

# AFFAIRES

La Presse

Irwin Toy gobe Wrebbbit

Page 5

Exfo a une perte au quatrième trimestre

Page 3

|                                           |                                        |                                                |                                               |                                          |                                             |                                              |                                        |                                             |                                                           |
|-------------------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <b>TSE 300</b><br>6869,32<br>-24,92 -0,4% | <b>CDNX</b><br>2836,54<br>-21,02 -0,7% | <b>S&amp;P/TSE 60</b><br>398,44<br>-2,35 -0,6% | <b>NASDAQ CANADA</b><br>289,90<br>-4,59 -1,6% | <b>NASDAQ</b><br>1570,19<br>-35,76 -2,2% | <b>DOW JONES</b><br>9052,44<br>-15,50 -0,2% | <b>S&amp;P 500</b><br>1056,75<br>-5,69 -0,5% | <b>OR</b><br>288,90\$US<br>-3,50 -1,2% | <b>PÉTROLE</b><br>20,62 \$US<br>-0,18 -0,9% | <b>DOLLAR</b><br>63,89 CUS<br>-0,12<br>69,91 EURO<br>0,24 |
|-------------------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 10 OCTOBRE 2001

BOURSES



Photo RÉMI LEMÉE, La Presse ©  
Henri Massé, le président de la FTQ.

## Les entreprises exagèrent, croit le président de la FTQ

HÉLÈNE BARIL

DES ENTREPRISES ont profité des événements du 11 septembre pour faire plus de mises à pied que nécessaire, croit le président de la FTQ, Henri Massé. Il montre du doigt notamment Bombardier.

« Je trouve qu'on a été trop prudent chez Bombardier, qui a annoncé des milliers de mises à pied, alors que le carnet de commandes est plein », a déploré M. Massé au cours d'une entrevue à *La Presse*.

Bombardier a annoncé, il y a deux semaines, 3800 mises à pied au sein de sa division Aéronautique, dont 2000 dans la région de Montréal. L'entreprise a déjà prévu une autre réduction d'effectif en janvier 2002, de 2700 personnes, si le ralentissement actuel perdure.

« C'est trop », dit Henri Massé, en précisant que la compagnie voulait en faire davantage et que des négociations avec le syndicat ont permis de réduire le nombre de licenciements. Les syndiqués ont aussi obtenu que les heures supplémentaires soient réduites pour sauver le plus d'emplois possible. Il se fait encore des heures supplémentaires dans les usines de Bombardier, a-t-il fait savoir.

C'est vrai, a reconnu hier le porte-parole de Bombardier Aéronautique, Sylvie Gauthier. Il y en a encore et elles ne disparaîtront pas complètement parce qu'il y a toujours du travail d'urgence à réaliser, selon elle. « Mais le temps supplémentaire a été réduit au minimum dans toutes nos usines », a-t-elle assuré.

Bombardier n'est pas la seule à avoir été opportuniste, selon M. Massé. Air Canada a réussi à faire lever par Ottawa son engagement à ne pas faire de mises à pied, garantie annoncée au moment de la fusion avec Canadien en 1999, a noté le président syndical.

A cause de sa présence importante dans le secteur de l'aéronautique, la FTQ a perdu beaucoup de membres dans cette vague de mises à pied qui a touché également Air Transat, en plus de Bombardier et d'Air Canada.

La situation est peut-être conjoncturelle, mais elle risque d'empirer si on ne fait rien, croit le président de la FTQ, qui suggère une rencontre du premier ministre canadien et de ceux des provinces pour mettre au point une réaction concertée au ralentissement économique. C'est le temps, selon lui, de réaliser les grands projets d'infrastructures (routes, ponts et autres grands travaux.) « Ce qui est conjoncturel ne doit pas devenir structurel », prévient Henri Massé.

## Les Américains augmentent leur emprise sur l'industrie pétrolière canadienne

RICHARD DUPAUL

Burlington Resources, de Houston, au Texas, va acheter la société gazière Canadian Hunter Exploration, de Calgary, pour 3,3 milliards de dollars canadiens (2,1 milliards US), ajoutant à la vague récente des acquisitions américaines dans l'industrie pétrolière canadienne. Et ce mouvement, qui prend de l'ampleur depuis environ un an, n'est pas terminé, prévoient les analystes.

« En fait, on peut quasiment dire que toute l'industrie pétrolière canadienne est dans la mire des Américains », affirme Peter Lender, de la firme Research Capital, de Calgary. Selon lui, les « proies » probables incluent entre autres Rio Alto Exploration et Alberta Energy, ainsi que d'autres « cibles potentielles » comme Penn West Petroleum et PanCanadian Petroleum.

Avec l'achat de Canadian Hunter, finalement annoncé hier après plusieurs jours de rumeurs, près de la moitié de la production de pétrole et de gaz naturel au Canada — soit 48 % — se retrouve entre les mains des étrangers, selon l'Association canadienne des producteurs de pétrole (ACPP). Cela se compare à un taux de 39 % il y a à peine un an.

### MAINMISE SUR L'INDUSTRIE PÉTROLIÈRE CANADIENNE

#### Principales transactions



| Année        | Acquéreurs (pays)            | Sociétés visées (pays)         | Valeur de la transaction |
|--------------|------------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| 2001 (oct.)  | Burlington Res. (États-Unis) | Canadian Hunter Expl. (Canada) | 3,3 milliards            |
| 2001 (sept.) | Duke Energy (É.-U.)          | Westcoast Energy (Canada)      | 13,2 milliards           |
| 2001 (sept.) | Devon Energy (É.-U.)         | Anderson Exploration (Canada)  | 7,2 milliards            |
| 2001 (mai)   | Conoco (É.-U.)               | Gulf Canada (Canada)           | 9,8 milliards            |
| 2001 (mai)   | Talisman Energy (Canada)     | Petromet Resources (Canada)    | 806 millions             |
| 2001 (mars)  | Anadarko Petroleum (É.-U.)   | Berkley Petroleum (Canada)     | 1,7 milliard             |
| 2000         | Husky Oil (Canada)           | Renaissance Energy (Canada)    | 3,7 milliards            |
| 2000         | Canadian Nat. Res. (Canada)  | Ranger Oil (Canada)            | 1,0 milliard             |

On évalue à plus de 25 milliards de dollars la valeur des acquisitions américaines dans le secteur pétrolier au Canada jusqu'ici en 2001.

Malgré tout, l'ACPP ne s'in-

quiète pas outre mesure. « Ces transactions démontrent la confiance des investisseurs dans notre industrie, et cela confirme que les marchés (financiers) sont sains », a déclaré hier à *La Presse* le président

de l'ACPP, Pierre Alvarez.

Voir *PÉTROLIÈRE* en D2  
Voir aussi le texte sur l'*OPEP* en D10

## Quebecor World touchée à son tour

Sept imprimeries et entre 2000 et 2500 emplois disparaîtront

HÉLÈNE BARIL

QUEBECOR WORLD, qui était encore en mode croissance jusqu'à tout récemment, vient de freiner brusquement. L'entreprise ferme sept imprimeries aux États-Unis et en Europe, et met à pied 6 % de son effectif, soit entre 2000 et 2500 personnes.

Ce sont les événements du 11 septembre à New York qui ont changé la donne, affirme Charles Cavell, le président et chef de la direction de Quebecor World. « Bien que l'industrie de l'imprimé ait démontré tout au long de son histoire sa capacité de résister aux récessions, nous ne sommes pas à l'abri des répercussions économiques résultant de ces gestes horribles », a-t-il commenté dans un communiqué.

Quebecor World réalise la moitié de ses revenus annuels dans les quatre derniers mois de l'année et a décidé de réagir tout de suite à la baisse des dépenses publicitaires, qui ont un impact direct sur les publications qu'elle imprime.

Les dépenses publicitaires ont déjà diminué de 11 %, a précisé Tony Ross, porte-parole de l'entreprise. Quebecor World a réduit sa prévision de bénéfice par action de 15 % pour le troisième trimestre : elle passe de 58 cents à entre 45 et 50 cents. Pour l'exercice, le bénéfice par action devrait se situer à entre 1,55 \$ et 1,65 \$, plutôt qu'entre 2,05 \$ et 2,15 \$ comme prévu initialement.

Selon l'analyste Denis Ouellet, de Gestion Tal, il y a un lien presque direct entre les dépenses de consommation et les revenus de Quebecor World, qui imprime des livres et des annuaires, mais surtout des magazines comme *Time*, *Fortune* ou *Elle Québec*.

L'entreprise n'a pas voulu préci-

ser lesquelles de ses 160 imprimeries seront fermées. Elle a seulement dit qu'aucune fermeture n'est prévue au Canada. Ce sont surtout les États-Unis (80 % des mises à pied prévues) et l'Europe (20 %) qui seront touchés, a fait savoir Tony Ross.

Cette rationalisation coûtera 225 millions de dollars et la somme sera prise en compte dans les résultats du quatrième trimestre. En revanche, les mesures annoncées hier se traduiront par des économies annuelles de 45 millions et permettront à Quebecor World de maintenir une marge bénéficiaire « à deux chiffres ».

Selon le porte-parole de la compagnie, ces mesures devraient être suffisantes pour traverser la crise actuelle. Aucune autre mise à pied ou fermeture d'usine n'est prévue, a indiqué M. Ross.

Même si l'économie américaine a commencé à ralentir il y a plusieurs mois, rien ne laissait prévoir que Quebecor World serait affectée si rapidement. Coup sur coup, l'entreprise avait annoncé cet été trois acquisitions, en Europe (Hachette Filipacchi), au Mexique (Grupo Serla) et aux États-Unis (Retail Printing Corporation).

La majorité des analystes financiers qui suivent Quebecor World ont bien accueilli ces acquisitions, et se montrent optimistes pour la suite des choses. Le titre de Quebecor World avait gagné 86 cents, à 38,11 \$, à la fermeture de la Bourse de Toronto, juste avant l'annonce des mises à pied.

Quebecor World est une filiale de Quebecor inc., et la principale source de revenus du holding dirigé par Pierre Karl Péladeau. Au deuxième trimestre, Quebecor World a rapporté des revenus de 1,5 milliard et un bénéfice net de 63,2 millions.



Photo PC

Quebecor World est une filiale de Quebecor inc., et la principale source de revenus du holding dirigé par Pierre Karl Péladeau, président de Quebecor.

Ça Presse

LES PETITES ANNONCES  
9 8 7 - V E N D U

ÉCONO FLASHES

Lise Watier Cosmétiques | Coup de pouce de la Caisse

CDP MONTRÉAL Mode Investissements et CDP Hypothèques, membres de CDP Capital, investissent 3,75 millions de dollars dans Lise Watier Cosmétiques, une entreprise qui se spécialise dans la conception, la fabrication et la production de produits de maquillage, de soins et de parfums pour hommes et femmes. Ce financement a contribué à la construction du nouveau siège social de cette société à Montréal et à solidifier la base administrative afin, notamment, d'apporter le soutien voulu à sa croissance sur les marchés internationaux. Dans le but d'étendre son marché, Lise Watier a concrétisé de nouvelles ententes de distribution dans des magasins de grande surface ayant une présence à la grandeur du Canada. De plus, les nouvelles installations de Lise Watier Cosmétiques assureront le succès d'une distribution internationale et permettront de répondre plus rapidement aux besoins grandissants des marchés américain, européen, japonais et mexicain déjà établis. Fondée en 1972, l'entreprise emploie présentement près de 125 employés.

Hydro CapiTech | Un million US dans Solicore

HYDRO-QUÉBEC CapiTech a acquis une participation financière d'une valeur de un million de dollars américains dans Solicore. CapiTech détient désormais une part minoritaire des actions avec droit de vote de cette compagnie dont le siège social est situé à Lakeland, en Floride. Solicore complète ainsi une première ronde de financement de 3 millions US. Solicore est une entreprise résultant de la fusion entre Leading Edge Technologies, spécialisée dans la conception d'équipements pour les manufacturiers de batteries rechargeables, et Skylab Technology Group, détentrice de brevets portant sur l'utilisation d'un nouveau type d'électrolyte à polymère solide pour les batteries au lithium. Solicore s'est donnée comme mission de devenir un leader dans l'industrie des batteries rechargeables. Hydro-Québec Capitech, filiale d'Hydro-Québec créée en 1998, est un fonds de capital-risque corporatif qui investit dans des entreprises dont les produits technologiques et les services sont liés au domaine de l'énergie.

CIBC | Une grande ambition en Amérique du Nord

FINANCIÈRE AMICUS, la division de services bancaires électroniques de la Banque CIBC, a obtenu la permission de gérer près de 15 000 guichets automatiques aux États-Unis. Ces guichets appartenaient au Centre des cartes de crédit, qui vient de faire faillite. Financière Amicus gère actuellement plus de 8000 guichets automatiques aux États-Unis et au Canada. Selon la direction d'Amicus, ce nouveau développement constitue une autre étape majeure pour la CIBC, qui vise à devenir la plus grande banque électronique en Amérique du Nord. Financière Amicus offre ses services à près de 800 000 clients.

Merrill Lynch | Nouveau site en français

MERRILL LYNCH HSBC Canada, service d'investissement en ligne mondial, lançait hier un nouveau site Web français à l'intention de ses clients ([invest.mlhsbc.ca](http://invest.mlhsbc.ca)). MLHSBC offre aux investisseurs l'accès gratuit à des rapports de recherche sur l'investissement en titres cotés au Canada, aux États-Unis et à Hong Kong, en plus des nouvelles les plus récentes provenant de plus de 20 services d'informations financières internationaux. Enfin, pour la première fois au Canada, des nouvelles émanant des services de dépêches sont accessibles en chinois. Le nouveau site présente également les Standard & Poor's Stock Reports et un nombre illimité de cotes en temps réel provenant de la Bourse de Londres et de celle de Hong Kong.

Elliott & Page | Optimiser le contenu étranger

ELLIOTT & PAGE, gestionnaire de placements, offre un nouveau portefeuille de croissance de répartition de l'actif qui permet aux investisseurs d'augmenter le contenu étranger de leurs comptes enregistrés jusqu'à un niveau optimal de 40 %. Un rigoureux processus de sélection des gestionnaires évalue à la fois les gestionnaires internes et externes pour leur aptitude à fournir un rendement constant à des niveaux de risques appropriés et pour leur stabilité à long terme, et leur intégrité dans les placements. Le portefeuille de croissance maximale de répartition de l'actif E&P Manuvie utilise les contrats à terme liés au rendement des Fonds américains à moyenne capitalisation d'Elliott & Page pour augmenter le contenu étranger de 30% à 40 %. Le résultat final correspond à un portefeuille de croissance qui est admissible à 100 % dans les REER avec un niveau optimal de contenu étranger. Elliott & Page est une filiale à part entière du groupe d'entreprises Financière Manuvie et possède des bureaux à Toronto, Montréal, Vancouver, Waterloo, Calgary et Halifax. Elliott & Page gère un actif de plus de 40 milliards de dollars au nom d'investisseurs institutionnels et de fonds communs de placement.

CN | Place à l'intégration du Wisconsin Central

LE CANADIEN NATIONAL (CN) a clôturé hier l'acquisition de la Wisconsin Central Transportation Corporation (WC) et entrepris l'intégration progressive de l'exploitation des deux entreprises. Le WC — dorénavant la division du Wisconsin Central du CN — forme un maillon d'une grande importance stratégique dans le réseau de l'ALENA du CN, reliant Chicago et Superior, au Wisconsin, au réseau transcontinental du CN au Canada. L'un des premiers avantages de l'intégration du CN et du WC sera l'amélioration de l'acheminement du trafic de marchandises. Les représentants du marketing et des ventes du CN-WC ont commencé à communiquer avec les clients du WC pour leur expliquer la structure et le plan d'intégration du CN. Les applications de commerce électronique du WC demeureront en service à moyen terme sur le site Web du CN, à l'adresse [www.cn.ca](http://www.cn.ca). Couvrant le Canada et le centre des États-Unis, du Pacifique à l'Atlantique et jusqu'au golfe du Mexique, le réseau du CN dessert les ports de Vancouver, Prince Rupert, Montréal, Halifax, La Nouvelle-Orléans et Mobile, en Alabama : Il a des liaisons avec toutes les régions de l'Amérique du Nord.

Angiogene | Financement additionnel

ANGIOGENE a conclu un financement privé de 12 millions de dollars en appui à ses activités de recherche et de mise au point de nouvelles thérapies pour le traitement des maladies cardiovasculaires et des anévrismes cérébraux. Les investisseurs sont RBC Partenaires Capital Fonds Sciences de la Santé, chef de file de cette phase de financement, le Fonds de solidarité FTQ, Investissement Desjardins et CDP Sofinov, membre de CDP Capital, qui avait été investisseur principal et partenaire d'Innovatech du Grand Montréal lors de la première phase de financement d'Angiogene, en 1997. Le produit de ce financement servira à accélérer son programme de recherche et développement, principalement par la poursuite du développement de ses thérapies d'avant-garde pour la prévention de la resténose et le traitement d'anévrismes cérébraux, dans la foulée d'essais cliniques de phase I/II commencés en 2001.

Canada 3000 | Premier vol sans escale Canada-Inde

MALGRÉ LA ZONE de turbulence qui secoue la région de l'Afghanistan, Canada 3000 a effectué hier son vol inaugural entre le Canada et l'Inde, le premier vol commercial sans escale à relier l'Amérique du Nord à l'Inde, en 14 heures et 17 minutes. L'avion, au départ de Toronto, a effectué son périple de 12 205 kilomètres en traversant l'Atlantique en direction du sud de l'Irlande et l'Europe jusqu'à la mer Noire, avant de survoler la Turquie et l'Iran, puis de franchir le golfe Persique vers l'Inde.

Minières du Nord | Nouvelle veine d'or

MINIÈRES DU NORD, société de Montréal, vient d'identifier une nouvelle veine aurifère dans la zone Est du projet Tulawaka (Tanzanie). Cette veine est la huitième à être identifiée dans la zone Est, formant un système de veines d'orientation nord-ouest/sud-est sur plus de un kilomètre et avec une plongée prononcée vers le nord-est. À ce jour, la veine numéro 1 demeure la plus importante dans la zone Est en termes de contenu aurifère. Un nouveau programme de forage a commencé le 1<sup>er</sup> octobre avec, pour objectif, les meilleurs cibles pouvant contribuer à l'augmentation des ressources connues. Des foreuses RAB et au diamant sont actuellement en exploitation.

Pierre Bellemare

# Forte hausse des ventes de véhicules en septembre

Reuters

DETROIT — Les ventes de véhicules neufs ont progressé à un rythme très rapide aux États-Unis en septembre, profitant de crédits à taux zéro consentis par les constructeurs automobiles, a-t-on appris hier dans les milieux de l'industrie automobile.

Dans la foulée des attentats ter-

roristes du 11 septembre à New York et à Washington, General Motors (GM), Ford Motor, Chrysler et Toyota Motor ont tous revu en baisse leurs taux de crédit pour l'achat d'un véhicule.

Robert Maguire, président de l'Association américaine des concessionnaires d'automobiles, a déclaré que, d'après des responsables de GM qu'il a rencontrés, les ven-

tes du secteur ont atteint le rythme annualisé d'environ 18 millions de véhicules, le plus élevé depuis le début de l'année.

Les ventes de véhicules neufs représentent plus du cinquième des ventes au détail aux États-Unis. La plupart des constructeurs proposent des prêts à trois ans à taux zéro.

## PÉTROLIÈRE

Suite de la page D1

Selon ce Franco-Canadien natif de Trail, en Colombie-Britannique, il n'y a pas lieu de s'alarmer devant l'avance américaine car la quasi-totalité des permis d'exploitation pétrolière sont toujours la propriété des gouvernements canadiens, qui perçoivent des redevances sur la production. « La ressource nous appartient toujours », a souligné le responsable.

M. Alvarez fait également valoir que la propriété étrangère de l'industrie pétrolière est toujours moins forte que dans les secteurs minier et forestier. De plus, il souligne que les mégaprojets énergétiques actuellement en développement au large de la Nouvelle-Écosse, dont le projet gazier de l'île des Sables et le projet pétrolier Terra Nova, nécessiteront des investissements massifs de plusieurs milliards. Or, pour les réaliser, il faudra l'apport financier des étrangers « car il n'y a pas assez de capitaux au Canada », dit-il.

L'acquisition de Canadian Hunter permettra à Burlington de doubler sa production de gaz naturel au Canada. Canadian Hunter, qui détient des intérêts dans d'importantes propriétés gazières en Alberta (la région *Deep Basin*), extrait quotidiennement 430 millions de pieds cubes de gaz et une petite quantité de pétrole, soit 2700 barils.

En vertu de l'entente entre les parties, Burlington paiera un montant en argent de 53 \$ pour chacune des actions de Canadian Hunter. Cela représente une prime de 36 % par rapport au prix de clôture du titre vendredi dernier à la Bourse de Toronto. Hier, l'action de Canadian Hunter a bondi de 13,05 \$, ou 33,4 %, à 52,06 \$.

« C'est une offre extraordinaire pour les actionnaires de Canadian Hunter », a déclaré un analyste pétrolier de Calgary qui a requis l'anonymat.

Toutefois, Fadel Gheit, de la firme new-yorkaise Fahnestock & Co., croit que Burlington a payé trop

cher sa nouvelle acquisition. Les analystes font remarquer que le prix du gaz naturel a plongé de 75 % depuis son sommet d'il y a environ six mois et, même si la plupart prévoient une remontée des cours, peu d'experts entrevoient un retour à des niveaux records dans un contexte de ralentissement économique mondial.

Reste que les entreprises américaines continuent de convoiter la riche industrie pétrolière canadienne, et ce, pour diverses raisons, explique M. Lender.

Notamment, il est moins compliqué et souvent moins coûteux d'acheter un producteur que de mettre au point à grands frais un nouveau projet ou d'approfondir les réserves d'un gisement existant. Le niveau actuel très bas des taux d'intérêt aux États-Unis milite aussi en faveur d'une acquisition.

En dépit de la hausse de leurs titres en Bourse depuis un an ou deux, les sociétés canadiennes sont aussi encore relativement bon marché par rapport à leurs homologues américaines. Et la faiblesse persistante du dollar canadien ne fait qu'accroître l'attrait des producteurs d'or noir au Canada.

Depuis deux ans, une multitude de producteurs de pétrole et de gaz naturel au pays ont été rachetés par des groupes étrangers, américains pour la plupart. Le mois dernier, l'américain Devon Energy achetait Anderson Exploration, de Calgary, pour 7,2 milliards. Et tout récemment, le groupe Duke Energy, de Charlotte, en Caroline du Nord, a aussi offert d'acheter Westcoast Energy pour la rondelette somme de 13,2 milliards.

La plus belle prise dans l'industrie pétrolière canadienne serait actuellement Alberta Energy, selon les experts. Mais, pour l'obtenir, un acquéreur devra déboursier plus de 12 milliards, dit M. Lender.

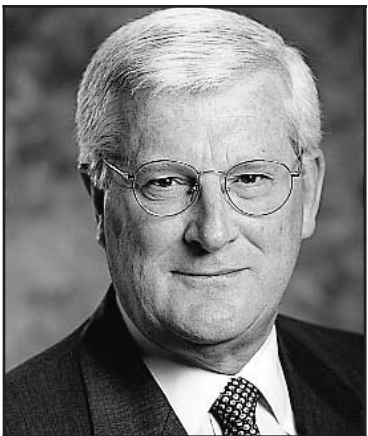
# Éclaircissement sur les taux d'intérêt des Obligations du Canada

STÉPHANIE GRAMMOND

PLACEMENT-ÉPARGNE Canada a dévoilé la semaine dernière les taux d'intérêt sur sa prochaine cu-

## AVIS DE NOMINATION

Le Conseil exécutif de l'Association des banquiers canadiens (ABC) et Monsieur Raymond J. Protti, président et chef de la direction de l'ABC, sont heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Bruce Birmingham au poste de président du Conseil exécutif.



Bruce Birmingham

Président de la Banque Scotia depuis 1995, Monsieur Birmingham est actuellement responsable des services bancaires aux particuliers et aux entreprises de la Banque Scotia, au Canada et à l'étranger et siège au conseil d'administration de plusieurs filiales canadiennes et internationales de la Banque Scotia. M. Birmingham est également actif dans la collectivité en participant aux campagnes de levée de fonds de nombreuses universités canadiennes, dont la Richard Ivey School of Business de la University of Western Ontario, la University of British Columbia et l'Université Concordia ainsi que d'autres organismes tels que le YMCA, l'Institut national canadien pour les aveugles et la University Health Network.

Natif de Montréal, Monsieur Birmingham y a fréquenté l'Université Sir George Williams. Il détient une maîtrise en administration des affaires de la University of British Columbia.

L'ABC est une association sectorielle professionnelle qui procure à ses membres, les banques à chartre canadiennes et étrangères du Canada, des services d'information, de recherche, de conseil, d'éducation et de soutien opérationnel.

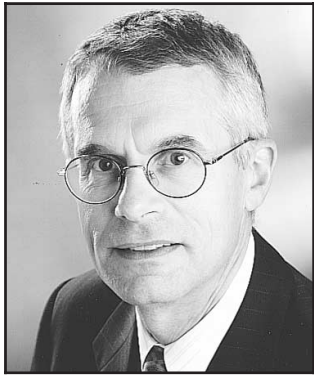


ASSOCIATION DES BANQUIERS CANADIENS  
Pour mieux se comprendre

2994507



GESTION DE PLACEMENTS  
ETERNA



Rolf Spielmann

Paul Tardif, président de Gestion de placements Eterna, a le plaisir d'annoncer la venue de Rolf Spielmann au sein de l'organisation, à titre de vice-président et gestionnaire de portefeuille, responsable du bureau de Montréal. M. Spielmann apporte à Gestion de placements Eterna une vaste expérience dans le domaine du placement et la gestion de portefeuille. Dans ses nouvelles fonctions, M. Spielmann contribuera également à l'analyse des marchés financiers et à l'élaboration des stratégies de placement.

Gestion de placements Eterna offre des services de gestion pour les portefeuilles institutionnels, caisses de retraite et fonds d'investissement ainsi que des services de gestion privée pour les particuliers, grâce à l'expertise et à la compétence de son équipe multidisciplinaire. M. Spielmann, dont les bureaux seront bientôt logés dans l'édifice Sun Life, peut être rejoint au numéro de téléphone (514) 908-6000

2994284

## AFFAIRES 700

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

**AGENTS** d'affaires, travaillez avec nous. Nous rétablissons le crédit de personnes que vous recommandez. Tél. : (514) 345-8607.

**ATELIER** d'usinage et de fabrication sous utilisé. Espace disponible pour partage de coûts. Pour détails appeler au 514-353-4196

**COMPLEXE COMMERCIAL** (RIVE-SUD)  
COMPRENANT : banque, dépanneur "Majeur" - soins médicaux - bureaux professionnels, etc.  
**REVENUS NETS AVANT FINANCEMENT 310 000 \$**  
PLUS : - terrains adjacents, prêt à construire, de 185 000 pi car.  
- projet "clinique médicale" avec plans complétés et permis  
" **CURIEUX S'ABSTENIR**

Ecrire à : La Presse Réf. 2776, C.P. 6041, succ. Centre-Ville, Montréal, Québec, H3C 3E3.

**CONDOS NEUFS**, à vendre avec revenus garantis 21 000 \$/an. Site unique, très bon investissement. 192 000 \$. 514-939-2828 #209

**PUISSANT**, détruit "bactéries néfastes". Eau, air, sol. 100% efficace. Rapide. 514 338-1402

**VOTRE CRÉDIT** est bon! Vous voulez investir dans l'immobilier avec peu/pas de comptant ? Nous avons ce qu'il vous faut. Inf. M. Gérard, 514-952-3072 10 h à 17h, lun. au ven.

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

## AVIS 800

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

**AVIS de clôture d'inventaire**  
Avis est donné que suite au décès de Irène BRISEBOIS, domiciliée au 1800 St-Jacques Ouest, Montréal, survenu le 30 septembre 2000, un inventaire des biens de la défunte a été fait par Lise Simard et Rita Simard, liquidatrices successorales, le 3 octobre 2001, devant Guy Beaulieu, notaire, à Longueuil, conformément à la loi. Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à l'étude de Guy Beaulieu, sise au 1344 des Mouettes, Longueuil.  
Rita Simard, liquidatrice

# EXFO affiche une perte

## Retour possible à la rentabilité au premier trimestre 2002

PATRICK WHITE  
Reuters

QUÉBEC — Le fournisseur québécois d'équipements de fibre optique EXFO a rapporté hier des résultats en baisse au quatrième trimestre et a indiqué que ses prévisions financières pour l'an prochain seront affectées par le ralentissement du marché des télécommunications et les contrecoups des attentats du 11 septembre contre les États-Unis.

EXFO a déclaré une perte trimestrielle de 14,2 millions de dollars américains (tous les montants qui suivent sont en dollars US), ou 25 cents US l'action, contre un gain de 3,6 millions, ou 8 cents l'action, lors du même trimestre l'an dernier. Le chiffre d'affaires d'EXFO a cependant progressé de 53 % à 35,4 millions, contre 23,1 millions lors de la même période l'an dernier.

Pour l'exercice financier 2001, les ventes ont augmenté de 104 % à 146 millions, comparativement à 71,6 millions en 2000. La société a néanmoins déclaré une perte nette de 15,3 millions, ou 29 cents l'action, contre un bénéfice net de 9,9 millions, ou 25 cents par action, l'an dernier.



Germain Lamonde, le président fondateur d'EXFO.

EXFO avait pourtant annoncé s'attendre à un bénéfice net par action entre 40 et 50 cents en 2001, avec un chiffre d'affaires variant entre 150 et 160 millions.

La perte pour 2001 comprend l'amortissement des immobilisations incorporelles et des écarts d'acquisition liés aux acquisitions ainsi que les charges non récurrentes, incluant les coûts liés à la réduction de 15 % de ses effectifs en juin et des provisions pour les installations et les actifs inutilisés.

EXFO ne prévoit pas d'autres licenciements en 2002, a-t-il été indiqué lors d'une conférence téléphonique avec des analystes. La société québécoise prévoit des ventes entre 24 et 28 millions pour le premier trimestre de 2002, et une perte ou un profit de 2 cents par action.

La compagnie s'attend à une amélioration au cours de la deuxième moitié de l'exercice financier 2002, attribuable à l'accueil d'importants nouveaux produits par le marché, aux contributions de ses acquisitions, et aux gains attendus en parts de marché en raison du positionnement accru de sa gamme de produits.

Le titre d'EXFO a terminé en baisse de 1,33 \$ à 14,24 \$ hier à la Bourse de Toronto, où il s'est négocié entre 11,74 \$ et 78,40 \$ au cours de la dernière année. Sur le NASDAQ, le titre a reculé de 57,18 cents à 9,13 \$US.

# Crédit Suisse supprime 2000 emplois

Reuters

ZURICH — Crédit Suisse Group a annoncé hier qu'il s'attendait à une perte d'environ 300 millions de francs suisses (environ 300 millions CAN) et à un résultat d'exploitation seulement à l'équilibre en raison des mauvaises conditions de marché qui ont affecté sa filiale de banque d'affaires Crédit Suisse First Boston.

CSFB, qui se retrouve en perte au niveau de l'exploitation, va supprimer environ 2000 postes dans le cadre d'un plan de réduction des coûts d'exploitation de 1 milliard américain d'ici la fin 2002.

CS, le groupe des services financiers qui comprend la deuxième banque suisse et la compagnie d'assurances Winterthur, a précisé que la perte tenait compte d'un amortissement lié à l'acquisition de la société de Bourse américaine Donaldson Lufkin & Jenrette l'année dernière.

Outre la perte d'exploitation de CSFB,

le groupe cite une baisse des bénéfices dans l'assurance, une dépréciation de 400 millions de francs sur sa participation dans Swiss Life et quelque 200 millions de provisions pour son exposition sur Swissair Group en difficultés, soit le double de ce qui était auparavant estimé.

« L'annonce de Crédit Suisse ne constitue pas vraiment une surprise et je la considère comme une occasion d'acheter si le titre descend vers les 50 francs, avec un support technique à 48 », estime un opérateur de PG Partner Bank.

À la Bourse de Zurich, CS perd 2,75 % à 52,90 francs.

La perte d'exploitation de CSFB devrait s'élever à environ 120 millions de dollars au troisième trimestre, reflet notamment des conséquences des attentats du 11 septembre contre les États-Unis.

Au troisième trimestre, les produits bruts ont diminué de quelque 20 % par rapport au deuxième trimestre.

« Les mesures que nous initions aujourd'hui servent à adapter les capacités de notre entreprise à la nouvelle donne du marché et mettre notre structure de coûts au diapason de celle de nos concurrents », commente le directeur général John Mack.

« Nous sommes ainsi amenés à prendre des décisions difficiles, d'autant plus que nous venons de vivre une tragédie qui a durement touché notre branche. Mais ces mesures sont décisives pour le succès futur de Crédit Suisse First Boston », ajoute-t-il.

L'activité assurance du groupe CS enregistrera une diminution significative de ses résultats au second semestre, en raison d'une baisse des revenus d'investissement.

Il a également comptabilisé une perte potentielle d'environ 400 millions de francs sur sa participation de 5,6 % dans Swiss Life, mais aussi des gains dans d'autres investissements financiers.

## George Weston vend des actions de Loblaw

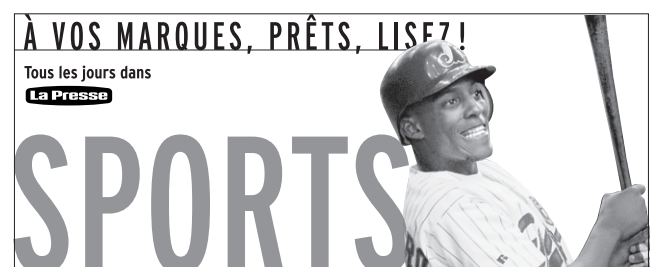
LE CONGLOMÉRAT George Weston entend vendre plus de quatre millions de ses actions de la chaîne de supermarchés Loblaw, son principal actif, afin de financer son acquisition de l'entreprise américaine Bestfoods Baking, réalisée plus tôt cette année. La participation de Weston dans Loblaw s'établit présentement à 63 %. Le conglomérat avait déjà fait part, il y a quelques mois, de son intention de vendre 5 % de ses actions dans la plus importante chaîne de supermarchés au Canada. L'acquisition de Bestfoods au prix de 2,7 milliards US, plus tôt cette année, a fait de Weston la plus importante entreprise nord-américaine de l'industrie de la boulangerie. — *Presse Canadienne*

## Robex récolte 261 305 \$

RESSOURCES ROBEX, société de Sainte-Foy, vient d'encaisser 261 305 \$ à la suite de l'exercice de bons de souscription. En effet, 576 923 actions ordinaires au prix de 34 cents et 151 515 actions ordinaires au prix de 43 cents ont été souscrites et payées le 5 octobre dernier. Ces bons de souscription accompagnaient le financement effectué en mars 2000. Les fonds seront utilisés en très grande majorité pour le développement de la propriété Diangouinté, située au Mali, en Afrique de l'Ouest. Le conseil d'administration a confié un mandat à un géologue indépendant de réputation internationale pour obtenir l'opinion requise en vertu de la norme nationale de divulgation 43-101 afin de calculer la ressource aurifère contenue dans son rapport interne. Robex espère recevoir cette opinion d'ici la fin du mois.

## Financière Mackenzie: intégration de Maxxum

LA CORPORATION Financière Mackenzie a mené à bien le plan d'intégration avec la société de services financiers Maxxum; désormais, les employés, fonds communs de placement, ventes et services à la clientèle des deux sociétés se retrouvent sous l'égide de Mackenzie. Dès aujourd'hui, les épargnants bénéficieront d'une plus grande souplesse au niveau de leur portefeuille pour la période des REER à venir. Désormais, les épargnants qui détiennent des parts de fonds Mackenzie ou Maxxum vendues par l'entremise des conseillers indépendants, peuvent choisir n'importe laquelle des gammes de fonds Mackenzie et Maxxum.



## SOYEZ DE L'ACTION grâce à Canbec



**BMW 325 2001**  
(7 600 km), bleu topaze / cuvette noire, ensemble sport, toit ouvrant, Harman Kardon, détecteur de pluie, acompte 5 500 \$ + taxes **\*575 \$/mois + taxes**

**BMW 525iA 2001**  
(2 500 km), argent / cuir gris, ensemble haut de gamme, housse à skis arrière et plus encore, acompte 8 000 \$ + taxes **\*699 \$/mois + taxes**

**BMW Z3 2001**  
(6 000 km), noir saphir / cuir rouge, sièges sport chauffants, Harman Kardon et plus encore, acompte 7 700 \$ + taxes (Bail 33 mois) **579 \$/mois + taxes**

**BMW 540iA 2001**  
(2 700 km), argent / cuir noir, détecteur de pluie, système audio avec DSP et plus encore, acompte 9 500 \$ + taxes **\*825 \$/mois + taxes**

**BMW 320i 2001**  
(7 500 km), bleu orient / cuvette beige, toit ouvrant, garnitures de bois et plus encore **33 995 \$**

**BMW 330i 2001**  
(2 800 km), argent / cuir noir, ensemble sport, sièges électriques et plus encore **53 995 \$**

**BMW 530iA 2001**  
(1 000 km), argent / cuir noir, rétroviseurs à obscurcissement auto., housse à skis, détecteur de pluie et plus encore **63 995 \$**

\*Bail de 36 mois, allocation de 48 000 km, taxes en sus

**BMW Canbec**  
4090, rue Jean-Talon Ouest, Montréal  
(514) **731-7871**  
Voyez notre site Internet : [www.bmwcanbec.com](http://www.bmwcanbec.com)

## EXECESPACE

### BUREAUX INSTANTANÉS®

100 - 275 pi car.

- Services auxiliaires complets pour le bureau.
- Très belle vue sur Montréal
- Baux souples
- Tarifs allant de 700 \$ à 1 500 \$

**CENTRE-VILLE :**  
**1155, RENÉ-LÉVESQUE O.**  
**(514) 866-5578**

**POINTE-CLAIRE**  
**(514) 697-9600**

aussi à Toronto et North York

## ARGENT DISPONIBLE

### Rapide Finance Cie Ltée

- Problème de liquidités ?
- Prêts commerciaux à court terme seulement
- Confidentialité

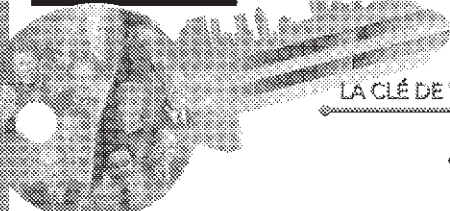
**342-4488**

Vous êtes un spécialiste dans votre domaine mais la gestion comptable vous agace? S.L.C. Nara Inc., vous aidera à donner à votre entreprise sa pleine valeur par un suivi serré de ses activités comptables.

Vous pourriez même faire croître votre entreprise en accédant à du financement que vous ne pensiez obtenir auparavant.

Tél.: (450) 621-3622

## LES DÉJEUNERS CAUSERIES 2001-2002



Soyez au rendez-vous de la plus prestigieuse tribune de Montréal



**16** Mardi  
octobre

Le Centre Sheraton

**Robert Tessier**

Président et chef de la direction  
**Gaz Métropolitain**

« Les choix énergétiques du Québec dans le contexte nord-américain »



Commanditaire principal



Commanditaire principal



Fiducie Desjardins



Commanditaire principal



FRASER MILNER CASGRAIN s.r.l.



Une société de United Technologies



Commanditaire principal



Commanditaire principal



Design graphique: Vasco

### Renseignements et réservation :

Téléphone : (514) 871-4000  
Télécopieur : (514) 871-5971  
Site transactionnel sécurisé : [www.ccmn.qc.ca/activites](http://www.ccmn.qc.ca/activites)

### Billet :

50 \$ / membre  
75 \$ / non-membre  
475 \$ / table de 10 (membres seulement)  
TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus

## Déjeuner RENCONTRE



### M. MICHEL LAVIGNE

Président et Chef de la direction - Raymond Chabot Grant Thornton

**« L'INCONTOURNABLE CHANGEMENT DU MONDE MUNICIPAL AU QUÉBEC »**

le lundi 22 octobre 2001, à 11h45

Hôtel Omni Mont-Royal

Salon Les Saisons

Membre régulier : 45 \$

Membre étudiant : 35 \$

Membre retraité : 35 \$

Non-membre : 65 \$

Table de 8 personnes : 395 \$ (taxes non comprises)

Pour réservation : (514) 282-3810



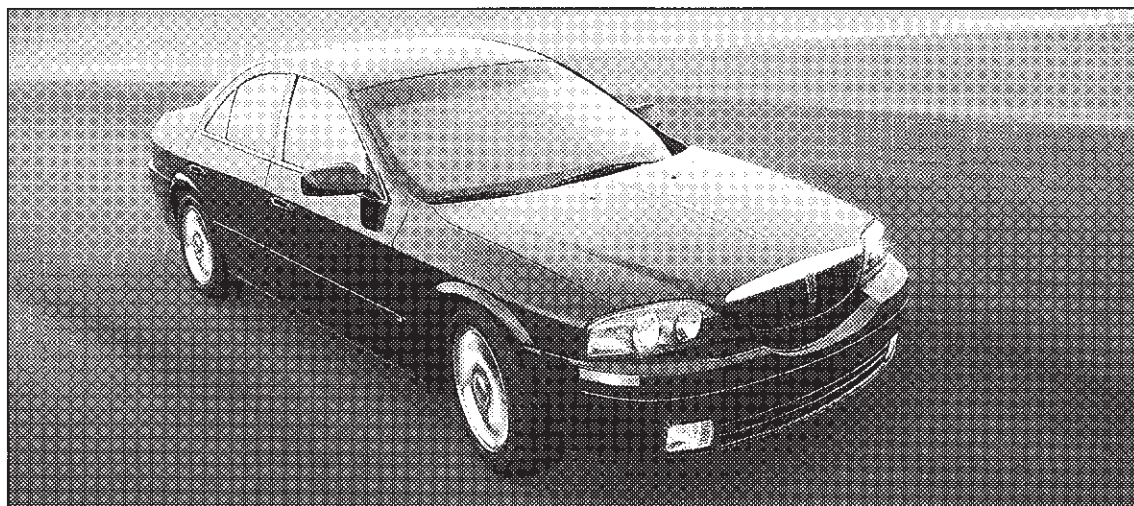
ASSOCIATION DES

DU QUÉBEC

ENTRE GENS

DE DÉCISION

Nos commanditaires



## La Lincoln LS 2002.

Définissez votre luxe.

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

**599 \$\*** Location 36 mois  
Mise de fonds de 4 995 \$  
Transport inclus



VOS CONCESSIONNAIRES FORD-LINCOLN DU QUÉBEC

\*Transport inclus. Dépôt de sécurité de 700 \$, mise de fonds et première mensualité exigés. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus. Sous réserve de l'approbation du crédit. Des frais de 0,10 \$ du kilomètre après 80 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. L'offre ne s'applique qu'aux résidents canadiens. Voyez votre concessionnaire pour obtenir tous les détails.

## L'art de bien réussir son doctorat en administraton.

L'École de gestion John-Molson est l'une des rares écoles de commerce à être accréditée par la prestigieuse AACSB, qui reconnaît ainsi la qualité de la faculté, de sa recherche et de ses programmes. La mission de l'École de gestion John-Molson est d'aider les étudiants au doctorat à devenir des personnalités marquantes dans les domaines de l'éducation et la recherche et de pouvoir affronter les défis du monde des affaires en comptabilité, en finance, en management, en marketing, en prise de décisions ou en systèmes intégrés de gestion.

Appelez pour réserver une place à la séance d'information de votre choix. Toutes les disciplines académiques sont les bienvenues.

Tel: 514.848.4149

### Séances d'information pour doctorat en administration:

1550, boul. De Maisonneuve Ouest  
GM 300 - 24, à 17:30

Mardi, le 16 octobre 2001

Lundi, le 19 novembre 2001

Courriel : phdmse@vax2.concordia.ca

www.johnmolson.concordia.ca



Bella Galperin, étudiante  
Doctorat en administration

2895340A



École de gestion  
**John-Molson**  
Université Concordia



# Les mises en chantier résidentielles régressent de 15 % au Québec

Presse Canadienne

**OTTAWA** – En septembre, au Québec, il y a eu 1540 mises en chantier résidentielles, soit 15 % de moins que les 1804 observées pour le même mois l'an dernier, indiquait hier la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

En outre, ces résultats ramènent le gain cumulatif des neuf premiers mois à 6 % par rapport à la même période en 2000, comparativement à 9 % pour la période de huit mois, à la fin d'août; la SCHL réunit ces données dans les villes de 10 000 habitants et plus au Québec.

Dans le segment des maisons, septembre a vu une hausse de 26 % comparativement à un an plus tôt, grâce surtout aux régions de Montréal et de Québec, ainsi qu'à des « avances plus modestes » du côté de Hull, Chicoutimi-Jonquière, Sherbrooke et Trois-Rivières.

Par contre, dans le segment des logements collectifs, il y a eu un recul de 42,9 %, dû surtout au fait qu'en septembre 2000, à Montréal, la construction d'un ensemble de plus de 400 unités a été amorcée, « plaçant la barre haute pour (...) le mois dernier », explique la société d'État.

Outre la région métropolitaine, celle de Québec a aussi contribué au recul général des logements collectifs en septembre.

|                       | 2000          | 2001          | Variat.<br>en % |
|-----------------------|---------------|---------------|-----------------|
| <b>Atlantique:</b>    | <b>657</b>    | <b>625</b>    | <b>-5</b>       |
| Halifax               | 124           | 134           | 8               |
| <b>Québec:</b>        | <b>1804</b>   | <b>1516</b>   | <b>-16</b>      |
| Chicoutimi-Jonq.      | 19            | 32            | 68              |
| Montréal              | 1256          | 842           | -33             |
| Hull                  | 92            | 141           | 53              |
| Québec                | 205           | 220           | 7               |
| Sherbrooke            | 19            | 35            | 84              |
| Trois-Rivières        | 44            | 36            | -18             |
| <b>Ontario:</b>       | <b>6346</b>   | <b>5877</b>   | <b>-7</b>       |
| Toronto               | 3733          | 3122          | -16             |
| <b>Prairies:</b>      | <b>2313</b>   | <b>2557</b>   | <b>11</b>       |
| Calgary               | 924           | 957           | 4               |
| <b>Colombie-Brit.</b> | <b>1318</b>   | <b>1416</b>   | <b>11</b>       |
| Vancouver             | 826           | 952           | 15              |
| <b>Total - Canada</b> | <b>12 438</b> | <b>12 035</b> | <b>-3</b>       |

Source: SCHL

PC



## Allez! Parlez tout en restant branché.

Avec l'accès Internet Haute Vitesse d'affaires, vous ne monopolisez plus votre ligne téléphonique. Vous pouvez ainsi parler à votre client en même temps que vous lui envoyez un dossier. Profitez-en pour visiter le portail d'affaires **BellZinc.ca**

Accès Internet Haute Vitesse d'affaires  
**1<sup>er</sup> mois gratuit**

Pour en savoir plus:

**1 866 514-9999**

[www.bell.ca/promoHV3](http://www.bell.ca/promoHV3)

allez-y



Certaines conditions s'appliquent. Disponible là où la technologie le permet. Offre en vigueur jusqu'au 31 décembre 2001. Tarif sujet à changement sans préavis. BellZinc.ca est une marque de commerce de Bell Canada.

2875427

# Irwin Toy achète Wrebbbit



M. Paul E. Gallant, le concepteur des casse-tête en trois dimensions, et une de ses oeuvres, en 1998.

ARIANE KROL

LE FABRICANT de casse-tête tridimensionnels Wrebbbit, de Saint-Laurent, vient de passer dans le coffre à jouets de la société ontarienne Irwin Toy, qui veut assurer la croissance de ses ventes aux États-Unis.

« On fait affaire avec les mêmes clients, on a une force de vente aux États-Unis qu'on va mettre à la disposition de Wrebbbit », a résumé le président et chef de la direction de Irwin, Jean-René Halde, en entrevue téléphonique depuis Toronto.

Toutefois, Wrebbbit demeure en terrain québécois, dans tous les sens du terme. Les activités de fabrication et de recherche et développement seront maintenues à Saint-Laurent. Paul Gallant, le président fondateur de l'entreprise et inventeur du Puzz-3D, a signé un contrat à long terme pour rester à la tête de l'entreprise. Et Irwin Toy, un fabricant ontarien fondé en 1926, est dirigée depuis peu par un Québécois, Jean-René Halde, un ancien président de Culinar.

Le montant de la transaction entre les deux entreprises à capital fermé n'a pas été divulgué.

« Toutes les opérations de Wrebbbit deviennent une division de Irwin Toy, qui a acheté des éléments d'actif comme l'inventaire, le fonds de commerce, l'usine, les équipe-

ments. J'ai gardé d'autres actifs comme les édifices et les brevets », a indiqué Paul Gallant en entrevue téléphonique hier après-midi.

Le Fonds de solidarité FTQ, qui a investi 7 millions de dollars en octobre 2000, récupérera ses billes dans moins d'un an, tout comme Investissement Québec, précise Paul Gallant.

Cette transaction est la dernière pièce du puzzle financier de Wrebbbit, une société qui a vu le jour il y a 10 ans et frôlé la faillite il y a un an et demi.

Entreprise chouchoy au Québec, Wrebbbit a joui d'une croissance soutenue jusqu'en 1999, année où elle a connu une saison des Fêtes désastreuse. Six mois plus tard, elle se place sous la protection de la Loi sur l'insolvabilité et la faillite. En juillet 2000, les créanciers acceptent une proposition de relance qui leur permet de récupérer 22 % de leur dû. Le Fonds de solidarité et Investissement Québec deviennent alors investisseurs.

Paul Gallant a commencé à discuter avec Irwin en juin dernier. « J'ai proposé à M. Halde de fabriquer certains produits pour lui, il a commencé à s'intéresser à la compagnie », raconte-t-il.

Depuis la rupture de son contrat avec Hasbro, il y a un an et demi, Wrebbbit n'avait plus de distributeur dans les grands chaînes améri-

caines et devait se contenter du circuit des boutiques spécialisées. « Il y avait un trou », reconnaît Paul Gallant. Un trou que Irwin a déjà commencé à combler en aidant Wrebbbit à obtenir un premier contrat pour 96 000 Perfalock, le nouveau modèle de casse-tête de Wrebbbit, chez Wal-Mart aux États-Unis. « Nous avons 140 employés depuis la semaine dernière et dans quelques semaines nous serons 160 parce que nous allons ouvrir un nouveau quart de travail », précise Paul Gallant.

Il veut toujours convaincre Irwin de lui confier la fabrication de certains jouets actuellement produits en Asie, notamment des casse-tête et des jeux de société, ce qui pourrait faire augmenter le nombre d'employés à plus de 200 d'ici un an.

Jusqu'au début de cette année, Irwin Toy était une entreprise familiale cotée en Bourse de Toronto. En mars, elle a été rachetée par Livgroup Investments, dont le principal actionnaire est le financier ontarien Richard W. Ivey.

L'entreprise prévoit réaliser de 150 à 160 millions de dollars de ventes cette année, les deux tiers aux États-Unis. Wrebbbit s'attend à un chiffre d'affaires de 16 millions pour son année financière qui se terminera le 31 mars, avec 65 % de ses ventes aux États-Unis.

# Le blanchiment à l'avant-scène de la lutte antiterrorisme

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE  
ANALYSE

La lutte contre le blanchiment de l'argent est le quatrième volet de la guerre contre le terrorisme, après les actions militaires, la diplomatie et les activités clandestines.

Lors de leur réunion à Washington, les ministres des Finances du G7 ont décidé de convoquer pour la fin du mois une séance plénière extraordinaire du Groupe d'action financière sur le blanchiment des capitaux (GAFI), un organisme comprenant 29 pays, mis sur pied par l'OCDE. À l'origine, il était surtout préoccupé par les sommes énormes provenant du trafic de la drogue qui transitaient par les centres financiers. Il pourrait maintenant servir à intercepter les fonds destinés à financer le terrorisme ou à identifier les unités qui composent une organisation terroriste.

La tâche est loin d'être facile. Au fur et à mesure qu'on parvient à imposer des règles plus strictes aux centres bancaires offshore, comme les Îles Cayman ou les îles Anglo-Normandes, et d'obtenir des banques qui pratiquent un secret bancaire rigoureux, comme en Suisse, qu'elles respectent scrupuleusement la règle voulant que le banquier connaisse son client et ses activités, de nouvelles voies détournées se développent.

Les recommandations du G7, dont débattait le GAFI, consistent surtout à adapter les méthodes utilisées contre le trafic de la drogue à la lutte contre le terrorisme. Dans le premier cas, en effet, il s'agit de donner une apparence licite aux fonds issus d'activités criminelles et, dans le second, de financer des activités criminelles avec des fonds recueillis de façon légale par des charités. Une idée qui sera débattue à Washington et qui a de bonnes chances d'être adoptée est d'obliger les banques à rapporter les transactions qui pourraient être reliées au terrorisme.

Un exemple récent illustre bien les diffi-

cultés auxquelles s'exposent le GAFI et ceux qui veulent lutter contre le blanchiment de l'argent à l'échelle nationale. La semaine dernière, le ministre allemand des Finances, Hans Eichel, a proposé une série de mesures dans le cadre de la campagne internationale qui a suivi le 11 septembre. À cause des particularités du fédéralisme allemand, il a proposé la création d'un fichier central de tous les comptes en banque en Allemagne et d'une centrale d'intelligence financière sur le blanchiment de l'argent.

Il a défendu ce projet comme étant le seul moyen d'atteindre un niveau élevé d'échange d'informations à l'échelle internationale. Il a aussi proposé une surveillance accrue des comptes en banque, des compagnies d'assurances et de réassurance et des transactions d'initiés, et une limitation des ventes à découvert. Le projet a suscité un tollé auprès des banques, des partis d'opposition et des groupes qui s'opposent à la collecte arbitraire de renseignements personnels.

L'adoption de mesures extrêmes contre le blanchiment de l'argent n'est pas nécessaire-

ment très efficace. En incommodant sérieusement le citoyen qui n'a rien à se reprocher, on tend à l'encourager à utiliser des voies détournées qui serviront aussi aux criminels. Le chef d'entreprise dans un domaine très concurrentiel ne voudra pas que ses transactions financières puissent être scrutées par des fonctionnaires anonymes et éventuellement par un concurrent.

Il y a un autre problème qui surgit souvent dans le travail policier. Comment concilier l'obligation de saisir l'argent qui pourrait servir à promouvoir le terrorisme avec la nécessité de mieux connaître le réseau terroriste pour le combattre? La saisie risque d'avertir le réseau et l'obliger à chercher des moyens plus discrets.

Enfin, il y a le système hawala, qui permet le transfert téléphonique de fonds, sans laisser de preuves écrites, dans le golfe Persique, au Pakistan et en Inde. Des terroristes pourraient étendre ce système rudimentaire aux pays occidentaux pour y financer leurs activités, même si certaines transactions devaient être complétées en utilisant le système bancaire.

La nouvelle Lexus IS 300 à boîte manuelle est arrivée. (Très vite.)

La nouvelle IS 300 à boîte manuelle 5 vitesses est maintenant offerte au Canada. (Témoin la foule d'amateurs de performances se ruant chez les concessionnaires Lexus.) Car, comme le sait toute personne qui s'intéresse le moins aux berlines sport de luxe, la IS 300 au puissant six cylindres en ligne de 3 L et 215 ch a été universellement acclamée pour ses performances hors pair. Performances pourtant atteintes avec une transmission automatique.

Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus : 1 800 26-LEXUS • [www.lexus.ca](http://www.lexus.ca)

LA nouvelle LEXUS IS 300 à 5 vitesses ~ À PARTIR DE 37 820 \$\*

À la conquête de la perfection.





LA nouvelle LEXUS IS 300 à 5 vitesses

\*PDSF de la Lexus IS 300 2002 à 5 vitesses

2864754

2864756

+

# Exportations et tourisme sont encore en panne, de 20 à 30 %

## Ottawa met 10 millions pour tenter de relancer la machine

**LAURIER CLOUTIER**

**Les exportations canadiennes et le tourisme à Montréal demeurent en baisse de 20 % à 30 % depuis les attentats du 11 septembre aux États-Unis.**

Cela frappe de plein fouet l'économie canadienne. Surtout si on considère que 45,6 % de la production des entreprises du pays, l'an dernier, était générée par les commandes de l'étranger, dont 83 % en provenance des États-Unis.

C'est « près de la moitié », mais le volume d'exportations est « en baisse de près de 20 % », a indiqué hier à *La Presse* Martin Cauchon, ministre du Revenu national et secrétaire d'État responsable de Développement économique Canada. Au lendemain du 11 septembre, le trafic s'est effondré, avant de remonter à 80 % de son niveau normal. Il continue de stagner, un mois après les attentats.

L'industrie touristique de la région accuse encore une baisse « de 20 % à 30 % », déclare de son côté le président-directeur général de Tourisme Montréal, Charles Lapointe. Le mois dernier, l'Associa-

tion des hôtels du Grand Montréal a connu une chute de son taux d'occupation, à 74 %, comparativement à 90 % un an plus tôt.

Le ministre Cauchon dit que « les compagnies réorganisent leurs stratégies d'affaires » à l'exportation, ce qui expliquerait la baisse. Ottawa a haussé le budget, le personnel et les outils aux douanes, en état d'alerte extrême depuis les frappes américano-britanniques de dimanche dernier.

Les relations entre les États-Unis et le Canada sont excellentes, assure cependant M. Cauchon. La situation va « se rétablir au cours des prochains jours, croit le ministre. La frontière fonctionne plutôt bien et j'invite les gens à exporter et à circuler. » Martin Cauchon a noté quelques retards à la frontière hier matin mais, malgré les frappes, c'est le retour à la normale, sauf exceptions, dit-il. On est loin des longues files d'attente dans les jours suivants les attentats du 11 septembre.

Ce qui fait défaut à l'industrie du tourisme, ce sont les touristes d'affaires. « Ça ne se rétablira pas du jour au lendemain », craint Charles Lapointe, qui tente de compenser en attirant des touristes régionaux, utilisant leur voiture. Cependant,



Martin Cauchon, ministre du Revenu national et secrétaire d'État responsable de Développement économique Canada.

ces visiteurs ne comblent pas le manque à gagner car ils ne fréquentent pas les mêmes hôtels et dépensent moins, dit-il.

Par contre, l'activité se rétablit

événements, mais celui des archivistes a eu lieu, avec 3000 délégués au lieu des 3600 attendus. De même, le rave Black & Blue a été maintenu au Stade olympique en fin de semaine, mais 15 % des participants attendus ont fait faux bon, déclare Charles Lapointe.

**10 millions d'Ottawa**

Par ailleurs, le ministre Cauchon a annoncé hier une contribution non remboursable de 9,7 millions de dollars sur cinq ans au World Trade Centre de Montréal, dans le cadre du renouvellement d'une entente datant de 1998 (3,7 millions) pour appuyer les exportateurs du Québec.

Les exportations canadiennes aux États-Unis ont atteint près de 2 milliards de dollars par jour en moyenne l'an dernier, dont 57 % provenaient de l'Ontario et 18 % du Québec. Le Québec serait donc moins touché par la chute actuelle.

La haute technologie connaît la plus forte croissance dans les exportations et ces produits venaient du Québec dans 43,4 % des cas l'an dernier, comparativement à 41,2 % venant de l'Ontario.

« Le Canada est le pays du G7 qui exporte le plus », conclut le ministre. Il devient donc le plus menacé par la stagnation actuelle.

invitation

Le Rendez-vous des PME inc.

INSCRIPTION OBLIGATOIRE avant le 16 octobre

23 octobre 2001  
Centre Mont-Royal  
2200, rue Mansfield, à Montréal

Réinventer son entreprise  
Invité d'honneur  
M. Marc DeSerres  
Président de Omer DeSerres inc.

PROGRAMME DES CONFÉRENCES

11 h 30 Inscription

12 h 00 Dîner-réseau et rencontre d'experts-conseils

13 h 00 Introduction  
Mme Michèle Boisvert,  
Journaliste économique  
et animatrice de l'événement

13 h 10 Mot de bienvenue  
M. Tony Meti, premier vice-président,  
Commercial - Amérique du Nord

13 h 20 Perspectives économiques  
et financières  
M. Clément Gignac,  
Premier vice-président,  
Économiste en chef et stratège  
Financière Banque Nationale

14 h 00 « Être ou ne pas être » à l'ère du B2B,  
la grande question.  
Le commerce électronique interentre-  
prises... la solution pour augmenter  
vos revenus et améliorer la  
productivité de votre entreprise.  
M. Gaston Thibault, vice-président,  
Développement des affaires,  
ClicCommerce

14 h 00 La relève d'entreprise : planifiez le  
relais dans les meilleures conditions !  
Quels sont les éléments à considérer  
pour réussir un transfert d'entreprise ?  
M. Daniel Laverdière, directeur principal,  
Planification financière  
Banque Nationale

14 h 00 Quels sont les facteurs de réussite  
pour une entreprise en technologie ?  
Tirez avantage de précieux conseils  
pour contrer les perturbations du  
marché des capitaux.  
M. Jean-Guy Paris, directeur principal,  
Groupe de technologie

14 h 30 Pause-café et rencontre d'experts-  
conseils

15 h 00 Vos paiements, virements et bien  
plus encore... par Internet !  
Simplifiez vos opérations courantes  
grâce aux Solutions bancaires  
Internet iwa.  
M. Olivier Lacroix, directeur,  
E-Banking,  
Unité de vente - Commercial

15 h 00 Compagnies de gestion : l'impôt  
vous guette !  
Voyez comment diminuer l'impact  
fiscal des liquidités de votre  
compagnie de gestion.  
M. Mario Cantin, directeur,  
Services financiers Banque Nationale

15 h 00 Le change et ses options  
Bénéficiez d'orientations stratégiques  
pour une meilleure gestion des risques  
reliés aux taux de change.  
M. Steve Dahan, CFA, cambiste  
principal, Change international

15 h 45 Les gouvernements : partenaires au  
financement des exportations.  
Découvrez les programmes fédéral et  
provincial pour augmenter le crédit des  
entreprises à l'exportation ainsi que les  
programmes à risques partagés.  
M. Jean-Louis Saumure,  
Directeur principal,  
Développement des affaires  
internationales et affacturage

15 h 45 Les cartes de crédit d'entreprise : pour  
une gestion efficace des dépenses.  
Sauvez temps et argent avec une  
solution de paiement adaptée aux  
besoins de votre entreprise et à ceux  
de vos employés-titulaires.  
M. Martin Leman, chef de produits,  
Solutions de paiement  
pour entreprises MasterCard

15 h 45 La planification financière intégrée :  
pour vous aider à dresser votre profil  
financier et à vous poser les bonnes  
questions.  
Voyez comment la planification finan-  
cière intégrée simplifie la gestion et  
augmente le rendement de vos  
finances personnelles.  
M. Daniel Laverdière,  
Directeur principal,  
Planification financière  
Banque Nationale

16 h 30 Rétrospective sur l'événement  
M. Benoît Loranger, vice-président,  
Développement des PME  
et des partenariats

16 h 45 Témoignage de l'invité d'honneur  
M. Marc DeSerres, président de  
Omer DeSerres inc.

17 h 15 Mot de la fin  
M. Réal Raymond, président et chef  
de l'exploitation

Prix de présence : tirage de  
100 actions ordinaires de la  
Banque Nationale du Canada

17 h 30 Cocktail

Cochez les conférences de votre  
choix et retournez cette annonce  
par télécopieur au  
(514) 394-6292

ADMISSION GRATUITE  
sur présentation de  
votre carte professionnelle.

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_

Téléphone : (\_\_\_\_) \_\_\_\_\_

BANQUE NATIONALE  
VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

Dans le cadre de la semaine de la PME

Les World Trade Centers reprennent leurs activités

LAURIER CLOUTIER

LES WORLD TRADE CENTERS (WTC) se sont serrés les coudes et repris leurs activités au lendemain des attentats du 11 septembre.

Le siège social de ce réseau international — actif dans 322 métropoles de plus de 100 pays du monde et comptant 500 000 membres — se trouvait dans une des deux tours du WTC de New York qui s'est effondrée, mais il s'est trouvé des locaux temporaires.

Le président du réseau, Guy Tozzoli, a remis en marche le siège social en misant sur le système de

sauvegarde informatique, de nouveaux numéros de téléphone et de télécopieur, et une adresse Internet, a expliqué hier la directrice générale du WTC de Montréal, Liette Lamonde.

Les WTC « ne se limitent pas à de la brique et du béton. C'est surtout un réseau de relations humaines et d'affaires », dit-elle. « Regroupons-nous, a demandé le président Tozzoli. Le réseau est plus solide que jamais. »

Au lendemain du 11 septembre, les réservations ont augmenté pour le congrès annuel des WTC, le week-end prochain, à Sao Paulo, car les gens voulaient se voir. On

saura bientôt si tout le monde sera au rendez-vous, dit M<sup>me</sup> Lamonde.

Le WTC de Montréal a plus de liens avec les WTC nord-américains et de l'Europe. S'ils confirment leur participation, le WTC de Montréal se fera un devoir d'être à Sao Paulo.

Entre-temps, le WTC de Montréal continue d'offrir les services habituels aux exportateurs du Québec, après deux jours d'activités perturbées au lendemain des attentats. Il a notamment organisé une mission commerciale à Washington et Baltimore, du 23 au 25 octobre, à l'intention des entrepreneurs de l'Association de la construction du Québec.

Entente de principe chez Olymel : la grève est évitée

Reuters

QUÉBEC — Le producteur de porc québécois Olymel a annoncé hier matin avoir conclu une entente de principe avec les employés de trois usines sur des questions salariales et de conditions de travail. La compagnie évite ainsi une coûteuse grève qui aurait pu commencer cette semaine.

« Olymel n'émettra aucun commentaire d'ici à ce que cette entente soit présentée aux employés lors d'assemblées générales prévues pour la fin de semaine prochaine », a indiqué Paul Beauchamp, vice-président aux affaires corporatives d'Olymel.

Il a précisé que les activités de la compagnie se déroulaient normalement hier.

Les usines de Vallée-Jonction, Saint-Simon et Princeville emploient 2000 personnes et transforment 60 000 porcs par semaine. Deux des usines font de l'abattage et du découpage de viande, alors que la troisième se spécialise dans le découpage.

La convention collective des employés avait pris fin le 30 septembre.

Olymel, détenue par la Coopérative fédérée de Québec propriété de 33 000 producteurs québécois et l'agence gouvernementale SGF-Soquia, a enregistré un chiffre d'affaires de 1,3 milliard de dollars l'an dernier.

JAF

marques reconnues

prix de gros et service de boutique

vestons sports à partir de 175\$

chandails polo et mock faits en Italie à partir de 40\$

complets Prix cour: 475 \$ 250\$

Location de smoking Tout compris 80\$

Taxes et retouches incluses.  
Service de tailleur sur place. Vaste choix de vêtements et d'accessoires de marques reconnues pour hommes au prix de gros.

900, boul. Décarie • St-Laurent  
Tél. : (514) 744-0985  
côte-vertu

1140, av. Union • Montréal  
Tél. : (514) 877-9888  
coin René-Lévesque 2994771

2002 arrive !  
DES ÉCONOMIES EXCEPTIONNELLES SUR VOLVO 2001

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

S40 VOITURE DE COURTOISIE 0\$ COMPTANT 445\$\*

S60 24 4380\$ COMPTANT 499\$\*

S80 T6 6900\$ COMPTANT 745\$\*

La berline la plus performante chez VOLVO avec ses 268 chevaux (3.9 % en location)

UPTOWN VOLVO  
4900, rue Paré 737-6666  
www.uptownvolvo.com

\* Paiement mensuel basé sur bail de 36 mois pour S80, 48 mois pour S40 et S60, 20 000 km par an inclus, 8¢ (S40 et S60) 16¢ (S80) pour kilomètres additionnels, taxes, immatriculation en sus.

Transport et préparation inclus.

VOLVO

pour la vie

+

# Les lignes régionales d'Air Canada réduiront leur capacité de 24 %



Les 1000 pertes d'emploi font partie des 9000 suppressions de postes déjà annoncées par Air Canada.

MARIE TISON  
Presse Canadienne

**Les lignes régionales d'Air Canada ont annoncé hier une réduction de capacité de 24 %.**

AirBC, Air Nova, Air Ontario et Canadien Régional cesseront d'exploiter un certain nombre de liaisons et remiseront graduellement tous leurs avions à réaction pour n'utiliser que leurs appareils à turbopropulsion.

Air Canada Régional, qui regroupe les lignes régionales d'Air Canada, a fait savoir qu'elle travaillait avec les syndicats pour trouver des façons de réduire le nombre de mises à pied au moyen de divers programmes.

Une porte-parole d'Air Nova, Sylvie Beaudoin, a cependant précisé que ces licenciements faisaient partie des 9000 suppressions de poste déjà annoncées par Air Canada. Ce nombre comprenait 1000 pertes d'emplois affectant les lignes régionales d'Air Canada.

Air Canada Régional compte environ 4700 employés, dont environ 450 au Québec.

L'entreprise a fait savoir qu'elle

devait revoir son horaire d'hiver en raison de la nette diminution de la demande et des coûts supportés à la suite des attentats terroristes du 11 septembre dernier.

« La décision de procéder à une réduction de la capacité de la flotte et des effectifs est difficile mais nécessaire afin de maintenir une exploitation viable, a commenté le président d'Air Canada Régional, Joseph Randell, dans un communiqué diffusé hier. Étant donné la gravité de notre situation, ces décisions devaient être prises rapidement afin d'arrêter les pertes. »

## Liaisons

À compter du 13 octobre, les lignes régionales d'Air Canada cesseront d'exploiter les liaisons Montréal-Portland, Toronto-Kalamazoo et Toronto-Cincinnati.

À compter du 4 novembre, les liaisons London-Montréal et Montréal-Albany seront abandonnées, de même que plusieurs liaisons de l'ouest du pays, soit Vancouver-Regina, Vancouver-Saskatoon, Prince-George-Calgary, Calgary-Penticton et Edmonton-Denver.

À partir du 4 novembre également, les lignes régionales d'Air Canada immobiliseront six avions à réaction British Aerospace 146 et huit avions à réaction Fokker F28.

Les quatre autres avions BA 146 des lignes régionales seront immobilisés d'ici le début de janvier 2002, alors que les 11 autres F28 seront graduellement remisés d'ici décembre 2002.

« Ce sont des appareils qui coûtent très cher à opérer », a commenté M<sup>me</sup> Beaudoin.

Elle a rappelé que les lignes régionales avaient déjà planifié de remiser les F28 d'ici la fin de 2002 parce qu'il s'agissait de vieux appareils. « Nous revoyons le parc aérien dans son ensemble », a-t-elle déclaré.

À long terme, les lignes régionales d'Air Canada entendent privilégier les avions à turbopropulsion Dash 8 et les avions à réaction régionaux de nouvelle génération. M<sup>me</sup> Beaudoin a cependant indiqué qu'il était trop tôt pour dire si Air Canada Régional privilégiera les appareils Regional Jet de Bombardier.

« À court terme, nous allons centrer nos efforts sur l'exploitation de nos appareils à turbopropulseur et nous préparer à traverser cette période d'instabilité, a fait savoir M. Randell. Lorsque notre situation financière s'améliorera, nous serons mieux placés pour saisir les occasions à venir. »

## Swissair: service réduit

Agence France-Presse

ZURICH —La compagnie aérienne Swissair assurera un service réduit jusqu'au 28 octobre, avec un taux de 60 à 70 % des vols dès demain, a-t-elle indiqué dans un communiqué hier.

Pour aujourd'hui, 223 vols sont prévus, dont 43 long-courriers, a-t-elle ajouté.

À partir de demain et jusqu'au 27 octobre, Swissair assurera environ 60 % de son programme pour l'Europe et 70 % de ses vols intercontinentaux. Vingt-cinq destinations européennes et 34 destinations lointaines ont été maintenues.

Les 450 millions de francs (450 millions CAN) alloués la semaine dernière par le gouvernement suisse — dont 320 millions ont déjà été versés — ne suffisent pas à assurer toutes les liaisons jusqu'au 28 octobre. Cette

somme pourrait suffire avec un plan de vol réduit, mais il subsiste des inconnues concernant les risques financiers, l'exploitation et le sursis concordataire, a indiqué le ministère suisse des Finances.

Swissair a supprimé les destinations suivantes en Europe: Bruxelles, Bologne, Bakou, Erevan, Graz, Helsinki, Linz, Tbilissi, Turin et Venise. Pour les long-courriers, les annulations concernent Atlanta, Dallas, Newark, San Francisco, Santiago du Chili, Kuala Lumpur, Manille, Osaka, Shanghai, Taipei, Ho Chi Minh Ville, Beyrouth, Djedda et Abidjan. La question de savoir si les billets Swissair pourront être honorés par la nouvelle compagnie à partir du 28 octobre est en cours d'évaluation, a indiqué Swissair. Ceux-ci représentent une somme de 800 millions de francs suisses.

Pour un temps limité chez votre Super Centre Nissan c'est la

## SUPER SOLDE SENTRA 2002!

MEILLEURE SÉLECTION! - MEILLEURS PRIX!

MAINTENANT DISPONIBLE!

### SENTRA 2002 À COMPTER DE 219\$\* PAR MOIS

VENEZ DÉCOUVRIR LES NOUVEAUX ARRIVÉS!

|                                                                    |                                                                  |                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>ALTIMA S 2002</b><br>À COMPTER DE<br><b>319\$*</b><br>PAR MOIS* | <b>MAXIMA 2002</b><br>À COMPTER DE<br><b>399\$*</b><br>PAR MOIS* | <b>PATHFINDER 2002</b><br>À COMPTER DE<br><b>399\$*</b><br>PAR MOIS* |
|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|

\*Sur approbation de crédit. Détails en magasin. Avec acompte. Les images sont offertes à titre d'illustration seulement.

**3500 JEAN TALON OUEST** (Près de Côte-des-Neiges) Métro Namur **(514) 739-3175**

## VOUS DIRIGEZ UNE ENTREPRISE DE 10 SALARIÉS OU PLUS?



## L'ÉQUITÉ SALARIALE:

**l'échéance du 21 novembre 2001 approche!**

Si vous n'avez pas encore commencé la démarche d'équité salariale dans votre entreprise, il est encore temps de vous y mettre. La Commission de l'équité salariale peut vous aider.

*L'équité salariale entre hommes et femmes, c'est une question de justice!*

Commission  
de l'équité salariale

Québec



**Il est encore temps d'agir!**

**1 888 528-8765**  
**www.ces.gouv.qc.ca**

# L'IATA table sur une reprise du secteur aérien d'ici un an

Reuters

HONG KONG — L'International Air Transport Agency (IATA), qui représente 275 compagnies aériennes dans le monde, table sur une reprise d'ici un an environ dans le secteur de l'aviation civile, après la dépression provoquée par les attentats de septembre aux États-

Unis. Avant le 11 septembre, l'IATA estimait que les compagnies membres de l'organisation perdraient au total 2,5 milliards de dollars en 2001, ce qui constituait la première perte du secteur aérien depuis 1993.

Maintenant, l'IATA estime que les pertes nettes pourraient attein-

dre 7 milliards, compte tenu d'une chute de 15 % du trafic et des capacités attendue pour la période de septembre à décembre, a déclaré hier le directeur général de l'organisation, Pierre Jeannot.

Sur les statistiques de l'ensemble de 2001, cette désaffection se traduira par une baisse de près de

5 % du trafic et de près de 3 % des capacités, a-t-il ajouté, à l'occasion d'un point de presse.

Le secteur, qui pâtissait déjà du ralentissement économique mondial avant les attentats du 11 septembre perpétrés avec des avions de ligne détournés, est confronté depuis à une forte baisse du trafic passagers et à des coûts de sécurité accrus.

Plus de 122 000 personnes ont perdu leur emploi dans le seul secteur aérien depuis cette date.

M. Jeannot a même déclaré hier que le nombre des pertes d'emplois serait sans doute plus proche de 200 000.

Mais il a pronostiqué une reprise en 2002, en soulignant que l'avion restait le moyen de transport le plus sûr. « Je pense que notre secteur tiendra le coup. Il en sortira meurtri mais perfectionné et beaucoup plus fort », a-t-il souligné dans un discours préparé pour une conférence sur l'aéronautique.

## Airbus confiant aussi

Le trafic aérien avait aussi chuté pendant la guerre du Golfe, mais s'était repris au bout d'un an, a rappelé M. Jeannot.

En 1991, il avait fallu sept mois pour que le secteur renoue avec la croissance, puis quatre autres mois pour qu'il retrouve sa tendance à plus long terme, a-t-il dit.

Ces propos font écho à ceux du directeur commercial d'Airbus Industries, John Leahy, il y a une quinzaine de jours. M. Leahy aussi avait fait la comparaison avec la guerre du Golfe pour en tirer des conclusions similaires.

M. Jeannot a estimé qu'il faudrait peut-être que les gouvernements continuent à aider les compagnies aériennes à couvrir leurs frais d'assurance pendant encore quelques mois, tout en jugeant inévitable une augmentation des coûts d'assurance à long terme.

« Il faut s'assurer qu'au moins (ces coûts) soient raisonnables et non pas astronomiques », a-t-il dit.

L'IATA, a-t-il dit, teste diverses



Photo MARTIN C. CHAMBERLAND, La Presse ©

**L'IATA estime que les pertes nettes pourraient atteindre 7 milliards de dollars en 2001, compte tenu d'une chute de 15 % du trafic et des capacités attendue pour la période de septembre à décembre, a déclaré hier le directeur général de l'organisation, Pierre Jeannot (notre photo).**

techniques pour renforcer la sécurité à bord des avions et éviter le piratage, comme la reconnaissance électronique de l'iris de l'œil pour, à la fois, améliorer et accélérer les procédures de vérifications.

Le président de Boeing, Phil Condit, avait brossé un tableau plus sombre des perspectives du secteur, la semaine dernière. Il avait déclaré que la baisse du trafic pourrait être de cinq à 10 fois supérieure à celle subie lors de la guerre du Golfe.

Dans une interview télévisée, M. Condit avait ajouté que des faillites étaient même possibles parmi les grandes compagnies aériennes américaines dans une période de temps assez courte, de 30 à 60 jours.

Boeing va supprimer quelque 30 000 emplois dans sa filiale d'avions commerciaux.

**ASSOCIATION MARKETING DE MONTRÉAL** présente

**Dîner-conférence avec André Bureau**  
Président du conseil d'Astral Media

**Le mardi 16 octobre 2001, 12 h**  
**Marriott Château Champlain**  
Salle de bal  
1, Place du Canada, Montréal  
Inscription et cocktail payant à compter de 11 h 30.  
Information et réservation : (514) 499-1391 [www.marketing-montreal.com](http://www.marketing-montreal.com)

**Y a-t-il une vie après 40 ans ?**

À 40 ans, Astral Media est aujourd'hui une des entreprises médias les plus importantes du Canada et une force particulièrement influente au Québec.

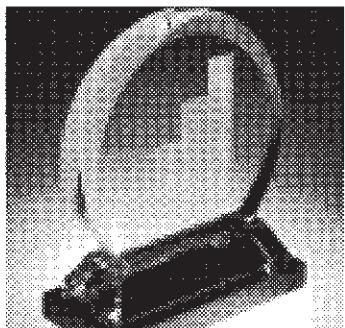
Mais, dans un environnement caractérisé par l'intégration des acteurs et la prolifération des fenêtres médias, quelle stratégie annonceurs et programmeurs devront adopter pour attirer le consommateur ? André Bureau, président du conseil d'Astral Media, nous parlera de l'évolution d'Astral Media et traitera des principaux leviers qui permettent à une entreprise médias de réussir à cibler le consommateur et à obtenir sa précieuse « part d'attention ».

**Tarifs : Membres 50 \$ / Non-membres 75 \$**  
Table de 10 personnes 600 \$

Commanditaires : **Affichage Astral Media**, **ARMADA**, **LGS**, **Industrie et Commerce Québec**, **CROP**

Partenaires : **La Presse**, **Transcontinental**, **Grenier aux nouvelles**, **F.O.R.C.E.**, **Interactif.com**, **CNW**

## Le Grand Prix de l'Entrepreneur<sup>MD</sup> 2001 d'Ernst & Young



>> LES BONNES IDÉES RESTENT <<

Venez célébrer avec nous les meilleurs entrepreneurs du Québec lors du gala du **Grand Prix de l'Entrepreneur 2001 d'Ernst & Young**. Vous y rencontrerez les plus grands innovateurs du monde des affaires québécois, des entrepreneurs qui ont transformé de grandes idées en réussites remarquables.

La carrière de Paul Desmarais, administrateur et président du comité exécutif du conseil d'administration de Power Corporation du Canada, sera couronnée par le Prix pour l'ensemble des réalisations. Monsieur Laurent Beaudoin, président du conseil et du comité exécutif de Bombardier inc. et lauréat dans cette catégorie l'an dernier, lui remettra le prix. La soirée sera animée par Pierre Bruneau, chef d'antenne du réseau TVA.

Communiquez avec nous dès aujourd'hui au **1 888 946-3694** pour savoir comment coudoyer tant de gens exceptionnels lors du gala de remise des prix pour le Québec, qui aura lieu :  
**le 25 octobre, au Centre Sheraton de Montréal.**

### Finalistes du Québec au Grand Prix de l'Entrepreneur 2001

#### PRODUCTION AGRICOLE

**Jean Brodeur**  
Les Entreprises Jean Brodeur & Fils

**Réal Laflamme**  
Ferme Roflammé

**Jean-Paul Petitclerc, Réjean Petitclerc**  
Ferme Jean-Paul Petitclerc & fils inc.

#### PRODUITS ET SERVICES D'ENTREPRISE À ENTREPRISE

**Sylvie A. Boileau**  
Dubo Électrique Ltée

**John Houde, Robert Lacoste, Stéphane Lemieux**  
Groupe Ameublement Focus

**Madeleine Paquin**  
Logistec Corporation

**Ken Reed**  
Tenaquip Limited

#### PRODUITS ET SERVICES D'ENTREPRISE À CONSOMMATEUR

**André Boulay**  
Repérage Boomerang inc.

**Jean Hurteau**  
Fruits & Passion

**Melanie Kau**  
Mobilia

#### ENTREPRENEUR EN ÉMERGENCE

**Martin Bouchard**  
Copernic.com

**Sébastien Demers, Alain Paquin**  
FokusGroup

**Richard Norman**  
Hyperchip

#### FABRICATION DE PRODUITS DE CONSOMMATION

**Henry Brunelle**  
Bains Ultra inc.

**Marcel Ostiguy**  
Aliments Carrière Inc.

**Georges B. Sayegh**  
Artélite Inc.

#### FABRICATION DE PRODUITS INDUSTRIELS

**Vincent Dequoy, Benoît Duplessis**  
Hydro Mobile Inc.

**Gilles Labbé**  
Héroux-Devtek inc.

**Armand Rainville**  
Les Produits Fraco Ltée

**Robert Thorburn**  
Thorburn Equipment Inc.

#### MÉDIAS ET DIVERTISSEMENTS

**André Beauchesne, Michel Ostiguy**  
BOS (Beauchesne, Ostiguy & Simard)

**Peter George, Réjean Laflamme**  
Force Multimédia inc.

**Claude Lessard**  
Groupe Cossette Communication

#### TECHNOLOGIE ET TÉLÉCOMMUNICATIONS

**David Ben-David**  
NSI Communications Inc.

**Dennis Ma**  
Wavesat Telecom

**Rudolf Melik**  
Tenrox

**Jean Mignault**  
20-20 Technologies Inc.



ERNST &amp; YOUNG

NASDAQ

Global

TVA

NATIONAL POST

La Presse

BMO Nesbitt Burns

IQ Investissement Québec

PME

## D'autres nouvelles et reportages en pages 18 à 23

**VOLVO**  
pour la vie

## LES VOLVOS D'OCCASION SELECT. LA SÉCURITÉ POUR VOTRE FAMILLE. ET POUR VOTRE PORTEFEUILLE.



VOLVO S70

### LES VOLVOS D'OCCASION EN INVENTAIRE : CHOIX ET PRIX AVANTAGEUX.

Les Volvo d'occasion Select sont très différentes des autres voitures d'occasion. Tout d'abord parce qu'une Volvo possède des caractéristiques sécuritaires que peu de nouvelles voitures peuvent offrir. De plus, puisque chaque Volvo d'occasion a subi une inspection et un programme de remise en état fort rigoureux, votre Volvo d'occasion Select vous procure une tranquillité d'esprit totale, avant même d'en faire l'essai. En ce moment, vous pouvez profiter d'un financement à partir de 2,9 % sur une des nombreuses Volvo d'occasion Select 2000 et 2001 en inventaire. Venez faire l'essai d'une Volvo d'occasion et choisissez la vôtre.

| Terme (mois) | Acompte |       |       |       |
|--------------|---------|-------|-------|-------|
|              | 30 %    | 20 %  | 10 %  | 0 %   |
| jusqu'à 24   | 2,9 %   | 3,9 % | 4,9 % | 5,9 % |
| jusqu'à 36   | 3,9 %   | 3,9 % | 4,9 % | 5,9 % |
| jusqu'à 48   | 4,4 %   | 4,9 % | 4,9 % | 5,9 % |
| jusqu'à 60   | 5,9 %   | 5,9 % | 5,9 % | 5,9 % |

Disponible sur Volvo d'occasion select 2000/2001

**le groupe VOLVO**

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

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

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

**Laval**  
**VOLVO Laval**  
dix de Boulevard St-Martin Auto  
1430, boul. St-Martin Ouest  
(450) 667-4960

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

**Saint-Léonard**  
**JOHN SCOTT AUTO LTÉE**  
4315, boul. Métropolitain Est  
(514) 725-6994

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

\* Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit seulement. À titre d'exemple, il en coûte \$58,74 \$ par mois pour financer 20 000 \$ à 2,9 % pendant 24 mois. Le coût total de l'emprunt est de 609,76 \$. Taxes, immatriculation et assurance en sus. L'offre de financement est valable pour les Volvo d'occasion Select 2000 et 2001 en inventaire et achetées chez un concessionnaire Volvo participant pour une durée limitée et tant qu'il y en aura. Certaines conditions s'appliquent. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2001 Automobiles Volvo du Canada Ltée. "Volvo, pour la vie" est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez notre site [www.volvocanada.com](http://www.volvocanada.com).

**VOLVO**  
D'OCCASION  
SELECT

***Bibliothèque  
et Archives  
nationales***

**Québec** 

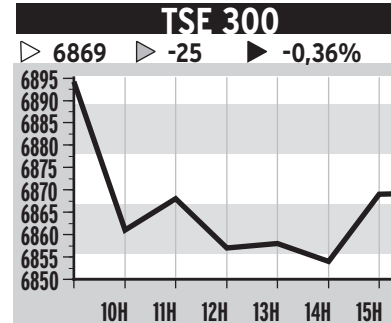
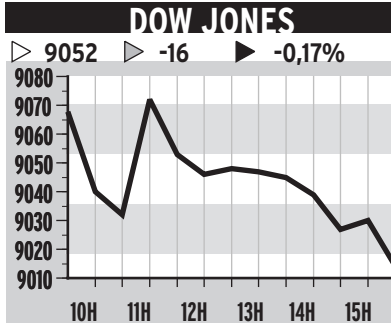
*La Presse*

10 octobre 2001

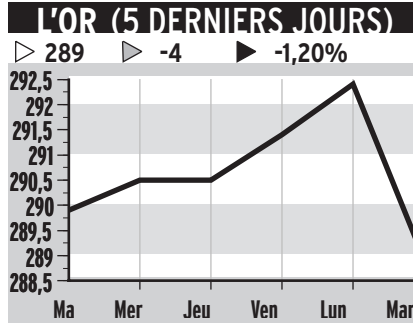
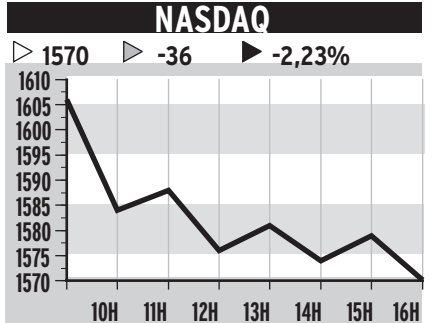
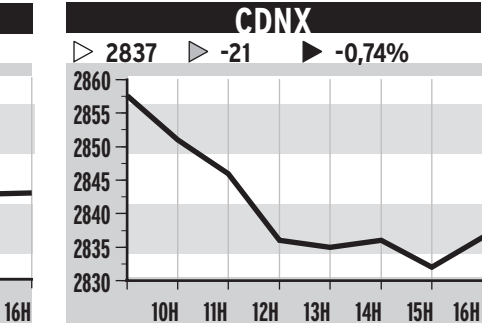
Page D9 manquante



► Fermeture ► Variation quotidienne ► Variation quotidienne en %



## LES MARCHÉS D'HEURE EN HEURE



## LA BOURSE EN BREF

### CDNX TORONTO

| VOLUME          |        |          |             |
|-----------------|--------|----------|-------------|
| Mardi           |        |          | 29 441 602  |
| Vendredi        |        |          | 28 547 157  |
| INDICES CDNX    |        |          |             |
|                 | Haut   | Bas      | Ciôt V      |
| Marché(CDNX)    | 2864,9 | 2830,0   | 2836,5—21,0 |
| FAITS SAILLANTS |        |          |             |
|                 | Mardi  | Vendredi |             |
| Actions neg.    | 4 782  | 4 614    |             |
| Gains           | 144    | 207      |             |
| Pertes          | 201    | 142      |             |
| Inchangées      | 588    | 463      |             |

| VALEURS LES PLUS ACTIVES |           |       |        |  |
|--------------------------|-----------|-------|--------|--|
| Valeurs                  | Volume    | Ciôt. | Var.   |  |
| stox.com Inc             | 1 267 100 | 0,01  | -0,04  |  |
| Photoconnect Netw        | 1 249 624 | 0,07  | -0,01  |  |
| Imagis techs Inc         | 1 177 147 | 1,85  | +0,15  |  |
| Hall Trian Entmt         | 1 067 000 | 0,02  | -0,02  |  |
| Orphan Bay Res Inc       | 951 800   | 0,75  | stable |  |

### NEW YORK

| VOLUME            |        |        |           |       |
|-------------------|--------|--------|-----------|-------|
| Mardi             |        |        | 1 153 375 | 150   |
| Lundi             |        |        | 966 654   | 880   |
| INDICES DOW JONES |        |        |           |       |
|                   | Haut   | Bas    | Ciôt      | Var.  |
| 30 Ind.           | 9168,4 | 8927,3 | 9052,4    | -15,5 |
| 20 Transp.        | 2197,7 | 2112,0 | 2128,67   | -54,5 |
| 15 Serv.pub.      | 321,46 | 313,28 | 315,05    | -5,30 |
| Composés          | 2691,9 | 261,49 | 2643,5    | -25,7 |
| FAITS SAILLANTS   |        |        |           |       |
|                   |        | Mardi  |           | Lun   |
| Actions nég.      |        | 3 297  |           | 3 284 |
| Gains             |        | 1 490  |           | 1 174 |
| Pertes            |        | 1 597  |           | 1 895 |
| Inchangées        |        | 210    |           | 215   |
| Hauts 00          |        | 53     |           | 64    |
| Bas 00            |        | 73     |           | 47    |

| VALEURS LES PLUS ACTIVES |            |       |       |  |
|--------------------------|------------|-------|-------|--|
| Valeurs                  | Volume     | Ciôt. | Var.  |  |
| EMC Corp.                | 16 128 700 | 12,75 | -0,60 |  |
| Equity Office PT         | 15 591 100 | 30,50 | -0,50 |  |
| Gen Electric             | 14 119 700 | 36,82 | +0,02 |  |
| AOL Time Warner          | 14 007 100 | 32,00 | -0,25 |  |
| Motorola Inc             | 13 679 500 | 16,72 | -0,67 |  |
| Lucent Tech              | 11 841 000 | 6,30  | -0,24 |  |
| Compaq Computer          | 11 802 600 | 9,01  | -0,04 |  |

| INDICES STANDARD & POOR'S |        |        |        |       |
|---------------------------|--------|--------|--------|-------|
|                           | Haut   | Bas    | Ciôt   | Var.  |
| 400 Industrielles         | 1232,0 | 1218,5 | 1222,0 | -9,07 |
| 20 Transports             | 583,1  | 565,51 | 568,22 | -11,2 |
| Serv. pub.                | 265,73 | 260,97 | 261,32 | -3,76 |
| 40 Finances               | 135,16 | 133,16 | 134,30 | -0,83 |
| 500 Composés              | 1063,3 | 1053,8 | 1056,7 | -5,69 |
| 100 Composés              | 545,49 | 540,30 | 541,84 | -3,04 |

### TORONTO

| VOLUME             |             |        |         |        |
|--------------------|-------------|--------|---------|--------|
| Mardi              | 172 046 000 |        |         |        |
| Vendredi           | 119 759 000 |        |         |        |
| INDICES DE TORONTO |             |        |         |        |
|                    | Haut        | Bas    | Ciôt    | Var.   |
| TSE 35             | 469,27      | 464,35 | 465,64  | -3,38  |
| TSE100             | 418,51      | 416,31 | 417,95  | -1,40  |
| TSE300             | 6878,2      | 6852,4 | 6869,3  | -24,92 |
| S & P 60           |             |        | 398,44  | -2,35  |
| Aurifères          |             |        | 5117,6  | -199,9 |
| Les financiers     |             |        | 10356,4 | -62,2  |
| Métals/Minerais    |             |        | 3427,1  | -50,92 |
| Pétrole            |             |        | 8987,7  | +353,1 |
| Industrielles      |             |        | 2891,6  | -74,7  |
| FAITS SAILLANTS    |             |        |         |        |
| Actions nég.       | 1 164       | 1 194  |         |        |
| Gains              | 430         | 500    |         |        |
| Pertes             | 518         | 479    |         |        |
| Inchangées         | 216         | 215    |         |        |
| Hauts 01           | 16          | 14     |         |        |
| Bas 01             | 29          | 22     |         |        |

| VALEURS LES PLUS ACTIVES |            |       |        |  |
|--------------------------|------------|-------|--------|--|
| Valeurs                  | Volume     | Ciôt. | Var.   |  |
| Cdn Hunter Expl.         | 46 581 932 | 52,06 | +13,05 |  |
| PanCanadian Energy       | 4 045 890  | 41,60 | +2,85  |  |
| Nortel Networks          | 3 874 166  | 8,25  | -0,35  |  |
| Bombardier B             | 3 804 631  | 11,60 | -0,85  |  |
| Nexus Group Intl.        | 3 548 832  | 0,20  | +0,02  |  |
| Rio Alto Exploration     | 3 386 809  | 21,85 | +1,35  |  |
| Fording Inc.             | 2 968 358  | 21,10 | -0,83  |  |
| CAE Inc.                 | 2 697 950  | 7,75  | -0,35  |  |
| CP Ships Ltd.            | 2 687 072  | 11,64 | -0,46  |  |
| Husky Energy             | 2 081 667  | 18,40 | +0,55  |  |

| VALEURS LES PLUS ACTIVES |            |       |        |  |
|--------------------------|------------|-------|--------|--|
| Valeurs                  | Volume     | Ciôt. | Var.   |  |
| Cdn Hunter Expl.         | 46 581 932 | 52,06 | +13,05 |  |
| PanCanadian Energy       | 4 045 890  | 41,60 | +2,85  |  |
| Nortel Networks          | 8 474 166  | 8,25  | −0,35  |  |
| Bombardier B             | 3 804 631  | 11,60 | −0,85  |  |
| Nexus Group Intl.        | 3 548 832  | 0,20  | +0,02  |  |
| Rio Alto Exploration     | 3 386 809  | 21,85 | +1,35  |  |
| Fording Inc.             | 2 968 358  | 21,10 | −0,83  |  |
| CAE Inc.                 | 2 697 950  | 7,75  | −0,35  |  |
| CP Ships Ltd.            | 2 687 072  | 11,64 | −0,46  |  |
| Husky Energy             | 2 081 667  | 18,40 | +0,55  |  |

| NASDAQ          |        |        |               |        |
|-----------------|--------|--------|---------------|--------|
| VOLUME          |        |        |               |        |
| Mardi           |        |        | 1 461 157 600 |        |
| Lundi           |        |        | 1 378 995 500 |        |
| INDICES NASDAQ  |        |        |               |        |
|                 | Haut   | Bas    | Ciôt          | Var.   |
| Composite       | 1607,2 | 1565,9 | 1570,1        | -35,76 |
| Industrielles   | 1149,4 | 1126,2 | 1127,3        | -22,87 |
| Banques         | 1956,0 | 1929,7 | 1947,5        | +6,68  |
| Assurances      | 2287,8 | 2265,2 | 2266,0        | -4,26  |
| Finances        | 2077,2 | 2046,7 | 2074,7        | +25,00 |
| Transports      | 1013,5 | 993,9  | 995,02        | -18,26 |
| Telecom.        | 201,90 | 197,29 | 198,14        | -2,66  |
| FAITS SAILLANTS |        |        |               |        |
| Actions nég.    | 4 441  | 4 445  |               |        |
| Gains           | 1 432  | 1 560  |               |        |
| Pertes          | 2 090  | 2 038  |               |        |
| Inchangées      | 919    | 847    |               |        |
| Hauts 01        | 48     | 51     |               |        |
| Bas 01          | 117    | 98     |               |        |

|                          | Mardi      | Lundi |       |
|--------------------------|------------|-------|-------|
| Actions nég.             | 4 441      | 4 445 |       |
| Gains                    | 1 432      | 1 560 |       |
| Pertes                   | 2 090      | 2 038 |       |
| Inchangées               | 919        | 847   |       |
| Hauts 01                 | 48         | 51    |       |
| Bas 01                   | 117        | 98    |       |
| VALEURS LES PLUS ACTIVES |            |       |       |
| Valeurs                  | Volume     | Ciôt. | Var.  |
| Cisco Syst               | 61 469 400 | 14,59 | —0,46 |
| Microsoft Corp           | 47 776 700 | 54,56 | —3,48 |
| Sun Microsystems         | 45 035 700 | 9,07  | —0,53 |
| Intel Corp               | 41 311 200 | 21,45 | —0,79 |
| Cepheid                  | 30 983 500 | 8,19  | +3,79 |
| Oracle Corp              | 27 707 400 | 13,70 | —0,20 |

### VALEURS LES PLUS ACTIVES

| Valeurs          | Volume     | Ciôt. | Var.  |
|------------------|------------|-------|-------|
| Micro Syst       | 61 469 400 | 14,59 | -0,46 |
| Cisco Syst       | 47 776 700 | 54,56 | -3,48 |
| Sun Microsystems | 45 035 700 | 9,07  | -0,53 |
| Intel Corp.      | 41 311 200 | 21,45 | -0,79 |
| Cepheid          | 30 983 500 | 8,19  | +3,79 |
| Oracle Corp      | 27 707 400 | 13,70 | -0,20 |

### LES OBLIGATIONS

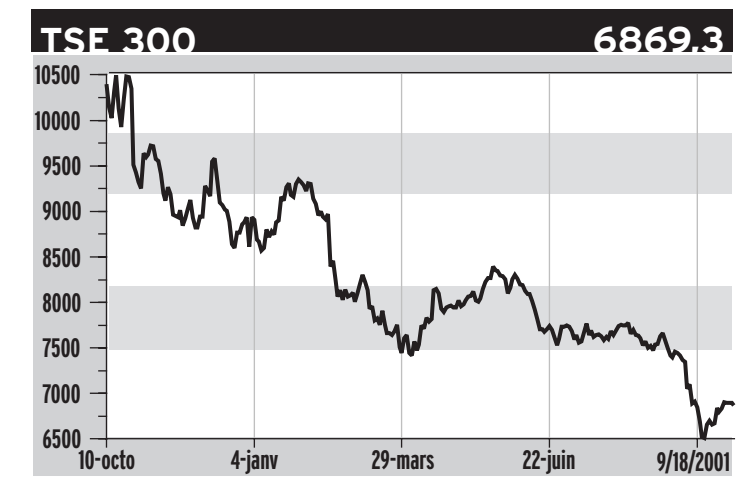
| Émetteur  | Coupon | Échéance   | Prix   | Rend. | Var.  |
|-----------|--------|------------|--------|-------|-------|
| Canada    | 9,75   | 1 Déc 01   | 100,87 | 3,33  | -0,01 |
| Canada    | 5,50   | 1 Sept 02  | 102,27 | 2,89  | -0,03 |
| Canada    | 6,00   | 1 Déc 02   | 103,39 | 2,94  | -0,03 |
| Canada    | 5,25   | 1 Sept 03  | 103,48 | 3,33  | -0,02 |
| Canada    | 7,50   | 1 Déc 03   | 108,25 | 3,45  | -0,04 |
| Canada    | 6,50   | 1 Juin 04  | 106,85 | 3,74  | -0,05 |
| Canada    | 10,25  | 1 Sept 04  | 103,03 | 3,87  | -0,06 |
| Canada    | 9,00   | 1 Déc 04   | 116,59 | 4,00  | -0,07 |
| Canada    | 6,00   | 1 Sept 05  | 104,09 | 4,27  | -0,07 |
| Canada    | 8,75   | 1 Déc 05   | 116,56 | 4,33  | -0,08 |
| Canada    | 7,00   | 1 Déc 06   | 110,70 | 4,63  | -0,17 |
| Canada    | 7,25   | 1 Juin 07  | 112,94 | 4,72  | -0,21 |
| Canada    | 6,00   | 1 Sept 08  | 105,76 | 4,86  | -0,32 |
| Canada    | 5,50   | 1 Juin 09  | 102,28 | 5,13  | -0,39 |
| Canada    | 9,50   | 1 Juin 10  | 129,47 | 5,21  | -0,54 |
| Canada    | 9,00   | 1 Mars 11  | 126,82 | 5,32  | -0,58 |
| Canada    | 6,00   | 1 Juin 11  | 105,24 | 5,29  | -0,53 |
| Canada    | 6,15   | 15 Mars 14 | 142,78 | 5,46  | -0,76 |
| Canada    | 9,75   | 1 Juin 21  | 146,27 | 5,77  | -0,89 |
| Canada    | 8,00   | 1 Juin 23  | 126,65 | 5,81  | -0,91 |
| Canada    | 8,00   | 1 Juin 27  | 128,39 | 5,84  | -0,99 |
| Canada    | 5,75   | 1 Juin 29  | 99,70  | 5,77  | -0,85 |
| Canada    | 5,10   | 2 Juin 29  | 102,92 | 5,82  | -0,03 |
| Real Ret. | 6,50   | 1 Sept 02  | 108,25 | 3,89  | -0,03 |
| Real Ret. | 4,25   | 1 Déc 06   | 109,36 | 3,67  |       |

| PROVINCIAL   |      |            |        |
|--------------|------|------------|--------|
| Alberta      | 7.75 | 5 Mai 03   | 106.81 |
| Alberta      | 7.50 | 1 Déc. 05  | 111.33 |
| B C M Fin    | 5.50 | 24 Mars 08 | 100.79 |
| British Col. | 8.00 | 23 Août 05 | 112.48 |
| British Col. | 6.00 | 9 Juin 08  | 103.71 |
| British Col. | 8.50 | 23 Août 13 | 121.68 |
| British Col. | 5.70 | 18 Juin 29 | 91.11  |

## ENT

677L  
Found[illegible]

TORONTO



10-octo 4-janv 29-mars 22-juin 9/18/2001

Valeurs Div. Ventes (100) Haut Bas Ferm. ch. Net 52 sem. Haut Bas

A - B

|             |       |       |       |       |       |       |        |       |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| Ad Opt      | 123   | 2.42  | 2.30  | 2.35  | 0.12  | 5.00  | 1.80   |       |
| ADF Br      | 611   | 11.25 | 11.00 | 11.00 | 0.25  | 12.00 | 7.05   |       |
| ADS Inc A   | 156   | 1.15  | 1.45  | 1.45  | 0.30  | 8.85  | 1.05   |       |
| Ag B f      | 247   | 21.20 | 20.75 | 20.75 | 0.40  | 29.00 | 19.00  |       |
| Alt adv     | 847   | 1.50  | 1.22  | 1.30  | 0.12  | 1.50  | 0.31   |       |
| Alt Tech    | 54    | 8.11  | 8.01  | 8.11  | 0.11  | 8.39  | 2.26   |       |
| Altosco     | 12.13 | 1.10  | 1.10  | 1.10  | 0.01  | 0.26  | 0.95   |       |
| AMR Tech    | 16399 | 11.50 | 11.10 | 11.20 | 0.20  | 12.00 | 1.35   |       |
| AMT Int'l   | 120   | 0.03  | 0.03  | 0.03  | 0.00  | 0.12  | 0.25   |       |
| Art adv o   | 74    | 3.75  | 3.51  | 3.75  | 0.15  | 8.15  | 3.50   |       |
| AT plastics | 50    | 2.10  | 2.00  | 2.00  | 0.10  | 4.19  | 1.75   |       |
| AT can      | 1930  | 46.25 | 45.71 | 46.25 | 0.28  | 47.45 | 42.00  |       |
| ATTech      | 9971  | 14.50 | 13.90 | 14.30 | 0.40  | 17.25 | 5.80   |       |
| ATS Auto    | 2487  | 14.98 | 14.50 | 14.85 | 0.10  | 13.00 | 13.25  |       |
| Aastra T    | 16    | 10.06 | 10.06 | 10.06 | 0.19  | 14.25 | 5.00   |       |
| Aber dm     | 533   | 14.51 | 14.40 | 14.50 | 0.25  | 17.70 | 11.40  |       |
| Aberdeen    | 0.84  | 297   | 7.65  | 7.45  | 0.50  | 0.75  | 6.45   |       |
| Abellco C   | 0.40  | 20490 | 9.88  | 9.53  | 9.76  | 0.01  | 14.20  | 9.10  |
| Accelo C    | 48    | 2.90  | 2.60  | 2.70  | 0.10  | 6.50  | 2.40   |       |
| Acelor      | 14    | 6.50  | 6.50  | 6.50  | 0.10  | 11.00 | 6.20   |       |
| Ackion      | 0.50  | 1     | 16.11 | 16.11 | 0.29  | 18.70 | 12.10  |       |
| Adhorex o   | 3391  | 0.55  | 0.40  | 0.53  | 0.18  | 1.45  | 3.00   |       |
| Adrian o    | 20    | 0.07  | 0.07  | 0.07  | 0.01  | 0.19  | 0.07   |       |
| Advanta o   | 141   | 0.25  | 0.24  | 0.24  | 0.01  | 1.58  | 0.22   |       |
| Aerema f    | 224   | 7.27  | 6.85  | 7.00  | 0.40  | 14.10 | 6.25   |       |
| Afton o     | 75    | 0.75  | 0.75  | 0.75  | 0.02  | 1.48  | 0.70   |       |
| Agnico E    | 0.03  | 545   | 16.50 | 15.57 | 15.98 | 0.88  | 14.80  | 7.30  |
| Alcan       | 0.17  | 734   | 5.00  | 44.27 | 15.00 | 0.10  | 22.18  | 13.20 |
| AlmGlobe    | 237   | 0.90  | 0.81  | 0.82  | 0.07  | 14.45 | 0.71   |       |
| Alcanada    | 6393  | 2.65  | 2.48  | 2.59  | 0.02  | 10.50 | 2.36   |       |
| Alcan f     | 12488 | 1.70  | 1.50  | 1.57  | 0.07  | 15.45 | 1.48   |       |
| Alcan f     | 124   | 5.00  | 44.27 | 15.00 | 0.10  | 22.18 | 13.20  |       |
| Alcan f     | 0.36  | 58    | 11.05 | 11.00 | 11.00 | 0.20  | 16.00  | 9.50  |
| Alcan f     | 0.60  | 11233 | 59.00 | 57.31 | 58.00 | 2.16  | 78.45  | 29.00 |
| Alcan f     | 2.12  | 5.75  | 2.70  | 2.70  | 0.08  | 28.50 | 25.00  |       |
| Alcan f     | 0.17  | 1029  | 1.24  | 0.19  | 0.20  | 0.85  | 0.19   |       |
| Alcan f     | 1.61  | 21    | 25.20 | 25.20 | 25.20 | 26.00 | 24.85  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 13    | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 31.00 | 32.00  |       |
| Alcatel c   | 0.43  | 10    | 18.00 | 17.50 | 18.00 | 0.50  | 103.70 | 16.28 |
| Alcatel c   | 1.00  | 1     |       |       |       |       |        |       |

## FONDS

***Bibliothèque  
et Archives  
nationales***

**Québec** 

*La Presse*

10 octobre 2001

Page D15 manquante

D16

## OPTIONS CANADIENNES

| 5 titres les plus actifs (OTC) |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  |                         |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------|--|--|--|--|------|--|--|--|--|--------|--|--|--|--|-------------------------|--|--|--|--|-------|--|--|--|--|-------|--|--|--|--|-------|--|--|--|--|----|--|--|--|--|-----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| CANADIAN HUNTER                |  |  |  |  | 5037 |  |  |  |  | 5445   |  |  |  |  | 62.00                   |  |  |  |  | 1.95  |  |  |  |  | 2.20  |  |  |  |  | 2.00  |  |  |  |  | 17 |  |  |  |  | 357 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Talisman Energy                |  |  |  |  | 1313 |  |  |  |  | 3334   |  |  |  |  | 64.00                   |  |  |  |  | 1.30  |  |  |  |  | 1.55  |  |  |  |  | 1.60  |  |  |  |  | 60 |  |  |  |  | 114 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| National Bank                  |  |  |  |  | 753  |  |  |  |  | 12938  |  |  |  |  | 61.50                   |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 537 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Bombardier CIB                 |  |  |  |  | 596  |  |  |  |  | 51274  |  |  |  |  | MR 60.00                |  |  |  |  | 4.25  |  |  |  |  | 4.50  |  |  |  |  | 4.60  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 207 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Nortel networks                |  |  |  |  | 585  |  |  |  |  | 117376 |  |  |  |  | 64.00                   |  |  |  |  | 2.75  |  |  |  |  | 3.00  |  |  |  |  | 2.95  |  |  |  |  | 4  |  |  |  |  | 159 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 70.00                   |  |  |  |  | 1.25  |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 1.55  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  | 134 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JN 50.00                |  |  |  |  | 11.00 |  |  |  |  | 11.50 |  |  |  |  | 11.70 |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  | 20  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | OC 45.00                |  |  |  |  | 2.55  |  |  |  |  | 2.80  |  |  |  |  | 2.40  |  |  |  |  | 40 |  |  |  |  | 70  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 45.00 P                 |  |  |  |  | 0.60  |  |  |  |  | 0.85  |  |  |  |  | 1.10  |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 53  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 47 P                    |  |  |  |  | 1.60  |  |  |  |  | 1.85  |  |  |  |  | 2.65  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 155 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 0.30  |  |  |  |  | 0.55  |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 4  |  |  |  |  | 135 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 52 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.70  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  | 20  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 42 P                    |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 1.00  |  |  |  |  | 1.35  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 70  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | NV 45.00 P              |  |  |  |  | 1.65  |  |  |  |  | 1.90  |  |  |  |  | 2.25  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 38  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 1.75  |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 14 |  |  |  |  | 14  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 50.00 P              |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.40  |  |  |  |  | 16 |  |  |  |  | 121 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 60.00                   |  |  |  |  | 0.70  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 650 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | AP 45.00 P              |  |  |  |  | 4.10  |  |  |  |  | 4.35  |  |  |  |  | 4.55  |  |  |  |  | 60 |  |  |  |  | 122 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 4.20  |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 42  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 55.00 P                 |  |  |  |  | 10.00 |  |  |  |  | 10.50 |  |  |  |  | 10.10 |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 40  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 27 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 6.10  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | Alcan Leaps 2002 C \$47 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 40.00                |  |  |  |  | 28.50 |  |  |  |  | 29.50 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 40.00 P                 |  |  |  |  | 0.15  |  |  |  |  | 0.65  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 47 P                    |  |  |  |  | 1.60  |  |  |  |  | 1.85  |  |  |  |  | 2.65  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 155 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 0.30  |  |  |  |  | 0.55  |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 4  |  |  |  |  | 135 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 52 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.70  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  | 20  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 42 P                    |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 1.00  |  |  |  |  | 1.35  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 70  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | NV 45.00 P              |  |  |  |  | 1.65  |  |  |  |  | 1.90  |  |  |  |  | 2.25  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 38  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 1.75  |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 14 |  |  |  |  | 14  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 50.00 P              |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.40  |  |  |  |  | 16 |  |  |  |  | 121 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 60.00                   |  |  |  |  | 0.70  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 650 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | AP 45.00 P              |  |  |  |  | 4.10  |  |  |  |  | 4.35  |  |  |  |  | 4.55  |  |  |  |  | 60 |  |  |  |  | 122 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 4.20  |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 42  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 55.00 P                 |  |  |  |  | 10.00 |  |  |  |  | 10.50 |  |  |  |  | 10.10 |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 40  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 27 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 6.10  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | Alcan Leaps 2002 C \$47 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 40.00                |  |  |  |  | 28.50 |  |  |  |  | 29.50 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 40.00 P                 |  |  |  |  | 0.15  |  |  |  |  | 0.65  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 47 P                    |  |  |  |  | 1.60  |  |  |  |  | 1.85  |  |  |  |  | 2.65  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 155 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 0.30  |  |  |  |  | 0.55  |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 4  |  |  |  |  | 135 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 52 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.70  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  | 20  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 42 P                    |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 1.00  |  |  |  |  | 1.35  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 70  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | NV 45.00 P              |  |  |  |  | 1.65  |  |  |  |  | 1.90  |  |  |  |  | 2.25  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 38  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 1.75  |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 14 |  |  |  |  | 14  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 50.00 P              |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.40  |  |  |  |  | 16 |  |  |  |  | 121 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 60.00                   |  |  |  |  | 0.70  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 650 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | AP 45.00 P              |  |  |  |  | 4.10  |  |  |  |  | 4.35  |  |  |  |  | 4.55  |  |  |  |  | 60 |  |  |  |  | 122 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 4.20  |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 42  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 55.00 P                 |  |  |  |  | 10.00 |  |  |  |  | 10.50 |  |  |  |  | 10.10 |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 40  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 27 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 6.10  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | Alcan Leaps 2002 C \$47 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 40.00                |  |  |  |  | 28.50 |  |  |  |  | 29.50 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 40.00 P                 |  |  |  |  | 0.15  |  |  |  |  | 0.65  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 47 P                    |  |  |  |  | 1.60  |  |  |  |  | 1.85  |  |  |  |  | 2.65  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 155 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 0.30  |  |  |  |  | 0.55  |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 4  |  |  |  |  | 135 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 52 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.70  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  | 20  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 42 P                    |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 1.00  |  |  |  |  | 1.35  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 70  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | NV 45.00 P              |  |  |  |  | 1.65  |  |  |  |  | 1.90  |  |  |  |  | 2.25  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 38  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 1.75  |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 14 |  |  |  |  | 14  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 50.00 P              |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.40  |  |  |  |  | 16 |  |  |  |  | 121 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 60.00                   |  |  |  |  | 0.70  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 650 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | AP 45.00 P              |  |  |  |  | 4.10  |  |  |  |  | 4.35  |  |  |  |  | 4.55  |  |  |  |  | 60 |  |  |  |  | 122 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 4.20  |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 42  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 55.00 P                 |  |  |  |  | 10.00 |  |  |  |  | 10.50 |  |  |  |  | 10.10 |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 40  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 27 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 6.10  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | Alcan Leaps 2002 C \$47 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 40.00                |  |  |  |  | 28.50 |  |  |  |  | 29.50 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 40.00 P                 |  |  |  |  | 0.15  |  |  |  |  | 0.65  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 47 P                    |  |  |  |  | 1.60  |  |  |  |  | 1.85  |  |  |  |  | 2.65  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 155 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 0.30  |  |  |  |  | 0.55  |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 4  |  |  |  |  | 135 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 52 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.70  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  | 20  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 42 P                    |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 1.00  |  |  |  |  | 1.35  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 70  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | NV 45.00 P              |  |  |  |  | 1.65  |  |  |  |  | 1.90  |  |  |  |  | 2.25  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 38  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 1.75  |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 14 |  |  |  |  | 14  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 50.00 P              |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.40  |  |  |  |  | 16 |  |  |  |  | 121 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 60.00                   |  |  |  |  | 0.70  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 650 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | AP 45.00 P              |  |  |  |  | 4.10  |  |  |  |  | 4.35  |  |  |  |  | 4.55  |  |  |  |  | 60 |  |  |  |  | 122 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 4.20  |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 42  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 55.00 P                 |  |  |  |  | 10.00 |  |  |  |  | 10.50 |  |  |  |  | 10.10 |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 40  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 27 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 6.10  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | Alcan Leaps 2002 C \$47 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 40.00                |  |  |  |  | 28.50 |  |  |  |  | 29.50 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 40.00 P                 |  |  |  |  | 0.15  |  |  |  |  | 0.65  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 47 P                    |  |  |  |  | 1.60  |  |  |  |  | 1.85  |  |  |  |  | 2.65  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 155 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 0.30  |  |  |  |  | 0.55  |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 4  |  |  |  |  | 135 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 52 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.70  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  | 20  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 42 P                    |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 1.00  |  |  |  |  | 1.35  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 70  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | NV 45.00 P              |  |  |  |  | 1.65  |  |  |  |  | 1.90  |  |  |  |  | 2.25  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 38  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 1.75  |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 14 |  |  |  |  | 14  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 50.00 P              |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.40  |  |  |  |  | 16 |  |  |  |  | 121 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 60.00                   |  |  |  |  | 0.70  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 650 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | AP 45.00 P              |  |  |  |  | 4.10  |  |  |  |  | 4.35  |  |  |  |  | 4.55  |  |  |  |  | 60 |  |  |  |  | 122 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 4.20  |  |  |  |  | 3.90  |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 42  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 55.00 P                 |  |  |  |  | 10.00 |  |  |  |  | 10.50 |  |  |  |  | 10.10 |  |  |  |  | 20 |  |  |  |  | 40  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 27 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 6.10  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | Alcan Leaps 2002 C \$47 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 40.00                |  |  |  |  | 28.50 |  |  |  |  | 29.50 |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 40.00 P                 |  |  |  |  | 0.15  |  |  |  |  | 0.65  |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 47 P                    |  |  |  |  | 1.60  |  |  |  |  | 1.85  |  |  |  |  | 2.65  |  |  |  |  | 2  |  |  |  |  | 155 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 0.30  |  |  |  |  | 0.55  |  |  |  |  | 0.40  |  |  |  |  | 4  |  |  |  |  | 135 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 52 P                    |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.70  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  | 20  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 42 P                    |  |  |  |  | 0.95  |  |  |  |  | 1.00  |  |  |  |  | 1.35  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 70  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | NV 45.00 P              |  |  |  |  | 1.65  |  |  |  |  | 1.90  |  |  |  |  | 2.25  |  |  |  |  | 5  |  |  |  |  | 38  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | 50.00                   |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 1.75  |  |  |  |  | 1.50  |  |  |  |  | 14 |  |  |  |  | 14  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  | JA 50.00 P              |  |  |  |  | 5.50  |  |  |  |  | 5.90  |  |  |  |  | 5.40  |  |  |  |  | 16 |  |  |  |  | 121 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                |  |  |  |  |      |  |  |  |  |        |  |  |  |  |                         |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |       |  |  |  |  |    |  |  |  |  |     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## ACKLANDS GRAINGER®

**L'EXCELLENCE**  
commence avec  
le désir  
de constamment  
accomplir quelque  
chose de nouveau  
et de mieux.

L'excellence  
s'atteint à travers  
les relations avec  
nos pairs et nos  
clients  
et atteint  
son point  
culminant dans  
le respect des  
valeurs de  
notre compagnie :

Souplesse  
  
Habilitation et  
responsabilisation

Éthique et  
intégrité

Apprentissage

Travail d'équipe

Avoir du plaisir!

Nous offrons  
des chances égales  
à tous.

Acklands-Grainger Inc., le plus important distributeur de produits industriels, de santé-sécurité et pour parcs de véhicules au Canada, offre une occasion de croissance à un(e):

## Représentant des ventes

Vous serez responsable de servir les clients actuels et d'accroître la part de marché au sein d'un bassin de clients du secteur de l'industrie/de la sécurité. Vous devez posséder des compétences éprouvées en expansion commerciale et une capacité évidente à dépasser les attentes de façon constante.

Comme candidat(e) idéal(e), vous devez posséder de 3 à 5 années d'expérience valable dans le secteur industriel/de santé-sécurité et bien connaître le marché local. Votre intégrité et votre volonté ferme de satisfaire la clientèle vous distinguent dans votre champ d'activités.

## Représentant au service à la clientèle

En tant que membre de notre équipe des ventes, vos principales fonctions seront de répondre aux clients au comptoir des ventes ou au téléphone ainsi que de fournir de l'information sur les produits et sur les prix à notre clientèle promptement et de manière professionnelle. Vous fournirez un service de ventes et un soutien technique à notre clientèle et traiterez les commandes avec l'aide du système informatique.

Ce poste requiert le bilinguisme (anglais/français) et une bonne connaissance des produits industriels et de sécurité. En plus d'être un joueur d'équipe, vous devez posséder d'excellentes aptitudes pour la communication, l'organisation et les relations interpersonnelles.

Vous devez posséder un diplôme de secondaire V ou une expérience de travail équivalente. Ce poste requiert la capacité de lever, sur une base régulière, un poids de 60 lbs. Vous devez aussi détenir un permis de conduire en règle (si la conduite d'un véhicule est nécessaire).

Si une carrière stimulante au sein d'un chef de file de l'industrie vous intéresse, communiquez avec nous. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'attention de : **M. Robert Lavallée, Acklands-Grainger Inc., 5782 boulevard Thimens, St-Laurent (Québec) H4R 2K9. Télécopieur: 514-332-4584.**

**Les candidats choisis bénéficieront d'un programme d'avantages sociaux ainsi que de fortes possibilités d'avancement.**

Seuls les candidats retenus seront contactés.

Nous demandons aux agences de placement de s'abstenir de toute sollicitation.

Visitez-nous au [www.acklands.ca](http://www.acklands.ca)

2995362A

## CONSEILLER EN MARKETING RÉGIONAL

Chez Volkswagen, nous sommes différents, originaux, honnêtes, amicaux et faciles d'approche. Nous construisons des véhicules offrant une combinaison unique d'ingénierie allemande, de sécurité, de plaisir de conduire et de valeur. Un segment du public nord américain admire notre personnalité. Nous sommes différents et fiers de l'être.

Crédit VW Canada, Inc. (VCC) assure des services de financement en gros, au détail et de location-bail aux concessionnaires VW et Audi agréés partout au Canada et aux États-Unis. Nous offrons une excellente occasion de carrière à titre de **Conseiller en marketing régional** à nos bureaux de Montréal.

En tant que Conseiller en marketing régional, vous serez le principal soutien du directeur régional et des directeurs du développement des affaires en matière de mise à jour, de développement et de croissance des activités de gros et au détail dans la Région. Vos principales fonctions comprendront : la supervision et la formation des directeurs du développement des affaires, le suivi et le développement des relations avec les concessionnaires du réseau régional et la liaison entre la Région et les services d'exploitation de Crédit VW Canada, Inc. au Canada et aux États-Unis. Les responsabilités à l'égard des activités de gros comprennent l'évaluation et la mise sur pied des documents officiels pour les dossiers de gros à l'intention du comité de crédit de l'entreprise, la supervision sur place des nouveaux comptes, le contrôle de l'exécution adéquate des documents légaux et de procédure et la formation en analyse financière du personnel régional de la Région. Les responsabilités reliées aux activités au détail comprennent le développement, la mise en œuvre et le suivi des activités de commercialisation et de promotion visant à augmenter la pénétration du marché au détail et de location-bail dans la Région ainsi que la recherche, le développement et la mise en œuvre de programmes de formation du personnel aux concessions.

Le candidat choisi possédera un baccalauréat, maîtrisera le français et l'anglais, aura de 7 à 10 années d'expérience dans le domaine du financement automobile ou chez un constructeur automobile en tant que directeur régional, directeur de district ou aura occupé un poste régional équivalent. Il connaîtra les états financiers utilisés aux concessions, les logiciels de MS Office et sera très polyvalent.

Ce poste sera assumé à Montréal et exige de nombreux déplacements.

Volkswagen offre un excellent programme de rémunération et d'avantages sociaux, dont l'utilisation d'un véhicule de fonction. Les candidats admissibles doivent faire parvenir leur curriculum vitae (anglais et français) par télécopieur à : **Crédit VW, Inc., au 1 877 241-7964, attention: n° 2044-NPLP**, ou par courriel, à l'adresse **VWJobs@aoncons.com**, référence n° 2044-NPLP. Nous favorisons l'embauche d'un effectif diversifié.



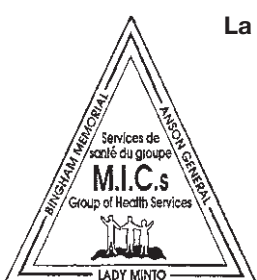
2995457A

## 2 — DIÉTÉTICIENNES CLINIQUES À PLEIN TEMPS

Les Services de santé du groupe MICs et le programme d'éducation sur le diabète du groupe MICs acceptent actuellement les demandes pour deux postes à temps plein de diététiciennes cliniciennes. Les Services de santé du groupe MICs est un partenariat d'hôpitaux et d'établissements de soins prolongés à Matheson, Iroquois Falls et Cochrane. Le programme d'éducation sur le diabète du groupe MICs fournit de l'information et de l'enseignement sur le diabète aux collectivités qui font partie de groupe MICs. Ces diététiciennes seront responsables de:

- Fournir des services de nutrition clinique;
- Prodiger des conseils aux malades hospitalisés et aux malades externes, en ciblant les malades externes;
- La population cliente comprend des malades de tout âge, de la pédiatrie à la gériatrie;
- Participer à l'enseignement simultané et faire des exposés communautaires au grand public et aux professionnels de la santé.

Le candidat ou la candidate doit être titulaire d'un baccalauréat en diététique, doit avoir terminé avec succès un programme d'internat agréé en diététique et admissible à titre de membre du Collège des diététistes de l'Ontario. Le ou la titulaire doit aussi satisfaire aux exigences en ce qui a trait à la capacité de communiquer oralement et par écrit en français et en anglais. Le poste exige des déplacements et les personnes choisies doivent posséder en permis de conduire valide et avoir accès à un véhicule. Nous offrons un excellent système de rémunération comprenant le salaire, les avantages sociaux et les frais de déplacement. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec la personne ci-dessous et envoyer votre demande à l'adresse suivante.



**La coordonnatrice des ressources humaines MICs**  
**Hôpital général Anson**  
**58, promenade Anson**  
**Iroquois Falls (Ontario) P0K 1E0**  
**Téléphone: (705) 258-3911 poste 334**  
**Télécopieur: (705) 258-3221**  
**Courriel: [resumes@micsgroup.com](mailto:resumes@micsgroup.com)**

**EMPLOYEUR SOUSCRIVANT À L'ÉGALITÉ D'ACCÈS EN MATIÈRE D'EMPLOI**

2994011

**Nous embauchons présentement des agents de recouvrement à nos bureaux de Laval, Longueuil et Montréal.**

Consultez nos offres d'emploi et postulez en ligne au [www.adrc.gc.ca/carrieres](http://www.adrc.gc.ca/carrieres)

**Pour vous servir encore mieux!**  
**More Ways to Serve You!**



2994280

## S-S technologies

LES INGÉNIEURS EN AUTOMATISATION

*S-S Technologies est une entreprise nord-américaine d'intégration de systèmes et de gestion de projets. Avec des bureaux situés partout aux États-Unis et au Canada, nous recrutons les personnes les plus compétentes des deux côtés de la frontière. Notre personnel est hautement qualifié et spécialisé en communication industrielle, contrôles et automatisation pour les industries de fabrication et de transformation, et met ses connaissances à la disposition de nos clients pour la réalisation de projets clés en main. Le résultat ? Des solutions opportunes, respectant les budgets et un niveau d'expertise inégalé. Nous sommes présentement à la recherche d'un directeur opérationnel pour notre bureau du Québec.*

### Le candidat idéal :

- Connaît bien le marché du Québec
- Peut communiquer en français (parlé et écrit)
- DOIT posséder un minimum de 5 à 7 années d'expérience pratique à un poste technique ou d'ingénierie avant d'avoir obtenu un poste de directeur
- DOIT posséder un minimum de 5 à 7 années d'expérience comme gestionnaire
- Doit posséder différentes habiletés techniques
- Doit être capable d'exploiter de nouveaux débouchés

### Les responsabilités sont variées et comprennent entre autres les tâches suivantes :

- La plus grande part du travail du directeur opérationnel est axée sur les ventes et le développement et la gestion de comptes nouveaux et existants permettant d'accroître notre croissance au sein du marché du Québec et d'ailleurs
- La supervision de tout le personnel du bureau du Québec et la coordination des ajouts de personnel
- La représentation et la compréhension de nos capacités au sein des marchés cibles verticaux (métallurgie, produits chimiques, alimentation), ainsi que l'orientation des stratégies d'affaires sur les technologies de base de S-S Technologies (automatisation et MES) et sur les technologies de base de SAF Drives and Automation (société sœur) (systèmes d'entraînement)
- À mesure que le marché se développe, le directeur opérationnel travaillera avec nos ingénieurs d'application en place sur le contenu et les prix des soumissions détaillées et sera également en mesure de diriger tout le processus de vente du système aménagé pour les projets entre 200 000 et 2 000 000 de dollars.

**VEUILLEZ NOTER : Pour ce poste, la préférence sera accordée aux candidats bilingues.**

### UNE ENTREPRISE BROCK SOLUTIONS

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae par courriel à l'adresse : [cweinert@brocksolutions.com](mailto:cweinert@brocksolutions.com)

Nous souscrivons à une politique d'équité en matière d'embauche

Christine Weinert, Coordonnatrice aux Ressources humaines/Liaison avec les employés, BROCK SOLUTIONS INC., Téléphone : 519 571 1434, poste 368, Télécopieur : 519 743 3610.

2995028A

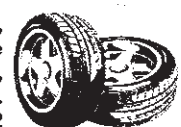
**Freestone**  
**BRIDGESTONE**

## GESTIONNAIRE, ACTIVITÉS COMMERCIALES

Ce poste stimulant s'adresse à une personne motivée et positive capable de recommander, d'élaborer et de mettre à exécution des stratégies d'affaires et de marketing nouvelles et améliorées destinées à promouvoir la croissance du commerce de détail. Relevante du Directeur, Ventes au détail, vous assurerez le leadership et le soutien des gérants des ventes au détail et des magasins afin d'assurer le succès de leurs ventes de pneus pour camion, véhicule agricole, véhicule hors route et industriels. Vous identifierez les marchés cibles et les stratégies d'établissement des prix et vous évalueriez le rendement afin de mettre au point les programmes qui assureront des niveaux de produits et de service adéquats axés sur la croissance. Vos recommandations seront établies à partir de la gamme de produit, de l'analyse du marché concurrentiel et de l'observation de conditions de marché spécifiques.

Le candidat idéal possède un diplôme ou une formation en Affaires ou en Marketing ainsi qu'une expérience de 3 à 5 ans au sein de l'industrie des pneus ou dans un domaine connexe. De solides habiletés en communication et en résolution de problèmes jumelées à une expérience antérieure en supervision et la capacité d'appliquer des mesures disciplinaires touchant les employés sont essentielles. Une connaissance des magasins et des ateliers de rechapage et des produits ainsi qu'une bonne connaissance de Microsoft Office sont requises. Le bilinguisme (français-anglais) constitue un atout certain.

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'attention de Angela Wilson, Coordinatrice aux Ressources humaines. Numéro de télécopieur : 1-877-723-1592



2983587



## PREMIER GROUPE INTERNATIONAL D'ASSISTANCE ET DE PRESTATIONS DE SERVICES MÉDICAUX AUX ENTREPRISES

Recherche pour un site minier d'Afrique de l'Ouest francophone

## SON DIRECTEUR DÉLÉGUÉ DES SERVICES MÉDICAUX

Pour une population d'environ 30 000 personnes, il aura la responsabilité de l'externalisation des services médicaux de notre client anglo-saxon.

Dans un premier temps, il devra créer et fédérer la structure d'encadrement en liaison avec les partenaires locaux. Il définira et mettra en place l'organisation d'un service médical intégré.

Puis dans un second temps, il coordonnera les activités des entités médicales (hôpital, dispensaires, pharmacie centrale), avec contrôle des budgets et respect des procédures.

Il aura à mettre en place les structures juridiques, administratives et financières.

Dans le pays, il portera directement au Responsable des ressources humaines du client; au sein de notre Groupe, il portera au Directeur des projets basé en France.

Ce poste en résident - statut expatrié - s'adresse à un candidat «senior» ayant déjà une expérience similaire acquise en milieux hospitaliers et idéalement en Afrique.

De langue maternelle française, il a une parfaite maîtrise de l'anglais.

Ce poste s'adresse à un candidat ayant de fortes qualités personnelles, et souhaitant évoluer dans un Groupe international.

Veuillez adresser votre candidature, lettre et C.V. en français et en anglais à : INTERNATIONAL SOS - BP 322 - 92306 LEVALLOIS PERRET CEDEX ou par fax au : 01 55 63 32 33 ou par email: [aude.chaboureaud@internationalsos.com](mailto:aude.chaboureaud@internationalsos.com)

2984082

**BAKOR** dessert les marchés industriels, commercial et institutionnel en tant que principal fabricant spécialisé en systèmes d'enveloppe de bâtiment en Amérique du Nord. Ces systèmes incluent les pare-air, l'imperméabilisation et l'étanchéité de toiture.

## Représentant(e) technique - Québec

**BAKOR** est à la recherche d'un(e) représentant(e) technique de vente pour le Québec. Le candidat ou la candidate sera responsable de fournir aux architectes et aux rédacteurs de devis de l'aide technique pour la sélection et l'application de nos produits et systèmes d'enveloppe du bâtiment.

La personne recherchée sera bilingue et possédera une solide expérience en technologie du bâtiment. L'habileté de faire des présentations et un sens poussé du service à la clientèle sont essentiels, comme l'est également la capacité de travailler en équipe. **Bakor** offre une rémunération et des avantages sociaux attrayants ainsi que la possibilité d'avancement dans l'entreprise. Si vous désirez poser votre candidature, veuillez envoyer votre curriculum vitae, à titre confidentiel, à l'adresse suivante:

**Vice-président Ventes**  
**Bakor inc.**  
**284 Watline Avenue**  
**Mississauga, ON L4Z 1P4**

Vous pouvez également télécopier votre demande au: **(905) 890-4866**

2984037

## ARCHITECTE ET TECHNICIEN(NE) EN ARCHITECTURE

Bureau d'architectes à la recherche d'un(e) architecte avec un minimum de 5 ans d'expérience et une excellente connaissance de DAO (AutoCAD 14/20) pour participer aux phases de design et de production pour divers projets (institutions publiques, restauration patrimoniale, et aménagement intérieur, entreprises commerciales).

D'un(e) technicien(ne) en architecture avec un minimum de 3 ans d'expérience et une bonne connaissance des dessins informatisés (AutoCAD 14/20) et des techniques de construction.

Envoyer votre C.V. par télécopieur à :  
**WERLEMAN GUY McMAHON ARCHITECTES**  
**(514) 849-0785**  
ou par courriel électronique à :  
[wgm@total.net](mailto:wgm@total.net)

2984452



Produits de Métal Vulcain Inc., une entreprise manufacturière, division de la multinationale Northside Group Inc., qui oeuvre en sous-traitance dans l'industrie de la transformation de métal en feuille sur devis pour les industries du transport lourd, du transport en commun et des véhicules spéciaux, est à la recherche d'un(e) :

## Ingénieur(e) de projet

**Relevant du Superviseur du service d'ingénierie vous serez responsable de :**

- Programmation sur poinçonneuse CNC;
- Dessin sur AUTOCAD et PRO ENGINEER;
- Amélioration des procédés de fabrication;
- Soutien technique auprès de la production et de la clientèle.

### Exigences spécifiques à l'emploi :

- Bacc. en génie mécanique;
- Connaissance et expérience pratique en mécanique;
- Bilinguisme - français et anglais.

### Traits de personnalité :

- Sens de l'organisation, bon communicateur;
- Autonome;
- Capacité d'analyse.

**Veuillez faire parvenir votre C.V. par la poste, par télécopieur ou par Internet au 31, JF Kennedy, Saint-Jérôme (Québec) J7Y 4B4, fax : (450) 436-8421 ou à**

[cbloin@vulcain.com](mailto:cbloin@vulcain.com)

2995051



**2850, rue Sherbrooke est**  
**Montréal H2K 1H3**

Le Collège Ville-Marie est un établissement d'enseignement secondaire privé qui accueille près de 500 élèves. Nous sommes présentement à la recherche de candidats pour combler les postes suivants :

## Professeur(e) d'anglais langue seconde

- Baccalauréat en enseignement;
- Permis ou brevet d'enseignement délivré par le gouvernement du Québec.

## Technicien(ne) en documentation

- Diplôme d'études collégiales dans une discipline pertinente à l'emploi.

*Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 15 octobre 2001, par télécopieur au: (514) 525-7675*

2995293



Courtier immobilier agréé  
Conseiller en financement hypothécaire

Le plus important courtier en prêts hypothécaires au Canada est à la recherche de **candidats pour desservir l'île de Montréal et les régions environnantes.**

Si le domaine du financement hypothécaire vous intéresse, vous détenez un certificat d'agent immobilier émis par l'ACAIQ ou que vous possédez les qualifications requises pour l'obtenir, et/ou vous possédez de l'expérience en crédit, faite parvenir votre curriculum vitae par télécopieur à l'attention de :

**Madame Louise Lagacé au (514) 287-9751 ou par courriel électronique à [llagace@multi-prets.com](mailto:llagace@multi-prets.com)**

2995898

## Technicien(ne) en architecture

Bureau d'architectes à Shawinigan recherche techniciens en architecture avec minimum de 5 ans d'expérience.

- Parfaite connaissance d'Autocad 14 requise
- Conditions salariales à discuter

*Nous transmettre votre curriculum vitae par télécopieur au 819-536-0556 ou par courriel [srainville@gestact.com](mailto:srainville@gestact.com)*

2994685



## Dessinateur(trice) demandé(e)

en structure du bâtiment.  
Logiciel Autocad.  
Expérience 2-3 ans.

*Envoyer C.V. par fax ou courriel :*  
**(450) 443-0180**  
**[bellier@videotron.net](mailto:bellier@videotron.net)**

2994043



## FONDATION QUÉBÉCOISE DES MALADIES MENTALES

**2120 rue Sherbrooke Est**  
**Bureau 401**  
**Montréal QC H2K 1C3**  
**Tél.: (514) 529-5354**  
**Téléc.: (514) 529-9877**

# La Cour suprême inflige un nouveau revers à Microsoft

Agence France-Presse

WASHINGTON — Microsoft a subi un nouveau revers judiciaire hier, la Cour suprême des États-Unis ayant refusé de réexaminer un jugement de première instance qui reconnaissait le groupe coupable de pratiques monopolistiques.

La Cour suprême, qui a rejeté en bloc plus de 300 requêtes dont celle de Microsoft, n'a fourni aucune explication à sa décision.

Celle-ci « n'est pas très étonnante », a estimé Jonathan Baker, professeur de droit à l'American University, à Washington. « C'était une tentative désespérée de Micro-

soft » pour obtenir l'annulation de la première procédure sur la base d'un comportement contraire à l'éthique du juge, a-t-il expliqué à l'AFP.

Dans son recours devant la plus haute instance judiciaire des États-Unis déposé au début d'août, Microsoft invoquait les interviews accordées par le juge de première instance Thomas Jackson tout au long de la procédure. Le juge s'y était montré très critique envers le numéro un mondial des logiciels.

Ces entretiens, critiqués par une Cour d'appel en juin, avait été rendus publics à la conclusion du procès en première instance.

À la fin de juin, une Cour d'appel fédérale avait maintenu le jugement reconnaissant Microsoft coupable de pratiques antitrust, mais avait infirmé celui de démantèlement du groupe de Bill Gates ordonné par le juge Jackson.

Une nouvelle procédure en première instance, sous la tutelle de la juge Colleen Kollar-Kotelly, a été amorcée à la fin de septembre.

La juge, qui doit décider de sanctions contre Microsoft, a fortement encouragé l'éditeur de logiciels et le gouvernement américain à régler à l'amiable le procès antitrust, en négociant « sept jours sur sept, 24 heures sur 24 » jusqu'à

l'échéance du 2 novembre qu'elle a fixée.

Si les discussions pour un règlement à l'amiable n'aboutissent pas, Mme Kollar-Kotelly a fixé au 11 mars le début des débats contradictoires, avec témoins et rapports d'experts à l'appui, sur les sanctions possibles.

Le gouvernement américain et les 18 États associés à la plainte ont récemment indiqué qu'ils abandonnaient l'idée d'un démantèlement, et demandent un jugement imposant un code de bonne conduite à Microsoft dans ses relations avec ses clients.

« Je ne suis pas sûr que, pour le

moment, Microsoft veuille régler à l'amiable » le procès, alors qu'il s'apprête à livrer son nouveau système d'exploitation Windows XP, a indiqué Andy Gavil, professeur de droit à Howard University, à Washington.

Pour le moment, le groupe peut livrer librement Windows XP. « Nous aurons une décision de la juge au plus tôt au début de l'été prochain, et après cela, Microsoft ira probablement en appel. Cela laisse beaucoup de temps pour commercialiser Windows XP sans aucune restriction », a souligné M. Gavil.

## Les défis de l'Office de la protection du consommateur



**LIETTE D'AMOURS**  
**COMMERCE ÉLECTRONIQUE**

collaboration spéciale  
liette.damours@cefrio.qc.ca

**P**rotéger les consommateurs dans un contexte de commerce électronique n'est pas une mince tâche. Non seulement plusieurs lois doivent être adaptées, mais un code de pratiques doit aussi être créé pour mieux encadrer ces nouvelles façons de faire. Voilà de quoi tenir amplement occupée l'équipe de l'Office de la protection du consommateur du Québec (OPC).

« En matière de commerce électronique, nous travaillons actuellement à quatre grands volets : l'harmonisation des lois ; l'élaboration d'un code de pratiques, norme et certification ; la résolution de litiges ; et l'information aux consommateurs et aux PME », explique d'entrée de jeu, Nicole Fontaine, présidente de l'Office de la protection du consommateur.

« Avec l'émergence du commerce électronique, il nous est vite apparu nécessaire d'harmoniser les lois, non seulement à l'échelle québécoise mais aussi entre les provinces canadiennes. Auparavant, chacun gérait son territoire alors que, depuis l'arrivée d'Internet, les frontières n'existent plus, poursuit Nicole Fontaine. Pour régler cette si-

tuation, les provinces canadiennes se sont dotées d'un guide d'harmonisation des lois. Guide qui a fait l'accord de tous les ministres provinciaux responsables de la consommation. »

Autre modification, la loi actuelle sur la protection du consommateur exige des entreprises québécoises qui effectuent du commerce à distance (Web, télémarketing, catalogue, etc.) un cautionnement pour assurer une sécurité financière aux consommateurs insatisfaits et couvrir les frais de remboursement au cas où le commerçant n'est pas de bonne foi. Le coût de cette « police d'assurance » varie selon le chiffre d'affaires de l'entreprise. Ainsi, une PME paiera autour de 200 \$ par année pour se doter d'un cautionnement s'élevant à environ 50 000 \$. Cette exigence peut toutefois s'avérer contraignante pour tout nouveau venu sur Internet.

« Pour simplifier le tout, nous tentons de conclure une entente avec les émetteurs de cartes de crédit afin d'assurer aux consommateurs une rétro-facturation. En d'autres mots, le consommateur insatisfait (bien non livré, brisé, etc.) pourrait se retourner vers l'émetteur de sa carte (Visa ou autres) pour se faire rembourser la somme engagée dans cette transaction. Cette façon de faire serait autant avantageuse pour les consommateurs que pour les entreprises qui n'auraient plus à se procurer le fameux cautionnement, explique Nicole Fontaine. Mais attention, cette modification à la loi peut prendre encore un an et demi avant d'être adoptée. Pour l'heure, les PME doi-



**Nicole Fontaine, présidente de l'OPC.**

vent encore se conformer aux exigences en vigueur. »

De plus, afin que les consommateurs prennent des décisions plus éclairées, les commerçants en ligne seront désormais tenus de divulguer une meilleure information sur leur entreprise : identité des propriétaires, modalités de contrat, moyens de livraison, conditions de retour de la marchandise, etc. Non seulement ces renseignements devront figurer sur leur site Web, mais y être facilement accessibles et compréhensibles.

### Code de pratiques, norme et certification

En parallèle, l'OPC mène de front un projet des plus ambitieux : créer un code de pratiques en matière de commerce électronique qui mènerait à l'élaboration d'une norme ISO. « Nous travaillons à ce volet depuis au moins trois ans,

précise la présidente de l'OPC. Un comité interprovincial élabore en ce moment des principes pour encadrer le commerce électronique au pays (*Canadian Code of Practices*). Ces principes sont très proches des lignes directrices adoptées par l'OCDE (et ses pays participants). »

À titre d'exemple, le premier dicte quel type d'information doit comporter un site Web, le deuxième s'attaque à la notion de contrat électronique, le troisième voit à la protection des renseignements personnels (responsabilité, transparence, exactitude), le quatrième aux recours des consommateurs, etc.

Dès que ce code sera entériné, l'OPC espère le transformer en une norme internationale de type ISO. « Cette norme déterminerait les paramètres qui nous permettraient de vérifier si les entreprises observent ou non de bonnes pratiques commerciales sur Internet, explique Nicole Fontaine. Cette initiative vient en réponse au mandat que le gouvernement du Québec nous avait confié en 1998 de mettre sur pied un programme de certification volontaire des entreprises. » L'OPC devait alors développer un genre de sceau qui indiquerait aux consommateurs quelles entreprises méritent leur confiance.

Cette certification qui, au départ, était prévue pour régir le territoire québécois pourrait bien être reconnue internationalement. « Nous le souhaitons vivement car nous n'aurons bientôt plus le choix d'en venir à l'adoption de normes mondiales pour encadrer le commerce électronique. Comme nous sommes les premiers à lancer ce type de tra-

vaux, nous croyons être dans une excellente position. »

### Autres défis

Parmi ses autres projets, notons que l'OPC explore en ce moment la possibilité d'un partenariat avec la firme eResolutions, un producteur de logiciels destinés à la résolution de litiges, et le Centre d'arbitrage national et international du Québec. « Nous sommes en train d'élaborer un plan d'affaires visant la mise sur pied d'un centre nord-américain de résolution de litiges en matière de commerce électronique, affirme Nicole Fontaine. Le consommateur insatisfait pourrait s'adresser à cette instance en cas de conflits avec un commerçant en ligne. »

Notons également que le 30 octobre prochain, l'OPC tiendra dans le cadre de la *Semaine du commerce électronique* un séminaire destiné aux dirigeants de PME. « Nous leur donnerons de l'information sur les pratiques commerciales à adopter afin que les consommateurs se sentent en confiance, sur les bonnes pratiques commerciales et sur ce qui inciterait le consommateur à faire davantage affaire sur Internet. Nous allons également y dévoiler les résultats de sondages inédits. Rien de théorique que du pratique », conclut Nicole Fontaine.

Pour en savoir plus :  
[www.affairesvirtuelles.com](http://www.affairesvirtuelles.com)  
[www.opc.gouv.qc.ca](http://www.opc.gouv.qc.ca)

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



## Le compte à rebours est commencé.



DeVille 2001



Seville 2001



Catera 2001

**1,9 % à l'achat sur les modèles 2001\***  
**0,9 % à la location sur les Seville 2001\*\***

Garantie limitée et entretien régulier sans frais : 4 ans ou 80 000 km\*\*\*



**Cadillac**

**La fusion du design et de la technologie.**



Offres d'une durée limitée réservées aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs sélectionnés 2001 en stock. Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. \*Taux de financement à l'achat de 1,9 % disponible jusqu'à 48 mois pour DeVille, Seville et Catera. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. \*\*Taux de financement à la location de 0,9 % disponible jusqu'à 48 mois pour Seville. Frais de 12 ¢ du km après 80 000 km. \*\*\*Selon la première éventualité. Un échange de véhicules entre concessionnaires peut être requis. **Pour plus d'information, voyez votre concessionnaire participant, visitez le [www.gmcanada.com](http://www.gmcanada.com) ou faites le 1 800 463-7483.**

# Le pénible défi des mises à pied massives

Comment faire le choix entre ceux qui restent et ceux qui partent sans affaiblir l'organisation?

**MUSTAPHA MÉROUANI**  
**LA VIE AU TRAVAIL**  
*collaboration spéciale*

Les annonces de licenciements massifs déferlent depuis quelques semaines, ce qui pose des défis importants aux gestionnaires de ressources humaines. Il faut faire le choix entre ceux qui restent et ceux qui doivent partir, tout en s'assurant de ne pas trop affaiblir l'entreprise, qu'il s'agisse de Nortel, de Bombardier ou d'une autre compagnie.

Le choix du personnel mis à pied est d'ailleurs un sujet à ce point sensible chez Air Transat que la direction a refusé de commenter les procédures de licenciement en cours. Chez Bombardier aéronautique, on est plus loquace. Dans le cas des employés syndiqués, on respecte la procédure prévue dans la convention collective. « Les critères de sélection des mises à pied respectent l'expérience et l'ancienneté », affirme Sylvie Gauthier, responsable des communications externes.

Dans le cas des employés non syndiqués, la marge de manoeuvre est certes plus grande. « On fabrique moins d'avions, donc, malheureusement, on a besoin de moins de personnes, dit la porte-parole de Bombardier. Les critères sont basés sur la classification de l'emploi vis-à-vis du service continu et l'expérience. »

### Une opération vite faite

Cette nécessité de s'ajuster rapidement à une chute de la demande risque toutefois d'amener les entreprises à s'intéresser surtout au nombre de postes à réduire plutôt qu'à la qualité des personnes qui les occupent. « Il est rare que les mises à pied arrivent à un moment bien planifié et qu'on fasse bien attention à la sélection des gens dont on va se départir », soutient Alain Rondeau, directeur du Centre d'études en transformation des organisations, à l'École des hautes études commerciales (HEC) de Montréal. « Très souvent, c'est fait un peu à la va comme je te pousse et le choix du personnel qui touché n'est pas toujours très sophistiqué. »

Sans planification, les gestion-

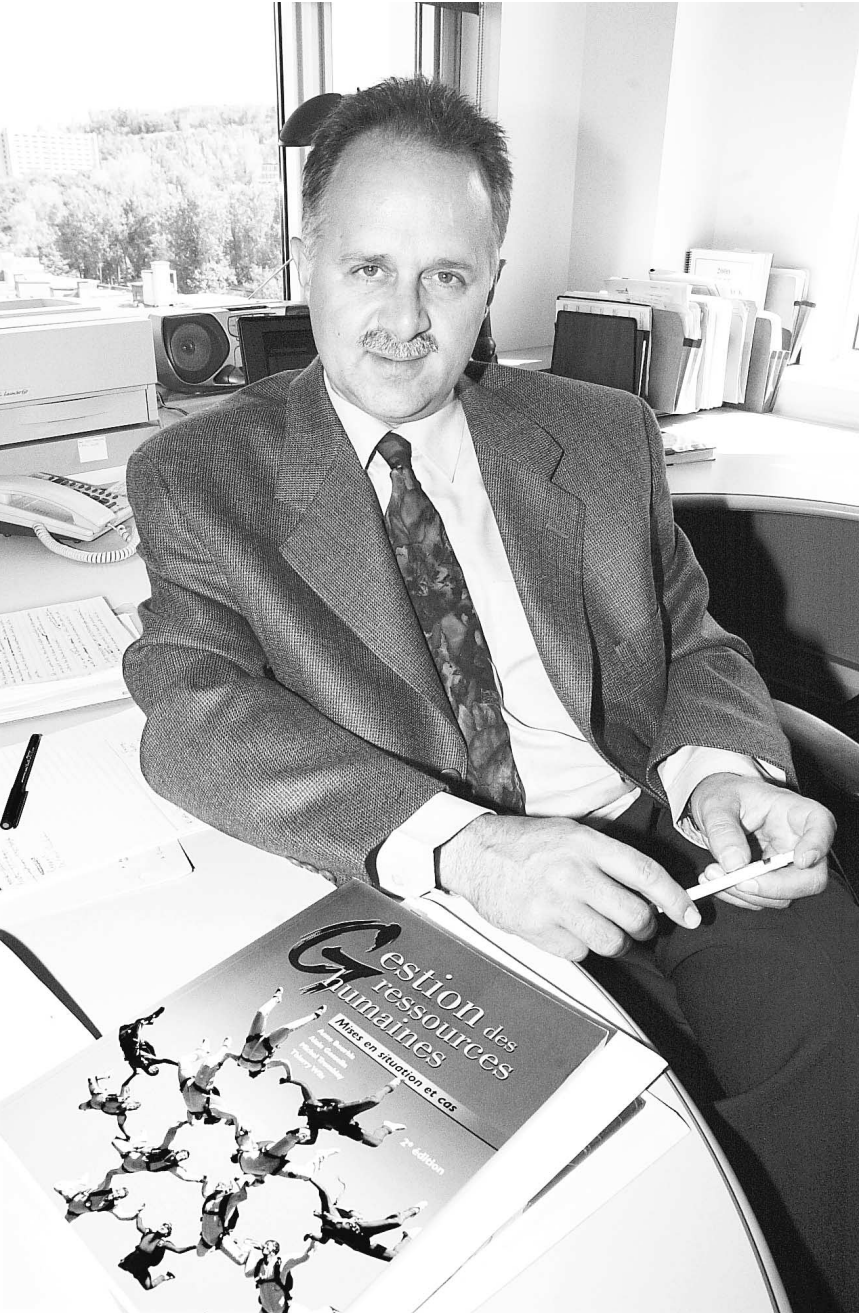


Photo RÉMI LEMÉE, La Presse ©

« **Sécuriser les *performers*, c'est la première chose qu'il faudrait faire à mon avis** », indique Alain Gosselin, directeur du service de l'enseignement de la gestion des ressources humaines à l'École des HEC de Montréal. **La raison est simple : ce sont toujours les meilleurs qui partent les premiers... d'eux-mêmes.**

naires ont pourtant besoin de temps supplémentaire pour choisir ceux qui feront les frais des ajustements. Un facteur qui fait cruellement défaut lorsque le taux d'activité chute brutalement, comme c'est le cas dans l'industrie du transport aérien depuis le 11 sep-

tembre, et que la situation financière se dégrade rapidement. Sans vouloir citer précisément le cas Nortel, Alain Rondeau affirme que la gestion du personnel est alors souvent mise en veilleuse. « Là, on regarde les chiffres, on regarde les données et, souvent, ce qu'on ob-

serve, c'est que le choix de ceux dont on va se départir ne relève pas des mêmes préoccupations. »

Les licenciements massifs ont bien sûr pour objectif le redressement à court terme d'une situation financière difficile. Ils ne doivent toutefois pas compromettre la viabilité à long terme de l'entreprise. Cet équilibre sera d'ailleurs scruté attentivement par les investisseurs, les fournisseurs et, bien sûr, les clients. Gaston Sauvé est directeur du bureau montréalais de la firme André Filion, psychologie industrielle. Il croit que les gestionnaires ont maintenant conscience des implications des compressions massives sur l'environnement de l'entreprise. « Autrefois, on voyait souvent des situations individuelles improvisées ou des situations mal préparées, dit-il. Mais il y a eu assez d'expériences négatives. Je pense que les employeurs, aujourd'hui, réalisent l'importance de ça et planifient beaucoup cet événement-là. (...) C'est d'abord une décision d'affaires qui a des répercussions sur les marchés. »

### La confiance

Une hémorragie de personnel peut en effet ébranler la confiance, compromettant la poursuite ou la relance des activités. Les départs souhaités peuvent entraîner des départs non désirés, et ainsi de suite. « Ça pose toute la question de la sécurité et de l'avenir de l'organisation, explique Gaston Sauvé. Les gens ont besoin d'être rassurés et ont besoin de ça pour se remobiliser par rapport à leur travail. »

Pour éviter l'effet boule de neige, les employeurs ne sont pas désarmés pour autant. Dans un premier temps, tout passe par la communication. Il est très fortement conseillé de donner l'heure juste sur la

situation et l'avenir de la compagnie afin d'éviter notamment la propagation de fausses mauvaises nouvelles. Mais attention, tout le monde n'est pas sur un pied d'égalité.

« Sécuriser les *performers*, c'est la première chose qu'il faudrait faire à mon avis », indique Alain Gosselin, directeur du service de l'enseignement de la gestion des ressources humaines à l'École des HEC de Montréal. La raison est simple : ce sont toujours les meilleurs qui partent les premiers... d'eux-mêmes. « Pour une entreprise comme Nortel, qui était sur une voie ascendante très forte et qui attirait beaucoup de gens, c'est plus facile à ce moment de retenir les gens, dit M. Gosselin. Lorsque l'entreprise arrive dans

une situation difficile, les gens qui sont susceptibles de partir les premiers, et je veux dire de façon volontaire, ce sont les meilleurs. »

### Les chasseurs de têtes

Face à des entreprises affaiblies, les chasseurs de têtes vont redoubler d'efforts pour tenter de convaincre ces « super » employés de quitter le navire avant qu'il ne soit trop tard. D'autres en profitent pour essayer de voler de leurs propres ailes, ajoute Alain Gosselin.

« Qu'est-ce que vous faites comme employé ? Vous avez des idées. Vous vous dites : qu'est-ce que je fais là ? Je les développe à l'interne, dans l'organisation, ou je les garde pour moi. Je pars ma *business on the side*. Alors, un des coûts directs pour l'employeur, c'est de partager moins de projets, d'idées, de s'investir un peu moins dans les projets pour ne pas se brûler. Et c'est particulièrement vrai si les survivants ont vu des collègues, et parfois des amis, être licenciés sans ménagement. »

## Un tableau gris, surtout pas noir

MARINA AL RUBAEÉ

LES TRAVAILLEURS, surtout ceux frappés par les mises à pied annoncées en cascades ces dernières semaines, ont tout intérêt à suivre les conseils des spécialistes en ressources humaines : prendre une bonne dose de recul pour y voir plus clair. À leurs yeux, le tableau est actuellement gris mis surtout pas noir.

Selon eux, il serait judicieux d'attendre un mois ou deux pour détecter les secteurs les plus prometteurs d'emploi.

Johanne Berry, présidente de Téléressource, soutient ce point de vue. Elle est propriétaire de six agences de travail temporaire spécialisées couvrant de nombreux domaines. « Les gens vivent actuellement dans l'insécurité, dit-elle, mais cela ne veut pas pour autant dire qu'il n'existe pas des occasions d'emploi. »

Elle reconnaît toutefois qu'il y aura un changement tangible en matière d'embauche pour des postes permanents. « Les entreprises vont réfléchir à deux fois avant d'embaucher, précise-t-elle. Elles vont s'assurer que la personne est en adéquation avec le poste proposé. Nous ne sommes plus, comme il y a deux ans, dans un marché où la balle était dans le camp des employés plus que dans celui des employeurs. »

Certes, il y a pour certains un chamboulement dans le milieu du travail. Mais il apporte avec lui son cortège de solutions, comme le travail temporaire. Déjà, bien avant la crise, 20 % des travailleurs étaient concernés par cette gestion de l'emploi. Ce nombre devrait aller en augmentant dans les mois à venir.

Pour les personnes touchées de plein fouet par les industries « sinistrées » comme l'aéronautique, rien n'est perdu. Bien au contraire, leurs compétences professionnelles sont largement transférables dans d'autres domaines.

Gaston Sauvé partage cette vision. Pour ce consultant de l'agence André Filion & Associés, il est important de faire le point. « Nous commençons à voir débarquer dans nos bureaux des personnes troublées par ces décisions subites de mises à pied. Elles ont besoin, avant tout, d'être aidées, de s'exprimer et d'y voir clair dans leurs émotions. »

Il s'agit donc, en premier lieu, d'agir sur les plans émotionnel et psychologique. Il faut y faire face avant de passer à autre chose et identifier des objectifs, si possible.

« Il ne faut pas minimiser les réactions, explique-t-il. Il faudrait, si on peut dire, effectuer un travail de deuil. » Dans ce climat d'incertitude, il faut pouvoir prendre du recul pour « digérer la chose ».

Se mettre dans une situation d'attente n'est pas la meilleure solution, affirment la plupart des consultants. Dans son agence spécialisée dans les transitions et évaluations de carrières, Gaston Sauvé effectue ainsi une mise au point avec les personnes concernées et passe en revue les possibilités afin d'établir un plan d'action dans leur recherche d'emploi.

Et selon Johanne Berry, de Téléressources, il ne faudrait pas jeter des postes proposés par les agences, qu'ils soient de court, moyen ou long terme. « C'est l'un des meilleurs moyens de se faire connaître des entreprises et de multiplier ses chances d'être embauché par la suite », dit-elle.

Aussi, la chance pourrait davantage sourire aux candidats prêts à une certaine mobilité. Dans ce cas, bon nombre de facteurs sont alors à prendre en compte : le conjoints, les enfants...

Nous avons du concret  
*pour les visionnaires!*

Vous rêvez d'innover, de bâtir, de progresser, de conquérir le monde. Vous êtes prêt à vous investir totalement et vous recherchez le financement nécessaire. Prenez d'abord contact avec nous pour parler affaires. Ensemble, nous formerons l'équipe des grandes réussites.

Pour un premier contact : 1 866 870-0437  
www.investisquebec.com

**IQ Investissement Québec**

Québec

# Le ralentissement, une occasion de vanter les marques maison

**FRANÇOIS PERREAU**  
**STRATÉGIE MARKETING**  
*collaboration spéciale*

Avec le ralentissement économique qui semble mener tout droit à la récession, le critère du prix pourrait devenir de plus en plus important au moment de l'achat de biens de consommation courante. Pour les détaillants en alimentation et en pharmaceutique, l'occasion est peut-être bonne de mettre leurs marques privées en évidence, puisque leur valeur principale réside dans des prix inférieurs.

Le président du Conseil québécois du commerce de détail, Gaston Lafleur, estime que les marques privées pourraient effectivement bénéficier du contexte, mais il ne s'attend pas à une révolution. « L'incertitude économique va inciter les gens à modifier leurs comportements pour les achats d'objets de luxe, pas pour les biens de consommation courante, dit-il. Dans l'alimentation et la santé, ils demeurent très fidèles à leurs marques. »

L'expert concède cependant que les personnes affectées par une baisse de revenus pourraient se tourner plus facilement qu'autrefois vers des produits moins chers. « Les détaillants ont nettement amélioré leurs propres produits. Un acheteur ne sacrifie donc plus la qualité en favorisant le prix, ce qui constituait autrefois un frein. »

« Il est clair qu'une économie chancelante favorise les marques maison, estime de son côté Jacynthe Roy, directrice du développement de la marque privée de la chaîne de pharmacies Uniprix. Les fabricants nationaux réduisent alors leurs budgets publicitaires, ce qui nous laisse plus de place pour faire valoir nos propres produits. »

L'entreprise a d'ailleurs commencé à mener des stratégies afin d'accroître la notoriété des 800 articles de sa marque *Option+*. Ainsi, il y a quelques mois, elle a distribué dans ses succursales des échantillons de ses serviettes hygiéniques à



Photo ROBERT NADON, La Presse ©  
**« Un prix moins élevé d'au moins 10 % demeure avantageux aux yeux des consommateurs », dit Jacynthe Roy, d'Uniprix.**

toutes les consommatrices qui se présentaient à la caisse avec des serviettes d'une marque nationale. « Même si les coûts d'une telle initiative sont très élevés, elle s'est avérée profitable et s'est traduite par une augmentation des ventes, indique Mme Roy, sans toutefois dévoiler de chiffres. Nous avons adopté cette stratégie pour contrer celle des fabricants de grandes marques, qui ont les moyens de distri-

buer des milliers d'échantillons de porte en porte. »

Uniprix a également augmenté la présence de ses produits *Option+* dans sa circulaire hebdomadaire. Depuis quelques mois, on en trouve ainsi sur les couvertures avant et arrière, ce qui ne s'était pratiquement jamais vu depuis 1985, année du lancement de la marque. Des messages télé exclusivement consacrés à la marque pri-

vée sont aussi diffusés depuis l'hiver dernier.

« Nous y tablons sur deux avantages : le prix et la qualité, explique Jacynthe Roy. Dans ce dernier cas, le secteur pharmaceutique ne souffre toutefois pas du préjugé qui a longtemps concerné les marques privées dans l'alimentation. En santé, beauté et hygiène, tous nos produits doivent atteindre les normes de Santé Canada. » Et si les grandes marques devaient venir se battre avec les détaillants sur le terrain des bas prix ? « Pas de problème, répond-elle, car nous profitons d'une marge de manoeuvre pour les abaisser à notre tour. Nos prix sont inférieurs de 20 % à ceux de la marque nationale comparée. Tant que nous les maintenons à au moins 10 % de différence, cela demeure un avantage aux yeux des acheteurs. »

## Une meilleure perception

Dans l'alimentation, où les marques maison occupent une part de marché d'environ 21 % au Québec — comparativement à 30 % au Canada —, on estime que le contexte est favorable à leur croissance. Il faut dire que le taux de notoriété et d'appréciation des produits se situe désormais au même niveau que celui des Kraft, McCain et Kellogg's.

Ainsi, *Sélection Mérite*, la marque maison des supermarchés Metro, est perçue par 81 % des consommateurs québécois comme étant égale ou supérieure aux grandes marques nationales. « Je crois que d'ici de trois à cinq ans, le Québec rattrapera son retard sur le reste du Canada quant à la consommation de marques maison », pense Robert Comeau, vice-président, marque privée, de Metro.

Son entreprise a d'ailleurs investi massivement à ce chapitre au cours de la dernière année : création d'une vice-présidence exclusivement pour ce secteur, embauche d'une quinzaine d'employés pour la recherche et développement, ainsi que d'un chef technique et d'une adjointe pour l'élaboration de produits directement au siège social de l'entreprise.

Résultat : Metro annoncera à la

fin du mois le lancement de 500 produits, qui s'ajouteront aux 1000 de sa gamme *Sélection Mérite*. Ce nombre représentera donc presque le double d'il y a seulement deux ans. Même si Robert Comeau refuse de le confirmer, la stratégie devrait s'apparenter à celles de Provigo et d'IGA, dont les marques maison sont scindées en deux groupes, soit une marque haut de gamme et une marque populaire (*Le Choix du Président* et *Sans Nom* pour la première catégorie, *Nos Compliments* et *Choix Extra* pour la seconde.)

## Faire connaître, faire goûter

Dans le cas de Provigo, la marque *Le Choix du Président* est arrivée par l'entremise de Loblaw, lorsque cette société a mis la main sur la chaîne québécoise. Depuis, on travaille surtout à bâtir sa notoriété. En plus de la campagne télé avec des personnalités comme René Simard, Paolo Noël, Danielle Ouimet et Josée Lavigueur, Provigo met l'accent sur les dégustations en magasin.

« Dans l'alimentation, les consommateurs se sentent sécurisés s'ils achètent un produit qu'ils connaissent, explique Josée Bédard, directrice principale, affaires corporatives. Il faut donc créer des occasions où ils peuvent découvrir nos produits. Cela est d'autant plus nécessaire que plusieurs des 2000 articles identifiés au Choix du Président n'ont pas d'équivalent dans les marques nationales. »

« Les dégustations constituent un excellent véhicule pour faire découvrir de nouveaux aliments à valeur ajoutée qui n'ont pas d'équivalents, confirme Robert Comeau, de Metro. Elles se concluent d'ailleurs par un achat huit fois sur 10. »

Pour Provigo, la stratégie varie toutefois d'une bannière à l'autre. Ainsi, chez Maxi, orientée vers les consommateurs plus sensibles au prix, on mise sur l'aspect économique. « Nos circulaires comportent fréquemment des tableaux où les acheteurs peuvent comparer le coût d'un panier composé de produits de marque maison avec celui rempli de produits de grandes marques », fait remarquer Mme Bédard.

Toute voiture connaît son heure de gloire.  
Avec celle-ci, vous en vivrez des milliers.

La nouvelle BMW Série 3. Purement BMW.

La nouvelle BMW Série 3

Renseignez-vous sur la Formation de conduite BMW

www.bmw.ca  
1 800 667-6679

Le plaisir de conduire.

# L'enclave économique

## Un achat de chalet qui tourne au vinaigre

M<sup>e</sup> MARC SAVARD

DROIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

Imaginez qu'un ami ou encore un partenaire d'affaires de longue date vous invite à passer quelques week-ends à son chalet et que vous tombiez amoureux de l'endroit, à la fois charmant et rustique. Le temps passe et celui-ci vous apprend, au cours d'une rencontre avec son voisin au village, que ce voisin serait peut-être intéressé à vendre sa propriété. Ayant perçu votre intérêt pour l'endroit à plusieurs reprises, il s'empresse alors de vous informer de cette occasion. Après une négociation qui vous convient, vous décidez d'acheter le chalet en question pour en faire un petit coin de villégiature bien à vous.

### Confiance trompée...

Au cours de vos visites et durant le processus d'achat, vous avez constaté que, malgré le fait que la propriété est adjacente à une voie publique, il n'y a pas de chemin ou de route reliant le chalet à ladite voie publique qui se trouve à quelques centaines de mètres. L'accès au chalet s'est toujours pratiqué par le chemin situé sur la propriété de votre ami. Ce dernier vous assure qu'il n'y a pas de problème, que cette pratique remonte avant que lui-même ait acheté son chalet et que, de toutes façons, le Code civil du Québec (C.c.Q.) prévoit le droit de passage. Vous vous dites que vous connaissez votre bon ami depuis longtemps, que vous lui faites entièrement confiance et qu'en plus, celui-ci fera un excellent voisin.

Ce qui devait arriver arrive, et les relations entre vous et votre ami tournent au vinaigre pour une multitude de raisons n'ayant rien à voir avec votre nouvelle situation de voisinage. Celui-ci installe une barrière cadenassée et, par le fait même, vous empêche d'accéder à votre chalet avec votre automobile ou de toute autre manière. Il vous informe que, selon lui, votre propriété n'est pas enclavée au sens de la loi puisqu'elle est adjacente à une voie publique. Il ajoute qu'il est de votre responsabilité de vous faire construire un chemin sur votre terrain afin d'avoir accès à votre chalet.

Après vous être renseigné auprès d'entrepreneurs, il s'avère que le chemin que vous devriez faire construire coûterait quelques dizaines de milliers de dollars étant donné les nombreux obstacles qui devraient être franchis ou enlevés, par exemple une pente brute, un ruisseau, un bois, une qualité de sol faible qui doit être renforcée, etc.

### Jurisprudence

Le droit applicable prévoit qu'un propriétaire ne peut refuser un droit de passage à un voisin dans le cas où celui-ci n'aurait pas accès à une voie publique, c'est-à-dire dans le cas où il y aurait enclave juridique. En 1994, le C.c.Q. est venu codifier ce que la jurisprudence avait reconnu depuis longtemps, la notion d'enclave économique (1). On entend par enclave économique le fonds dont l'issue à la voie publique est insuffisante à son utilisation et à son exploitation, difficile ou impraticable (2).

Dans ce contexte, la voie publique désigne non seulement une rue ou une route provinciale ou municipale, mais aussi toute ruelle, tout sentier ou chemin dont se servent les propriétaires riverains (3). Par ailleurs, l'exploitation d'un fonds se comprend de façon large, incluant non seulement l'exploitation privée, mais également l'exploitation agricole, commerciale ou industrielle (4).

Autrement dit, une règle de pratique générale applicable en pareilles circonstances veut que le droit de passage soit de mise lorsque l'accès à la voie publique se veut relativement impraticable due à certains obstacles qui engendreraient des coûts importants hors de proportion avec la valeur de la propriété et de son exploitation si on devait les contourner ou les enlever. À titre d'exemple, il a été jugé par la Cour supérieure du Québec que des coûts de construction estimés entre 21 000 \$ et 22 000 \$ pour un chemin sur une propriété ayant une valeur marchande d'au plus 49 000 \$ étaient hors de proportion (5).

De telles sommes pourraient néanmoins être considérées raisonnables si la propriété avait une évaluation foncière substantiellement plus élevée ou encore si celle-ci générerait des revenus d'exploitation commerciale tels que la coupe de bois, la cueillette de fruits ou encore l'excavation de minéraux.

Cependant, il est important de noter qu'un tel droit de passage est

un droit personnel qui ne suit pas l'immeuble lors de ventes futures. Il n'existe que lorsque le propriétaire du fonds enclavé se voit refuser par tous ses voisins une servitude de passage (i.e. un droit réel publié au registre foncier qui grève la propriété et la suit lors de ses ventes futures) ou un autre mode d'accès.

### Détails importants

Ce droit ne peut être revendiqué pour simple commodité ou seule-

ment pour faciliter l'accès (6) et doit être limité à une exploitation raisonnable. Ledit passage n'est pas le chemin le plus court et doit encore moins être tracé au gré du propriétaire enclavé : il doit être à l'endroit où le chemin est le plus naturellement praticable selon les conditions des lieux (7), c'est-à-dire le passage le plus avantageux pour le fonds enclavé et le moins désavantageux pour le fonds servant (8).

De plus, le droit de passage ne

sera pas consenti à titre gratuit et le propriétaire enclavé devra verser une indemnité proportionnelle au préjudice subi par le propriétaire du fonds servant (9). En d'autres termes, l'exercice de ce droit de passage devra se faire de façon à minimiser les inconvénients que vous causerez à votre bon vieil ami !

1 : *Morissette c. Prévost* « 1963 » B.R. 52, *Poulin c. Samson* « 1996 » R.L. 584 (C.A.).

2 : C.c.Q., art. 997.

3 : *Pierre-Claude LAFOND, Précis de droit des biens*, Montréal, Éditions Thémis, p. 382.

4 : *Id.*, p. 394.

5 : *Reeder c. Pietry* « 1994 » R.D.I. 228 (C.S.), 231.

6 : *Daoust-Grenier c. Fazzari* « 1994 » R.D.I. 61 (C.S.).

7 : C.c.Q., art 998 al. 2.

8 : *Denys-Claude LAMONTAGNE, Biens et propriété*, 3e éd., Cowansville, Éditions Yvon Blais, p. 189.

9 : C.c.Q., art. 997 al. 2.



la pensée  
du jour pour votre  
entreprise:



qu'est-ce  
que  
«réseau de la  
prochaine  
génération»  
signifie réellement?

que le réseau  
ne sera pas prêt  
avant  
la prochaine  
génération.

N'importe qui peut prétendre posséder le réseau de demain, mais l'important c'est ce qu'on a à offrir aujourd'hui.

Avec WorldCom, il n'y a pas de mauvaises surprises. Nous offrons à nos clients le réseau IP le plus étendu\* de la planète, un réseau qui transporte déjà les données et les ambitions de milliers d'entreprises dans plus de 65 pays, un réseau conçu avec la technologie de demain, mais qui répond déjà aux besoins de la génération d'aujourd'hui.

Ne laissez rien au hasard.

Pour obtenir une évaluation  
sans frais et sans obligation  
de la solution  
WorldCom convenant  
à vos besoins, visitez notre  
site à [www.wcom.ca](http://www.wcom.ca) ou  
composez le 1 888 813-0688.

génération d

\*Selon nos points de présence mondiaux.  
© 2001 WorldCom, Inc. Tous droits réservés. CODE: GEN3  
™ désigne une marque de commerce de WorldCom, Inc.,  
utilisée sous licence par la Corporation WorldCom Canada Ltée.

# Motorola annonce une perte conforme aux prévisions

Reuters

**SCHAUMBURG (Illinois) – Motorola a accusé sa troisième perte trimestrielle consécutive au troisième trimestre, essentiellement à cause du ralentissement de la demande mondiale dans les télécommunications.**

L'entreprise de Schaumburg, dans l'Illinois, a accusé une perte d'exploitation de 153 millions de dollars américains, soit 7 cents US par action,

exactement ce qu'attendaient en moyenne les analystes.

Elle avait d'ailleurs prévenu le marché le mois dernier que sa perte se situerait entre 5 et 8 cents US par action et que son chiffre d'affaires serait sensiblement le même que celui de 7,5 milliards US réalisé au deuxième trimestre.

Au trimestre correspondant de 2000, Motorola avait dégagé un bénéfice de 643 millions US (28 cents US par action).

Le chiffre d'affaires a atteint 7,41 milliards US comparativement à 9,49 milliards US un an plus tôt, soit une contraction de 22 %.

La firme a précisé que sa division de télépho-

nes portables avait renoué avec le bénéfice durant le trimestre et que sa part de marché avait légèrement augmenté.

Sur neuf mois, Motorola accuse une perte de 591 millions US (27 cents US par action) sur un chiffre d'affaires de 22,68 milliards US.

Durant la même période en 2000, la firme avait dégagé un bénéfice de 1,675 milliard US (74 cents US par action) sur un chiffre d'affaires de 27,5 milliards US.

Les résultats ont été publiés après la clôture de la Bourse où l'action a terminé en baisse de 67 cents US, à 16,72 \$ US.

## NASDAQ obtient gain de cause sur des noms de domaine

Reuters

**GENÈVE — La Bourse américaine NASDAQ a obtenu gain de cause hier dans l'affaire qui l'opposait à une entreprise canadienne ayant enregistré quatre noms de domaines comportant le mot NASDAQ.**

Dans sa décision, l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (World Intellectual

Property Organization-WIPO) a estimé que le groupe Green Angel avait utilisé ces noms de domaines afin d'augmenter ses ventes de livres et d'attirer la publicité sur son site Web.

Michael Swinson, le médiateur australien nommé par cette agence des Nations unies, a exigé que les quatre noms de domaine incriminés, [nasdaqstockexchanges.com](http://nasdaqstockexchanges.com), [nasdaqstockmarket.com](http://nasdaqstockmarket.com), [\[ge.com\]\(http://ge.com\) et \[nasdaqexchanges.com\]\(http://nasdaqexchanges.com\), soient restitués au marché boursier du même nom.](http://nasdaqamexstockexchan-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

Les parties disposent de 10 jours pour en appeler.

Le NASDAQ, un marché entièrement électronique, détenait déjà le site [nasdaq.com](http://nasdaq.com), deuxième site financier le plus visité du monde, avec 50 millions d'entrées par jour, selon WIPO.

DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS  
**900**

### INDEX DES DÉCÈS

ALLAIRE (Langelier), Hélène  
St-Jérôme  
BÉDARD, Monique (Lambert)  
Saint-Basile-le-Grand  
BELLEMARE, J. Albert

BOUCHARD, Léo-Gaston  
Longueuil  
CHEBAT, Jeta-Rachel  
Bruxelles - Montréal  
CLOUTIER (Bernard), Marie  
St-Eustache  
CORBIN (née Côté), Régina  
Anjou  
DENONCOURT, Georges  
Montréal  
DESAUTELS, Gabrielle  
Montréal  
DORÉ-FAUCHER, Émilienne

DUCASSE, FRASER, Julienne  
Montréal  
DURIVAGE, M. Yvan  
Farnham  
GAUDRY, Roger, Ph.D., C.C.,  
G.O.Q., OSMM.  
Montréal  
GAUTHIER, Rosaire  
Laval

GODIN, Paul  
Montréal  
JUBINVILLE, René  
Labelle  
KELENY, Henri L.  
Montréal  
LAFRANCE, Arthurette  
Rivière du Loup  
LEDUC, Claude  
Chambly  
LEDUC-CHÉNÉ, Marguerite  
Laval  
LÉPINE, Cécile Allard  
Rivière-Beaudette  
MASQUER, Serge  
Montréal

TRUDEL (Bruneau), Cécile  
Montréal  
TURENNE (Dufresne), Anita  
Montréal  
VILLEMAIRE, Denis  
Laval  
WAISSMAN, Jack

### DÉCÈS



ALLAIRE (Langelier), Hélène  
1924 - 2001

À St-Jérôme, le 7 octobre 2001, est décédée entourée de ses proches, Mme Hélène Langelier, épouse de feu Roger Allaire.

Elle laisse dans le deuil sa sœur et complice Yvette Langelier (feu Albert Girard) avec qui elle partageait les cinq enfants de celle-ci, Michel, Francine, Claude, Hélène, Anne-Marie Girard et leurs conjoints, son frère André (Paule Gravel), se nièces et son neveu, Sylvie, Lise et Jean Langelier, ses fidèles amies, Ginette Champagne et Colette Michaud, ainsi que plusieurs autres parents et amis.

Hélène s'est dévouée comme bénévole plusieurs années à la Société canadienne du cancer, tout particulièrement à l'organisation des campagnes annuelles de jonquille, et à Héma-Québec.

La famille recevra les condoléances, jeudi de midi à 13 h 30, au:

**Complexe funéraire Régional Guay inc.**  
418, boul. Labelle

(angle autoroute 640), Rosemère  
suivi d'une réunion de prières au salon, et de là à la chapelle du cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Au lieu de fleurs, la famille apprécierait des dons à la société canadienne du cancer.

### PRIÈRES

#### MERCI MON DIEU

Dites 9 fois Je vous salue Marie par jour durant 9 jours. Faites trois souhaits, le premier concernant les affaires, les deux autres pour l'impossible. Publiez cet article le 9e jour, vos souhaits se réaliseront même si vous n'y croyez pas. Merci mon Dieu. C'est incroyable mais vrai. C.H.

### 2<sup>E</sup> ANNIVERSAIRE



MARCEL SAVOIE  
Décédé le 10 octobre 1999

Ton souvenir est toujours dans nos cœurs. Veille sur nous.

De ton épouse, tes enfants et petits-enfants.

## 2001 UNE ANNÉE RECORD CHEZ HYUNDAI...

## ATTENDEZ DE VOIR

# 2002!

### L'Accent GS

À partir de

**179 \$\***

par mois/48 mois

PDSF 12 395 \$

0\$ COMPTANT 0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

FINANCEMENT  
**2,8%**  
DISPONIBLE JUSQU'À 48 MOIS

### L'Elantra berline GL

À partir de

**199 \$\*\***

par mois/48 mois

PDSF 15 295 \$

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

SEULEMENT  
**995\$**  
COMPTANT

FINANCEMENT  
**0%**  
DISPONIBLE JUSQU'À 36 MOIS



#### GARANTIE 5 ANS

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE L'INDUSTRIE : 5 ANS / 100 000 km (éléments importants) ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES (3 ans / 60 000 km standard)  
Incluant : livraison d'essence • changement de roue en cas de crevaison • déverrouillage • remorquage

Photos à titre indicatif seulement. \*Paiements de location basés sur un contrat de 48 mois pour l'ACCENT GS 2002 à partir de 179 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 5 592 \$. Aucun comptant, aucun dépôt de sécurité requis, transport et préparation inclus. Taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 2,8 % jusqu'à 48 mois. \*\*Paiements de location basés sur un contrat de 48 mois pour l'ELANTRA BERLINE GL 2002 à partir de 199 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 9 552 \$. 995 \$ comptant, aucun dépôt de sécurité requis, transport et préparation inclus, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 0 % jusqu'à 36 mois. En sus, frais administratifs de 350 \$ reliés au contrat de location pour les modèles 2002. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10¢ par kilomètre supplémentaire. Option d'achat au terme de la location. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sujet à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 31 octobre 2001.

#### La nouvelle Elantra GT



**HYUNDAI**  
UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

LES PARTENAIRES HYUNDAI



## Les 100 meilleurs sites Internet de l'emploi et de la formation

Le Groupe de recherche Ma Carrière en collaboration avec Développement des ressources humaines Canada, est fier de présenter aux lecteurs du journal une sélection mise à jour des meilleurs crus parmi les sites Internet portant sur la formation et l'exploration du marché du travail.

Conservez ce document à titre de référence dans vos prochaines explorations du « réseau des réseaux » et bonne navigation.

Ne manquez pas ce cahier spécial samedi dans

**La Presse**

en collaboration avec Développement des ressources humaines Canada

Human Resources Development Canada



## DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS

# 900

### BÉDARD, Monique (née Lambert)

1922 - 2001

À Saint-Basile-le-Grand, le 8 octobre 2001, est décédée Mme Monique Lambert Bédard, épouse de Jean-Paul Bédard. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants Anne (Sylvain Roy), Louise (Alain Gendron) et Paul, ses petits-enfants Elise, Marie-Elaine, William, David et Caroline, ses frères et sœurs Julienne, feu Marguerite, Mariette, Gérard et Yvan, ses beaux-frères et belles-sœurs ainsi que plusieurs neveux et nièces, autres parents et amis. La famille recevra les condoléances au

**Salon funéraire Maurice Demers inc.**

231, boul. Laurier, Beloeil

le jeudi 11 octobre de 14 à 17 h et de 19 à 22 h. Les funérailles auront lieu le vendredi 12 octobre à 14 h à l'église de Saint-Basile-le-Grand. Des dons à la Fondation québécoise du cancer seraient appréciés.



**CORBIN (née Côté), Régina**

1924 - 2001

À Ville d'Anjou, le 5 octobre 2001, à l'âge de 77 ans, est décédée Régina Côté, épouse de feu Lionel Corbin. Elle laisse dans le deuil ses enfants: Monique et Normand, ses petits-enfants: Simon, Laurence et Béatrice ses beaux-frères et belles-sœurs, neveux et nièces, parents et amis. Des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés.

Les funérailles auront lieu le vendredi 12 octobre à 14 h en l'église St-Fabien, 6455, De Renty. La famille recevra les condoléances à l'église dès 13 h 30.

**Direction Urgel Bourgrie**

### DENONCOURT, Georges

1923 - 2001

À Montréal, le 6 octobre 2001, à l'âge de 78 ans, est décédé M. Georges Denoncourt. Il laisse dans le deuil son épouse, Mme Mireille Cossette, ses enfants, Hélène (Alain Perreault) et Marie-Andrée (Gary Alexander Laing), son petit-fils Laurent, ses frères et sœurs: Maurice (Pauline Mathieu), Louis (Claire Tourigny), Pauline (feu Pierre Martel), Lise (Randall Innes) et Suzanne (Réal Goyette), ses beaux-frères et belles-sœurs: Dr John Decaris (feu Hélène Denoncourt), Jean-Denis Cossette (Henriette Paquin), Denise Cossette (feu René Rheault), Mariette Cossette (feu Gabriel Dessureault), Huguette Cossette (feu Fernand Babin), ainsi que plusieurs neveux et nièces, parents et amis. La famille recevra les condoléances en présences des cendres au salon funéraire

**Alfred Dallaire inc.**

1120, Jean-Talon Est, Montréal

le jeudi 11 octobre et les funérailles auront lieu le vendredi 12 octobre en l'église Sacré-Coeur de Montréal, 2000 Alexandre-de-Sève, coin Ontario, à 14 heures. Heures des visites: jeudi de 19 à 22 h et vendredi dès 10 h. Des dons au C.L.S.C. des Faubourgs seraient appréciés. La famille désire remercier le personnel du C.L.S.C. des Faubourgs pour les soins prodigués ainsi que leur soutien.

### DESAUTELS (née Ladouceur), Gabrielle

1927 - 2001

À Montréal, le 5 octobre 2001, à l'âge de 74 ans, est décédée Gabrielle Ladouceur, épouse de feu Yvon Desautels. Elle laisse dans le deuil ses enfants Marie (Raymond Boyer), Marc (Suzanne Bernier), Luc, Paule (Dr Louis Gaboury), Guy (Peggy O'Neill), Anne (Jacques Lachapelle), ses petits-enfants Hélène, Julie, Catherine, Anne-Marie, Ariane, Eve, Clément, Kiersten, Brigitte, Blaise, David et Maude. Elle laisse également ses frère et soeurs ainsi qu'autres parents et amis.

La famille recevra les condoléances le vendredi 12 octobre de 19 à 22 h au

**Centre funéraire Côte-des-Neiges**

4525, ch. de la Côte-des-Neiges, Montréal

(514) 342-8000

Les funérailles auront lieu le samedi 13 octobre à 11 h en l'église St-Germain, 28, avenue Vincent-d'Indy, Outremont, et de là au cimetière Notre-Dame-des-Neiges, lieu de la sépulture.

En guise de sympathie, un don au fonds de pathologie moléculaire, département de pathologie de l'Hôtel-Dieu de Montréal, 3840, rue St-Urbain, Montréal, H2W 1T8, serait apprécié.



**DORÉ-FAUCHER, Émilienne**

Émilienne Doré-Faucher s'est éteinte serenement, entourée de sa famille, le 29 septembre 2001, à l'âge de 94 ans.

Fille de feu, son Excellence Victor Doré et de feu Anna Aumond, épouse de feu Jean-Charles Faucher, elle laisse dans le deuil sa belle-sœur Gabrielle Faucher, ses enfants Jean (Nicole Mainville), Paul (Diane Lalonde), Yvonne et Marie, ses belles-filles Huguette Desjardins et Madeleine Giroux, ses petits-enfants Stéphane, Virginie et David, sa nièce Anne Rochon, son neveu François Rochon (Denise Collins), son petit-neveu Laurent, sa petite-nièce Mei Lan et ses arrière-petits-enfants Camille et Marie-Soleil ainsi que ses cousins et cousines des familles Aumond et Bourbeau.

Une messe commémorative sera célébrée le samedi 13 octobre à 11 h en l'église Saint-Viateur d'Outremont, avenue Laurier Ouest.

La famille recevra parents et amis en l'église à partir de 10 h 30. En reconnaissance de la qualité professionnelle et humaine des soins prodigués par le personnel de l'Hôtel-Dieu, la famille apprécierait les dons faits à cet établissement.



**DUCASSE, FRASER, Julieanne**

1909 - 2001

Mme Julieanne Fraser Ducasse, épouse de feu Charles Ducasse, est décédée à l'âge de 92 ans, le 7 octobre 2001, à l'hôpital Jean-Talon. Elle laisse dans le deuil ses enfants, Gabrielle (Henry), Marcel (Rachel), Jean-Guy (Noëlla), Gilles, Nicole (Lawrence), Françoise (Roger), 10 petits-enfants et 10 arrière-petits-enfants ainsi que ses frères et sœurs, beaux-frères, belles-sœurs. La famille accueillera parents et amis au

**Complexe funéraire Magnus Poirier inc.**

6825, Sherbrooke Est, Montréal

Les funérailles auront lieu le samedi 13 octobre à 11 h en l'église St-Donat, 6805, De Marseille, Montréal. Heures des visites: vendredi de 14 à 17 h et de 19 à 22 h, samedi dès 9 h.

La famille désire remercier tout le personnel et les bénévoles de l'hôpital Jean-Talon du 7e étage pour leur dévouement et leurs attentions constantes lors de la maladie de notre mère.

### DURIVAGE, M. Yvan

M. Yvan Durivage, ex-courtier en valeurs mobilières de Farnham, est décédé chez lui à l'âge de 71 ans des suites d'une longue maladie, le 7 octobre 2001. Il laisse dans le deuil son épouse, Pauline Guilloitte, ses enfants, Paul Durivage et Odette Paquette, son beau-fils Alain Paquette, son petit-fils Guillaume Paquette, sa mère Rose Dallaire, ses frères et sœurs et leurs conjoints, Bernard Durivage (Thérèse), Jules Durivage (Suzanne), Pierre Durivage (Diane), Danielle Bouchard (Jacques) et Micheline Pinsonneault (Jacques) ainsi que de nombreux autres parents et amis.

M. Durivage sera exposé au

**Centre funéraire D. L.**

1250 rue St-Paul Nord, Farnham

mardi soir et mercredi matin. Une cérémonie religieuse aura lieu le mercredi 10 octobre à 11 heures à l'église St-Romuald de Farnham.

### GAUDRY, Roger, Ph.D., C.C., G.O.Q., OSM.

1913 - 2001

À Montréal, le dimanche 7 octobre 2001, à l'âge de 87 ans, est décédé M. Roger Gaudry. Il laisse dans le deuil sa femme Madeleine Vallée, ses enfants: Marc (Claudette Marullo), Jean (Françoise Faribault), Hélène (Dan A. Seni), Thérèse et Denise (Benoît Gascon), ses cinq petits-enfants: Catherine Brandt Gaudry, Anne Seni, Bernard, Véronique et Caroline Gascon, son frère Fernand Gaudry, p.m.e., sa sœur Lise Gaudry (Clément Delisle), ses belles-sœurs: Thérèse Vallée et Françoise Akzam, son beau-frère Jean-Paul Vallée (Gilberte Maher) ainsi que ses neveux et nièces des familles Pigeon, Delisle, Grenier, Vallée et Akzam.

La famille recevra les condoléances le mercredi 10 octobre de 14 à 17 h et de 19 à 22 h au

**Complexe funéraire Urgel Bourgrie**

1255, rue Beaumont, Ville Mont-Royal

Funérailles le jeudi 11 octobre à 11 h à l'église St-Joseph de Mont-Royal, 1620, boul. Laird, Ville Mont-Royal. Dons: La Fondation Jules et Paul Emile Léger, 130 de L'Épée, Outremont (Québec), H2V 3T2, (514) 495-2409.

### GAUTHIER, Rosaire

1913 - 2001

De Laval, le 6 octobre 2001, à l'âge de 88 ans, est décédé Me Rosaire Gauthier, notable à la retraite. Il laisse dans le deuil son épouse Madeleine Vanier, ses enfants Sophie (F. Franco Barredo), Robert (Louise Lasalle), Georges (Monique Labelle), Simon et Bernard (Manon Morrisette), ses six petits-enfants adorés, son frère Albert ainsi que de nombreux neveux, nièces et amis. La famille tient à remercier plus particulièrement le docteur Franco et tout le personnel hospitalier pour leur dévouement.

Le défunt a été très impliqué socialement à Laval en y pratiquant sa profession de 1942 à 1989, il a été membre fondateur de la Caisse Populaire St-Christophe et maire de la ville de Pont-Viau de 1950 à 1962.

La famille recevra les condoléances le vendredi 12 octobre de 14 à 17 h et de 19 à 22 h au

**Complexe funéraire Alfred Dallaire inc.**

2159, boul. St-Martin Est, Duvernay, Laval

Un service religieux aura lieu le samedi 13 octobre à 10 h en l'église de la Paroisse Saint Maurice de Duvernay, située au 1661 rue Ivry, Duvernay, Laval.

Au lieu de fleurs, la famille apprécierait que des dons soient versés à la Société d'Alzheimer.

### GODIN, Paul

1907 - 2001

À Montréal, le 8 octobre 2001, à l'âge de 94 ans, est décédé monsieur Paul Godin, époux bien-aimé de madame Germaine Miron. Il laisse dans le deuil ses enfants, Jacques (Michèle Dupuy) et Guy (Anne-Marie Domingue), ses quatre petits-enfants, Jean-François, Marie-Josée, Annie-Claude et Pascal-Isabelle et six arrière-petits-enfants, parents et amis(es). Monsieur Godin était retraité de Bell Canada où il a travaillé 40 années. Il avait une passion: la bridge. Il fut parmi les meilleurs joueurs canadiens de son époque. La famille accueillera parents et amis(es) au

**Complexe funéraire Alfred Dallaire inc.**

2645, Henri Bourassa Est

Une réunion de prière aura lieu le jeudi 11 octobre à 11 heures et de là inhumation au cimetière Ste-Thérèse. Des dons à la Fondation des maladies du coeur seraient appréciés.

### JUBINVILLE, René

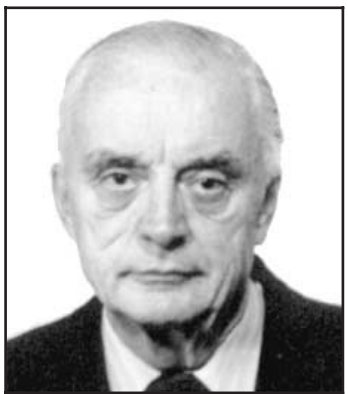
1926 - 2001

À Labelle, le 5 octobre 2001, à l'âge de 75 ans, est décédé M. René Jubinville, époux de Marcelle Brisson. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Normand (Richard), Lisette (Noël Morin), Serge, André (Sylvie Bissonnette), Alain (Ginette Brisson), Christian (Lynne Brisson), Sylvain (Manon Brassard) et Nancy (Eric Deslauriers), sa belle-mère Démerise Labonté Brisson, ses petits-enfants, ses sœurs, beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces et autres parents et amis. Il fut confié aux

**Salons funéraires Guay inc.**

7254, Curé-Labelle, Labelle

Les funérailles auront lieu le vendredi 12 octobre à 14 h en l'église de Labelle et de là au cimetière de Labelle. Des dons à la Fondation québécoise du cancer ou des maladies du coeur seraient appréciés. La famille accueillera parents et amis à l'église dès 13 h 30.



**KELENY, Henri L.**

À Montréal, ce 5 octobre 2001, est décédé Henri L. Keleny. Il laisse dans le deuil ses enfants bien-aimés Elizabeth, Suzanne, Paul (Anuja) et Eric et ses six petits-enfants de même que de nombreux collègues et amis tant à Montréal que dans le reste du monde.

Né en 1925 à Budapest, Henri L. Keleny a émigré au Canada en 1953. Il fondaît il y a quelque 40 ans, ce qui deviendra et demeure la plus importante compagnie de traduction et d'interprétation multilingue au Québec. Bien qu'il se soit retiré de la gestion de l'entreprise, son expertise en graphologie et en photographie était toujours en forte demande et il agissait toujours à titre de commissaire à l'assermement. Actif et méthodique jusqu'à la fin, Henri L. Keleny était un intellectuel érudit, grand amateur de ski, de voile, de pêche sur glace, de chasse et autres activités en plein air. Il nous manquera.

La famille recevra les condoléances au

**Complexe funéraire Mont-Royal**

1297, Chemin de la Forêt

(via rue Mont-Royal), Outremont

le mardi 9 octobre de 17 h 30 à 19 h 30 et le mercredi 10 octobre de 13 à 15 heures. Un service suivra en cet endroit le 10 octobre à 15 heures. Condolences à:

www.everlastinglifestories.com



**LAFRANCE, Arthurette**

1920 - 2001

Arthurette Lafrance, infirmière à la retraite de Rivière du Loup, est décédée le 4 octobre, à l'hôpital Santa Cabrini.

Épouse de feu Georges Cimon et mère de feu Jacques Cimon, et en secondes noces de feu Robert Lédain.

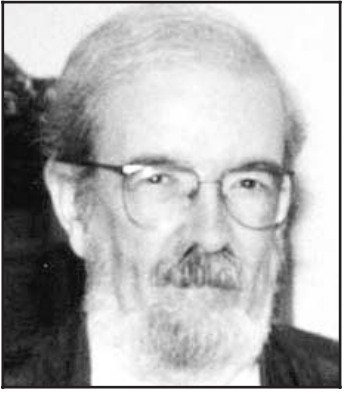
Elle laisse dans le deuil Thérèse (feu Jacques Cimon), ses belles-sœurs Yvonne Cimon Delisle, Jeanne Albert Cimon et Cécile Cimon de même que des nièces, neveux et ami(e)s.

Une liturgie de la parole sera célébrée le 12 octobre à 11 h 30 au

**Complexe funéraire Magnus Poirier inc.**

10300, boul. Pie IX (Fleury), Montréal

Pas de fleurs mais des dons à la Fondation Maisonneuve-Rosemont.



**LEDUC, Claude**

1940 - 2001

De Chambly, le 8 octobre 2001, à l'âge de 60 ans, est décédé M. Claude Leduc, retraité de Hydro-Québec, époux de Mme Cécile Puvilland. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses garçons Eric (Danielle) et Yarnick (Marie-Josée), ses petites-filles Éloïse et Marjorie, sa famille spirituelle MYRIAM BETH'LEEM. Exposé à

**La Maison Darche**

933, boul. Périgny, Chambly

Les funérailles seront célébrées le jeudi 11 octobre à 15 h en l'église St-Joseph de Chambly et de là au cimetière du même endroit. Heures de visites: mercredi de 14 à 17 h et de 19 à 22 h. Jeudi, ouverture du salon à 12 h.



**LEDUC-CHÉNÉ, Marguerite**

À Laval, le 8 octobre dernier, à l'âge de 89 ans, est décédée Mme Marguerite Leduc-Chéné, épouse de feu Achille Chéné. Native de Chénéville, dans la région de l'Outaouais, elle avait consacré sa vie à l'enseignement et s'était impliquée dans sa communauté tout au long de sa retraite.

Elle laisse dans le deuil sa fille, Lyse Leduc, députée de Mille-Îles (épouse de feu Gilles Primeau); ses petits-enfants, Marie-Noël Primeau et Eric Primeau (époux de Martine Bernier); ses arrière-petites-filles, Éloïse Primeau et Pascale Primeau, ainsi que de nombreux neveux et nièces.

La famille accueillera parents et amis à la:

**Maison funéraire Shields & Fils inc.**

69, rue Hôtel-de-Ville

Chénéville (Québec)

Tél.: (819) 983-6616

Les heures de visites seront de 19 heures à 22 heures, le vendredi 12 octobre, et à compter de 10 heures, le samedi 13 octobre.

Les funérailles auront lieu le samedi 13 octobre 2001, à 15 heures, en l'église de St-Félix-de-Valois de Chénéville, suivies de l'inhumation au cimetière du même endroit.

Vous pouvez envoyer des fleurs au salon funéraire ou faire un don à la Société d'Alzheimer de Laval, au 111 boul. des Laurentides, Laval H7N 5B5. Vous pouvez aussi faire parvenir vos messages de sympathie par courriel au [www.maisonfunerareshields.qc.ca](mailto:www.maisonfunerareshields.qc.ca) ou par télécopieur au (819) 983-6865.

### MASQUER, Serge

1926 - 2001

À Montréal, le 8 octobre 2001, à l'âge de 75 ans, est décédé M. Serge Masquer, époux de Mme Danielle Botras. Outre son épouse, il laisse dans le deuil son fils Patrick (Louise Archambault), ses deux petits-fils, Sébastien et Nicolas, son arrière-petit-fils Williams, son beau-fils et sa belle-fille, Patrice et Muriel, son frère et ses sœurs, neveux et nièces, ainsi que parents et amis. La famille accueillera parents et amis(es) au

**Complexe funéraire Magnus Poirier inc.**

7388, boul. Viau, St-Léonard

Une réunion de prière aura lieu à la chapelle le jeudi 11 octobre à 10 heures, et de là au Crématorium Magnus Poirier inc. Heures des visites: mercredi de 19 à 22 h et jeudi à partir de 9 h. Des dons à la Société canadienne du cancer seraient appréciés.

### TRUDEL (Bruneau), Cécile

1920 - 2001

À Montréal, le 8 octobre 2001, à l'âge de 80 ans, est décédée Cécile Bruneau, épouse de feu Rodolphe Trudel. Elle laisse dans le deuil ses enfants Jocelyne, Alain et Normand (Lucie Des Rosiers), son petit-fils Jonathan, son frère Gilles, ses sœurs Jacqueline, Renée, Denise et Huguette, ses belles-sœurs, beaux-frères, parents et ami(e)s. Les funérailles, en présence des cendres, auront lieu le jeudi 11 octobre à 14 h en l'église Notre-Dame-des-Victoires, 2700 rue Lacordaire, Montréal. La famille sera présente à compter de 13 h pour recevoir les condoléances. Des dons à la Société d'arthrite, 2155 rue Guy, bureau 1120, Montréal, Qc, H3H 9Z9, seraient appréciés.

**Direction funéraire Alfred Dallaire inc.**

### TURENNE (Dufresne), Anita

1922 - 2001

À Montréal, le 8 octobre 2001, à l'âge de 78 ans, est décédée Mme Anita Dufresne, épouse de feu Guy Turenne. Elle laisse dans le deuil ses enfants, Michel (Lise Racicot) et Marc (Nicole Daniel), ses petits-enfants, Guy, Maryse, Annie, Francis et Martin, ses frères, Victor (Irène) et Guy (Bertha), ainsi que plusieurs autres parents et amis(es). La famille recevra les condoléances en présence des cendres au salon

**Alfred Dallaire inc.**

1120, Jean-Talon Est, Montréal

le samedi 13 octobre dès 10 heures. Une cérémonie religieuse aura lieu en la chapelle à 11 heures. Au lieu de fleurs des dons à l'association du diabète du Québec seraient appréciés.

### VILLEMAIRE, Denis

1941 - 2001

À Laval, le 6 octobre 2001, à l'âge de 60 ans, est décédé monsieur Denis Villemaire, époux de Madeleine Legendre. Outre son épouse, il laisse dans le deuil, son fils Daniel, sa sœur Monique (Pierre Bélisle), son frère Robert (Françoise Bossé), ses beaux-frères et belles-sœurs, neveux et nièces ainsi que parents et amis. La famille recevra les condoléances au

**Complexe funéraire Urgel Bourgrie**

3517, boul. Lévesque Ouest, Chomedey

Les funérailles auront lieu le vendredi 12 octobre 2001 à 11 h en l'église St-Maxime, 3700 boul. Lévesque Ouest, Chomedey, et de là au cimetière Jardins Urgel Bourgrie de Laval. Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation. Heures des visites: jeudi de 14 à 17 h et de 19 à 22 h et vendredi à compter de 9 h 30.



**WAISSMAN, Jack**

Le samedi 6 octobre 2001, est décédé M. Jack Waissman, fils de feu Adam et de feu Fella Waissman, époux bien-aimé de Anne Le Dain, père dévoué de Martin Pierre, cher frère de Martin. Il sera également regretté par plusieurs amis et collègues.

Un service aura lieu le jeudi 11 octobre à 13 heures au salon

**Paperman & Fils**

3888, Jean-Talon Ouest, Montréal

L'inhumation aura lieu au cimetière Kehal Israel, section Beth Ora Congregation, boul. des Sources, Dollard-des-Ormeaux. Shiva privée.

Nous ne pouvons accepter de fleurs, nous vous suggérons de faire un don en sa mémoire à l'organisme Jeunesse au Soleil, 4251, St-Urbain, Montréal, H2W 1V6, 514-842-6822.

## 1er ANNIVERSAIRE



**Marcelle Thomas Desautels**

10 octobre 2000

Nous désirons rendre hommage à l'indéfectible joie de vivre de notre chère mère, belle-mère, grand-mère et sœur, qui nous a quittés il y a un an déjà.

Sa famille

"La mort n'est rien qu'un passage de l'autre côté du miroir. Parlez-moi comme vous l'avez toujours fait, continuez à rire de ce qui nous faisait rire ensemble. Priez, souriez, pensez à moi. Que mon nom soit prononcé comme il l'a toujours été, sans tristesse. Je vous attends, je ne suis pas loin. D'ici à ce que Dieu nous réunisse, vivez dans l'allégresse car je repose en paix."



## Association pulmonaire du Québec

4837, rue Boyer, Bureau 100  
Montréal (Québec) H2J 3E6  
Montréal: 596-0805  
Ext.: 1-800-295-8111  
Fax 1-(514) 596-1183

***Bibliothèque  
et Archives  
nationales***

**Québec** 

*La Presse*

10 octobre 2001

Page D24 manquante