....		(n.disp.)	
Zurich.....	(\$342,90)	(\$+0,15)	
(PC) — L'or cotait à 479 \$ CAN à l'offre (342 \$ US) et 480 \$ CAN à la demande (343 \$ US) hier à la clôture chez Thomas Cook, courtier en métaux précieux et devises étrangères.			
L'ARGENT			
Les courtiers londoniens ont haussé mardi le prix de l'argent de (\$0 0450) cents américains par rapport à l'ouverture de vendredi.			
Mardi: \$4 7950			
MONTREAL — Handy & Harman évaluaient hier le prix de l'argent canadien (\$7 053) (\$—0 049) l'once troy.			
NEW YORK — Handy & Harman évaluaient hier le prix de l'argent américain (\$4 815) (stable) l'once troy.			

ING Fonds
Armon Can 2.15 2.17 .02
-Integra Funds
Trme 2.81 2.85 —

DE CROISSANCE TSX (CDN)

Volume

Fermute

Variation

43 168 704

1055,74

-4,39

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

A - B

C

D - E

F

G

H

Values

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

Ferm.

ch.

Net

Ventes

Haut

Bas

[illegible]

Toyota en tête d'un sondage sur la qualité

d'après Bloomberg

DETROIT – Pour la sixième année consécutive, Toyota est en tête d'un sondage sur la qualité des automobiles, tandis que Nissan a connu la plus grande amélioration parmi les grands constructeurs. Parmi les fabricants américains, c'est Ford qui a enregistré le plus fort gain.

Pour sa part, General Motors (GM) a conservé le troisième rang derrière Toyota et Honda, mais les notes de ces trois constructeurs ont baissé par rapport à l'an dernier dans l'étude menée par J.D. Power & Associates. Le score moyen des plaintes des consommateurs au cours des 90 premiers jours d'utilisation de leur véhicule n'a pas changé, et c'est la première fois depuis 1998 que cette moyenne n'est pas en hausse dans le sondage.

Les compagnies américaines « doivent en arriver à faire en sorte que le public voie très peu de différence entre un produit de GM, de Ford ou de Chrysler et un produit de Toyota », soutient Steven Kus, vice-président de RBC Dain Rauscher, qui participe à la gestion de



Photo Bloomberg News ©

Une Lexus IS 300, produit qui porte le sceau de qualité de Toyota.

250 millions de dollars américains, y compris des actions de Toyota, de GM, de Ford et de DaimlerChrysler.

Le sondage, qui en est à sa 17^e année, est un repère pour les constructeurs parce que les résultats sont susceptibles d'influencer les acheteurs. Une qualité supérieure signifie que les constructeurs asiatiques tels Toyota ont moins besoin de compter sur des rabais et des réductions de taux comparativement aux concurrents américains, soulignent des analystes.

Les dépenses de mesures d'encouragement consenties par Toyota en avril aux États-Unis ont été de 2207 \$ US en moyenne par véhicule, comparativement à 996 \$ US chez Honda, selon CNW Marketing Research. La moyenne de GM a été de 3871 \$ US, suivie de 3294 \$ US chez Chrysler et de 3286 \$ US chez Ford. Les constructeurs asiatiques occupaient 32 % du marché américain en avril, en hausse de 1,6 point comparativement à un an plus tôt, selon Autodata Corp.

Le score de Toyota dans le son-

dage sur la qualité se fonde sur 115 plaintes par 100 véhicules, en hausse par rapport aux 107 l'an dernier. Honda a suscité 126 plaintes, comparativement à 113 en 2002, tandis que chez GM, les plaintes sont passées de 130 à 134. Nissan a profité d'une baisse, passant de 152 à 135, Ford a amélioré son score, de 143 à 136, tandis que DaimlerChrysler baissait de 141 à 139, et Volkswagen, de 152 à 141.

La moyenne de l'industrie est de 133. Le sondage de J.D. Power, maison d'études de marché de

Westlake Village, en Californie, est le résultat de réponses fournies par 52 000 personnes qui ont acheté ou loué des autos ou des camions de modèle 2003.

Certains consommateurs refusent d'acheter des produits des constructeurs américains pour une question de qualité.

« La qualité de Toyota est phénoménale », lance Adi Thelen, qui n'a pas acheté un véhicule d'un constructeur américain au cours de la dernière décennie et qui vient tout juste de jeter son dévolu sur une camionnette Tacoma, de Toyota. « Je n'ai pas un seul motif de plainte et, croyez-moi, je ne me gêne pas pour me plaindre », ajoute M^{me} Thelen.

M^{me} Thelen, qui a 30 ans et qui est professeur de communications à la University of South Florida, à Tampa, précise qu'elle-même et son mari achètent chacun un nouveau véhicule chaque année.

Le sondage sur la qualité démontre « qu'il y a une concurrence de plus en plus grande parmi les constructeurs », indique Joe Ivers, associé de J.D. Power, dont il est directeur de la division qualité des automobiles et satisfaction de la clientèle. « Les meilleurs voient leur note baisser alors que les moins bons s'améliorent », dit-il.

BOURSE DE MONTRÉAL - OPTIONS CANADIENNES

Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours				
Nortel networks	6263	148738			Barriack Gold C \$22.340	326				SP	30.00	3.00	3.25	2.70	1	32					50.00	1.65	1.80	1.90	4	762																	
Bombardier CIB	5309	60459			MY	22	P	0.45	0.60	0.45	12	435									50.00	P	3.75	3.95	3.60	1	596																
Royal Bk Cda	2315	33632			25	P	2.80	2.75	2.80	40	231										34.00	2.25	2.50	2.40	12	308																	
TD Bank	806	21472			JN	22	P	0.70	0.90	0.75	80	600									34.00	P	1.25	1.45																			
CAE Inc.	781	6354			22	P	1.00	1.20	1.00	30	175										36.00	1.25	1.45	1.35	4	680																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										36.00	P	2.35	2.45																			
					20	P	1.00	1.15	1.00	15	1108										MY	12.00	P	0.30	0.45	0.60	10	143															
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										14.00	P	1.65	1.75	1.55	10	656																
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										AG	14.00	P	0.10	0.20	0.20	20	413															
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										14.00	P	0.05	0.20	0.30	10	10																
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	P	0.30	0.50	0.40	20	350																
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										16.00	0.05	0.15	0.05	100	395																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										JN	15.00	P	0.70	0.75	0.60	57	677															
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										14.00	P	0.45	0.65	0.45	10	1124																
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.90	1.00	0.90	100	1458																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										15.00	0.25	0.35	0.30	10	424																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.30	0.50	0.40	20	350																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										16.00	0.05	0.15	0.05	100	395																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										JN	15.00	P	0.70	0.75	0.60	57	677															
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										14.00	P	0.45	0.65	0.45	10	1124																
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.90	1.00	0.90	100	1458																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										15.00	0.25	0.35	0.30	10	424																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.30	0.50	0.40	20	350																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										16.00	0.05	0.15	0.05	100	395																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										JN	15.00	P	0.70	0.75	0.60	57	677															
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										14.00	P	0.45	0.65	0.45	10	1124																
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.90	1.00	0.90	100	1458																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										15.00	0.25	0.35	0.30	10	424																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.30	0.50	0.40	20	350																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										16.00	0.05	0.15	0.05	100	395																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										JN	15.00	P	0.70	0.75	0.60	57	677															
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										14.00	P	0.45	0.65	0.45	10	1124																
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.90	1.00	0.90	100	1458																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										15.00	0.25	0.35	0.30	10	424																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.30	0.50	0.40	20	350																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										16.00	0.05	0.15	0.05	100	395																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										JN	15.00	P	0.70	0.75	0.60	57	677															
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										14.00	P	0.45	0.65	0.45	10	1124																
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.90	1.00	0.90	100	1458																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										15.00	0.25	0.35	0.30	10	424																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.30	0.50	0.40	20	350																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										16.00	0.05	0.15	0.05	100	395																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										JN	15.00	P	0.70	0.75	0.60	57	677															
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										14.00	P	0.45	0.65	0.45	10	1124																
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.90	1.00	0.90	100	1458																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										15.00	0.25	0.35	0.30	10	424																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										15.00	0.30	0.50	0.40	20	350																	
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										16.00	0.05	0.15	0.05	100	395																	
					22	P	1.25	1.45	1.50	15	1108										JN	15.00	P	0.70	0.75	0.60	57	677															
					25	P	2.85	3.10	3.05	24	65										1																						

