

# AFFAIRES

La Presse

| S&P / TSX             | TSX CROISSANCE       | S&P / TSX 60        | NASDAQ CANADA       | NASDAQ                | DOW JONES              | S&P 500              | OR                         | PÉTROLE                   | DOLLAR                                  |
|-----------------------|----------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|------------------------|----------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------------------------|
| 6592,55<br>28,44 0,4% | 1088,33<br>0,39 0,0% | 374,30<br>1,83 0,5% | 227,65<br>5,42 2,4% | 1346,54<br>36,37 2,8% | 8041,15<br>132,35 1,7% | 851,17<br>16,28 1,9% | 344,20 \$US<br>-7,70 -2,2% | 33,26 \$US<br>-0,19 -0,6% | 65,92 CUS<br>0,18<br>61,64 €URO<br>0,28 |

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 19 FÉVRIER 2003

BOURSES

La Presse AFFAIRES.com

## Calculez l'impact

REER, budget familial, épargne, remboursement de dettes... En vous fiant aux économies d'impôts projetées (voir nos tableaux dans le cahier A), utilisez les nombreuses calculatrices disponibles sur le site [lapresseaffaires.com](http://lapresseaffaires.com) pour évaluer l'impact du budget Manley sur vos finances.

## Moins d'impôts pour 30 000 PME

La taxe sur le capital sera éliminée d'ici 2008

FRANCIS VAILLES

QUELQUE 30 000 petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes vont tirer profit du budget fédéral, qui leur accorde dès cette année une baisse d'impôt sur leurs profits. Certaines n'auront également plus de taxe sur le capital à payer dès cette année.

Actuellement, les PME paient un taux d'impôt de 12 % sur leurs premiers 200 000 \$ de profits, comparativement à 21 % pour les bénéfices au-dessus de ce seuil. Le budget Manley fait progressivement passer ce plafond à 300 000 \$ d'ici quatre ans (augmentation par tranche de 25 000 \$).

Voir PME en D2

## AUJOURD'HUI

### Nouvelle défaite en cour

La Cour d'appel fédérale vient de rejeter la demande de Vidéotron, filiale de Quebecor Média, d'en appeler d'une décision rendue par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), le 9 octobre dernier.

Page 5

### Arme à deux tranchants

Quand Jean Coutu, Lise Watier, Louis Garneau, Coco Chanel et autres ont donné leur nom à l'entreprise qu'ils avaient fondée, prenaient-ils une bonne décision stratégique ? À lire dans la chronique Stratégie Marketing. Page 11

### Piratage de haute volée

Un individu a eu accès illégalement à 8 millions de numéros de codes de cartes de crédit — incluant Visa, MasterCard et American Express. Plus de 100 000 codes de cartes de crédit appartenant à des Canadiens ont pu être volés, bien que la loi les protège contre l'utilisation frauduleuse de leurs cartes.

Page 12

# Un million de Canadiens profiteront de la hausse du plafond des REER

STÉPHANIE GRAMMOND

OTTAWA — Comme les analystes le prévoyaient, le plafond de la cotisation annuelle au Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et aux régimes de pension agréés offerts par les employeurs sera rehaussé à 18 000 \$ par année, d'ici 2006.

« Grâce à cette mesure, les Canadiens pourront mieux planifier leur retraite », a dit le ministre des Finances, John Manley.

En fait, cette mesure touchera environ un million de Canadiens qui ont des revenus supérieurs à 75 000 \$. La moitié d'entre eux sont limités dans leur capacité d'épargne en vue de la retraite, puisqu'ils ont déjà maximisé leur droit de cotisation à leur REER.

Ce n'est toutefois pas le cas de la majorité de la population. Seulement le tiers des personnes qui disposaient de droits de cotisation inutilisés, en 2001, ont fait une contribution à leur REER, selon Statistique Canada.

Présentement, les Canadiens peuvent verser jusqu'à 18 % de leur revenu de l'année précédente, jusqu'à concurrence de 13 500 \$ par année. Mais il était déjà acquis que le plafond

Il était déjà acquis que le plafond devait grimper à 14 500 \$ en 2004 et à 15 000 \$ en 2005.

devait grimper à 14 500 \$ en 2004 et à 15 000 \$ en 2005, pour ensuite être indexé à l'inflation.

Selon les nouvelles règles du jeu, le plafond s'établira à 14 500 \$ dès 2003, puis à 15 500 \$ pour 2004, à 16 500 \$ pour 2005 et à 18 000 \$ pour 2006. À partir de 2007, le plafond sera indexé à l'inflation.

Pour les régimes de retraite à cotisations déterminés, le plafond

## Régimes de pension et REER : les changements

REER : plafond annuel de cotisation

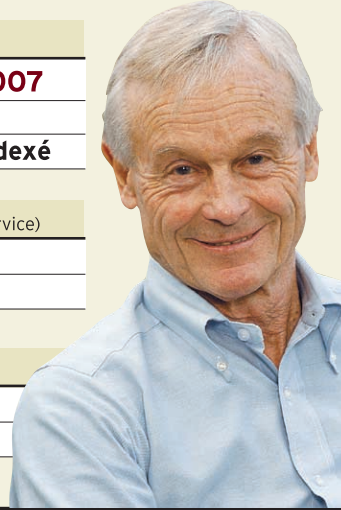
|                | 2003      | 2004      | 2005      | 2006      | 2007   |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|
| actuel         | 13 500 \$ | 14 500 \$ | 15 500 \$ | indexé    |        |
| Budget fédéral | 14 500 \$ | 15 500 \$ | 16 500 \$ | 18 000 \$ | indexé |

RPA à cotisations déterminées : plafond annuel de cotisation (par année de service)

|                | 14 500 \$ | 15 500 \$ | indexé    |        |
|----------------|-----------|-----------|-----------|--------|
| actuel         | 14 500 \$ | 15 500 \$ | indexé    |        |
| Budget fédéral | 15 500 \$ | 16 500 \$ | 18 000 \$ | indexé |

RPA à prestations déterminées : montant admissible

|                | 1722 \$ | 1722 \$ | indexé  |        |
|----------------|---------|---------|---------|--------|
| actuel         | 1722 \$ | 1722 \$ | indexé  |        |
| Budget fédéral | 1722 \$ | 1833 \$ | 2000 \$ | indexé |



sera rehaussé à 18 000 \$ un an plus tôt, soit dès 2005.

Quant aux régimes à prestations déterminées, ils bénéficieront d'un traitement de faveur : « La hausse du plafond sera applicable rétroactivement car elle sera calculée sur toutes les années de service de l'employé », a expliqué Nicolas Morissette, conseiller principal au Groupe-conseil Aon.

Contrairement aux régimes à cotisations déterminées, où c'est la contribution annuelle versée par l'employeur et l'employé qui est définie à l'avance, les régimes à prestations déterminées garantissent la rente que les employés recevront à leur retraite.

Présentement, les employés qui

beneficient de ce genre de régime n'ont pas le droit d'accumuler une pension supérieure à 1722 \$ par année de service, soit une pension annuelle de 60 270 \$ pour 35 ans de service, par exemple. Mais avec le budget, le plafond sera relevé à 1833 \$ en 2004, puis à 2000 \$ en 2005, pour ensuite être indexé. Ce sera la première fois depuis 1976 que ce plafond est relevé.

Cela signifie qu'un employé avec 35 ans de service, qui gagnerait 100 000 \$ par année et qui déciderait de prendre sa retraite en 2005, verrait sa rente gonfler de 16 %... passant de 60 270 \$ à 70 000 \$ par année.

Voir REER en D2

GREAT-WEST ET CANADA-VIE

# Le Bureau de la concurrence scrute la transaction

RÉJEAN BOURDEAU

LE BUREAU de la concurrence, un organisme indépendant, scrute attentivement la transaction qui fera de la Great-West le plus grand assureur-vie au pays.

Hier, la société de Winnipeg appartenant à Power Corporation, également propriétaire de *La Presse*, a annoncé qu'elle avait déposé une offre de 7,3 milliards pour acheter la Financière Canada-Vie, de Toronto.

Ce faisant, elle coupait l'herbe sous le pied de Financière Manuvie, qui avait présenté en décembre une offre hostile de 6,1 milliards, refusée aussitôt par Canada-Vie.

Du coup, la Great-West affichera un bilan combiné de 1,4 milliard en bénéfices avec des actifs de 100 milliards et une capitalisation boursière de 20,2 milliards.

Le nouveau géant sera suivi par la Sun Life, qui vient d'avaler Clarica. La torontoise Manuvie passera au troisième rang.

### Trop grosse ?

La Great-West prendra-t-elle trop de place dans le paysage canadien de l'assurance-vie ? Pour le savoir, le Bureau de la concurrence est en train de passer la transaction au peigne fin.

« Dans le cas des grandes transactions, il faut attendre plusieurs semaines, parfois des mois, avant de déposer nos conclusions au ministère des Finances et aux parties impliquées », explique Gaston Jorré, sous-commissaire principal de la concurrence. Dans ce cas, l'organisme, situé à Gatineau, part toutefois avec une longue d'avance car le dossier Canada-Vie est « ouvert » depuis le dépôt de l'offre de Manuvie.

De façon générale, l'examen des transactions comprend l'étude des marchés, des produits, de la concurrence, des barrières à l'entrée et de la concentration faisant suite à une acquisition.

Le Bureau de la concurrence avait-il été informé par la Great-West de l'offre à venir ? « Tout ce que je peux dire c'est que nous encoura-

geons les parties à venir en parler le plus tôt possible », répond M. Jorré.

Cela étant dit, informé ou pas, le Bureau n'est pas en mesure de donner le feu vert avant une longue analyse.

« Il faut rencontrer les clients, les compétiteurs, les fournisseurs, les experts de l'industrie et les économistes avant de compléter notre étude, dit M. Jorré. Pour y arriver, il faut que la transaction soit annoncée publiquement. »

Toutefois, quand un aspect de la transaction apparaît problématique, l'organisme tente, en général, de le régler, plutôt que de faire avorter la transaction dans son ensemble, souligne le responsable.

### Des frais de rupture élevés

Par ailleurs, la question des frais de refus réciproque (*break-up fees*) est mal reçue par le marché.

Canada-Vie s'est, en effet, engagée à verser à Great-West une compensation de 288 millions de dollars si elle acceptait une offre concurrente. Ce montant équivaut à 3,95 % de la transaction.

La politique de Teachers, la caisse de retraite des enseignants de l'Ontario, est de voter contre une transaction si les frais de rupture sont plus élevés que 2,5 %. Un des dirigeants de la caisse ontarienne a laissé entendre que Teachers va rencontrer les deux assureurs pour discuter de cette question avant de prendre sa décision, a rapporté hier l'agence Bloomberg.

La Caisse de dépôt et placement du Québec tient un discours semblable. « Je ne veux pas me prononcer de façon particulière sur cette acquisition, mais, par principe, on a l'habitude de s'opposer aux propositions de fusion quand les frais de refus réciproque dépassent 2,5 % », souligne la porte-parole Lucie Frenière, à *La Presse Affaires*.

Voir CANADA-VIE en D4

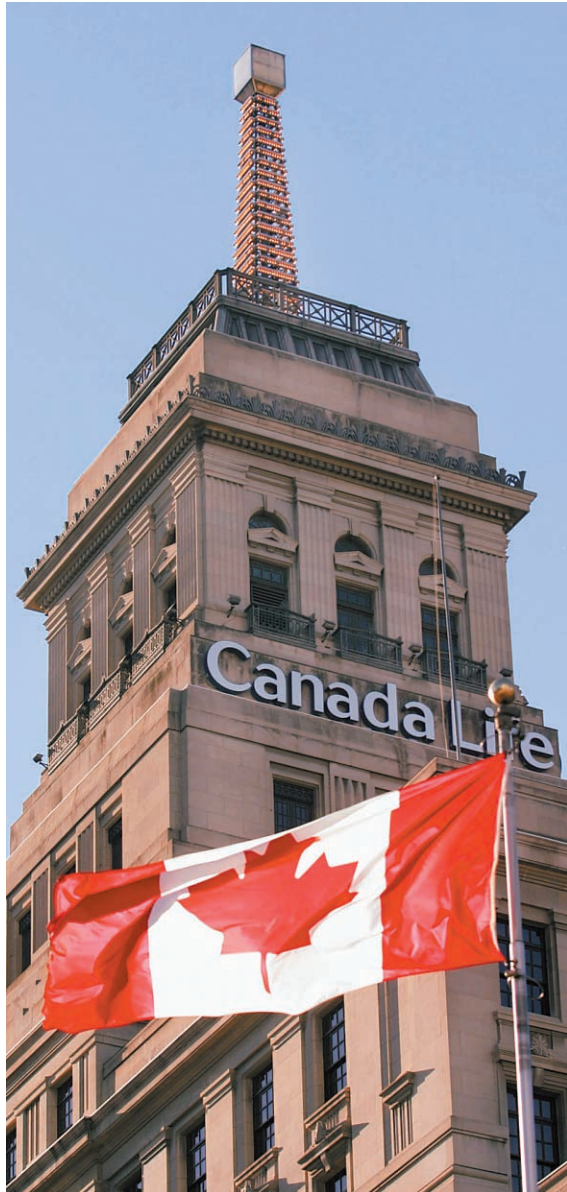


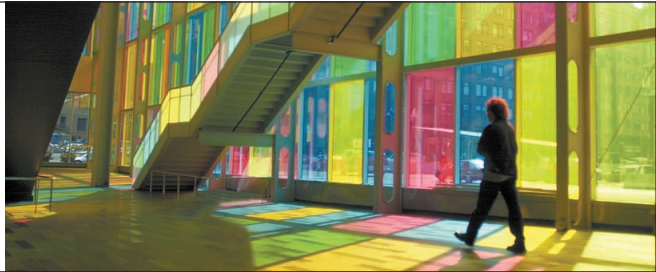
Photo Bloomberg ©

Le siège social de Canavie-Vie à Toronto.

# RÉUNIONS ET CONGRÈS

Un cahier spécial mercredi dans

La Presse



## LE BUDGET MANLEY

## Les gens d'affaires aiment le budget

LAURIER CLOUTIER

Les gens d'affaires donnent généralement une bonne note au budget fédéral mais reprochent au ministre des Finances, John Manley, de trop dépenser. En outre, il n'y a rien dans le budget Manley pour les villes et les exportateurs, déplore Benoît Labonté, président de la chambre de commerce du Montréal métropolitain.



Richard Fahey, de la FCEI, Gilles Taillon, du Conseil du patronat, et Michel Audet, de la Chambre de commerce du Québec.



Photothèque La Presse ©

M. Manley n'a que « des *peanuts* » pour les infrastructures, déclare Jean-Maurice Forget, président de l'Association des constructeurs de routes et de grands travaux du Québec.

« C'est peu convaincant et une belle occasion ratée, malgré tous ces surplus fédéraux », estime René Roy, secrétaire général de la FTQ.

C'est « un autre budget pour les PME », se réjouit par contre Richard Fahey, vice-président de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante au Québec (FCEI). M. Manley reconnaît la contribution des PME qui ont créé 90 % des emplois l'an dernier. « C'est un bon budget pour l'entreprise », renchérit Michel Audet, président de la Fédération des chambres de commerce du Québec.

#### Taxe sur le capital

Gilles Taillon, président du Conseil du patronat du Québec, souli-

gne l'abolition de la taxe sur le capital d'ici cinq ans, mais « l'espérait plus tôt ». C'est « un peu long », dit M. Audet. Dans les faits, pour la plupart des PME, la taxe sur le capital sera abolie dès 2004, réplique M. Fahey. « Ça aidera à relancer les investissements » dans les usines, ajoute Paul-Arthur Huot, président-directeur général des Manufacturiers et exportateurs du Québec. « Il faut espérer que Québec abolisse aussi la taxe sur le capital. D'ici 2007, au rythme actuel, les entreprises du Québec vont payer 2 milliards de plus que celles de l'Ontario », dit M. Huot.

René Roy admet que l'investissement pourrait profiter de cette mesure, mais il ajoute que c'est un

cadeau, sans contrepartie, aux entreprises qui n'apportent déjà que 20 % des revenus du fédéral.

La baisse du taux de cotisation à l'assurance-emploi et la révision du régime pour éviter les trop-perçus de milliards de dollars, étaient fort attendues. « On a fini de cotiser à l'assurance-emploi pour abolir le déficit fédéral et payer la dette », lance Richard Fahey. « C'était dû depuis longtemps », estime aussi Michel Audet.

René Roy, avec sa perspective syndicale, demande : « Comment Ottawa va-t-il rembourser les 45 milliards qui manquent dans la caisse de l'assurance-emploi ? » La réponse, bien entendu, c'est qu'Ottawa ne remboursera rien et que les cotisations ont été un impôt dé-

guisé. « On ne rêve pas en cou-leurs », dit M. Roy.

#### Travailleurs autonomes

Les représentants du patronat ont louangé la hausse du plafond des contributions au REER (à 18 000 \$ par année d'ici 2006). Cette hausse va grandement aider les travailleurs autonomes, a dit Richard Fahey, tandis que Gilles Taillon a noté qu'au Canada, « 600 000 contribuables se butaient déjà au plafond ».

C'est bien beau, sauf que la plupart des contribuables n'ont déjà pas les revenus pour atteindre le plafond, nuance l'exportateur Paul-Arthur Huot. Ce à quoi le syndicaliste René Roy ajoute : « Ça va aider les gros salariés ; 87 % des

gens n'utilisent pas le maximum actuel. »

MM. Audet et Taillon estiment par ailleurs que les régions profiteront de la réduction du taux d'impôts des entreprises du secteur des ressources.

Par contre, le budget Manley n'offre que 600 millions en deux ans pour les infrastructures municipales, en piteux état, alors qu'il faudrait 1,2 milliard par année, note Gilles Taillon. « Avec 75 millions au Québec, on n'ira pas loin », dit René Roy.

Qualifiant le budget de « très décevant », le président de la chambre de commerce du Montréal métropolitain reproche également à John Manley de ne pas soutenir les villes qui seront pourtant de véritables centres de développement au cours des prochaines années. Benoît Labonté affirme que si Ottawa avait exempté les villes de la TPS et accepté de payer ses en-lieux de taxes municipales, Montréal aurait récolté 100 millions par année.

#### Manley dépensier ?

Le ministre augmente en outre ses dépenses beaucoup plus que la croissance de l'économie et le taux d'inflation, ce qui fait craindre un laisser-aller. M. Manley gèle d'ailleurs la dette fédérale à 508 milliards, déplore M. Audet. M. Fahey craint pour la capacité de baisser ultérieurement les impôts et la dette si le rythme de dépenses se poursuit.

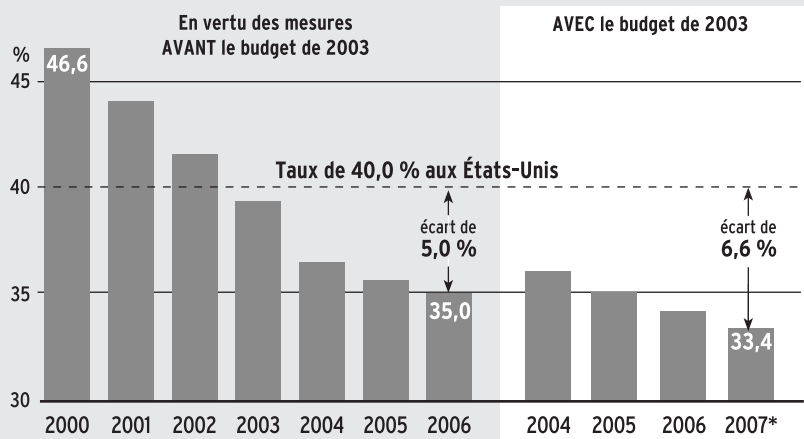
« Le budget est tout à fait muet » sur l'aide aux exportations, même si elles génèrent 45 % du produit intérieur brut, déplore Benoît Labonté.

## PME

Suite de la page D1



### Entreprises : un taux d'imposition moindre au Canada qu'aux États-Unis



Source : Ministère des Finances, Canada

Cette hausse du plafond signifie une réduction d'impôt de neuf points de pourcentage sur les premiers 100 000 \$ de profits qui excèdent 200 000 \$.

Pour les PME que cette mesure touche, il s'agit d'une réduction d'impôt de 2250 \$ dès cette année et de 9000 \$ par année lorsque la mesure sera pleinement en vigueur, en 2006. Actuellement, plus de 300 000 entreprises bénéficient d'un taux d'impôt moindre grâce au plafond de 200 000 \$. Avec l'augmentation du plafond, c'est quelque 30 000 PME de plus qui pourront en tirer profit, une mesure qui coûtera 60 millions de dollars au gouvernement cette année et 110 millions l'an prochain.

Cet allègement n'est pleinement accordé qu'aux entreprises dont le capital est de moins de 10 millions. L'avantage est progressivement réduit pour les entreprises qui ont entre 10 et 15 millions de dollars de capital. Les sociétés dont le capital dépasse ce seuil doivent cette année payer un taux de 23 %. Les entreprises inscrites en Bourse ou les entreprises étrangères n'ont également pas droit au taux réduit.

Cet impôt fédéral est évidemment combiné à celui des provinces, de quelque 9 % au Québec.

#### 1,4 milliard de taxe sur le capital

Par ailleurs, le gouvernement fédéral répond aux demandes du patronat en éliminant complètement la taxe sur le capital des entreprises, un impôt qui lui rapporte 1,4 milliard cette année. Comme pour

la plupart des mesures, toutefois, cette réduction sera graduelle, de sorte que les entreprises n'en bénéficieront pleinement qu'en 2008.

Actuellement, les entreprises dont le capital est de moins de 10 millions ne paient aucun impôt sur le capital. Ce poste est défini, grosso modo, comme l'avoir des actionnaires et la dette à long terme de l'entreprise. Au-dessus de 10 millions, le taux de taxe sur le capital est de 0,225 % cette année.

Dès 2004, le budget Manley fait passer le plafond de 10 à 50 millions, de sorte qu'environ 5000 moyennes entreprises de plus bénéficieront du congé de taxe sur le capital. Pour les autres (au-dessus de 50 millions de capital), le taux passera progressivement à 0,2 % l'an prochain, à 0,175 % en 2005 et ainsi de suite pour atteindre 0 % en 2008.

Pour une entreprise dont le capital est de 25 millions, par exemple, l'élimination de la taxe sur le capital signifie une réduction d'impôt de 56 250 \$. Pour une entreprise dont le capital est de 100 millions, la mesure signifie un allègement d'impôt de 25 000 \$ en 2004, mais de 225 000 \$ en 2008.

Cette mesure coûtera 60 millions au gouvernement en 2003-04, mais 395 millions en 2004-2005. Actuellement, plus de 17 000 entreprises sont assujetties à la taxe sur le capital au Canada.

Rappelons que ces mesures visant les entreprises s'ajoutent à celles annoncées dans les précédents budgets, entre autres la réduction

de l'impôt sur les revenus. Ottawa avait annoncé une réduction de l'impôt de 28 % en 2000 à 21 % en 2004. Cette année, le taux est de 23 %.

Le budget Manley prévoit maintenant étendre cette réduction au secteur des ressources. À l'origine, ce secteur avait été exclu parce qu'il bénéficiait déjà d'autres avantages fiscaux. Le calendrier de réduction du taux de 28 à 21 % ne suivra cependant pas celui des autres entreprises. Un document technique sur les détails de cette mesure sera prochainement déposé par le ministère des Finances.

#### Avantage sur les États-Unis

Selon le ministère des Finances, les entreprises canadiennes paieront significativement moins d'impôt que les sociétés américaines au terme des mesures du présent budget. Ottawa prévoyait que l'avantage serait de cinq points de pourcentage en 2006 avant le budget actuel, impôt fédéral et impôt provincial moyens combinés. Avec les nouvelles mesures, l'avantage passera à 6,6 points en 2008 (voir notre graphique). Les récentes mesures américaines, annoncées dans le plan Bush de relance économique, ne changent rien à cette situation.

Le président du Conseil du patronat du Québec, Gilles Taillon, se dit satisfait du budget à l'égard des entreprises. « C'est bon pour les entreprises, en particulier l'élimination de la taxe sur le capital, même si le rythme de la baisse du taux est lent », dit-il.

## REER

Suite de la page D1

# Les futures rentes de retraite des hauts salariés sont améliorées

RUDY LE COURS

LE MINISTRE des Finances, John Manley, a haussé hier les plafonds des cotisations aux régimes de retraite (les régimes chez les employeurs), qui étaient gelés depuis 1976.

Depuis cette date, le cotisant à un régime de pension agréé (RPA) à prestations déterminées, c'est-à-dire celui qui garantit la valeur de la rente d'un futur retraité, pouvait accumuler une rente maximale de 1722,22 \$ par année de service, jusqu'à concurrence de 35 ans, soit une rente maximale possible de 60 277,70 \$.

À compter de l'an prochain, elle passera à 1833 \$ et, en 2005, à 2000 \$, ce qui portera à 70 000 \$, la rente que pourra escompter tout employé gagnant 100 000 \$ et plus, soit une augmentation de 16 %. Le budget prévoit que les plafonds seront indexés à la croissance du salaire moyen les années suivantes.

La plupart des Canadiens qui gagnent 100 000 \$ et plus se retrouvent parmi le personnel cadre des entreprises. Plusieurs d'entre eux touchent déjà bien davantage, ce qui avait entraîné leurs entreprises à mettre sur pied un régime supplémentaire de retraite qui n'était toutefois pas capitalisé. En cas de cession d'entreprises, par exemple, il n'était pas rare que l'acquéreur ne reprenne pas les engagements pris par le vendeur à l'endroit de ses ex-cadres retraités.

Désormais, avec le budget Manley, explique Michel Saint-Germain, conseiller principal chez Mercer, les entreprises pourront capitaliser une plus grande partie des promesses faites pour la retraite de leurs employés les mieux rémunérés. « C'est une meilleure protection pour eux », souligne-t-il, notant que le Canada reste bien loin derrière les États-Unis et le Royaume-Uni en cette matière.

À ses yeux, les sommes que les entreprises devront verser en plus dans les régimes de retraite qui devront respecter ces engagements représentent un fardeau acceptable pour les entreprises qui réclamaient de toute façon le déplaçonnement du salaire admissible.

Chez Aon, on ne voit pas les choses du même oeil. On s'inquiète plutôt du fait que plusieurs entreprises se retrouveront du jour au lendemain avec de nouveaux engagements, quand le régime de retraite prévoit l'indexation automatique de la rente maximale. C'est souvent le cas.

Or, comme bien des régimes sont capitalisés en fonction d'une rente de retraite basée sur le salaire final des employés, le régime devra capitaliser l'excédent admissible pour toutes les années antérieures d'un employé dont la rente maximale passera au-delà des 60 277 \$ jusqu'à 70 000 \$. Dans la con-

joncture actuelle de faibles rendements, cela peut représenter des débours parfois considérables.

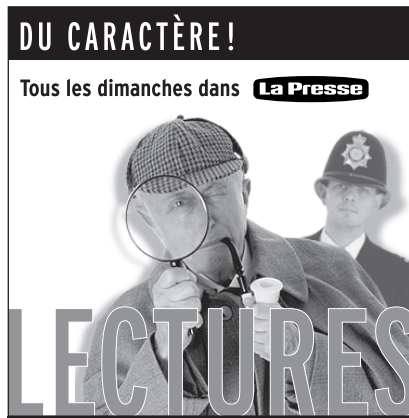
Dans certaines entreprises comme celles des hautes technologies, on retrouve un nombre substantiel d'employés gagnant 100 000 \$ et plus.

« L'idéal pour ne pas créer d'engagements imprévus dans un régime de retraite, c'est que la loi de l'impôt prévoit la nécessité d'un geste du promoteur (l'employeur) pour que les nouveaux plafonds s'appliquent », explique Denis Guertin et Martin Dupras, respectivement vice-président et conseiller principal d'Aon.

En d'autres termes, ils souhaitent que le plafond ne soit pas relevé de manière automatique, mais décrété par l'employeur ou négocié avec la partie syndicale, lorsqu'elle existe.

En ce qui concerne les régimes à cotisations déterminées, c'est-à-dire ceux dont la rente du futur retraité n'est pas garantie par l'employeur mais correspond à la valeur des cotisations accumulées au moment de la retraite, le budget Manley prévoit aussi un relèvement des plafonds.

Dès cette année, la cotisation maximale passe de 14 500 \$ à 15 000 \$. L'an prochain, elle grimpe à 16 500 \$ et à 18 000 \$, l'année suivante. Après quoi, elle sera indexée.

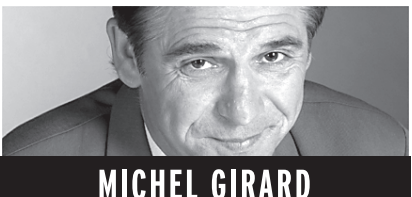


DU CARACTÈRE!  
Tous les dimanches dans **La Presse**  
**LECTURES**



## LE BUDGET MANLEY

# Les vices cachés...



MICHEL GIRARD

Le ministre des Finances, John Manley, a tellement été bavard ces dernières semaines qu'il nous a présenté hier un budget sans grande surprise, la presque totalité des nouvelles mesures étant déjà coulées par lui-même dans les médias.

Avant d'élaborer sur les mesures concoctées par M. Manley, permettez-moi de dresser une liste de mesures non annoncées que la population aurait sans doute appréciées... Contentons-nous d'en rêver :

- > Pas de baisse de la taxe d'accise (elle est de 10 cents le litre) sur l'essence.
- > Pas de réduction de la TPS sur le litre d'essence (plus le prix du litre augmente, plus le fédéral empoche un supplément de taxe de vente).
- > Pas d'élimination de l'impôt fédéral sur les dividendes versés par les entreprises inscrites en Bourse, contrairement à l'allègement proposé par le gouvernement Bush aux investisseurs américains.
- > Pas de baisse additionnelle d'impôt fédéral.
- > Pas de bonification appréciable à court terme du plafond de contribution au REER

(une petite économie d'impôt fédéral de 270 millions pour les deux prochaines années).

- > Pas d'augmentation du facteur d'équivalence (toujours plafonné à 18 % du revenu gagné).

- > Rien de plus pour les personnes âgées.
- > Pas de réduction substantielle de la cotisation d'assurance-emploi (un petit rabais de 231 millions d'ici mars 2005).
- > Pas de bonification de la pension de la sécurité de vieillesse.
- > Pas d'impôt additionnel sur les salaires déguisés (au moins 1 milliard ces dernières années) que les dirigeants d'entreprises inscrites en Bourse encaissent en revendant les actions acquises à prix d'aubaine grâce aux alléchants régimes d'options. (Alors que les salaires sont pleinement imposés — 48 % au Québec, en additionnant l'impôt fédéral et provincial —, les gains réalisés grâce à l'exercice d'options ne sont imposés qu'à hauteur de 24 %.). Contrairement aux simples actionnaires, dont les gains en capital sont aussi imposés à hauteur maximale de 24 %, les dirigeants ne courent aucun risque avec leurs options.
- > Pas de bonification de la subvention fédérale annuelle (20 %, plafonné à 400 \$) versée dans les régimes d'épargne-études.
- > Pas d'allègement fiscal pour le travail de bénévolat.
- > Pas de déductions additionnelles pour les dons de charité.

Comme on peut le constater, la liste d'épicerie des mesures absentes est très

longue. Le bon côté de la chose ? M. Manley saura, la prochaine fois, où investir ses surplus budgétaires et de caisse d'assurance-emploi, si jamais il a des remords, bien entendu.

Revenons maintenant au premier budget du ministre John Manley.

Pour les trois exercices couverts par son budget, soit de l'exercice en cours jusqu'à celui se terminant le 31 mars 2005, le gouvernement Chrétien sortira de ses goussets 17,6 milliards d'argent frais pour défrayer le coût de la kyrielle de nouvelles mesures budgétaires et fiscales dévoilées par M. Manley au fil des semaines.

Ainsi, à elle seule, la réforme de la santé, publicisée à tour de bras depuis deux semaines, pompera 8,1 milliards pour les trois exercices en question, dont 4,7 milliards pour l'exercice qui se terminera dans un mois.

Il reste donc un morceau de gâteau de 9,5 milliards que l'ensemble de la population et les entreprises se partageront d'ici mars 2005.

Les principales mesures saupoudrent un peu d'argent à tout le monde ou presque.

Les entreprises sont ravies de bénéficier d'une réduction fiscale totalisant 685 millions d'ici la fin de mars 2005.

Personne ne se plaindra de l'augmentation de la Prestation nationale pour enfants, soit 500 millions pour les deux prochains exercices. Mais les familles québécoises devront par contre surveiller le

gouvernement Landry, au cas où ce dernier serait tenté d'abaisser d'un montant équivalent son allocation familiale.

Bonne nouvelle pour le logement dit abordable et les sans-abris : quelque 600 millions seront consacrés aux plus démunis de la société.

Les personnes handicapées se partageront un supplément de 386 millions.

La hausse du plafond brut de la contribution au REER augmente nettement moins vite que ce qu'on anticipait. De 13 500 \$, le plafond passe à 14 500 \$ cette année, pour ensuite atteindre 16 500 \$ en 2004 et 18 000 \$ en 2005. Les employés qui bénéficient d'un régime à prestations déterminées voient la pension maximale (laquelle est basée sur les années de service) augmenter légèrement.

Beaucoup de tapage a entouré la hausse du plafond REER. Mais, en réalité, cela aura un impact bien minime sur les contribuables, ces derniers bénéficiant d'une économie d'impôt de 270 millions au cours des deux prochains exercices financiers.

Comme prévu, le gouvernement Chrétien consacrera une somme supplémentaire importante à la Défense et à l'aide internationale. On parle d'environ 3,8 milliards pour les trois exercices financiers prenant fin en mars 2005.

Pour stimuler l'économie, le budget Manley allouera un supplément de 3,3 milliards dans diverses mesures.

## Réactions des économistes : un budget signé Jean Chrétien

RÉJEAN BOURDEAU

**Le gouvernement fédéral avait le choix entre baisser les impôts, réduire la dette ou se réconcilier avec les malades, les militaires, les autochtones et les provinces.**

« On a certainement misé sur la réconciliation et sur les dépenses », lance Clément Gignac, économiste principal à la Financière Banque Nationale. « C'est un budget-testament signé Jean Chrétien. »

M. Gignac pense qu'avant de partir, le premier ministre a voulu faire du « rattrapage » en redonnant à des groupes qui ont pâti de ses restrictions budgétaires durant ses mandats précédents. « Il avait une marge de manœuvre et il profite de son dernier mandat pour donner des bonbons », a dit le spécialiste, joint à Vancouver où il participe à une tournée dans l'Ouest du pays.

Il donne pour preuve le niveau des dépenses, qui a grimpé de 11,5 % pour l'année financière qui se terminera le mois prochain. « C'est un chiffre qui fait sursauter », affirme M. Gignac. Il est toutefois rassuré quand il constate que le ratio des dépenses retombe à 3,2 % l'an prochain et à 4,6 % pour l'exercice terminé en mars 2005. « Le gouvernement n'a pas lâché la discipline, dit l'économiste. La grande partie des dépenses ne sont pas récurrentes. »

### Un budget en santé

L'économiste en chef du Mouvement Desjardins, Gilles Soucy, estime qu'il s'agit d'un budget à « caractère social ». Il rappelle que le fédéral injecte de l'argent en santé, il poursuit les baisses d'impôts aux contribuables annoncées en 2000 et il améliore son ratio financier dette sur produit intérieur brut (PIB),



Clément Gignac, économiste principal à la Financière Banque Nationale, et Gilles Soucy, économiste en chef du Mouvement Desjardins.

qui passera de 46 % à 40 % au terme de l'exercice 2004-2005.

« C'est un budget équilibré, basé sur des hypothèses économiques modérément conservatrices », ajoute M. Soucy.

Le budget présenté hier par le ministre des Finances John Manley table sur une croissance du PIB réel de 3,2 % l'an prochain et de 3,5 % en 2004. Pour la même période, Desjardins prévoit une croissance de 3,4 % et de 3,7 %. « Les chiffres présentés par le gouvernement sont légèrement sous le consensus », dit l'économiste.

### Taux d'intérêt

Du côté des taux d'intérêt, le fédéral anticipe une moyenne annuelle de 3,3 % pour les bons du Trésor trois mois (3,5 % pour Desjardins) et de 4,5 % pour 2004 (4,6 % pour Desjardins).

« L'économie devrait bien se comporter cette année », dit M. Soucy. « Une fois que les nuages causés par l'incertitude géopoliti-



Photothèque La Presse

que seront levés, l'économie américaine devrait s'accélérer en deuxième partie de l'année. »

Non seulement les prévisions sont « conservatrices », mais en plus, le gouvernement se met des provisions de côté, souligne Stéfane Marion, de la Financière Banque Nationale.

En plus d'une réserve pour éventualités de 3 milliards par année, le gouvernement ajoute une mesure de prudence supplémentaire de 1 milliard pour l'exercice 2003-2004 et de 2 milliards pour l'année suivante.

M. Marion remarque toutefois que le budget marque un changement d'orientation avec l'arrivée d'une série de dépenses, particulièrement à partir de 2005.

Toutefois, seules les dépenses de 35 milliards liées à la santé ne pourront être touchées parce qu'elles seront régies par une loi. C'est donc dire que toutes les autres dépenses pourront être annulées ou reportées au gré de la conjoncture.

## Relâchement des cotisations à l'assurance-emploi

JOËL-DENIS BELLAVANCE

OTTAWA — Après avoir subi les foudres des employés et des employeurs pendant plusieurs années, le gouvernement Chrétien cessera d'amasser des surplus faramineux dans la caisse de l'assurance-emploi dès l'an prochain.

Le ministre des Finances, John Manley, a annoncé hier que le taux de cotisation à l'assurance-emploi passera de 2,10 \$ à 1,98 \$ par tranche de 100 \$ de gains assurables dans le cas des employés à partir du 1<sup>er</sup> janvier. Les taux de cotisation des employeurs passera quant à lui de 2,94 \$ à 2,77 \$.

Selon les calculs de M. Manley, ces taux devraient être « relativement stables au fil du temps » et permettre d'atteindre le point d'équilibre entre les recettes et les coûts du programme à chaque année.

Tant et si bien qu'Ottawa ne prévoit plus accumuler des surplus dans la caisse qu'il utilisait, bon an, mal an, pour financer d'autres programmes ou rembourser la dette accumulée, au grand dam des partis d'opposition, des syndicats et des employeurs.

Au cours des six dernières années, le gouvernement Chrétien a maintenu des taux de cotisation plus élevés que nécessaire qui lui ont permis d'engranger des surplus de plus de 40 milliards dans la caisse de l'assurance-emploi.

### Au bord de l'illégalité

Dans son dernier rapport, la vérificatrice générale, Sheila Fraser, a soutenu que l'utilisation de cette somme à d'autres fins que celles prévues frisait l'illégalité et a invité

le gouvernement Chrétien à corriger rapidement le tir.

Ces surplus n'existent toutefois que sur papier puisque les sommes perçues au titre de l'assurance-emploi, bien qu'elles soient comptabilisées séparément, font partie des revenus consolidés du gouvernement.

« Le gouvernement s'engage à garantir la compétitivité de son régime d'impôt des sociétés, à stimuler l'investissement et à favoriser l'emploi et la croissance pour les Canadiens », a indiqué le grand argentier du pays en déposant son budget à la Chambre des communes.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, qui menait une campagne incessante pour que le fédéral cesse de piger de la sorte dans la caisse, a salué l'initiative du ministre hier. « Après 25 000 télécopies envoyées M. Manley, la voix des PME a finalement été entendue », a commenté Richard Fahey, le vice-président de la fédération au Québec. « L'établissement du principe d'équilibre entre les recettes du programme et ses coûts est un gain très important », a-t-il ajouté.

Cela dit, le ministre des Finances ne va pas jusqu'à créer une caisse séparée de l'assurance-emploi, comme le réclamaient à l'unisson le Bloc québécois, les syndicats et certains employeurs.

Dans son budget, M. Manley a aussi annoncé la tenue de consultations au pays afin de déterminer la meilleure façon d'établir les taux de cotisation à l'avenir. Les intéressés auront jusqu'au 30 juin pour soumettre un mémoire au gouvernement fédéral à ce sujet.

## Hausse du crédit d'impôt à l'industrie du film et de la vidéo

MICHÈLE BOISVERT

DANS LE BUT de rendre plus attractantes les villes canadiennes aux yeux des producteurs de films et de vidéos étrangers, le nouveau budget fédéral hausse le crédit d'impôt accordé à cette industrie.

Instauré en 1997 à la suite de consultations avec l'industrie du film, ce crédit rembourse un pourcentage du coût de la main-d'œuvre canadienne embauchée pour la production au Canada de films et de vidéos étrangers.

Dans le budget déposé hier, ce crédit remboursable passe de 11 % à 16 % des coûts de main-d'œuvre. « C'est une excellente nouvelle », déclare Louise Lapointe, responsable du Bureau du cinéma et de la télévision de la Ville de Montréal.

Il faut dire que, depuis deux ans, le nombre de tournages américains à Montréal bat de l'aile. Le nombre de jours de tournage en 2002 ont été sensiblement le même qu'en 2001, une année particulièrement mauvaise où les revenus n'avaient

atteint que 166 millions, soit la moitié de ceux enregistrés l'année précédente.

En 2001, on avait attribué cette baisse draconienne des plateaux américains à Montréal — et ailleurs au Canada — aux événements du 11 septembre. Mais depuis, pas de reprise. Montréal n'est pas la seule ville touchée par cette panne sèche des tournages américains. Certains décideurs de l'industrie affirment qu'il y a eu baisse d'au moins 35 % en Colombie-Britannique en 2002.

Parmi les explications lancées pour justifier cette baisse, plusieurs observateurs du milieu citent la concurrence mondiale qui est plus forte que jamais pour obtenir la manne que sont les tournages américains.

On ne sait pas encore dans quelle mesure la hausse du crédit d'impôt annoncé hier contribuera à attirer les productions étrangères, mais selon Louise Lapointe, du Bureau de Montréal, c'est un pas dans la bonne direction.

## Un cadeau pour les travailleurs gagnant plus de 75 000 \$

STÉPHANIE GRAMMOND

OTTAWA — La hausse du plafond de la contribution annuelle au régime enregistré d'épargne-retraite (REER) permettra aux travailleurs qui gagnent plus de 75 000 \$ par année de mettre plus d'économies à l'abri de l'impôt, ce qui leur permettra d'augmenter leur revenu de retraite de plusieurs milliers de dollars.

Voici un exemple concret. Louis, 40 ans, gagne 115 000 \$ par année. Selon les nouvelles règles, il sera en mesure d'accumuler 1 446 572 \$ d'ici 65 ans, soit l'âge de sa retraite, s'il injecte le maximum permis dans son REER, soit 14 500 \$ en 2003, ce qui lui coûtera 7511 \$ puisqu'il bénéficiera d'une déduction d'impôt de 48,2 %.

Puis, il injectera 15 500 \$ en 2004, 16 000 \$ en 2005, 18 000 \$ en 2006, et ce dernier montant indexé avec l'augmentation du salaire moyen au Canada, par la suite.

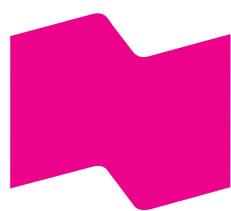
Avec le capital qu'il aura accumulé à 65 ans, il sera en mesure de se procurer une rente annuelle de 90 932 \$ après impôt, pendant 15 ans, soit jusqu'à 80 ans. Notons que ce revenu de retraite équivalait à 82 % de son salaire de la dernière année de sa carrière, si on estime que son salaire augmentera de 2 % par an.

Selon les anciennes règles, Louis aurait pu mettre dans son REER seulement 13 500 \$ en 2003, ce qui lui aurait coûté 6993 \$ après impôt. La différence (518 \$) entre le coût

de sa contribution après impôt dans le cadre des nouvelles règles (7511 \$) et son coût avec les anciennes règles (6993 \$) sera économisée à l'extérieur de son REER.

Au bout du compte, le capital qu'il aurait amassé à 65 ans, aurait été de 1 285 575 \$ dans son REER, et de 51 929 \$ à l'extérieur de son REER. Son capital lui aurait rapporté des revenus après impôt de 86 610 \$, soit 4322 \$ de moins que dans le nouveau cadre.

« La valeur actuelle du cadeau dont Louis bénéficiera à la retraite s'élève à 19 318 \$. Cela tient compte d'un taux de rendement de 7,5 % par année », conclut donc Benoît Martinet, fiscaliste chez Ernst & Young.

DISPONIBLE JUSQU'AU  
7 MARS 2003BANQUE  
NATIONALE

# Billet lié à un portefeuille canadien « Blue Chip »

## Sécurité, croissance et flexibilité

Potentiel de  
rendement annuel  
composé de  
**8,95%\***  
à la mi-terme

- Lié à la performance d'un portefeuille de 20 titres canadiens de premier ordre (« Blue Chip »)
- Capital garanti à 100 % \*
- Négociable avant l'échéance
- Potentiel de rendement illimité à l'échéance \*
- Aucuns frais de gestion

\* Le billet lié à un portefeuille canadien « Blue Chip » est un placement à capital protégé à l'échéance. Le billet offre un rendement illimité sur un terme de 7 ans. Cependant, la Banque Nationale du Canada pourra, à son gré, racheter le billet par anticipation 3,5 années après l'émission avec une prime de 35 %, ce qui représente un rendement annuel composé de 8,95 % et le cas échéant, l'investisseur ne pourra pas participer pleinement à l'augmentation de la valeur du portefeuille de référence jusqu'à cette date. La variation du portefeuille de référence influera directement sur l'intérêt à payer. Il est donc possible qu'aucun intérêt ne soit versé.

LES BILLETS SONT DISPONIBLES AUPRÈS  
DE VOTRE COURTIER EN VALEURS MOBILIÈRES

L'information complète relative aux billets est contenue dans le Document d'information qui peut être obtenu sur demande. Les acheteurs éventuels sont priés de prendre connaissance du Document d'information avant d'investir dans les billets.

FINANCIÈRE  
BANQUE NATIONALE

1-800-361-8838

3117974A



Photothèque La Presse ©

Boxing Day dans un magasin de la rue Sainte-Catherine.

## La nouvelle taxe professionnelle frappe la rue Sainte-Catherine

LAURIER CLOUTIER

**La baisse des ventes de vêtements et l'arrivée de la nouvelle facture de taxe professionnelle municipale font mal à plusieurs détaillants de la rue Sainte-Catherine, qui prospéraient depuis des années.**

Le vent tourne à tel point que des locataires ont « le gros bout du bâton, pour la première fois depuis des années, dans la renégociation de leurs baux avec les propriétaires », explique Bruce Munro, courtier spécialisé dans l'immobilier de la rue Sainte-Catherine.

Tout en reconnaissant le problème de la « facture salée » de la taxe d'affaires municipale, « arrivée comme une surprise », et quelques difficultés dans le vêtement haut de gamme, André Poulin, président de la société de promotion Destination centre-ville, nie cependant de son côté l'existence d'une crise rue Sainte-Catherine.

Les détaillants de vêtements constituent le groupe le plus important sur la rue Sainte-Catherine et, « depuis août dernier, c'est mou » dans ce secteur, déclare Bruce Munro. Les associations de détaillants et de centres commerciaux et Statistique Canada ont confirmé les difficultés du vêtement. Les problèmes de l'artère commerciale se sont accentués avec le froid. « Il y a des détaillants qui n'ont pas vu le vent tourner comme ça depuis longtemps », affirme M. Munro.

« La rue Sainte-Catherine va mal au point où plusieurs locataires veulent quitter leurs locaux parce qu'ils n'arrivent plus à payer leur loyer. De plus, la taxe d'affaires apporte souvent ces jours-ci une facture de 20 000 \$

et ce n'est pas le bon moment », dit Bruce Munro.

### Taxe refilée au locataire

Le propriétaire refille la taxe professionnelle à ses locataires, mais fait la redistribution en utilisant des critères quelque peu différents de ceux de la Ville, explique André Poulin. « La Ville impose une taxe d'affaires en fonction de la valeur de l'immeuble tandis que le propriétaire en refilera une part au locataire en fonction de la grandeur de ses locaux et de son bail. Cela peut causer des surprises et ce n'est pas la meilleure période de l'année », reconnaît-il.

« Depuis 1996 et la relance de la rue Sainte-Catherine, le propriétaire imposait les prix de ses baux et quatre ou cinq locataires potentiels couraient après les locaux. » Ce n'est plus le cas, soutient Bruce Munro. André Poulin n'est pas d'accord : « Il y a toujours une liste d'attente de locataires », réplique-t-il.

Bruce Munro donne comme preuve du revirement de la situation que les loyers ne se renouvellent plus à 200 \$ le pied carré, mais à un niveau inférieur. Il y a peut-être un ajustement au niveau élevé des taxes, répond André Poulin.

Offrant jusqu'ici surtout des services, le boulevard de Maisonneuve devient par ailleurs une artère commerciale qui vient renforcer la rue Sainte-Catherine, ajoute André Poulin.

La construction de la deuxième tour de la Cité du commerce électronique et la concrétisation d'autres projets annoncés devraient renforcer le commerce de détail au centre-ville, y compris dans le Montréal souterrain où il y a foule.

## Pour croître, Manuvie pourrait tenter de fusionner avec une banque

Presse Canadienne

TORONTO — D'après les analystes, il est peu probable que la Financière Manuvie fasse une nouvelle offre pour acquérir sa rivale Canada-Vie, convoitée depuis lundi par la Great-West. Toutefois, la compagnie de Dominic D'Alessandro pourrait bien décider de lorgner du côté des grandes banques pour assurer sa croissance.

Lundi, la Great-West, appuyée par la Financière Power, a offert quelque 7,3 milliards aux actionnaires de la Canada-Vie, soit 1,1 milliard de plus que ce que leur avait proposé Manuvie en décembre.

La deuxième compagnie d'assurances du pays a un ou deux mois pour décider si elle veut faire une nouvelle offre, souligne le responsable des fusions chez Scotia Capital, Bill Gula. Mais « il y a beaucoup d'autres endroits où investir », notamment aux États-Unis. Et la vente, avec profit, de sa participation de 9,1 % dans sa petite rivale pourrait lui permettre d'obtenir l'argent nécessaire à sa prochaine acquisition.

C'est aussi l'avis de l'analyste Michael Goldberg, de Desjardins valeurs mobilières. À son avis, la Manuvie cherchera des entreprises américaines « qui lui permettront

d'accroître son réseau de franchises » pour sa gamme de produits d'épargne et d'assurance. La compagnie pourrait aussi miser sur une stratégie de mise en valeur de créneau ou trouver d'autres façons de croître aux États-Unis. Mais « rien ne presse ».

Pour sa part, le président de Baskin Financial Services, David Baskin, croit plutôt que la Manuvie attendra qu'Ottawa clarifie sa position sur les fusions dans le secteur financier pour s'attaquer à l'une des grandes banques du pays. « La fusion de banques et de compagnies d'assurances présente beaucoup d'avantages », fait-il remarquer.

De plus, quand Jean Chrétien prendra sa retraite, dans environ un an, la compagnie sera prête à une fusion alors que ses rivaux seront encore en train de digérer leurs plus récentes acquisitions, a-t-il ajouté.

Si l'OPA de 7,3 milliards de la Great-West est acceptée par les actionnaires de la Canada-Vie, la Manuvie dégringolera au troisième rang des compagnies d'assurances du pays, avec 16,5 milliards de revenus par an, en comparaison avec les 32,4 milliards de sa rivale de Winnipeg et les 23,1 milliards de la Sun Life.

### CANADA-VIE

Suite de la page D1

D'ici là, la Caisse doit faire son analyse et le processus d'étude de la transaction doit suivre son cours.

Jeran-François Gagnon, le gestionnaire de portefeuilles de Natcan, s'étonne de voir les gestionnaires de Canada-Vie s'engager dans des frais de rupture aussi élevés. « Cela limite les possibilités de surenchère par d'autres entreprises et cela n'est pas à l'avantage des actionnaires de Canada-Vie », dit-il.

Rappelons qu'à l'occasion de la dernière mégatransaction dans le secteur de l'assurance, l'an dernier, Sun Life avait demandé

des frais de rupture de 4,4 %, ou de 310 millions, à Clarica, si elle acceptait une offre concurrente.

Cette décision avait soulevé un tollé chez les investisseurs institutionnels. La charge avait été menée par le gestionnaire Stephen Jarislowsky, dont la firme détenait plus de 3 % des actions de Clarica en circulation.

Il avait reçu l'appui de Fidelity Canada (de 5 à 7 % des actions), de la Caisse de dépôt (plus de 1 %) et par E-L Financial (moins de 1 %). La transaction avec Sun Life avait quand même été acceptée.

# Une autre défaite en cour pour Vidéotron

MICHÈLE BOISVERT

**La Cour d'appel fédérale vient de rejeter la demande de Vidéotron, filiale de Quebecor Média, de porter en appel une décision rendue par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), le 9 octobre dernier.**

Cette décision limite à 52 cents par abonnés par mois la somme que Câblage QMI, une autre filiale de Quebecor, peut exiger des concurrents de Vidéotron pour utiliser son câblage dans des immeubles d'appartements.

Rappelons d'abord brièvement les faits. Le

8 février 2002, Vidéotron vend à Câblage QMI les câbles qu'elle possède à l'intérieur de quelque 7600 immeubles d'appartements. Peu après, Câblage QMI demande aux télé-distributeurs qui utilisent ses câbles pour acheminer des signaux de télévision à leurs abonnés de lui verser 5 \$ par abonné.

C'est alors que les télé-distributeurs, clients de Câblage QMI, ont porté plainte au CRTC. En octobre, l'organisme qui régleme les ondes canadiennes tranchait en limitant les frais à 52 cents par abonné. Le rejet de la demande d'appeler de cette décision du CRTC a été accueilli avec soulagement par les concurrents de Câblage QMI.

« C'est une grande décision, déclare Paul Lamontagne, président et chef de la direction de Look Communications, un des concurrents de Vidéotron. C'est une victoire pour

nous, mais aussi pour les consommateurs qui pourront bénéficier d'une plus grande concurrence. » Look Communications offre des services de télévision numérique et d'accès internet haute vitesse. Actuellement, ses antennes sont plantées sur 5000 immeubles locatifs.

« Le marché des immeubles d'appartements est un marché très intéressant pour nous. Avec l'assurance que les frais d'utilisation du câblage intérieur seront limités à des niveaux raisonnables, nous allons mettre beaucoup d'énergie pour le développer davantage », a déclaré M. Lamontagne.

## Même son de cloche chez Bell

Chez Bell Expressvu, on se dit également satisfait de cette décision.

« La Cour d'appel vient ainsi confirmer

que la décision du CRTC était la bonne. D'ailleurs, les consommateurs pourront bénéficier d'une réelle concurrence dans les immeubles à logements multiples », a déclaré Nathalie Moreau, porte-parole chez Bell Expressvu.

La victoire était particulièrement douce chez Câble VDN, la petite entreprise de télé-distribution de Montréal qui avait été la première à porter plainte au CRTC. « On est très heureux », déclare Gary Sherman, responsable des affaires juridiques chez VDN. « Nous avons actuellement 8500 abonnés à nos services de télé-distribution dans les immeubles. Cette décision clarifie la situation, on sait maintenant à quoi s'en tenir, ça va faciliter notre développement. »

Quand à Vidéotron, l'entreprise n'a pas répondu aux messages téléphoniques laissés par *La Presse Affaires*.

## TVA et Radio-Nord se disent l'acheteur idéal pour les stations d'Astral

LIA LÉVESQUE  
Presse Canadienne

LE PARTENARIAT de TVA et de Radio-Nord Communications est « sans aucun doute l'acheteur idéal » pour les stations AM d'Astral ainsi que la station CFOM-FM à Québec.

C'est ce que le président d'Astral Radio, Jacques Parisien, a soutenu devant le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) qui tient ses audiences à Montréal cette semaine.

TVA et Radio-Nord (réunis dans un partenariat à 60 %-40 %) veulent acquérir ensemble les stations qui composent le réseau Radiomédia à Montréal (CKAC), Québec (CHRC), Trois-Rivières, Sherbrooke, Saguenay et Gatineau, en plus de la station CFOM à Québec.

« On est les mieux placés pour réaliser ce plan sinon, les perspectives m'apparaissent pessimistes », a lancé le président et chef de la direction du groupe TVA, Raynald Brière, qui a rappelé la situation financière difficile de la radio AM, particulièrement à CHRC-Québec. Plus tard, lorsque interrogé par les journalistes, M. Brière s'est fait plus pressant encore : « La décision appartiendra au Conseil (le CRTC), mais il commence à se faire tard. Ça fait deux ans que l'incertitude dure, que c'est difficile pour les gens qui y travaillent. »

Dans sa présentation verbale au CRTC, la direction de TVA s'est engagée à maintenir l'étanchéité des salles de rédaction de ses futures stations de radio face à ses stations de télévision. M. Brière a évoqué des politiques éditoriales distinctes, des chefs de nouvelles distincts et des journalistes distincts pour faire le travail dans chaque salle de rédaction. « C'est dans notre intérêt d'avoir une diversité des voix », a-t-il soutenu, arguant que, sinon, les auditeurs se lasseraient d'entendre les mêmes nouvelles partout.

## Promesse d'indépendance

D'après le projet présenté, le réseau Radiomédia aurait une direction unique, avec, comme tête de réseau, CKAC. La programmation locale serait « plus forte » et miserait sur les personnalités locales, au dire de M. Brière. TVA et Radio-Nord se sont engagés à maintenir comme plancher le niveau actuel de programmation locale de chaque station acquise.

Dans les régions, les stations AM occuperaient les mêmes immeubles que les stations de télé. A Québec, CHRC-AM deviendrait le « contributeur d'information » pour CFOM-FM. À Montréal, CKAC ne serait pas situé dans le même immeuble que TVA et LCN.

Les intervenants intéressés à cette transaction seront entendus

aujourd'hui, notamment les syndicats des employés de TVA, de CKAC, de même que la Fédération professionnelle des journalistes du Québec.

Par ailleurs, les syndiqués en grève de Radio-Nord Communications, affiliés à la CSN, ont manifesté hier matin. Quelques dizaines d'entre eux ont assisté aux audiences du CRTC, manifestant parfois leur désaccord par une toux collective bien sentie ou par une levée généralisée de petites pancartes « Radio Nord en grève ». Le syndicat a d'ailleurs déposé une plainte devant le Conseil canadien des relations industrielles pour tenter de contrer l'embauche de travailleurs de remplacement.



Jacques Parisien, président d'Astral Radio.

Photothèque La Presse ©

## BCE aimerait voir disparaître les règles de propriété étrangère

Presse Canadienne

OTTAWA — Le président du groupe BCE, premier au pays dans les télécommunications, favorise la libéralisation des règles de propriété étrangère dans ce secteur industriel.

Témoignant hier devant un comité des Communes, Michael Sabia a affirmé que si on haussait le maximum autorisé des intérêts étrangers dans une compagnie de télécommunications, on permettrait un « flot accru » de capitaux, dans un contexte d'intégration mondiale. « Nous pensons en effet que l'abandon complet de cette limite est inévitable, étant donné la mondialisation des économies », a-t-il dit devant le comité permanent de l'Industrie et des Sciences.

Le gouvernement, a-t-il spéculé, voudra peut-être donner un aperçu de ses intentions à ce sujet, en faisant d'abord passer la limite de propriété de 33 à 49 %. Alors que la réglementation en place depuis 10 ans a permis au marché intérieur de passer d'une situation de monopole à un marché concurrentiel, l'homme d'affaires préconise maintenant des politiques créant

une réelle compétition entre des concurrents solides.

Tout changement d'ordre réglementaire, a souligné M. Sabia, devra être clair et non discriminatoire, car l'industrie des télécommunications au Canada subit la vive concurrence de celles du câble et du sans-fil. Ainsi les modifications doivent « continuer de favoriser le leadership canadien » et tenir compte de l'évolution fondamentale dans le secteur. « Les sociétés de télécoms ne concurrencent pas seulement d'autres sociétés de télécoms, elles font face également à des compagnies de câble et ces dernières font face au satellite », a plaidé M. Sabia.

Justement BCE, outre la téléphonie classique avec Bell Canada, est implantée également dans le satellite avec ExpressVu. Le groupe a d'ailleurs de l'expérience dans la propriété étrangère, ayant vendu à Ameritech 20 % de Bell Canada, en 1999 ; BCE a racheté cette participation l'an dernier de SBC, une autre « Bell régionale » aux États-Unis, qui avait entre-temps fusionné avec Ameritech.

## CGI : à Québec pour y rester

ANDRÉ MAGNY  
Le Soleil

PAULE DORÉ, vice-présidente à la direction de CGI, voit une grande occasion de croissance pour la compagnie québécoise dans l'éventuelle mise en place d'un gouvernement québécois « en ligne ». En conférence, hier, à Québec, M<sup>me</sup> Doré a indiqué que le moment venu, CGI « pourrait offrir des avantages exclusifs » pour le développement de services gouvernementaux québécois en ligne. S'il n'y a pas encore de projet global avec Québec en matière de gestion des technologies de l'information, la compagnie est toutefois présente dans certains dossiers.

En 2003, l'expertise de CGI permettra ainsi au citoyen québécois de donner de manière informatisée son changement d'adresse. Le mi-

nistère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration se chargera alors de l'acheminer à divers organismes gouvernementaux.

La compagnie a su démontrer son savoir-faire informatique auprès de clients comme le gouvernement du Nouveau-Brunswick, British Telecom, en Grande Bretagne, et, plus récemment, l'État de New York. CGI a été appelée pour trouver des solutions de gestion en ligne pour les milliers d'appels d'offres lancés annuellement par l'État américain.

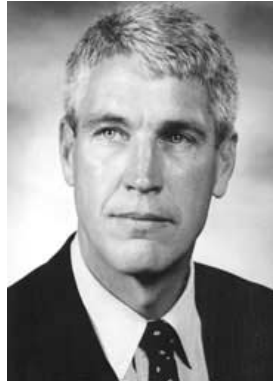
Quelques mois après l'acquisition de Cognicase, la numéro deux de CGI a clairement indiqué devant la Chambre de commerce de Québec que CGI est « un consolidateur et non un consolidé ». L'acquisition de Cognicase va dans ce sens. Elle permet à CGI d'entrevoir pour 2003 un chiffre d'affaires oscillant entre 2,8 et 3 milliards.

## L'ASSOCIATION MARKETING DE MONTRÉAL PRÉSENTE

# DÎNER-CONFÉRENCE

avec  
**Robert Bexon**

Président et chef de la direction  
Imperial Tobacco Canada



**Le mardi 4 mars 2003, 12 h**  
Hôtel Ritz-Carlton, Salon Ovale  
1228, rue Sherbrooke Ouest, Montréal

## Comment gagner des parts de marché dans une industrie en déclin

... tout particulièrement dans un environnement extrêmement réglementé. Le président et chef de la direction d'Imperial Tobacco Canada, Robert Bexon, partagera son expérience et sa vision des défis ainsi que des succès reportés dans un secteur où le marketing doit composer avec des restrictions majeures en matière de publicité. Malgré le déclin constant de consommateurs depuis 1982, Imperial Tobacco Canada a su accroître ses parts de marché de plus de 50 %, passant de 46 % en 1980 à 71 % aujourd'hui. Parlons de stratégies marketing créatives et efficaces !

*Veillez noter que la conférence sera majoritairement prononcée en anglais.*

**Tarifs: Membres 50\$ / Non-membres 75\$ / Table de 10 personnes 650\$**

**Information et réservation : (514) 499-1391**  
**Télécopieur : (514) 842-4886 • [www.marketing-montreal.com](http://www.marketing-montreal.com)**

Association marketing de Montréal 4316, boulevard St-Laurent, bureau 200, Montréal (Québec) H2W 1Z3

|               |  |                                        |  |
|---------------|--|----------------------------------------|--|
| Présentateurs |  | Commanditaires                         |  |
| Partenaires   |  | Finances, Économie et Recherche Québec |  |
|               |  |                                        |  |
|               |  |                                        |  |
|               |  |                                        |  |
|               |  |                                        |  |

700

**Affaires**

## 710 OCCASIONS D'AFFAIRES

**COMMERCE**, mini entrepôts avec immeuble. Très rentable, Luc Boucher Sutton-Actuel, 450-651-1079

**SOLUTIONS D'AFFAIRES**  
Investissement de 15 000 \$  
Placement et Rendement garantis: 20% (800) 227-5257 - Robert

**VOTRE CRÉDIT** est bon! Vous voulez investir dans l'immobilier avec peu / pas de comptant? Nous avons ce qu'il vous faut. Gérard, 514-668-6480, 10-17h lun. au ven.

## 715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

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

800

**Avis**

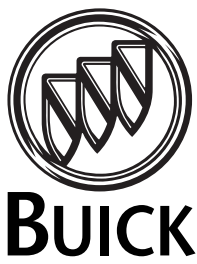
## 801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

**AVIS PUBLIC**  
Best Investigation  
5727, avenue Papineau  
Montréal, Québec H2G 2W3  
Best Investigation porte à l'attention du public, qu'à titre d'agent de renseignements personnels, elle recueille et détient des données de nature personnelle ou financière sur des individus. Elle communique à ses clients des rapports de crédit au sujet du caractère, de la réputation et de la solvabilité de ces individus. À la présentation d'un document justifiant de votre identité, il vous est possible de savoir si nous détenons un dossier sur vous et, le cas échéant, de le consulter gratuitement dans nos bureaux. La consultation de votre dossier peut également se faire par demande écrite ou téléphonique. Des frais raisonnables peuvent être exigés pour la transmission des renseignements qui y sont contenus. Il vous est aussi possible, par demande écrite, de faire corriger dans votre dossier des renseignements inexacts, incomplets ou équivoques ou de les faire supprimer si leur collecte n'est pas autorisée par la loi.  
M. Gérard Chagnon Tél.: (514) 270-2394  
Best Investigation sans frais: 1-877-284-1810

## 850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

**9043-5801 QUÉBEC INC.**  
**Avis de demande de dissolution**  
**AVIS** est par les présentes donné que **9043-5801 QUÉBEC INC.**, constituée en vertu de la Loi sur les compagnies (Québec) et ayant son siège social dans la ville de Montréal, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.  
SIGNÉ à Montréal, ce 18e jour de février 2003.  
Les procureurs de la compagnie,  
HEENAN BLAIEKIE srl

**PRENEZ AVIS** que **YI LIN** en sa qualité de mère, dont l'adresse au domicile est le 4555, Grand Boulevard, app. 10, Montréal, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer le nom de **Li Zeng** en celui de **LILI ZENG**.  
À Montréal, le 5 février 2003  
R 850


**GMC**


# Le solde TROIS FOIS RIEN



## À L'ACHAT

**RIEN À PAYER AVANT**
**2004<sup>†</sup>**

(aucun versement initial, aucun paiement mensuel et aucun intérêt pendant 12 mois)

**ou**
**0**

 0 % à l'achat\*\*  
0 \$ versement initial  
Rien à payer pendant  
100 jours\*\*\*

Offres s'appliquant à la plupart des modèles

## À LA LOCATION

**0**
**\$ comptant**

 GM paie la  
1<sup>re</sup> mensualité\*  
GM paie le dépôt  
de sécurité\*\*

Offres s'appliquant à certains modèles



### SUNFIRE SL 4 PORTES

**225 \$/mois<sup>†</sup>** Location 48 mois

**0 \$** comptant

**0 %** à l'achat\*\*

Modèle redessiné (intérieur et extérieur), plus grande maniabilité, moteur 2,2 L ECOTEC à DACT de 140 HP, banquette arrière rabattable divisée 60/40, phares antibrouillard, moulures latérales de la couleur de la carrosserie, garantie 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur sans franchise.

Location 48 mois

| COMPTANT<br>(ou échange équivalent) | MENSUALITÉ |
|-------------------------------------|------------|
| 0 \$                                | 225 \$     |
| 2 244 \$                            | 178 \$     |



### MONTANA

**369 \$/mois<sup>†</sup>** Location 48 mois

**0 \$** comptant

**0 %** à l'achat\*\*

Garantie de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur sans franchise, sécurité 5 étoiles\*, la plus faible consommation d'essence de sa catégorie\*\*, vitres, miroirs chauffants et portes à commandes électriques, sacs gonflables (2) avant et latéraux, freins ABS aux 2 roues, climatiseur, lecteur CD.

Location 48 mois

| COMPTANT<br>(ou échange équivalent) | MENSUALITÉ |
|-------------------------------------|------------|
| 0 \$                                | 369 \$     |
| 4 292 \$                            | 278 \$     |



### AZTEK

**359 \$/mois<sup>†</sup>** Location 48 mois

**0 \$** comptant

**0 %** à l'achat\*\*

Moteur V6 3,4 L de 185 HP, transmission automatique 4 vitesses, vitres, miroirs et portes à commandes électriques, climatiseur.

Location 48 mois

| COMPTANT<br>(ou échange équivalent) | MENSUALITÉ |
|-------------------------------------|------------|
| 0 \$                                | 359 \$     |
| 4 210 \$                            | 268 \$     |



### GRAND AM SE 4 PORTES

**295 \$/mois<sup>†</sup>** Location 48 mois

**0 \$** comptant

**0 %** à l'achat\*\*

Moteur 2,2 L ECOTEC à DACT de 140 HP, boîte automatique 4 vitesses, climatiseur, banquette arrière rabattable divisée 70/30.

Location 48 mois

| COMPTANT<br>(ou échange équivalent) | MENSUALITÉ |
|-------------------------------------|------------|
| 0 \$                                | 295 \$     |
| 1 745 \$                            | 258 \$     |



### RENDEZVOUS 29 998 \$<sup>†</sup>

**427 \$/mois<sup>†</sup>** Location 48 mois

**0 \$** comptant

**0 %** à l'achat\*\*

Moteur V6 3,4 L de 185 HP, télédéverrouillage des portes, vitres, portes et miroirs à commandes électriques, freins à disques aux 4 roues, climatiseur.

Location 48 mois

| COMPTANT<br>(ou échange équivalent) | MENSUALITÉ |
|-------------------------------------|------------|
| 0 \$                                | 427 \$     |
| 4 039 \$                            | 338 \$     |



Vos concessionnaires du Québec

**L'Association des concessionnaires Pontiac Buick GMC du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit.** Offres d'une durée limitée réservées aux particuliers, s'appliquant à la plupart des modèles neufs 2003 à l'achat et aux modèles suivants en location : Grand Am, Sunfire, Montana, Aztek et Rendezvous, parmi ceux en stock. Offres valides en autant que le consommateur prenne livraison du véhicule au plus tard le 20 mars 2003. Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. **\*Frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers, frais d'administration et droits payables à la livraison.** \*À l'achat, premier paiement dû après 12 mois, offert pour des termes de financement à l'achat allant jusqu'à 48 mois. \*\*Taux de financement à l'achat de 0 % disponible pour des termes allant jusqu'à 36 mois pour la plupart des modèles et jusqu'à 48 mois pour les modèles suivants : Grand Prix, Century, Regal, Grand Am, Montana et Sierra série 1500/2500 cabines régulières et allongées avec C6P. \*\*\*Le cas échéant, GM paie les intérêts pendant les premiers 100 jours pour des termes allant jusqu'à 60 mois. \*\*\*\*À l'achat, préparation incluse; transport (950 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. \*Conditions applicables à la location pour des termes allant jusqu'à 48 mois, premier versement mensuel (taxes incluses) payé par General Motors. \*\*À la location, aucun versement initial requis et dépôt de sécurité payé par General Motors. Le dépôt ne sera pas remis au consommateur à la fin de la période de location. \*\*\*Paielements mensuels basés sur un bail avec versement initial ou échange équivalent (Grand Am (2N669/R7C), Sunfire (2J869/R7A), Montana (2U116/R7A), Aztek (2BK46/R7A) et Rendezvous (4BK26/R7A)). À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12 ¢ du km après 80 000 km. \*Sécurité 5 étoiles pour le conducteur et les passagers des sièges avant lors de tests d'impacts latéraux. Tests effectués par la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) des É.-U. \*\*Données fournies par le ministère des Ressources naturelles dans le Guide de consommation de carburant 2003. Ces offres à l'achat ne s'appliquent pas aux Vibe, Corvette, Cadillac, Hummer, fourgonnettes passagers et marchandises/coupées, Sierra/Silverado 2500/3500 cabines classiques et allongées (sauf C6P), Sierra/Silverado 2500/3500 à cabine multiplace et châssis-cabine, Sierra/Silverado 3500 HD châssis-cabine (style reporté), Tahoe, Yukon, Yukon Denali, Suburban, Yukon XL et Yukon XL Denali et les camions série W et poids moyens. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location à l'exception des programmes de la Carte GM, des Diplômés et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange de véhicules entre concessionnaires peut être requis.

**Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à [gmcanada.com](http://gmcanada.com) ou au 1 800 463-7483.**

# Wal-Mart a des résultats solides mais Sam's Club déçoit

Reuters

**BENTONVILLE, Arkansas – Wal-Mart Stores, le premier distributeur mondial, a publié hier un résultat net trimestriel en hausse de 15,5 %, grâce surtout à la performance de sa division internationale, qui a plus que compensé les mauvais résultats de Sam's Club, l'enseigne de magasins de gros du groupe.**

Le groupe, qui a conservé en 2002 le titre de première entreprise mondiale par son chiffre d'affaires (244,5 milliards de dollars américains), a en outre jugé « réalisables » les estimations de résultats des analystes pour 2003, hors coûts des programmes d'options d'achat d'actions et d'autres éléments exceptionnels.

Pour le quatrième trimestre de 2002, clos

le 31 janvier, le bénéfice net ressort à 2,529 milliards US, soit 57 cents US par action, comparativement à 2,189 milliards US, ou 49 cents US par action, un an auparavant. Le consensus de Thomson First Call était d'un bénéfice par action de 56 cents US.

Le chiffre d'affaires a augmenté de 10,7 % sur le trimestre, à 71,07 milliards US.

Sur l'ensemble de l'année, le bénéfice par action atteint 1,81 \$ US, soit 1 cent US de plus que la prévision publiée ce mois-ci par le groupe. Wal-Mart l'avait relevée en évoquant les résultats meilleurs que prévu de sa division internationale.

En revanche, le groupe se dit « très déçu » des résultats de Sam's Club, qui souffre de la concurrence que se livrent les différents acteurs du marché de la distribution en entrepôt, à commencer par le numéro un, Costco Wholesale.

Le résultat d'exploitation de Sam's Club a reculé de 0,7 % sur le trimestre, à 295 millions US. Les bénéfices de la filiale devraient

néanmoins augmenter au cours du premier trimestre, a précisé Wal-Mart.

À l'international, le résultat d'exploitation a bondi de 37,6 %. Le groupe souligne, dans un commentaire préenregistré de ses résultats, les bonnes performances réalisées en Grande-Bretagne, au Canada et au Mexique.

Il précise que les effets de change n'ont accru, sur le trimestre, que de 1 million US le résultat d'exploitation à l'international, qui a atteint 757 millions US.

Enfin, les magasins Wal-Mart, y compris ses hypermarchés, les « Supercenters », ont réalisé un bénéfice d'exploitation de 3,59 milliards US, en hausse de 15,8 %.

Pour l'exercice qui a commencé le 1<sup>er</sup> février, Wal-Mart prévoit une persistance de la tendance au ralentissement de la croissance des ventes dans les magasins ouverts depuis plus d'un an, un indicateur clé de la santé du groupe.

Au quatrième trimestre, le chiffre d'affaires de ces magasins a progressé de 2,7 %

seulement, une croissance nettement inférieure aux 8,1 % du premier trimestre de l'exercice. Le groupe table pour le trimestre en cours sur une augmentation de 2 à 4 % du chiffre d'affaires à périmètre comparable.

Lee Scott, le directeur général du groupe, explique dans le message préenregistré que les éléments « difficiles et problématiques » ayant dominé l'année écoulée, parmi lesquels la situation géopolitique, devraient se maintenir au cours du nouvel exercice.

Le bénéfice par action de l'exercice devrait se situer entre 2 \$ US et 2,05 \$ US, en incluant le coût des options d'achat d'actions et les éléments exceptionnels, ajoute Wal-Mart. Pour le seul premier trimestre, le bénéfice par action devrait atteindre 40 cents US à 42 cents US après exceptionnels.

Hors exceptionnels, les estimations des analystes sont « réalisables », assure l'entreprise. Le consensus des estimations est actuellement de 42 cents US pour le premier trimestre et de 2,05 \$ US pour l'année, selon Thomson First Call.

# William Donaldson promet la fermeté pour rétablir la confiance

Agence France-Presse

**NEW YORK —** William Donaldson, le président de la Securities and Exchange Commission (SEC), le gendarme des opérations de Bourse aux États-Unis, a promis la plus grande fermeté à l'égard de ceux qui oseront encore trahir la confiance des investisseurs, hier en prenant officiellement ses nouvelles fonctions.

« Bill » Donaldson, un proche de la famille Bush choisi en décembre par le président américain pour succéder à Harvey Pitt, démissionnaire, aura la lourde tâche de faire oublier une période trouble pour son institution, critiquée pour son manque de clairvoyance dans la série récente de scandales retentissants, incluant le courtier en énergie Enron, le géant des télécoms WorldCom et la société de vérifica-



**William Donaldson, président de la Securities and Exchange Commission.**

tion Arthur Andersen.

« Nous poursuivrons tous ceux qui ont abusé de la confiance du public. Nous exigerons un gouvernement d'entreprise sérieux à la fois dans le monde des affaires et dans celui de la finance », a déclaré M. Donaldson, insistant sur la né-

cessité de rendre les marchés « plus efficaces, plus transparents » pour les investisseurs. Le président George W. Bush, devant lequel le nouveau chef de la SEC a prêté serment hier à la Maison-Blanche, a salué « un avocat voué à l'intérêt des investisseurs ».

Pour faire bonne mesure, il a promis de fortement augmenter les moyens de la SEC, en personnel et en argent, ce qui devrait aussi regonfler le moral d'une institution qui a pris ces derniers mois une volée de bois vert.

« En tant que président de la SEC, je vais en appeler (aux milieux d'affaires américains) individuellement et collectivement pour créer un nouvel environnement d'intégrité et de règles comptables qui aille bien au-delà du simple respect des lois », a ajouté William Donaldson.

Il avait déjà adopté ce ton offensif au cours de son audition devant la commission bancaire du Sénat, le 5 février, lorsqu'il avait promis d'« amener devant les tribunaux » ceux qui oseraient encore enfreindre les lois.

William Donaldson, qui aura 72 ans en juin, est un vétéran des défis, tant sa carrière atypique a révélé un homme capable de rebondir d'un milieu à l'autre sans s'essouffler.

Ancien marine, fondateur d'une banque d'investissement et de l'école de gestion de Yale, il a servi comme diplomate l'administration républicaine de Richard Nixon (1973-1974), présidé un grand groupe d'assurances (Aetna) et s'est fait un nom plus récemment en dirigeant la Bourse de New York (1990-1995).

À la tête de la SEC, M. Donald-

son succède à Harvey Pitt, forcé à la démission au début de novembre après une série de faux pas qui ont affecté la crédibilité de la maison toute entière.

La dernière bourde en date avait été de cacher des informations sensibles sur le président du nouveau Comité de supervision de la profession comptable, William Webster, qui a lui aussi donné sa démission entre-temps.

Au-delà du cas Harvey Pitt, M. Donaldson entre en poste alors que les grands courtiers de Wall Street traversent une crise sans précédent. En acceptant récemment de payer la somme record de 1,4 milliard de dollars américains et de réformer en profondeur leurs méthodes de travail pour retrouver la confiance du public, ils ont reconnu implicitement des années d'analyses financières biaisées.



**Comptables  
agréés  
du Québec**

**Message de la présidente  
du Conseil de l'Ordre des  
comptables agréés du Québec**



L'Ordre des comptables agréés du Québec présentera le 1<sup>er</sup> mars prochain le Gala de la réussite 2003. Cet événement souligne l'arrivée de 347 nouveaux CA au sein de la profession et de la réussite de 354 candidats à l'examen pancanadien des comptables agréés de 2002.

Ces jeunes femmes et hommes ont fait preuve de détermination et d'excellence dans l'atteinte de leur but. Ces qualités sont pour eux et pour les 16 500 CA québécois source d'une motivation qui incite à faire toujours mieux.

La protection du public étant notre mission première, l'Ordre s'assure de la plus haute compétence de ses membres grâce à des standards d'accès à la profession des plus exigeants. Ces nouveaux CA ont donc raison d'être fiers.

Au nom de tous les comptables agréés du Québec, je les félicite chaleureusement.

*Lucette Poliquin, FCA*

Lucette Poliquin, FCA

## Félicitations aux leaders de demain

### Nouveaux CA - 2002-2003

Valérie Agostini, CA  
David Allaire-Maheux, CA  
Louise Allard, CA  
Sandra Alves, CA  
Josée Amyot, CA  
Albert Aoudé, CA  
Calogero Arcuri, CA  
Brigitte Assalian, CA  
Frédéric Audy, CA  
Martin Bannon, CA  
Eric Bannon, CA  
Mindy Barbarush, CA  
Patrick Barriault, CA  
Josée Beaucaire, CA  
Marie-Noëlle Beauchamp, CA  
Patricia Beaudin, CA  
Catherine Beaudoin, CA  
Isabelle Beaudoin, CA  
Simon Beaulieu, CA  
Anik Béchar, CA  
Daniel Adam Becker, CA  
Sylvia Nathalie Bedevian, CA  
Julie Bégin, CA  
Sylvie Bellerose, CA  
Fabienne Benitah, CA  
Najat Benlemoudden, CA  
Maral Benohanian, CA  
Véronique Bernard, CA  
Audrey Bernier, CA  
Larbi Berrada, CA  
Shirleyane Berthiaume, CA  
Marie-Claude Bertrand, CA  
Martine Bérubé, CA  
Michel Bérubé, CA  
Janie Bérubé, CA  
Yasmine Bharucha, CA  
Nicolas Blais, CA  
Catherine Blouin, CA  
Steeve Boisvert, CA  
Carl Boisvert, CA  
Steve Borrelli, CA  
Anne Bouchard, CA  
Alain Boucher, CA  
Nadine Boucher, CA  
Lisa Boucher, CA  
Fany Boucher, CA  
Alexandre Boucher, CA  
Dany Boudreau, CA  
Pierre Luc Boulet, CA  
Nathalie Boutet, CA

Sindie Boutin, CA  
Isabelle Brulotte, CA  
Roxane Caciuc, CA  
Peter Campbell, CA  
Mélanie Campeau, CA  
Hélène Canuel, CA  
Nicodemo Capogreco, CA  
Marco Caporicci, CA  
Benoît Caron, CA  
Éric Carrier, CA  
Charles Arthur Casey, CA  
Nancy Catellier, CA  
Massimo Cecere, CA  
Philippe Célestin, CA  
Caterina Cesari, CA  
Caroline Chalfoux, CA  
Nathalie Champagne, CA  
Nathalie Champagne, CA  
Patrick Chaperon, CA  
Yan Charbonneau, CA  
Nelson Chi Lai Chau, CA  
Caroline Chaullet, CA  
Dominic Chayer, CA  
Lai Peng Chee, CA  
Terry Chin, CA  
Sonia Chouinard, CA  
Rachel Cicchini, CA  
Jonathan R. Clarke, CA  
Sébastien Claveau, CA  
Julie Cloutier, CA  
Nicolas Cloutier, CA  
Sylvie Cossette, CA  
Julie Côté, CA  
Isabelle Côté, CA  
Pierre Côté, CA  
Julie Courteau, CA  
Maryse Couture, CA  
Valérie Couture, CA  
Claudia Natasha Crisalli, CA  
Francesco Cristiano, CA  
Benoît Crowe, CA  
Stéphanie D'Arcy, CA  
Patrick Daniel, CA  
Sébastien Darveau, CA  
Marie Francine Sandra de Montigny, CA  
Alexandre Décar, CA  
Catherine Delaney, CA  
François Delisle, CA  
Véronique Demers, CA

Kathleen Demers, CA  
Mona Desjardins, CA  
Julie Desnoyers, CA  
Panagiota Destounis, CA  
Roberto A. Di Giulio, CA  
Giovanna Di Iorio, CA  
Annie Di Maulo, CA  
Roberto Dichiar, CA  
Jean-Claude Dorval, CA  
Christian Drouin, CA  
Josée Dubé, CA  
Stéphanie Dubé, CA  
Carl Duchesne, CA  
Marie-Thérèse Dugas, CA  
Nancy Dulhoste, CA  
Karine Dumais, CA  
Benoît Dupont, CA  
Audrey Durand, CA  
Eve-Marie Durocher, CA  
Julie Duval, CA  
Martin East, CA  
Marie-Claude Egglefield, CA  
Tamer El-Zyadi, CA  
Geneviève Ethier, CA  
Nancy Fagnant, CA  
Annie Faucher, CA  
Nathalie Ferland, CA  
Geneviève Filion, CA  
Aaron Moses Fima, CA  
Nicolas Floris, CA  
Cathy Fortier, CA  
Stéphanie Fournier, CA  
Karine Fournier, CA  
Chantal Frappier, CA  
Ching Yee Jenie Fung, CA  
Line Gagné, CA  
Mélanie Gagnon, CA  
Anick Gagnon, CA  
Julie Garone, CA  
Danielle Gastonguay, CA  
Eric Gaudet, CA  
Patrick Gaudreault, CA  
Julie Gaudreault, CA  
Stefan Gauthier, CA  
Chantal Gauthier, CA  
Marie-Michèle Gélinas, CA  
Brigitte Gélinas, CA  
Cindy Gendron, CA  
Giuseppina Maria Gentile, CA  
Karine Gévry, CA

Marjolaine Giasson, CA  
Eric Gingras, CA  
Annie Girard, CA  
Stéphanie Giroux, CA  
Yannick Godard, CA  
Mélanie Godbout, CA  
David Gomes, CA  
Julie Grand'Maison, CA  
Steve Griggs, CA  
Isabelle Grondin, CA  
Nadia Guarnieri, CA  
Christian Guay, CA  
Hachem W. Halabi, CA  
Terry Hall, CA  
Sophie Hamel, CA  
Catherine Hanley, CA  
Tina Heafey, CA  
Julie Hébert, CA  
Rebecca Hecht, CA  
Brigitte Hervieu, CA  
Yahak Hezaran, CA  
Hamdi Hijazi, CA  
Agnes Hivatal, CA  
Benjamin Hoffmann, CA  
Emilie Hui-Chun Hum, CA  
Brian Ilavsky, CA  
Marco Ionata, CA  
Frédéric Jacob, CA  
Caroline Jean, CA  
Edith Jolicoeur, CA  
Isabelle Jomphe, CA  
Kim Jubinville, CA  
Jean-François Julien, CA  
Rania Kazanjian, CA  
Katherine Kopytov, CA  
Reto Kutschera, CA  
Chi Lai Kwok, CA  
Sylvain Lachapelle, CA  
Stéphanie Lacharité, CA  
Nadine Lacroix, CA  
Sylvain Lacroix, CA  
Sophie Laforest, CA  
Katherine Lagacé, CA  
Audrey Lagueux, CA  
Karine Laitre, CA  
Ryan Laliberté, CA  
Bruce Lamica, CA  
Audrey Lamontagne, CA  
Pascal Lamoureux, CA  
Julie Lampron, CA

Martin Landry, CA  
Adelle Laniel, CA  
Nathalie Laprade, CA  
Luc Larkin, CA  
Josée Larocque, CA  
Cliff Latincic, CA  
Jean Eric Laurin, CA  
Magalie Lebel-Lemire, CA  
Frédéric Lebel-Lemire, CA  
Vanessa Lecompte, CA  
Julie Leduc, CA  
Marie- Claude Leduc, CA  
Vivian Wai-Man Lee, CA  
Frances Lee, CA  
Mei Chi Lee, CA  
Josée Léger, CA  
Julie Legros, CA  
Véronique Lemaire, CA  
Dany Lemaire, CA  
Geneviève Lemay, CA  
Julie Lemieux, CA  
Marcy Marina Lemieux, CA  
Marylène Lemire, CA  
Benoît Léonard, CA  
Nathalie Leroux, CA  
Annie Létourneau, CA  
Shiek Ming Leung, CA  
Shi Hong Liu, CA  
Mélanie Livernoche, CA  
Salvatore Lo Dico, CA  
Gabriel Lombardi, CA  
Gianmarco Lombardi, CA  
Jean Marc Lundy, CA  
Isabelle Magnan, CA  
Christine Mailloux, CA  
André Mainella, CA  
Jason Manel, CA  
Karine Marchand, CA  
Jean- René Marcotte, CA  
Jacqueline Marin, CA  
Julie Marineau, CA  
Jack Martin, CA  
François Masse, CA  
Lucie Massicotte, CA  
Isabelle Michaud, CA  
Nancy Michaud, CA  
David Millette, CA  
Myriam Monette, CA  
Annik Morasse, CA  
Mélanie Morel, CA

Barbara Morelli, CA  
Pascal Morissette, CA  
Marc Mulo, CA  
Christine Mutzke, CA  
Nathalie Myara, CA  
Steven Myszka, CA  
Isabelle Nadeau, CA  
Jean-François Nadeau, CA  
Marie-Claude Naud, CA  
Vo Thanh Duyen Nguyen, CA  
Marc Noël, CA  
Mario Nolet, CA  
Elyse Normandin, CA  
Antonio Ortona, CA  
Sébastien Ostiguy, CA  
Annick Ouellet, CA  
Sébastien Ouellet, CA  
Geneviève Pagé, CA  
Caroline Pageau, CA  
George Papadakis, CA  
Nancy Paquette, CA  
Isabelle Paradis, CA  
Sébastien Pelletier, CA  
Julie Péloquin, CA  
Susy Pereira, CA  
Hugo Perry, CA  
Karine Phaneuf, CA  
Anne-Marie Piché, CA  
Sandra Pilote, CA  
Yang Kee Pin Harry, CA  
Mathieu Plamondon, CA  
Francis Plourde, CA  
Brigitte Pomerleau, CA  
Céline Ponceblanc, CA  
Marie Claude Poulin, CA  
Caroline Pouliot, CA  
Sofia Ramirez, CA  
Sophie Raymond, CA  
Darren Reinblatt, CA  
Patricia Riéaume, CA  
Alexandre Riendeau, CA  
Roxanne Rinfret-Awad, CA  
Carmela Rizzo, CA  
Valérie Robinson, CA  
Michael Rodger, CA  
Angel Emmanuel Rodriguez, CA  
Mélanie Rondeau, CA  
Julie Roy, CA  
Sébastien Roy, CA  
Véronique Roy, CA

Julie Roy, CA  
Shawn Rozansky, CA  
Julien Sarkis, CA  
Patrick Savard, CA  
Marie-Josée Savard, CA  
Antonio Sebastiani, CA  
Younes Sebti, CA  
Francis Seguin, CA  
Christian Settano, CA  
Caroline Sheddler, CA  
Valerie Elyse Singer, CA  
Eric Sirosi, CA  
Michael Siwik, CA  
Meryam Smires, CA  
Benoît St-Georges, CA  
Martin St-Hilaire, CA  
Jean-François St-Pierre, CA  
Karine St-Yves, CA  
Ha Sum, CA  
Simon Tabah, CA  
Hovsep Takhmizdjian, CA  
Nathalie Tanguay, CA  
Elsa Taraboulsi, CA  
Julie Tardif, CA  
Isabelle Tardif, CA  
Alexandre Tardif, CA  
Dimitrios Tassopoulos, CA  
Karine Tendland, CA  
Isabelle Tessier, CA  
Karine Thibodeau, CA  
Isabelle Tourigny, CA  
Josée Tremblay, CA  
Carl Tremblay, CA  
Jean-Luc Tremblay, CA  
Magalie Trudeau, CA  
Francis Trudeau, CA  
Dany Trudel, CA  
Geneviève Turcotte, CA  
Hélène Turcotte, CA  
Nathalie Turcotte, CA  
Frédéric Vachon, CA  
Mathieu Vaillancourt, CA  
Éric Vaillancourt, CA  
David Valela, CA  
Lise Viel, CA  
Aggelos Vlasopoulos, CA  
Mitchell Wronsky, CA  
Chan Yip, CA

**Merci à nos  
partenaires**



**BANQUE  
NATIONALE**



**Assurance**  
Habitation et Auto



## RÉUNIONS ET CONGRÈS

# Le spa : un argument doux, moelleux et chaud pour attirer des congrès

À Tremblant, l'exfoliation au sucre d'érable rivalise avec la massothérapie

SYLVIE DUGAS  
collaboration spéciale

QUOI DE MIEUX qu'une réunion d'affaires suivie d'une détente en pleine nature ou d'un massage divin ! Devant l'engouement général des voyageurs, des complexes hôteliers du monde entier ont mis au point des « spas », ces stations thermales où une armée de masseurs pétrissent les gens stressés. Paré pour animer plusieurs centaines de congressistes, le Centre d'activités Mont-Tremblant leur propose des expériences exotiques permettant de digérer les savantes théories abordées par les conférenciers tout en s'évadant vers le bien-être corporel.

« Le spa est devenu ces dernières années une attraction touristique des lieux de villégiature tant pour les hommes que pour les femmes qui veulent se libérer du stress quotidien », atteste Sandy Abby, directrice du magazine new-yorkais *Facilities and Destinations*, distribué à plus de 1600 associations de planificateurs de réunions au Canada, aux États-Unis, au Mexique et dans les Antilles. Cette coutume européenne et asiatique a déferlé en Amérique et arrive maintenant au troisième rang des préférences des gens d'affaires, après le golf et le casino, précise Mme Abby. Selon Tourisme-Québec, la tendance actuelle est à l'aventure douce, alliant nature sauvage et confort. « À Mont-Tremblant, les spas apportent une plus-value au centre des congrès », ajoute Yannick Beaupertuis, gé-

rant des ventes du marché corporatif d'Intrawest, qui reçoit plus de 45 000 visiteurs-congressistes par année pour un séjour moyen de 2,7 nuits.

### Incitation de velours

C'est ce qui a incité Benoît Berthiaume, propriétaire du spa Le Scandinave, à importer la tradition nordique des bains scandinaves. Situé en bordure de la rivière du Diable, tout près de la station Mont-Tremblant, ce spa reçoit, été comme hiver, les baigneurs aventureux et la clientèle d'affaires. Bell Canada et plusieurs compagnies pharmaceutiques au Québec comptent parmi les clients réguliers du Scandinave, ouvert depuis 1999. Avec ses sept bassins d'eau chaude et froide, son sauna finlandais chauffé au feu de bois, son bain de vapeur norvégien et sa quarantaine de massothérapeutes certifiés, l'endroit fait partie des circuits d'activités recommandés pour les voyages de motivation ou les pauses-détente postcongrès.

En ce bel après-midi froid et ensoleillé, à - 15 degrés Celsius, votre équipe est attablée bien au chaud au Scandinave dans une salle de réunion pouvant accueillir une douzaine de personnes. Tout en mijotant votre plan d'affaires, vous jetez un regard sur la vue panoramique qui s'offre à vous : quelques chevreuils broutent aux abords de la forêt enneigée.

Une petite neige fine tombe lentement et, pourtant, dans la cour arrière du bâtiment,

vous observez des personnes marchant tranquillement en maillot de bain. Sous votre regard ahuri, elles cheminent d'une piscine d'eau fumante à une autre, d'eau glaciale. Une fois votre besogne abattue, vous conviez vos employés à faire preuve d'audace et à se jeter à l'eau, comme les anciens Vikings.

### Antidote au conférences plates

En théorie, les congressistes qui s'adonnent à cette pratique sont assurés de bien dormir et d'attaquer la journée suivante dans d'excellentes dispositions psychologiques et physiques. Sinon, ils peuvent toujours aller se relancer dans la rivière glacée entre les ateliers, si les conférenciers sont ennuyeux...

Selon la croyance populaire, les spas aident non seulement à décompresser mais renforcent le système immunitaire. « Les bains chauds ouvrent les pores de la peau et libèrent les toxines », assure Jacques Lagarde, directeur des services aux clients au Scandinave. Une fois terminée la séance des bains, qui peut s'éterniser durant trois bonnes heures, vous voici mûr pour un massage suédois. « Si les bains vous ont fait flotter dans les nuages, vous serez au septième ciel avec le massage », lance M. Lagarde. Le massage thérapeutique suédois réduit le stress et élimine les tensions musculaires, encore davantage s'il est fait sous de doux airs de jazz. Il y a aussi le « massage yoga », dérivé du yoga thaïlandais, qui consiste en des étirements assistés qui revigorent le corps. Sans

compter ce massage inspiré des techniques amérindiennes avec pierres de basalte chauffées à environ 50 degrés Celsius, qui procure une profonde décontraction.

### Variétés de massages

L'hôtel Fairmont Tremblant, situé en contrebas des pistes de ski du mont Tremblant, héberge aussi un spa appartenant à la chaîne québécoise Amerispa. Une quinzaine de massothérapeutes y font des massages de toutes sortes : avec pierres de basalte, aromathérapie, à quatre mains ou sous l'eau de pluie. Les faciaux, les exfoliations ou les enveloppements aux algues, à la lavande et à la boue comptent parmi les traitements les plus en demande. L'exfoliation au sucre d'érable Bio-Maple, une trouvaille de Kamins Dermatologique, de Pointe-Claire, est une nouveauté chez Amerispa. La massothérapeute étale un produit rugueux, le gommage, en massant vigoureusement de haut en bas. L'expérience est saisissante au début, mais bienfaisante ensuite.

L'hôtel Westin à Tremblant aura bientôt son propre spa. Il en existe d'autres au Québec, entre autres au mont Saint-Sauveur, au Château Bromont, à Montebello, au lac Delage ou au Manoir Richelieu. Mais avec son joli village piétonnier au cachet européen et son accès à une multitude d'activités sportives, Mont-Tremblant est une destination idéale pour laisser tous ses soucis au vestiaire.

# Le tourisme d'apprentissage enrichit les voyages d'affaires

SYLVIE DUGAS  
collaboration spéciale

LE TOURISME d'apprentissage est la dernière mode dans l'industrie du voyage et s'adresse principalement aux baby-boomers. Mais un nombre croissant d'entreprises choisissent aussi de programmer, durant leurs réunions d'affaires ou leurs voyages de motivation, des activités de formation en plein air qui n'ont rien à voir avec les activités de la firme mais qui stimulent les employés et favorisent la rétention du personnel.

« En Europe, on combine travail et apprentissage culturel depuis plusieurs années et le voyage est axé sur l'expérience », explique Michelle Nielson, directrice du développement à la Learning and Enrichment Travel Alliance (LETA). Cette tendance étant nouvelle en Amérique, LETA veut faire du Canada un leader dans la promotion de cette philosophie, ciblant également le marché corporatif.

Une trentaine des vendeurs les plus performants de Colliers International, une multinationale im-

mobilière commerciale, se sont donné rendez-vous à Mont-Tremblant pour une excursion en motoneige et en traîneau à chiens. « C'est une récompense, un expérience de vie inoubliable que je tiens à faire vivre à mes employés », souligne Robert McDougall, vice-président pour l'est du Canada. Les gens de Colliers ont été pilotés jusqu'ici par Whistler-Tremblant/Réunions et voyages de motivation, l'une des nombreuses compagnies canadiennes de « gestion de destination ». Venant d'Europe, d'Asie, des États-Unis, d'Amérique latine ou du Canada, les entreprises optent souvent pour les lieux de villégiature québécois, notamment Mont-Tremblant et le Manoir Richelieu.

### Concurrence raffinée

Pour attirer les groupes d'affaires, Tremblant et ses concurrents de partout au monde ont mis au point des bouquets d'activités hors-congrès, chacune pouvant influencer la décision finale d'une organisation qui magasine le lieu de son prochain congrès ou réunion. Et c'est

un argument de vente important de pouvoir distraire les conjointes ou conjoints pendant que leur tendre moitié trime.

Les cours de gastronomie sont sans nul doute la cerise sur le gâteau. À l'hôtel Fairmount, le chef Jean-Luc de la Bruère prépare devant les étudiants des menus spéciaux sur demande, telle une dégustation à l'érable de l'entrée au dessert, sollicitée par la compagnie Pfizer.

La Grappe à vins invite depuis deux ans les groupes de 25 personnes et moins à s'initier à la haute gastronomie et à déguster des vins de haut de gamme. Les employés de Bombardier, Jean Coutou ou Merck Frosst en ont déjà fait l'expérience.

Les apprentis cuistots apprennent trois fines recettes cuisinées à la poêle, qu'on leur sert ensuite. La dégustation de vins comprend trois vins de cépages différents, blancs ou rouges. « Nous montrons aux gens à reconnaître l'acidité ou l'amertume des vins », dit M. Claude Bernier, propriétaire du restaurant. « Ici, les entreprises peuvent tout trouver à proximité et les activités sont conçues sur mesure avec différents partenaires », précise Yannick Beaupertuis, gérant des ventes du marché corporatif à Tremblant. Le Centre d'activités Mont-Tremblant, qui fait affaires avec une multitude de fournisseurs indépendants, est une plaque tournante de l'offre en la matière.

### Travail d'équipe et créativité

Défi écologique, formation



Photothèque La Presse ©

**Un organisateur de courses de traîneaux à chiens pour congressistes en profite pour leur passer un message : « Sans un travail d'équipe, les chiens n'arriveraient pas à tirer le traîneau, dit André Pilon. C'est cette analogie que je tente de faire comprendre à mes clients. »**

d'équipe, cours de ski, de golf, d'auto de course, d'escalade ou de gastronomie, toutes ces occupations intéressent vivement les gens d'affaires qui veulent donner à leurs

employés l'occasion de dépasser leurs limites, de mieux se connaître et de travailler en symbiose.

André Pilon est à la tête de L'univers du chien de traîneau. Il conçoit pour les groupes corporatifs des aventures riches d'enseignement. Les clients sont soumis à des épreuves pour tester leur débrouillardise et leur esprit d'équipe. Avant de partir en promenade, il faut d'abord trouver, parmi une meute de 200 huskies, les chiens qui composent l'attelage du traîneau. Heureusement, les noms de chacun sont écrits sur les niches !

« Sans un travail d'équipe, les chiens n'arriveraient pas à tirer le traîneau, dit M. Pilon. C'est cette analogie que je tente de faire comprendre à mes clients. »

Durant l'été, d'autres exercices d'habileté sont suggérés, comme la construction d'un radeau et la traversée d'une rivière.

Training Task Group International a également mis sur pied des programmes de formation d'équipe, cultivant la créativité, la prise de décisions en commun et la résolution de conflits, ainsi que des programmes de formation en gestion et en leadership.

La vie en forêt est l'affaire de Ian Dobson, un ancien éditeur torontois qui a plaqué Rogers AT&T pour fonder à Tremblant Forest Adventures, une PME qui organise des promenades en raquettes l'hiver ou des expéditions en forêt au clair de lune estival. Une quinzaine d'activités de résolution de problèmes sont proposées, obligeant les collègues d'une même compagnie à collaborer pour se sortir du pétrin. « Certaines personnes rejetées du groupe peuvent gagner le respect de leurs collègues lorsqu'elles trouvent la solution à un problème », raconte Ian Dobson.

### Golf et course automobile

L'accrobranche, une activité lancée l'été dernier, est une course d'hébertisme censée améliorer la communication au sein d'une équipe de travail. « Les tempéraments se manifestent et les leaders se démarquent », explique Yannick Beaupertuis.

Pour les non-initiés, les leçons de ski ou de golf égayent un séjour d'affaires. À l'Académie de golf Mont-Tremblant, on peut effectuer sur place une réunion de travail en obtenant ensuite un cours de formation d'une heure pour améliorer la précision de nos coups lobés. Les cours sont offerts tant pour les experts que pour les débutants. Plusieurs zones d'apprentissage reproduisent les véritables conditions de jeu et des ordinateurs spécialisés ou des bandes vidéo permettent aux joueurs de perfectionner leur technique.

Les cours de pilotage à l'École de conduite Jim Russell attirent chaque été une foule d'Américains en quête de sensations fortes. Au Ranch du Mont-Tremblant, les leçons d'équitation peuvent durer des journées entières. Par ailleurs, les groupes d'affaires pourront s'ils le veulent se transformer en peintres. L'expérience a un petit côté IKEA : la toile qu'ont leur remet comporte un fond de ciel et mer déjà dessiné, ce qui réduit le temps requis pour qu'écluse le génie créateur de nos Monet des congrès... Car après tout, *Time is money...*

À ne pas manquer

NE MANQUEZ PAS le cahier Réunions et congrès inséré dans La Presse ce matin.

Le SALON de la

MOTO

de MONTRÉAL

2003

- Découvrez les nouveaux modèles des grands manufacturiers: motos, vêtements et accessoires.
- Rencontrez les principaux exposants et experts du monde de la moto au Québec.
- Admirez une collection de motos customs personnalisées et de motos antiques.
- Assistez aux défilés de mode «Saison 2003».
- Mesurez vos connaissances et participez aux quiz sur l'histoire et la sécurité moto.
- Relaxe à la terrasse de la Fédération motocycliste du Québec.
- Contribuez à notre clinique de sang à la mémoire de Yves-Martin Proulx.

J F M A M J J A S O N D

Capitalisez sur vos intérêts personnels.

21-22-23 février 2003

Palais des Congrès de Montréal

Heures d'ouverture:

Vendredi de 12h (midi) à 22 h.

Samedi de 10h à 22 h.

Dimanche de 10h à 17h.

Admission générale: \$9.00 (taxes incluses)

Métro Place d'Armes

www.salonmotomontreal.com

Une présentation média de

TVR

et de

CKOI 96.9 FM

3108298A

310830D

310874

Vêtements de sport Gildan inc.

Gerald H.B. Ross, Ph.D.

Conseil d'administration

M. H. Greg Chamandy, Président du conseil et chef de la direction est heureux d'annoncer la nomination de Gerald H.B. Ross, Ph.D. au conseil d'administration de Vêtements de sport Gildan.

M. Ross s'est joint à la Faculté de gestion de l'Université McGill à titre de doyen en août 2000. Auparavant, il fut fondateur et associé principal de Change Lab International, une firme de consultation spécialisée dans le développement de techniques afin d'assister les organisations à élaborer de nouvelles visions et gérer les changements dans le but de créer un avantage concurrentiel dans le marché. Au cours de sa carrière d'expert-conseil, M. Ross a travaillé auprès d'entreprises chefs de file telles que 3M, Xerox, IBM, DuPont, AT&T, Coca-Cola, Reuters et Kodak.

Parmi les nominations professorales les plus récentes, notons que M. Ross siège en tant que membre de la Faculté au Wharton International Forum Executive Program sur les questions interculturelles en gestion mondiale. Il a également participé au Programme de perfectionnement pour cadres de l'Université du Michigan.

Les Vêtements de sport Gildan inc. est une entreprise à intégration verticale du secteur de la confection et de la commercialisation de vêtements sport de qualité supérieure, destinés principalement au segment de la distribution de vêtements sport imprimés des marchés canadien, américain, européen et autres marchés internationaux. La Société confectionne et vend des T-shirts, des chandails sport et des chandails de coton molletonné de qualité supérieure, offerts dans une variété d'épaisseurs, de tailles, de couleurs et de styles. Gildan vend ses produits non imprimés; ils sont par la suite ornés de motifs ou de logos avant d'être revendus aux consommateurs.

VÊTEMENTS DE SPORT

GILDAN

ACTIVWEAR

## TECHNOBRÈVES

### Les ventes de portables ont gagné 2,4 % en 2002

CANNES — Les ventes mondiales de téléphones portables ont progressé en 2002 de 2,4 %, à 422 millions d'unités, comparativement à 412 millions un an plus tôt, selon une étude publiée hier par le cabinet américain Strategy Analytics au salon mondial du mobile 3GSM de Cannes. Il s'agit de la deuxième année consécutive de faible progression pour l'industrie du téléphone portable qui a connu des taux de croissance allant jusqu'à 60 % par année à la fin des années 1990 et en 2000.

### Motorola vise la deuxième place

CANNES — Motorola vise la deuxième place mondiale des équipementiers de réseaux mobiles et espère une amélioration globale de son marché à partir de 2004. « Il arrivera un moment où la tendance à la baisse de l'investissement productif se retournera. Nous pensons que 2004 verra une croissance modeste sur le marché des réseaux sans fil », a déclaré à Reuters Adrian Nemcek, vice-président de la division réseaux mobiles du fabricant américain, en marge du salon de la téléphonie mobile à Cannes.

### Google rachète l'éditeur de Blogger.com

NEW YORK — Le moteur de recherche sur internet Google a conclu un accord en vue d'acquérir Pyra Labs, éditeur de Blogger.com, numéro un des services de publication de weblogs, journaux intimes en ligne. La nouvelle s'est répandue après la publication, dimanche, sur le « blog » personnel du président-fondateur de Pyra Labs, Evan Williams, de l'information selon laquelle six de ses développeurs s'approprièrent à adhérer à l'équipe de Google.

### Nokia confirme

CANNES — Nokia a affirmé hier être dans les temps pour livrer ses premiers téléphones mobiles de troisième génération (3G), ce qui lui permettrait, le cas échéant, de devancer son concurrent Sony Ericsson sur le marché européen. Lors de la présentation de son combiné de nouvelle génération en septembre dernier, le premier fabricant mondial de mobiles avait indiqué qu'il serait prêt pour mars, tandis que Sony Ericsson, a fait savoir hier que ses combinés 3G ne sortiront pas avant le deuxième semestre de 2003.

### NTT veut contrer les cyberattaques

TOKYO — Le premier exploitant téléphonique japonais, Nippon Telegraph and Telephone (NTT), a fait savoir hier qu'il avait mis au point un système de protection contre les attaques informatiques inondant les serveurs. Lors d'une attaque de type « déni de service » (DDOS, ou *Distributed denial of service*), comme ce fut le cas avec le ver « Code rouge » en 2001, le virus s'en prend à un serveur informatique, envoyant des centaines d'instructions et de données, ce qui a pour effet de ralentir son fonctionnement.

### Hausse des ventes dans les semi-conducteurs

TOKYO — Les ventes mondiales d'équipement pour la fabrication de semi-conducteurs ont augmenté de 43 % en décembre par rapport au mois précédent totalisant 1,82 milliard de dollars américains, a indiqué lundi une association du secteur. Les chiffres de décembre montrent une légère hausse de 13,9 % en glissement annuel, souligne le Semiconductor Equipment and Materials International (SEMI).

### Samsung compte vendre 50 millions de mobiles

CANNES — Le sud-coréen Samsung Electronics a dit lundi qu'il s'attendait à vendre plus de 50 millions de combinés mobiles en 2003, comparativement aux 42,5 millions écoulés en 2002. « Cette année, nous devrions dépasser les 50 millions de ventes », a déclaré à Reuters San-Jin Park, directeur de la division mobiles de Samsung, en marge du salon 3GSM de la téléphonie à Cannes.

Reuters

# Les images à mille mots



ANDRÉ MONDOUX  
INNOVATIONS TECHNOS

collaboration spéciale  
mondoux@videotron.ca

Un des outils les plus en vue de la révolution de l'audiovisuel des années 1960-1970 était le projecteur à acétates. En utilisant des marqueurs effaçables sur une surface transparente, elle-même déposée sur un rétroprojecteur, il était possible d'agrandir et d'afficher un texte, un schéma ou un croquis afin de la rendre visible à un groupe d'individus. L'idée était bonne, mais non sans inconvénients : les acétates devenaient rapidement souillés et les rétroprojecteurs, plutôt lourds, étaient bien souvent confinés à un même lieu, habituellement une salle de cours ou de conférence. Une autre révolution, celle du numérique, a radicalement modifié la donne. Outre les applications maîtresses qu'étaient le traitement de texte, la base de données et le chiffrier, une autre application est rapidement devenue l'enfant chéri du monde des affaires : les logiciels de présentations graphiques.

#### Les présentations à l'ère numérique

À la base, les logiciels de présentations graphiques servent à créer des « diapositives » qui, en unissant texte et images, peuvent littéralement illustrer un propos. En reliant l'ordinateur à un projecteur numérique, les diapositives peuvent ainsi être projetées sur un

écran plus large. Les avantages de ces présentations graphiques sont indéniables : les présentations, étant sur support numérique, sont recyclables à souhait et elles peuvent incorporer d'autres contenus numériques comme du texte et des graphes.

Les logiciels de présentation graphique ont réellement pris le haut du pavé avec les blocs-notes. Grâce à ces ordinateurs portables, les présentations graphiques pouvaient en effet être effectuées n'importe où, n'importe quand. En quelques années à peine, les présentations graphiques sont devenues des outils clés dans l'arsenal des conférenciers ambulants et des représentants.

Aujourd'hui, les présentations graphiques sont plus sophistiquées et elles peuvent inclure du son, de la musique et même des clips vidéo. Généralement, les présentations graphiques servent de notes accompagnatrices et plusieurs conférenciers n'hésitent pas à distribuer aux participants une version imprimée de la présentation en guise d'aide-mémoire. Savoir créer et utiliser des présentations graphiques est à ce point important que cela fait désormais partie des connaissances de base de toute formation à vocation d'affaires. Au secondaire, les élèves sont même formés aux rudiments de PowerPoint, le logiciel de présentation graphique de Microsoft qui domine ce marché.

#### Changements à l'horizon

Les technologies évoluent et il est évident que les présentations graphiques seront influencées par les récentes innovations technologiques.

En premier lieu, il y a la montée des ordinateurs de poche qui, de plus en plus, sont munis de cartes de mémoire amovibles plus volumineuses. Il est présentement possible à un conférencier de stocker sa présentation graphique sur son ordinateur de poche et, en utilisant une petite carte vidéo qui s'insère dans la fente d'expansion de l'ordinateur de poche, de relier ce dernier au projecteur.

En quelques années à peine, les présentations graphiques sont devenues des outils clés dans l'arsenal des conférenciers ambulants et des représentants.

Le conférencier peut littéralement trimballer sa conférence audiovisuelle... dans la poche de son veston ! L'inverse est tout aussi vrai : il existe des utilitaires permettant de convertir une présentation graphique afin qu'elle puisse être visionnée sur ordinateur de poche. Avec l'actuelle popularité des ordinateurs de poche, beaucoup de conférenciers seront tentés de troquer le bloc-notes pour le plus petit ordinateur de poche.

Avec Internet, l'informatique a pris un virage qui consiste à se développer sous forme de services visant à rendre des contenus accessibles à distance. On peut facilement envisager le jour prochain où les présentations graphiques pourront inclure des liens vers des sources

distantes (base de données, sites Web, etc.) pour ainsi offrir non seulement un plus large éventail de contenus, mais aussi des données en temps réel (indices boursiers, conférences Web, etc.).

Une autre tendance consistera à intégrer les nouvelles technologies de liaison au réseau local sans fil (aussi nommées 802.11b). La norme 802.11b, de plus en plus utilisée avec les ordinateurs de poche et les blocs-notes, permet aux ordinateurs de se connecter à un réseau local sans fil (dans un rayon pouvant atteindre 100 m à l'intérieur). On peut aisément envisager une présentation où les participants, grâce à leur ordinateur doté d'un module 802.11b, pourraient télécharger sur leur appareil, automatiquement et sans fil, la présentation ou tout autre document ou fichier connexe. Le conférencier pourrait également initier un sondage auprès des participants, qui retourneraient leur réponse par leur connexion sans fil au réseau local, sondage dont les résultats pourraient être intégrés à même la présentation en cours !

Tout incite à croire que les logiciels de présentation graphique, sous l'influence de la convergence entre l'informatique et les télécommunications, deviendront plus bidirectionnels et interactifs. Du coup, ces logiciels passeront probablement de la simple « présentation » à la « communication » et ils ne perdront rien de leur pertinence, bien au contraire.

## Prévision: les ventes de PC croîtront de 4,8% au premier trimestre

Reuters

SAN JOSE, Californie — Les livraisons mondiales de micro-ordinateurs (PC) ne devraient augmenter que de 4,8 % au cours du premier trimestre de 2003 par rapport à la même période l'année dernière en raison des incertitudes sur la reprise économique globale et sur une éventuelle guerre en Irak, révèle une étude du cabinet de recherches Gartner Dataquest publiée hier.

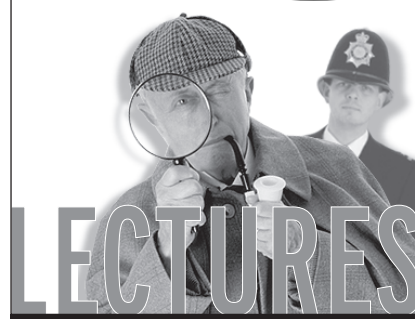
Une reprise des ventes de PC est attendue vers la fin de l'année 2003 au cours de laquelle 138,7 millions d'unités devraient trouver preneurs, soit une hausse de 7,9 % par rapport à 2002, précise Gartner dans un communiqué.

« En 2003, la confrontation États-Unis—Irak sera le facteur déterminant le rythme de la reprise économique et ce rythme influencera les ventes d'ordinateurs », y explique George Shiffler, analyste chez Gartner Dataquest.

Le marché informatique souffre depuis deux ans du ralentissement économique mondial, les entreprises réduisant leurs dépenses technologiques. Le secteur est également à la recherche de la *killer application* de nature à relancer les ventes de nouveaux ordinateurs et le renouvellement du parc informatique des sociétés qui réutilisent actuellement davantage leurs appareils puisqu'elles réduisent leurs effectifs.

#### DU CARACTÈRE!

Tous les dimanches dans **La Presse**



**VOLVO**  
pour la vie

## SI JAMAIS IL Y A UNE TEMPÊTE, VOUS POURREZ TOUJOURS PRENDRE LES PETITS CHEMINS



**1 250 \$\* d'accessoires. Maintenant de série avec les modèles à traction intégrale.** Pour une durée limitée, avec toutes les S60 AWD, V70 AWD et XC70 Cross Country 2003, vous pouvez faire installer 1 250 \$\* d'accessoires Volvo authentiques par le concessionnaire. Ajoutez à cela nos taux avantageux de crédit-bail et de financement et vous ne trouverez meilleur moment pour découvrir la traction intégrale de Volvo. Pour en savoir plus long, visitez un concessionnaire Volvo ou le site [volvocanada.com](http://volvocanada.com).

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

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

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

Laval  
**VOLVO LAVAL**  
1430, boul. St-Martin Ouest  
(450) 667-4960

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

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

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

Le PDFS pour une Volvo S60 2.5T AWD/XC70 2003 est de 43 995 \$/49 495 \$. Les accessoires illustrés (skis, boîte de transport et rails de toit) ne sont pas dans le prix. \*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 AWD 2003 (incluant groupe premium et peinture métallique): PDFS: 47 545 \$/XC70 PDFS: 49 495 \$; 549,00 \$/599,06 \$ par mois, pendant 48 mois, acompte: 2 744,99 \$/1 725 \$. Le coût total de location est de 26 352,00 \$/28 754,88 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 23 640,05 \$/26 101,40 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel et le dépôt de garanti de 650 \$/700 \$ sont dus au début de la location. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,16 par kilomètre excédentaire). Taux de location: 3,8 %/4,8 %. Frais de transport et de livraison de 1 100 \$. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. \*L'offre s'applique à toutes les Volvo S60 2.5T AWD, V70 2.5T AWD et XC70 Cross Country 2003 neuves achetées chez un concessionnaire. Volvo participant, pour une durée limitée, et inclut les accessoires installés par le concessionnaire pour une somme de 1 250 \$, installation incluse. Le client peut opter pour un crédit en argent de 750 \$, applicable à l'achat d'une S60 AWD/V70 AWD ou XC70 Cross Country au lieu de 1 250 \$ en accessoires. L'offre ne s'applique pas à la XC90 et se termine le 31 mars 2003. Taxes en sus. Certaines conditions s'appliquent. 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](http://www.volvocanada.com).

311527A

3115242

# Les livraisons des fabricants ont chuté en décembre

Reuters

**OTTAWA — Un recul prononcé du secteur des automobiles et des pièces d'autos a fait fléchir en décembre la valeur des livraisons des fabricants canadiens de 0,9 %, a indiqué hier Statistique Canada, tandis que les analystes tablaient sur une hausse.**

Les livraisons de l'industrie des véhicules automobiles ont chuté de 11,1 % pour se

chiffrer à 4,7 milliards de dollars en décembre, son cinquième déclin mensuel consécutif, a précisé l'agence gouvernementale.

Dans l'ensemble, neuf des 21 secteurs manufacturiers — esponsables de 43 % de toutes les livraisons — ont affiché une baisse en décembre, un nouveau signe de ralentissement pour l'économie canadienne à la suite de la croissance fulgurante enregistrée pendant la première moitié de 2002.

Les économistes tablaient sur une hausse moyenne de 0,4 % de l'ensemble des livraisons en décembre. Cependant, en excluant le secteur de l'automobile, la valeur des livraisons des fabricants a grimpé de 1,3 %, a noté

Statistique Canada. Malgré tout, la valeur totale des livraisons a atteint 43 milliards, un plancher pour les neuf derniers mois.

Les commandes en carnet ont reculé de 1,1 % en décembre, comparativement à des attentes moyennes de baisse de 0,2 % de la part des économistes. Il s'agit du quatrième recul mensuel consécutif des commandes en carnet, qui se chiffrent ainsi à 46 milliards — leur plus bas niveau en plus de trois ans, a indiqué Statistique Canada.

La valeur des nouvelles commandes a cédé 1,6 %, comparativement à une prévision des analystes d'un recul de 0,1 %. En excluant le secteur automobile, les nouvelles comman-

des ont grimpé de 0,6 %. La valeur des stocks a pour sa part augmenté de 0,4 % et s'est chiffrée à 63,4 milliards en décembre, un sommet de 15 mois.

La progression des stocks et un recul important des livraisons ont fait augmenter le rapport des stocks aux livraisons à son niveau le plus élevé depuis mars, soit 1,47, par rapport à 1,45 en novembre.

« Avant cette récente progression, ce rapport était resté relativement stable depuis avril, les fabricants maîtrisant le niveau de leurs stocks, et leurs livraisons augmentant modérément », a noté Statistique Canada dans son bulletin quotidien.

## GlaxoSmithKline menacée d'amende si elle cesse de vendre aux pharmacies canadiennes

d'après Bloomberg

WASHINGTON — GlaxoSmithKline, deuxième société pharmaceutique au monde, serait sujette à une amende si elle tentait de cesser de fournir des médicaments à des pharmaciens canadiens en vertu d'un projet loi américain présenté hier.

Le mois dernier, Glaxo a menacé de cesser d'approvisionner des pharmacies canadiennes qui vendent des produits de la compagnie à des prix réduits à leurs clients américains. Ces derniers sont attirés par milliers vers les pharmacies canadiennes, parce que les contrôles du gouvernement canadien sur les prix des médicaments maintiennent les prix canadiens à des niveaux moins déraisonnables qu'aux États-Unis, où les pharmaceutiques fixent les prix de leurs médicaments à leur guise.

Bernie Sanders, un représentant indépendant du Vermont, a déposé un projet de loi qui rendrait les sociétés pharmaceutiques passibles d'amendes pouvant atteindre 1 million de dollars américains si elles tentaient de stopper les ventes canadiennes à des patients américains.

M. Sanders a fait parler de lui en organisant un voyage en autobus au Canada pour permettre à ses électeurs d'acheter des médicaments à meilleurs prix. D'autres membres du Congrès l'ont imité depuis.

En règle générale, M. Sanders vote avec les démocrates dans la Chambre contrôlée par les républicains. Le projet de loi est parrainé par 33 congressistes, tant républicains que démocrates, affirme M. Sanders.

## Bombardier demandera des concessions aux syndiqués de Wichita

AP et PC

WICHITA, Kansas — L'avionneur Bombardier a prévenu les employés de l'usine de Wichita, la semaine dernière, que les coûts y sont trop élevés et qu'il pourrait en consolider les activités.

Les syndicats concernés s'attendent à ce que le groupe montréalais, maintenant sous la direction de Paul Tellier, demande des concessions au chapitre des salaires et avantages.

Il n'y a pas de consensus parmi les analystes quant à savoir laquelle des six usines du groupe est la plus vulnérable face à une consolidation.

L'an passé, Bombardier a aboli plus de 900 postes, a réduit la production et mis à pied 500 employés. L'usine, qui fabrique la gamme des Learjet, emploie maintenant 2200 personnes.

Son emplacement dans le Midwest, dans un important marché pour les avions d'affaires, la favorise naturellement. Environ 70 % du parc mondial de ce type d'appareils et 80 % de tous les Learjet en service sont ainsi en sol américain.

« Ce serait un vrai désavantage de ne pas être présent aux États-Unis », a estimé hier Richard Stoneman, de la firme Dundee Securities.

Selon lui, Bombardier ferait encore mieux sur le marché militaire avec son modèle Global Express, plus récent, en faisant faire plus de travail — dont l'assemblage final — en territoire américain.

Par ailleurs, admet l'analyste Stoneman, il est difficile de bien évaluer les usines quant à leur avenir, vu le manque de données spécifiques.

Le Canada aussi a forcément des avantages. Ainsi, la faiblesse de son dollar abaisse ses coûts de production et l'existence même d'un régime national de soins de santé réduit d'autant la partie de ces coûts que doit couvrir un employeur.

Les usines canadiennes du groupe, affirme pour sa part Richard Aboulafia, de Teal Group, profitent aussi de ce que les gouvernements fédéral et provinciaux « ont été bons avec elles ». De plus, démenager des installations s'avère généralement très coûteux.

Les usines de Montréal et de Mirabel, d'où sortent plusieurs modèles de Regional Jet, apparaissent comme les plus sûres étant donné la forte demande pour ce type d'avions.

Toutefois, à Toronto, l'usine De Havilland compte 350 ouvriers mis à pied et le personnel s'inquiète face à la baisse des commandes.

Posez vos yeux ici et sentez votre poulx augmenter



325Ci  
BMW Série 3

www.bmwmontreal.ca



Le plaisir de conduire.™

Montréal  
BMW Canbec  
4090, rue Jean-Talon Ouest  
(514) 731-7871  
www.bmwcanbec.com

Banlieue Ouest  
Automobiles Jalbert  
16710, autoroute  
Transcanadienne  
Kirkland  
(514) 695-6662  
(514) 343-3413  
www.jalbert-auto.qc.ca

BMW Laval  
2450, boul. Chomedey  
(450) 682-1212  
(514) 990-2269  
www.bmwlaival.com

Rive-Sud  
Park Avenue BMW  
Nouvelle adresse  
8400, boul. Taschereau Ouest  
Brossard (450) 445-4555  
Montréal (514) 875-4415  
www.parkavenuebmw.com



Posez maintenant vos yeux ici et voyez votre poulx revenir à la normale

Voici deux façons de vous procurer une BMW 325Ci :

À partir de  
**529 \$**  
par mois pendant 36 mois

| Comptant | Paiement |
|----------|----------|
| 5 000 \$ | 529 \$   |
| 3 000 \$ | 599 \$   |
| 0 \$     | 689 \$   |

Vous obtenez ainsi le plaisir de faire tourner rien que pour vous les 184 chevaux d'une 325Ci et de voir ainsi tous vos sens s'allumer. Vous pourrez ressentir ce que nous appelons le Contrôle dynamique de la stabilité (DSC III) et ce que vous appellerez le plaisir de conduire.

Et, pendant ce temps, pour le seul plaisir de votre intelligence, vous profitez d'une offre qui fait appel à votre gros bon sens.



Venez voir ce qu'une BMW de la Série Certifiée<sup>MC</sup> peut vous offrir. L'achat d'une BMW d'occasion est un investissement intelligent. Les BMW de la Série Certifiée<sup>MC</sup>

bonifient l'investissement avec un supplément de confort, de protection et de tranquillité d'esprit. Alors, vous voyez que votre cerveau peut être satisfait en même temps que tous vos sens.

**www.bmwcertifiee.ca**

Peu importe comment vous choisissez d'acquérir votre BMW, elles ont toutes droit à l'exceptionnel service BMW. Une telle voiture mérite les plus hauts standards de service en tout temps.

**Invitation**  
**Soirée de prière pour la paix**

en présence de l'archevêque de Montréal  
**M. Le Cardinal Jean-Claude Turcotte**  
**et de nombreux évêques et chefs religieux des Églises chrétiennes de la grande région de Montréal**

Le jeudi 20 février à 19 h 30 à  
**l'Oratoire St-Joseph du Mont-Royal**  
3800, chemin Queen Mary Montréal  
**Rens. : (514) 931-7311**

Offre valable sur le modèle 2003 325Ci neuf, manuel, en stock. Le taux de location est celui offert exclusivement par les Services financiers BMW et est disponible auprès des concessionnaires participants, conditionnellement à l'approbation du crédit. Profitez du programme de dépôt de sécurité multiple pour obtenir un taux d'intérêt encore plus avantageux. Les mensualités tiennent compte du rabais des concessionnaires participants et sont établies en fonction d'un contrat de crédit-bail à terme de 36 mois et d'un versement initial tel qu'indiqué. Le taux de location est de 7,75 %. Valeur résiduelle garantie de 24 544 \$. Des frais de 0,15 \$ le kilomètre s'appliquent sur la portion du kilométrage excédant 20 000 km par année. Premier versement et dépôt de sécurité exigés. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 31 mars 2003. Photo à titre indicatif seulement. Entretien inclus pendant 3 ans ou 60 000 km, selon les intervalles recommandés par BMW. Fret, transport, préparation, frais d'administration et taxes en sus.

## STRATÉGIE MARKETING

# La personnification d'une marque est une arme à deux tranchants



**FRANÇOIS PERREULT**  
collaboration spéciale

Quand Jean Coutu, Lise Watier, Louis Garneau, Coco Chanel et autres ont donné leur nom à l'entreprise qu'ils avaient fondée, prenaient-ils une bonne décision stratégique ? En incarnant eux-mêmes la marque qu'ils lançaient, ils en rendaient plus facile l'adhésion et l'attachement des consommateurs. Toutefois, ils fragilisaient ladite marque de par leur propre nature, en l'exposant aux contrecoups d'un faux pas ou d'une bêtise de leur part.

Un exemple ? Arrêté en 1982 et soupçonné d'avoir trempé dans une affaire de blanchiment d'argent et de trafic de drogue, John DeLorean, le concepteur de la voiture sport DeLorean, bien que lavé de tout soupçon, n'a jamais pu faire décoller son entreprise fondée l'année précédente. Ayant produit en tout moins de 10 000 exemplaires du véhicule, son seul fait d'armes fut de le mettre en vedette dans le film *Back to the Future*. Autre exemple : à l'occasion des Fêtes de cette année, en raison de la controverse entourant des allégations de délit d'initié la concernant, la reine de la création et de la transformation artisanale, Martha Stewart, a dû s'éloigner des projecteurs. Ainsi, son émission spéciale annuelle, habituellement télédiffusée à cette période, n'a pas été présentée. De plus, on ne l'a pas vue dans les publicités de Noël de Kmart, elle qui a pourtant figuré



**Martha Stewart**

dans 24 des 26 messages de sa gamme de produits depuis 1997 et qui a réalisé, seulement chez ce détaillant, des ventes de 1,5 milliard de dollars américains en 2001.

Selon Pierre Léonard, vice-président et directeur général de Graphème, division du Groupe Cossette Communication, le cas de Martha Stewart exprime bien ce qu'est la personnification d'une marque : une arme à deux tranchants. « Quand un créateur donne son identité à une marque, il en devient automatiquement le symbole de la promesse aux consommateurs. Cependant, si cet individu suscite la controverse, se met dans le pétrin ou commet un acte qui choque le public, il porte alors automatiquement ombrage à sa marque et, dans certain cas, brise le lien de confiance avec ses acheteurs, ses partenaires et ses actionnaires. C'est une situation identique à celle du recours à un porte-parole. Regardez ce qui s'est passé avec Ben Johnson en 1988. Autant les entreprises associées à lui bénéficiaient des retombées entourant sa victoire aux Jeux de Séoul, autant elles se sont éloignées lors de sa déchéance rapide. »

Mais l'inverse peut aussi se produire. Qu'on pense à l'incident cocasse de l'automne dernier, où Louis Garneau a déposé, le temps d'une photo, sa main sur l'épaule de la reine Élisabeth. « Parce que la presse a été amusée par son geste et que Louis Garneau s'est montré débonnaire, sa marque a tout de suite bénéficié d'un capital de sympathie, sans parler d'une notoriété quasi instantanée en Europe. » Toutefois, même quand un créateur mène une vie sans reproche, la marque peut subir des effets négatifs. « Qui sait ce qu'est devenu Pierre Cardin ? Moi le premier, je ne saurais le dire, indique Pierre Léonard. Cette marque n'a pas su se renouveler et s'approprier des valeurs d'innovation. À l'opposé, Chanel, plus de 30 ans après la mort de sa fondatrice, demeure une marque mondiale puissante, car elle a toujours su formuler une promesse pertinente aux consommatrices et a constamment apporté de la nouveauté dans son offre afin de demeurer contemporaine. »

Le vieillissement et la mort d'une personne n'entraînent donc pas systématiquement la dégénérescence de sa marque. « Si la marque véhicule des valeurs qui correspondent à celles des consommateurs, elle ne vieillira pas. En fait, l'âge n'a rien à y voir. Quand Picasso est décédé à 92 ans, il incarnait encore pleinement l'imagination et la création. S'il avait été une marque, il aurait encore été dans le coup », estime Pierre Léonard, qui signe d'ailleurs un texte sur la personnification des marques dans le dernier numéro du magazine spécialisé *Grafika*.

Les domaines de création comme la mode, la cuisine ainsi que les cosmétiques et parfums se prêtent naturellement à l'utilisation de l'identité d'une personne pour commercialiser une gamme de produits. « Dans ces secteurs, estime Pierre Léonard, le nom d'un individu porte des valeurs proches de celles du *star system*. C'est ce que les gens recherchent. Ils veulent le *glamour* et le prestige qui accompagnent le nom. »

Cela s'avère cependant moins naturel dans des domaines peu tapés à l'oeil, comme la pharmaceutique. Comment Pierre Léonard explique-t-il la réussite d'un Jean Coutu ? « Ici, l'entreprise a, pendant des années, bâti sur le nom plutôt que de capitaliser sur une identité connue dès le départ. La marque était un réservoir vide que l'on a rempli. Le nom Jean Coutu seul n'évoquait rien, contrairement, par exemple, à celui de Pharmaprix, où la présence du mot *prix* oriente la promesse aux acheteurs. »



Photothèque AP ©

**L'incident cocasse de l'automne dernier où Louis Garneau a déposé, le temps d'une photo, sa main sur l'épaule de la reine Élisabeth a bien servi la compagnie de M. Garneau.**



Photothèque PC ©

**L'entreprise de Jean Coutu a, pendant des années, bâti sur le nom plutôt que de capitaliser sur une identité connue dès le départ.**

## En sécurité. Loin de l'ennui.



Nul autre fabricant automobile ne peut se vanter de produire « le meilleur utilitaire sport jamais testé\* » par le Insurance Institute for Highway Safety. Nul autre fabricant ne peut prétendre offrir la puissance, la maniabilité et le luxe du X5 de BMW. Dans le monde des véhicules sport, il y a le X5 de BMW, puis il y a les aspirants.

**BMW X5**  
3.0i  
4.4i  
4.6is

www.bmw.ca  
1 800 667-6679



**Le plaisir de conduire™**

3114481A

©BMW Canada inc. « BMW », le logo BMW et « Le plaisir de conduire » sont des marques de commerce de BMW AG, utilisées sous licence par BMW Canada inc. Pour en savoir plus sur la Formation de conduite BMW, composez le 1 866 226-9723 ou rendez-vous à [www.bmw.ca](http://www.bmw.ca)  
\*Résultats établis en comparaison à tous les véhicules, incluant les utilitaires sport de série intermédiaire, soumis à des essais de choc frontal décalé par le Insurance Institute for Highway Safety (IIHS) à une vitesse de 64 km/h. Le meilleur résultat a été enregistré par le X5 2001 de BMW. Citation de 2001 utilisée avec la permission du IIHS.

# Un pirate a eu accès à 8 millions de codes de cartes de crédit

AP et PC

NEW YORK — Un individu a eu accès illégalement à 8 millions de numéros de codes de cartes de crédit — incluant Visa, MasterCard et American Express — en trouvant une faille dans la sécurité d'une compagnie qui procède aux transactions pour des commerçants. Plus de 100 000 codes de cartes de crédit appartenant à des Canadiens ont pu être volés, bien que la loi les protège contre l'utilisation frauduleuse de leurs cartes.

Visa a dit qu'il n'y avait pas eu de signe d'activité frauduleuse impliquant ces comptes en banque et que leur association surveillait la situation.

Christine Elliott, porte-parole d'American Express, a dit que tout avait été mis en place afin de déterminer si les codes des cartes de crédit étaient utilisés de manière frauduleuse. « Nous n'avons été informés d'aucune activité illégale avec ces cartes pour le moment », a-t-elle dit.

MasterCard Inc. a dit avoir été prévenu de ce problème plus tôt ce mois-ci : « Environ 8 millions de numéros de cartes de crédit, dont 2,2 millions de MasterCard, ont été impliqués dans l'incident. »

On estime que 3,4 millions de codes de cartes Visa

ont été volés, selon le porte-parole de la compagnie aux États-Unis, John Abrams. American Express n'a pas donné de chiffre précis. On ne sait pas exactement combien d'autres compagnies de cartes de crédit ont été touchées.

Environ 60 000 comptes Visa canadiens ont pu être impliqués dans l'incident, selon Kevin Wasslen, de Visa Canada. Et une porte-parole de MasterCard à Toronto, Nancy Evans, a dit qu'environ 40 000 comptes de Canadiens ont été impliqués. Mais les détenteurs de cartes Visa, MasterCard et American Express sont protégés car les transactions frauduleuses de leurs cartes de crédit ne relèvent pas de leur responsabilité.

Aucune des trois compagnies n'a identifié l'entreprise dont le système de sécurité pour les transactions bancaires a été brisé. La date exacte de l'intrusion n'a pas été précisée, on ne sait donc pas si l'incident est l'oeuvre d'un employé de la compagnie ou d'un individu extérieur. Visa a dit qu'après avoir été informé de l'incident, leur équipe contre les fraudes « a informé toutes les institutions financières fournissant des cartes de crédit et fait tout pour éviter une nouvelle intrusion à l'avenir ».

MasterCard a fait de même et a commencé son enquête.

# Reuters inscrit une perte record : 3000 postes seront surpprimés

Reuters

LONDRES — Reuters Group plc, le premier groupe mondial d'informations financières, a annoncé hier une perte nette record au titre de l'exercice 2002 et la suppression de 3000 emplois supplémentaires dans le cadre d'un plan de restructuration de trois ans.

Reuters, qui fournit des nouvelles et des données financières à sa clientèle de médias, banques, maisons de courtage et sociétés de gestion dans le monde entier, a déposé en 2002 une perte nette de 394 millions de livres sterling (950 millions CAN), la plus importante de son histoire.

Le résultat récurrent avant impôt s'établit toutefois à 89 millions de livres, dans le haut de la fourchette des attentes du marché.

Reuters s'attend à ce que son chiffre d'affaires récurrent se contracte d'au moins 9 % au cours du premier trimestre de 2003 et de « légèrement » plus au deuxième trimestre.

Le président, Tom Gloer, a toutefois prédit une marge d'exploitation de 12 % en 2003, avant charges de restructuration de l'ordre de 160 millions de livres sur cette seule année.

« Ce que j'essaie de faire, c'est de modérer Reuters de façon à ce qu'elle survive dans la rentabilité même avec un marché baissier sur une durée très longue, tout en établissant une plate-forme de croissance lorsque les marchés se retourneront », a-t-il dit à la presse, dévoilant sa stratégie « Fast Forward » visant à recentrer le groupe sur l'information financière et à l'éloigner de la technologie pure.

Le groupe, confronté à la crise la plus grave traversée par le secteur financier depuis plus de 30 ans, a par ailleurs annoncé l'acquisition pour un montant de 296 millions US au comptant de Muxtel, qui réalise les consensus de prévisions de bénéfices sur plus de 16 000 entreprises dans le monde.

Gloer a expliqué que cette acquisition était conforme à l'objectif de recentrage sur l'information financière et visait à exploiter les changements intervenant dans la banque d'affaires où se développe en particulier une pression légale pour que se développe une recherche plus indépendante.

Le cours des actions Reuters a lourdement chuté dans les premières transactions à la Bourse de Lon-

dres, affichant un recul de 7,50 %, à 1,4 livre (3,38 \$), son plus bas niveau depuis novembre 1990.

La société de Bourse Cazenove a réduit ses prévisions de bénéfice par action et de chiffre d'affaires récurrent 2003 de Reuters, ont fait savoir des opérateurs. Elle anticipe un bénéfice par action de 3,8 pence (il y a 100 pence dans une livre) au lieu de 11,1 pence et prévoit une baisse de 12 % du chiffre d'affaires récurrent.

Cazenove s'est abstenue de tout commentaire.

Reuters a pourtant dit maintenir son dividende de 10 pence l'action au titre de 2002. Les investisseurs voient dans le rendement offert par le titre Reuters, supérieur à 6 %, le principal motif de le conserver en portefeuille.

Reuters a vu sa capitalisation se contracter de près de 70 % au cours des 12 derniers mois.

Le groupe a annoncé 3000 suppressions d'emplois supplémentaires pour ramener ses effectifs totaux à 13 000 personnes dans le cadre d'un plan de restructuration à trois ans destiné à réduire ses coûts de 440 millions de livres sur une base annuelle d'ici la fin de 2005.

Le groupe estime que le montant total des charges de restructuration sur les trois prochaines années devrait atteindre 340 millions de livres sterling.

Il a déjà supprimé 2500 emplois au cours des deux dernières années, soit plus de 10 % de ses effectifs totaux, afin de protéger ses marges dans un environnement de baisse du chiffre d'affaires.

Les banques d'investissement clientes de Reuters ont éliminé au cours des deux dernières années quelque 100 000 emplois.

Le groupe a enfin indiqué qu'il n'envisageait pas de se concentrer seulement dans le conseil en technologie ni dans le développement de solutions technologiques non propriétaires.

Reuters contrôle en effet plusieurs filiales spécialisées dans les technologies de l'information, comme la plate-forme de négociations électroniques américaine Instinet ou le développeur de solutions logicielles Tibo Software Inc. Reuters détient aussi une entreprise de conseil en technologies et une coentreprise de services de télécommunications sécurisés, Radianz.

## La Presse CARRIÈRES PROFESSIONS cyberpresse.workopolis.com

### Exportation et développement Canada



#### Directeurs régionaux (hommes ou femmes) – Marchés internationaux (Asie, Amérique latine)

EDC est à la recherche de professionnels hautement motivés ayant de l'expérience en développement des affaires, pour élaborer et gérer la stratégie d'EDC concernant les marchés ciblés par les Marchés internationaux. Nous recherchons deux personnes, une pour s'occuper de l'Asie et l'autre, de l'Amérique latine.

Les titulaires seront chargés d'accroître les débouchés à l'étranger pour les exportateurs canadiens et EDC. Ils partageront leurs connaissances approfondies des marchés avec leurs collègues des équipes sectorielles et d'autres groupes d'EDC afin d'accroître les activités de la Société dans les pays visés, en accordant une attention particulière aux occasions d'affaires avec des parrains de projets et de transactions clés. De plus, ils répondront efficacement aux questions et aux demandes d'EDC relativement à son portefeuille existant, et ils aideront les clients de la Société qui souhaitent faire des affaires dans ces deux régions du globe.

Les titulaires établiront et géreront des relations stratégiques à un niveau élevé avec le secteur privé, les gouvernements, les banques commerciales et d'autres interlocuteurs pertinents des marchés internationaux visés. Ils travailleront en étroite collaboration avec d'autres directeurs régionaux afin de fournir une solide expertise des pays concernés.

Les candidats recherchés possèdent une vaste expérience du commerce international et du développement des affaires dans leur région respective, ainsi qu'une solide connaissance des marchés financiers internationaux et du milieu bancaire. Ils doivent en outre connaître à fond les marchés, les pratiques commerciales et la culture de leur région.

Ils doivent par ailleurs avoir une excellente aptitude à communiquer oralement et par écrit, connaître une ou plusieurs langues parlées à l'étranger (tout particulièrement en Asie ou en Amérique latine) et être prêts à déménager dans des marchés en émergence où EDC maintient une présence.

Cet avis pourrait être utilisé pour combler à l'avenir des postes de directeurs régionaux aux Marchés internationaux, dans d'autres régions comme l'Europe et le Moyen-Orient.

#### Vérificateur interne (hommes ou femmes) – Vérification interne et Évaluation

Les Services de vérification interne et d'évaluation d'EDC sont à la recherche d'une personne enthousiaste pour assumer deux fonctions principales à EDC. Pour assurer la direction et le Comité de vérification que les processus d'affaires d'EDC et les systèmes connexes de contrôle interne fonctionnent bien, elle devra en assurer le suivi, et elle jouera également un rôle consultatif auprès de la direction afin de l'aider dans la mise en œuvre de processus efficaces et dans la gestion des risques connexes.

Elle sera chargée de la planification, la gestion et la rédaction de rapports associés à des projets de vérification et/ou de consultation; de l'évaluation des répercussions de risques potentiels sur l'atteinte des objectifs stratégiques de la Société; et de la présentation de recommandations visant à améliorer constamment les processus. Les projets de vérification ou de consultation visent à examiner les principaux aspects des opérations, processus, pratiques, cadres de contrôle, technologies de l'information et risques commerciaux d'EDC.

Le candidat idéal est titulaire d'un baccalauréat en commerce avec un titre en comptabilité (CA, CGA, CMA) ou en vérification (CIA, CCSA, AIA). Il a au moins cinq années d'expérience en comptabilité publique, en vérification ou dans un domaine connexe, de préférence dans le secteur des services financiers. Ayant déjà réalisé efficacement des projets et des tâches dans un environnement de travail complexe, il possède des aptitudes marquées en relations interpersonnelles et a acquis des techniques d'influence lors d'animation de groupes de discussion, de gestion de projets et d'encadrement de personnel. La faculté de s'exprimer efficacement dans les deux langues officielles est un atout certain.

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale. Au palmarès des 100 meilleurs employeurs au Canada depuis deux ans, elle offre un milieu de travail stimulant et des avantages sociaux très attrayants. Les candidats doivent pouvoir légalement travailler au Canada. La personne retenue devra obtenir la cote de sécurité appropriée.

Les personnes qui aimeraient se joindre à notre équipe sont invitées à faire parvenir, en tout confidentialité, leur curriculum vitae au plus tard le 24 février, 2003 par courrier ou courriel à l'adresse suivante :

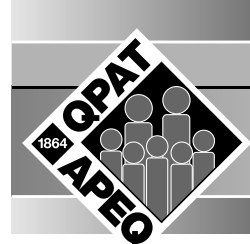
Division des ressources humaines  
Exportation et développement Canada  
151, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario) K1A 1K3  
Courriel : hrrh@edc.ca  
www.edc.ca

Nous remercions tous les postulants de leur intérêt. Toutefois, nous ne communiquerons qu'avec les candidats retenus pour une entrevue. Si vous êtes retenus, veuillez nous indiquer si des aménagements spéciaux seront nécessaires pour votre entrevue. Si vous postulez par courrier électronique ou par le site Web, veuillez NE PAS envoyer un second exemplaire de votre candidature par télécopieur ou par la poste ordinaire.

Canada



3118494A



#### L'ASSOCIATION PROVINCIALE DES ENSEIGNANTES ET ENSEIGNANTS DU QUÉBEC REMPLACEMENT – CONSEILLÈRE SYNDICALE OU CONSEILLER SYNDICAL

L'Association provinciale des enseignantes et enseignants du Québec est à la recherche d'une personne pour un remplacement de congé de maternité. Ce poste temporaire sera d'une durée d'au moins six mois. Le remplacement doit débuter le 1<sup>er</sup> avril 2003, mais l'Association se montrera flexible sur la date d'entrée en poste.

Le salaire et les avantages sociaux seront ceux en vigueur pour les conseillers syndicaux de l'Association. Malgré le moment de l'année où ce remplacement aura lieu, les enseignantes et enseignants au travail sont encouragés de soumettre leur candidature. L'Association tentera d'obtenir une libération syndicale, de la part de l'employeur, pour la candidate ou le candidat retenu.

Les tâches incluront, entre autres, l'analyse de la législation et des règlements régissant les conseils d'établissement ainsi que l'animation de sessions de formation. La candidate ou le candidat retenu travaillera aussi avec les autres membres du personnel sur divers dossiers incluant l'interprétation et l'application de la convention collective.

La candidate ou le candidat retenu devra être bilingue.

Les curriculum vitae doivent être envoyés à l'attention du directeur exécutif. La date limite pour la réception des candidatures est le 28 février 2003. Seules les candidates et les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.

L'Association provinciale des enseignantes et enseignants du Québec  
17035 boulevard Brunswick, Kirkland, QC H9H 5G6  
Téléphone: (514) 694-9777 ou 1-800-361-9870  
Télécopieur: (514) 694-0189  
Courriel: reception@qpaa-peaq.qc.ca

3118494A



## WESTCLIFF

Important gestionnaire immobilier de Montréal  
est à la recherche d'un(e)

### Coordonnateur(trice) en gestion de projets

#### Responsabilités :

- Vous agirez comme conseiller technique dans les domaines reliés à la réalisation de projets de construction, de rénovations et d'aménagement de l'édifice et de locaux pour le compte du propriétaire ;
- Vous participerez à l'élaboration de plans d'aménagement et préparerez les estimations budgétaires, les dossiers pour fins de soumission et les plans de construction ;
- Vous analyserez les soumissions et octroierez les contrats ;
- Vous effectuerez le suivi des contrats accordés aux professionnels et aux entrepreneurs ainsi que le suivi des coûts de projets, des échéanciers et de l'évolution des chantiers.

#### Exigences :

- Posséder au minimum un diplôme d'études collégiales en architecture ou en mécanique du bâtiment.
- Maîtriser le logiciel AutoCAD et l'environnement Windows.
- Posséder 3 à 5 ans d'expérience. Expérience dans le domaine de l'immobilier serait un atout.
- Bilinguisme essentiel pour ce poste.

Mandat contractuel d'un minimum de 12 mois pouvant se poursuivre pour d'autres projets.

Direction des ressources humaines  
600 boul. De Maisonneuve ouest, Bureau 2600  
Montréal, Québec H3A 3J2  
Courriel : cv@westcliff.ca

R 300

3119841



est présentement à la recherche :

#### G RANTS DE PROJETS

Minimum 3 à 5 ans d'expérience

- Préparation et estimation des coûts de projets ;
- Suivi des projets en phase de construction ;
- Capacités de planification et coordination de projets ;
- Avoir une bonne connaissance des logiciels informatiques (Word, Excel et Gescan).

#### ET TECHNICIEN EN G NIE CIVIL RESPONSABLE DE LA QUALITÉ

Le candidat recherché doit posséder une solide expérience de 3 à 5 ans dans la fabrication et le contrôle qualitatif des matériaux (granulats concassés et asphalte) ainsi que dans leur mise en œuvre. Il aura également à représenter l'entreprise auprès des laboratoires, consultants et donneurs d'ouvrage dans le dossier qualité (ISO 9002).

Veuillez vous présenter au :  
1620, Newman Crescent  
Dorval (Québec)  
ou

par télécopieur au (514) 631-1055

3119865

3119271

# La grève au Nigeria chauffe le prix du pétrole

## Après le Venezuela, l'Irak et l'hiver, un autre problème

Agence France-Presse

**NEW YORK – Les cours du brut ont progressé hier pour la sixième séance consécutive sur le marché à terme de New York, inscrivant un nouveau plus haut niveau depuis septembre 2000 alors que les opérateurs attendent des nouvelles sur l'Irak et la situation des stocks aux États-Unis.**

Le prix du brut de référence (*light sweet crude*) pour livraison rapprochée en mars a gagné 16 cents US, à 36,96 \$ US, après avoir progressé de 44 cents US, à 36,80 \$ US vendredi. Le marché était fermé lundi pour le Presidents' day.

La séance a été calme, alors que de nombreux opérateurs étaient absents en raison de chutes de neige records qui ont paralysé le nord-est des États-Unis depuis le week-end.

« On attend la prochaine information qui concernera les stocks américains, surtout ceux du mazout de chauffage », a indiqué Donald Luke, analyste de Fimat.

Les chiffres du département de l'Énergie et de l'Institut américain du pétrole (un organisme privé) seront publiés demain, soit avec un jour de retard, lundi ayant été chômé.

La semaine dernière, le département de l'Énergie avait annoncé que les stocks de pétrole étaient tombés à leur plus bas niveau depuis plus de 27 ans, à 269,8 millions de barils (Mb). Ils sont au-dessous de la cote d'alerte de 270 Mb, un niveau à partir duquel le département de l'Énergie estime que les raffineries pourraient connaître des problèmes d'approvisionnement. Toutefois, l'Institut américain du pétrole estimait que ces stocks restaient au-dessus de ce seuil, à 271,63 Mb.

Les stocks de mazout à chauffage domestique restent au-dessous du bas de la fourchette normale de fluctuation, alors que le nord-est des États-Unis connaît jusqu'à présent un hiver rude.

### Irak, principal soutien du prix

Par ailleurs, les tensions avec l'Irak restent un facteur clé de soutien des cours, même si « le marché estime avoir une ou deux semaines de répit avant une guerre », a indiqué Robert Laughlin, opérateur à la maison de courtage GNI.

Les dirigeants européens se sont mis d'accord lundi sur un texte commun sur l'Irak, soutenant la poursuite des inspections en Irak mais évoquant la possibilité d'un recours à la force en dernier ressort.

La déclaration de l'Union européenne sur l'Irak « n'a eu aucun impact sur les cours. Mais, bien évidemment, la situation (avec l'Irak) continue à soutenir le marché », a souligné Donald Luke. « Le marché restera ferme jusqu'à ce qu'elle soit résolue » d'une manière ou d'une autre, a-t-il ajouté.

Le ministre koweïtien du Pétrole par intérim, Ahmed al-Fahd al-Sabah, a laissé entendre hier que l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) pourrait abandonner son plafond de production en cas de frappe américaine contre l'Irak. « Nous entendons ici et là (...) que le plafond de production de l'OPEP (24,5 millions de barils par jour) sera abandonné dans l'éventualité d'une guerre ou d'une pénurie », a déclaré cheikh Ahmed à la télévision *Abou Dhabi*.

### Et maintenant, le Nigeria...

Au moment où on aurait penser que les choses ne pouvaient empirer, la grève à durée indéterminée déclenchée samedi par le principal syndicat pétrolier du Nigeria a soutenu les cours du brut. Le mouvement ne semble pas affecter la production de brut du pays pour le moment, mais suscite de nombreuses craintes en raison de la pénurie actuelle sur le marché.

Le Nigeria est le premier producteur de pétrole africain et le sixième exportateur au sein de l'OPEP, avec quelque 2 millions de barils par jour.

Selon Kevin Norrish, analyste à la banque Barclays Capital, « les réserves américaines (de brut et de produits distillés) devraient chuter davantage cette semaine, en raison du mauvais temps et de la grève au Nigeria, alors que la reprise de la production au Venezuela semble caler ».

# Ted Turner prend ses distances avec le monde des médias

d'après Bloomberg

**NEW YORK —** En annonçant récemment son intention de démissionner de son poste de vice-président d'AOL Time Warner, Ted Turner vient de faire un autre pas qui l'éloigne de l'industrie qu'il a contribué à révolutionner.

En fait, cet éloignement se dessinait depuis quelques années déjà. « Je ne veux pas vivre dans l'entourage de ces gens », lançait M. Turner au cours d'une entrevue en l'an 2000 à propos de la conférence annuelle de Allen & Co., à Sun Valley, en Idaho, à laquelle participaient des patrons des entreprises de médias tels Summer Redstone, chef de Viacom Inc., et Rupert Murdoch, président de News Corp.

Si Richard Parsons, PDG d'AOL Time Warner, dit s'attendre à ce que M. Turner demeure membre du conseil d'administration de la société, des personnes qui ont travaillé avec le vice-président assurent qu'il pourrait démissionner aussi de son poste d'administrateur pour poursuivre d'autres intérêts ou consacrer plus de temps à des oeuvres de bienfaisance.

« Il souhaite désespérément être le patron d'une société », explique Reese Schonfeld, qui a été le cofondateur de Cable News Network avec M. Turner en 1980.

M. Turner n'a pas rappelé les journalistes qui souhaitaient lui parler dans le cadre de cet article. Il a plutôt indiqué dans un communiqué : « J'ai consacré une bonne partie de ma vie à des intérêts philanthropiques et, plus récemment, à plusieurs entreprises éthiques. Je souhaiterais maintenant consacrer encore plus de temps, d'efforts et de ressources à ces entreprises. »

Le titre de la plus importante société de



Photothèque Reuters ©

Ted Turner

médias au monde a chuté d'environ 70 % dans les deux années depuis qu'America Online a acquis Time Warner. Cette baisse a coûté environ sept milliards de dollars américains à M. Turner. Celui-ci est le plus important investisseur particulier d'AOL Time Warner, grâce à ses 132,5 millions d'actions, qui valent maintenant environ 1,63 milliard US.

M. Turner, 64 ans, qui s'est rendu célèbre en menant son voilier à la victoire dans la course America's Cup, en achetant les Braves d'Atlanta, en défiant M. Murdoch à un match de boxe et en fondant un empire d'un milliard de dollars dans le domaine de la télé, a également souligné

dans son communiqué qu'il soutenait la direction et le conseil d'administration d'AOL Time Warner.

Mais cela ne signifie pas qu'il a toujours approuvé tout ce que cette société a fait. Dans une interview accordée à l'émission de télé de CBS *60 Minutes II*, a été diffusée le 5 février dernier, M. Turner soutient notamment que l'appui accordé à AOL en 2001 pour l'acquisition de Time Warner était « une grave erreur ».

M. Turner a réservé la majorité de ses critiques au prédécesseur de M. Parsons, Gerald Levin, ainsi qu'à Stephen Case, qui a annoncé le mois dernier qu'il allait démissionner de son poste de président de la compagnie en mai prochain.

Dans un discours prononcé au cours d'un congrès de l'industrie à Anaheim, en Californie, en novembre 2001, M. Turner a dit que M. Levin l'avait dépouillé de son autorité.

« Jerry (Levin) m'a fait une faveur, dit-il. Ça ne me plaît pas de faire partie d'une entreprise de deuxième classe. »

M. Turner, de même que le gestionnaire de portefeuille Gordon Crawford, de Capital Research & Management Co., plus important actionnaire d'AOL, blâment également M. Case pour la chute du titre d'AOL Time Warner. La semaine dernière, AOL Time Warner affichait une perte nette de 98,7 milliards US pour 2002, soit la plus importante de l'histoire des États-Unis.

Presque au même moment où il acceptait de vendre Turner Broadcasting System à Time Warner contre environ sept milliards US, M. Turner a exprimé son mécontentement quant à son rôle de vice-président. Il a déjà dit de son poste qu'il se résumait à un « titre vide de sens ».



LES GRANDS SOMMETS<sup>MD</sup>  
DES DIRIGEANTS DE LA SANTÉ

## RÉSEAUX INTÉGRÉS DE SERVICES Scénarios possibles Règles d'or Critères de réussite

Quelques-unes des personnalités qui participeront à ce débat :



Professeur Andrew Hornblow  
Chairman  
MINISTER'S HEALTH  
WORKFORCE ADVISORY  
COMMITTEE  
(NOUVELLE-ZÉLANDE)



Dr. Simon B. Sutcliffe  
Executive Director  
BRITISH COLOMBIA  
CANCER AGENCY



Jack Davis  
Président et CEO  
CALGARY REGIONAL  
HEALTH AUTHORITY



Dr. Denis R. Roy  
Directeur général  
CENTRE HOSPITALIER  
DE L'UNIVERSITÉ  
DE MONTRÉAL  
(CHUM)



Honorable Jacques Léonard  
Ex-président du Conseil du  
Trésor et ex-ministre d'État  
à la fonction publique  
CONSEIL DU TRÉSOR  
DU QUÉBEC

Dr Luc Boileau  
Président-directeur général  
RÉGIE RÉGIONALE DE LA  
SANTÉ ET DES SERVICES  
SOCIAUX DE LA  
MONTÉRÉGIE

Dr Howard Bergman  
Professeur et titulaire de la  
Chaire Dr Joseph  
Kaufmann en gériatrie  
UNIVERSITÉ MCGILL ET  
HÔPITAL GÉNÉRAL JUIF

Brian Lee Crowley  
Membre  
COMITÉ MAZANKOWSKY  
Président  
ATLANTIC INSTITUTE FOR  
MARKET STUDIES

David Levine  
Président-directeur général  
RÉGIE RÉGIONALE DE LA  
SANTÉ ET DES  
SERVICES SOCIAUX DE  
MONTRÉAL-CENTRE

Dr J. Ivan Williams  
Ex-Chief Executive  
Officer INSTITUTE FOR  
CLINICAL EVALUATIVES  
SCIENCES

Gyslaine Samson Saulnier,  
Présidente-directrice générale  
RÉGIE RÉGIONALE DE  
LA SANTÉ ET DES SERVICES  
SOCIAUX DE LAVAL

Michel Clair  
Président et  
chef de l'exploitation  
GÉNÉRALE DE  
SERVICES SANTÉ N.A. INC.

Mario Tremblay  
Directeur, unité d'affaires  
régionales du Québec  
ASTRAZENECA  
CANADA INC.

Dre Lucie Bonin  
Médecin  
Spécialiste en santé  
communautaire  
RÉGIE RÉGIONALE  
DE LA SANTÉ ET DES  
SERVICES SOCIAUX DE  
LA MAURICIE ET  
DU CENTRE DU QUÉBEC

Léonard Aucoin  
Président  
INFOVEILLE SANTÉ  
LTÉE

André Pratte  
Éditorialiste en chef  
LA PRESSE

Dr Denis Roy  
Directeur  
CENTRE DE  
COORDINATION DE  
LUTTE CONTRE LE  
CANCER AU QUÉBEC  
MINISTÈRE DE LA SANTÉ  
ET DES SERVICES  
SOCIAUX

Dr Duncan Sinclair  
Président  
ONTARIO'S HEALTH  
SERVICES RESTRUCTURING  
COMMISSION  
Professor emeritus and  
Visiting Fellow  
SCHOOL OF POLICY STUDIES  
QUEEN'S UNIVERSITY

Places limitées R.S.V.P.  
Sylvain Paradis : (514) 861-7000

Conférence le 9 avril 2003  
Ateliers optionnels le 10 avril 2003

Sous la présidence d'honneur de :

AstraZeneca

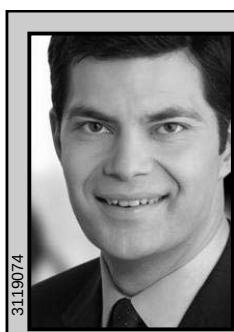
Présenté par :

PERFORM

En collaboration avec :

La Presse

Nexxlink



Association  
de l'industrie électrique  
du Québec

### DÉJEUNER CONFÉRENCE

**MONSIEUR MARIO DUMONT**  
Chef de l'Action démocratique du Québec

Date : **mercredi le 26 février 2003**

Heure : de 12 h à 14 h

Endroit : Hilton Montréal  
Bonaventure  
Salon Westmount  
1, Place Bonaventure,  
Montréal

Thème : « Quel est l'avenir réel de  
l'hydroélectricité au  
Québec? »

Coût : Membre : 65 \$  
Non-membre : 85 \$

Réservations : Madame Soraya Benchaar

Téléphone :  
(514) 281-0615 poste 21

Télécopieur :  
(514) 281-7965



Notre commanditaire  
principal

Est-il possible de s'en éloigner...  
sans y jeter un dernier coup d'œil ?

**999\$**  
PAR MOIS\*

\*Paiements mensuels basés sur un bail de  
48 mois. 16000 km par année. Transport,  
préparation et taxes en sus. Comptant de  
22 000 \$ + taxes requies. LES MODÈLES ILLUSTRÉS  
NE SONT QU'À TITRE DE RÉFÉRENCE ET PEUVENT VARIER.

**996 Carrera 2 Coupe avec roues 18" Carrera,  
tapis, et tout l'équipement standard Porsche.**



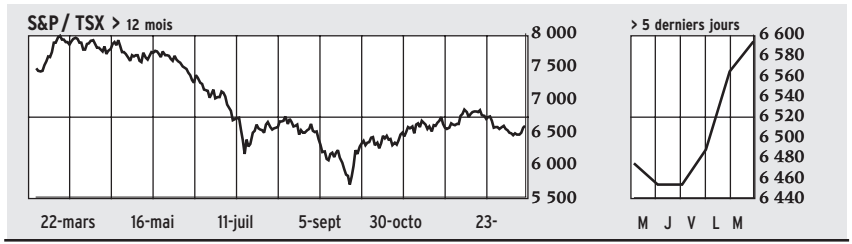
PORSCHE

**autostrasse**  
P O R S C H E

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

INVESTIR

BOURSE DE TORONTO



| HIER                   |  |          |           |     |                       |          |                |           |  |       |  |
|------------------------|--|----------|-----------|-----|-----------------------|----------|----------------|-----------|--|-------|--|
| OUVERTURE              |  | HAUT     | BAS       |     | FERMETURE             | VAR. 1 J | VAR. 1 AN      |           |  |       |  |
| 6 564,82               |  | 6 605,04 | 6 562,42  |     | 6 592,55              | 0,43 %   | -12,28 %       |           |  |       |  |
| ACTIONS NÉGOCIÉES      |  | 1 302    | GAINS     | 560 | PERTES                | 500      | INCHANGÉES     | 242       |  |       |  |
| 52 semaines            |  | HAUT     | BAS       |     | Volume                | HIER     | JOUR PRÉCÉDENT |           |  |       |  |
|                        |  | 7 992,70 | 5 678,28  |     | (millions)            | 180      | 104            |           |  |       |  |
| SOUS-INDICES           |  |          |           |     |                       |          |                |           |  |       |  |
| FERMETURE              |  |          | VARIATION |     | FERMETURE             |          |                | VARIATION |  |       |  |
| Services financiers    |  |          | 107,33    |     | Prod. consom. discr.  |          |                | 69,17     |  | -0,22 |  |
| Matériaux de base      |  |          | 118,96    |     | Services de télécom.  |          |                | 49,94     |  | 0,28  |  |
| Énergie                |  |          | 126,65    |     | Prod. consom. de base |          |                | 147,66    |  | 0,24  |  |
| Produits industriels   |  |          | 61,56     |     | Service publics       |          |                | 126,86    |  | -0,56 |  |
| Tech. de l'information |  |          | 16,83     |     | Soins de santé        |          |                | 59,15     |  | 0,21  |  |

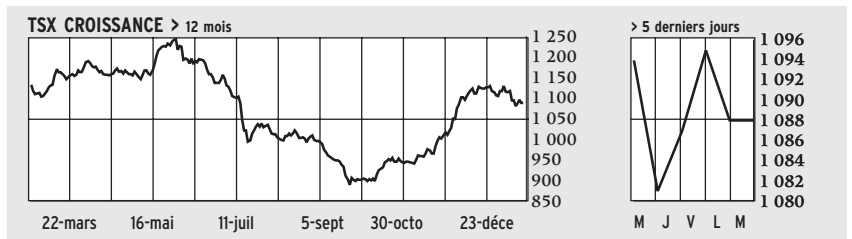
|                          |  |           |  |      |  |          |  |                     |  |      |  |
|--------------------------|--|-----------|--|------|--|----------|--|---------------------|--|------|--|
| AUTRES INDICES CANADIENS |  | FERMETURE |  | VAR. |  | VAR. (%) |  | FERMETURE           |  | VAR. |  |
| S&P/TSX 60               |  | 374,30    |  | 1,83 |  | 0,49     |  | S&P/TSX Moyen. Cap. |  | 1,50 |  |
| S&P/TSX Petites cap.     |  | 435,39    |  | 0,22 |  | 0,05     |  | DJ Can. Titans (40) |  | 5,02 |  |

|                    |  |          |  |            |  |           |  |                   |  |            |  |
|--------------------|--|----------|--|------------|--|-----------|--|-------------------|--|------------|--|
| LES 10 PLUS ACTIFS |  | VOLUME   |  | CLÔT. (\$) |  | VAR. (\$) |  | VOLUME            |  | CLÔT. (\$) |  |
|                    |  |          |  |            |  |           |  |                   |  |            |  |
| NORTEL NETWORKS    |  | 30687487 |  | 3,64       |  | -0,05     |  | ATI TECHNOLOGIES  |  | 2157050    |  |
| CANADA LIFE FINAN  |  | 5719868  |  | 42,78      |  | 0,14      |  | FIN. SUN LIFE     |  | 2123282    |  |
| MANULIFE FINANC.   |  | 5290581  |  | 37,46      |  | -0,34     |  | BARRICK GOLD CORP |  | 2121281    |  |
| CELESTICA INC      |  | 2973305  |  | 18,15      |  | 0,89      |  | BOMBARDIER/B      |  | 2093767    |  |
| BANQUE ROYALE      |  | 2385548  |  | 57,53      |  | 0,48      |  | KINROSS GOLD CORP |  | 1995706    |  |

|                      |  |         |  |            |  |          |  |                       |  |        |  |
|----------------------|--|---------|--|------------|--|----------|--|-----------------------|--|--------|--|
| TITRES GAGNANTS EN % |  | VOLUME  |  | CLÔT. (\$) |  | VAR. (%) |  | TITRES GAGNANTS EN \$ |  | VOLUME |  |
|                      |  |         |  |            |  |          |  |                       |  |        |  |
| AIR CANADA           |  | 1764064 |  | 3,45       |  | 17,35    |  | BOWATER CANADA        |  | 1556   |  |
| PROMETIC LIFE SC.    |  | 594725  |  | 2,25       |  | 12,50    |  | MAGNA INTL./A         |  | 209863 |  |
| COUNSEL CORP.        |  | 5100    |  | 2,34       |  | 12,50    |  | CP HOLDERS            |  | 6217   |  |
| DIMETHAID RES.       |  | 25050   |  | 2,24       |  | 11,44    |  | WEYERHAEUSER          |  | 3015   |  |
| WESTERN COPPER HO    |  | 136800  |  | 3,85       |  | 10,63    |  | VIVENDI UNIVERSAL     |  | 4480   |  |

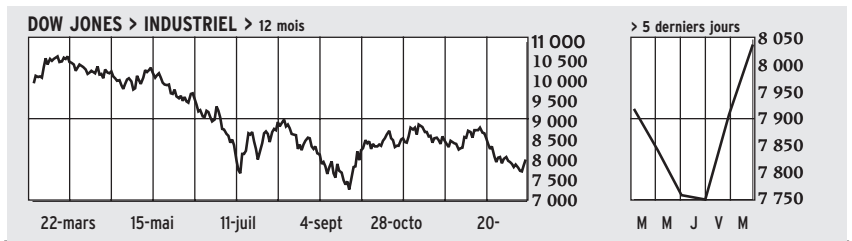
|                      |  |        |  |            |  |          |  |                       |  |        |  |
|----------------------|--|--------|--|------------|--|----------|--|-----------------------|--|--------|--|
| TITRES PERDANTS EN % |  | VOLUME |  | CLÔT. (\$) |  | VAR. (%) |  | TITRES PERDANTS EN \$ |  | VOLUME |  |
|                      |  |        |  |            |  |          |  |                       |  |        |  |
| DENNINGHOUSE INC     |  | 63671  |  | 5,05       |  | -11,40   |  | THOMSON CORP          |  | 795351 |  |
| HELIIX BIOPHARMA     |  | 2000   |  | 2,20       |  | -9,84    |  | ROYAL GOLD INC        |  | 1575   |  |
| XENOS GROUP INC      |  | 23800  |  | 2,51       |  | -8,73    |  | LAFARGE NORTH AM.     |  | 1276   |  |
| OPTIPRESS INC        |  | 1100   |  | 7,00       |  | -6,67    |  | MACDONAL DETT.        |  | 14442  |  |
| DYNAMIC OIL & GAS    |  | 14150  |  | 3,60       |  | -6,01    |  | FAIRFAX FINANCIAL     |  | 56966  |  |

BOURSE DE CROISSANCE TSX



|                   |  |          |  |          |  |            |  |          |  |                |  |
|-------------------|--|----------|--|----------|--|------------|--|----------|--|----------------|--|
| HIER              |  |          |  |          |  |            |  |          |  |                |  |
| OUVERTURE         |  | HAUT     |  | BAS      |  | FERMETURE  |  | VAR. 1 J |  | VAR. 1 AN      |  |
| 1 081,12          |  | 1 089,68 |  | 1 082,80 |  | 1 088,33   |  | 0,04%    |  | -4,58%         |  |
| ACTIONS NÉGOCIÉES |  | 929      |  | GAINS    |  | 324        |  | PERTES   |  | 346            |  |
| INCHANGÉES        |  |          |  |          |  |            |  |          |  | 259            |  |
| 52 semaines       |  | HAUT     |  | BAS      |  | Volume     |  | HIER     |  | JOUR PRÉCÉDENT |  |
|                   |  | 1 256,23 |  | 887,29   |  | (millions) |  | 41       |  | 28             |  |

NEW YORK



| HIER                         |           |           |  |                         |           |           |                |          |           |     |            |     |
|------------------------------|-----------|-----------|--|-------------------------|-----------|-----------|----------------|----------|-----------|-----|------------|-----|
| OUVERTURE                    |           | HAUT      |  | BAS                     |           | FERMETURE |                | VAR. 1 J | VAR. 1 AN |     |            |     |
| 7 909,30                     |           | 8 076,02  |  | 7 909,30                |           | 8 041,15  |                | 1,67%    | -18,80%   |     |            |     |
| ACTIONS NÉGOCIÉES            |           | 3 469     |  | GAINS                   |           | 2 384     |                | PERTES   |           | 919 | INCHANGÉES | 166 |
| 52 semaines                  | HAUT      | BAS       |  | Volume                  | HIER      |           | JOUR PRÉCÉDENT |          |           |     |            |     |
|                              | 10 673,10 | 7 197,49  |  | (millions)              | 1 185     |           | 1 366          |          |           |     |            |     |
| AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES |           |           |  |                         |           |           |                |          |           |     |            |     |
|                              | FERMETURE | VARIATION |  |                         | FERMETURE | VARIATION |                |          |           |     |            |     |
| S&P 500 composé              | 851,17    | 16,28     |  | Dow Jones serv. publics | 198,29    | 2,12      |                |          |           |     |            |     |
| S&P 100 composé              | 431,48    | 8,91      |  | AMEX composé            | 815,52    | 6,62      |                |          |           |     |            |     |
| Dow Jones transport          | 2 140,65  | 38,05     |  | Russell 2000            | 364,53    | 6,03      |                |          |           |     |            |     |

| LES 10 PLUS ACTIFS |          |            |           |                   |          |            |           |
|--------------------|----------|------------|-----------|-------------------|----------|------------|-----------|
|                    | VOLUME   | CLÔT. (\$) | VAR. (\$) |                   | VOLUME   | CLÔT. (\$) | VAR. (\$) |
| LUCENT TECHNO.     | 18999700 | 1,79       | 0,09      | AOL TIME WARNER   | 11994600 | 11,07      | 0,53      |
| EMC CORP/MASS      | 16385200 | 8,50       | 0,59      | CITIGROUP INC     | 10440000 | 33,24      | 0,30      |
| GENERAL ELECTRIC   | 15161500 | 22,91      | 0,43      | EXXON MOBIL CORP. | 10037800 | 33,75      | 0,71      |
| PFIZER INC         | 12861800 | 29,40      | 0,84      | CORNING INC       | 9808100  | 5,25       | 0,07      |
| NORTEL NETWORKS    | 12725300 | 2,41       | 0,10      | EL PASO CORP      | 9557100  | 4,05       | -0,14     |



D16

| LA PRESSE |      |              |      |     |       |     |     |         |     | MONTREAL |      |              |      |     |       |     |     |         |     | MERCREDI 19 FEVRIER 2003 |      |              |      |     |       |     |     |         |     |
|-----------|------|--------------|------|-----|-------|-----|-----|---------|-----|----------|------|--------------|------|-----|-------|-----|-----|---------|-----|--------------------------|------|--------------|------|-----|-------|-----|-----|---------|-----|
| Valuers   | Div. | Ventes (100) | Haut | Bas | Ferm. | ch. | Net | 52 sem. | Bas | Valuers  | Div. | Ventes (100) | Haut | Bas | Ferm. | ch. | Net | 52 sem. | Bas | Valuers                  | Div. | Ventes (100) | Haut | Bas | Ferm. | ch. | Net | 52 sem. | Bas |

| A - B   |      |              |      |      |       |      |         |     |         | C - M |              |       |       |       |      |         |     |         |          | N - Q        |    |       |       |       |         |       |         |      |              | R - Z |       |       |       |         |       |         |      |              |      |     |       |       |         |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |
|---------|------|--------------|------|------|-------|------|---------|-----|---------|-------|--------------|-------|-------|-------|------|---------|-----|---------|----------|--------------|----|-------|-------|-------|---------|-------|---------|------|--------------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|---------|------|--------------|------|-----|-------|-------|---------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|--|-------------|-------|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|--|
| Valuers | Div. | Ventes (100) | Ha   | Bas  | Ferm. | ch.  | 52 sem. | Bas | Valuers | Div.  | Ventes (100) | Ha    | Bas   | Ferm. | ch.  | 52 sem. | Bas | Valuers | Div.     | Ventes (100) | Ha | Bas   | Ferm. | ch.   | 52 sem. | Bas   | Valuers | Div. | Ventes (100) | Ha    | Bas   | Ferm. | ch.   | 52 sem. | Bas   | Valuers | Div. | Ventes (100) | Ha   | Bas | Ferm. | ch.   | 52 sem. | Bas  |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |  |             |       |   |       |       |       |      |       |       |  |
| Ad Opt  | 242  | 3.24         | 3.10 | 3.10 | 0.05  | 3.55 | 0.99    |     | Cargene | 192   | 10.30        | 10.13 | 10.30 | 11.95 | 7.50 |         |     |         | Harris A | 0.24         | 18 | 20.30 | 20.25 | 20.25 | 33.00   | 20.00 |         |      | Mega B       | 0.20  | 21.75 | 21.50 | 21.50 | 25.00   | 16.00 |         |      | R Split A    | 0.17 | 2   | 37.25 | 37.25 | 37.25   | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |  | R S Split A | 0.216 | 2 | 37.25 | 37.25 | 37.25 | 0.40 | 39.50 | 26.75 |  |














Obtenez

# 1,9%

DE FINANCEMENT À L'ACHAT  
JUSQU'À 36 MOIS<sup>†</sup>

PLUS

## AUCUN PAIEMENT AVANT 90 JOURS<sup>††</sup>

sur le financement à l'achat  
de toutes les Mazda neuves

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



Meilleur achat  
Carguide 2003

### Mazda Protegé SE 2003

Louez à partir de

# 179\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
COMPTANT INITIAL DE 2 100\$<sup>§</sup>

Bien équipée avec plus de 60 caractéristiques de série.

vroom-vroom



Meilleur achat  
Carguide 2003



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

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



★★★★★  
Indice de sécurité  
le plus élevé lors d'impact \*\*

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



Camionnette importée la plus  
vendue au pays depuis 16 ans.\*



Meilleur achat  
Carguide 2002



### Mazda Protegé 5 2003

Louez à partir de

# 239\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
COMPTANT INITIAL DE 2 100\$<sup>§</sup>

### Mazda MPV DX 2003

Louez à partir de

# 289\$

Ou louez à  
359\$ PAR MOIS, POUR 48 MOIS\* ET 0\$ COMPTANT

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
COMPTANT INITIAL DE 2 995\$<sup>§</sup>

### Mazda B3000 Dual Sport, cab. allongée 2003

Louez à partir de

# 289\$

OU Obtenez  
0% DE FINANCEMENT À L'ACHAT  
JUSQU'À 48 MOIS<sup>†</sup>

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
ET 0\$ COMPTANT



**PRÊT  
À ROULER**

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** Renseignez-vous sur notre remarquable garantie complète.

**ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA** Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.



# mazda

www.mazda.ca

3116988A

LOCATION  
Personnalisez  
MAZDA

PROGRAMME  
MAZDA POUR  
LES DIPLÔMÉS

### Les concessionnaires Mazda du Québec

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

\* Rapports de l'IIAMC 2001 et 2002. \*\* Indice de sécurité le plus élevé accordé par la NHTSA des É.-U., à la fois pour le conducteur et les passagers, lors de tests d'impacts frontal, latéral et arrière.

<sup>†</sup> Financement consenti aux particuliers par l'entremise de la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. Autres taux de financement disponibles. <sup>††</sup> L'offre aux particuliers de « aucun paiement avant 90 jours » s'applique au financement à l'achat sur 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 3 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 60 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 au détail des Mazda Protegé SE 2003 (modèle D4XMS38A00), des Mazda Protegé5 2003 (modèle D5TSS38A00), des Mazda MPV DX 2003 (modèle UAD2738A00), des Mazda B3000 2003 (modèle KXG533A00) et des Mazda Tribute DX 2003 (modèle WSD533A00) neufs. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 250\$ (Protegé SE), de 300\$ (Protegé5), de 350\$ (MPV, B3000 et Tribute DX) exigés. Aucun comptant initial sur la camionnette B3000 et sur la MPV DX pour l'offre à 359\$ par mois. 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 février 2003.

3116982