

ÉCONOMIE



André Caillé répond à toutes nos questions

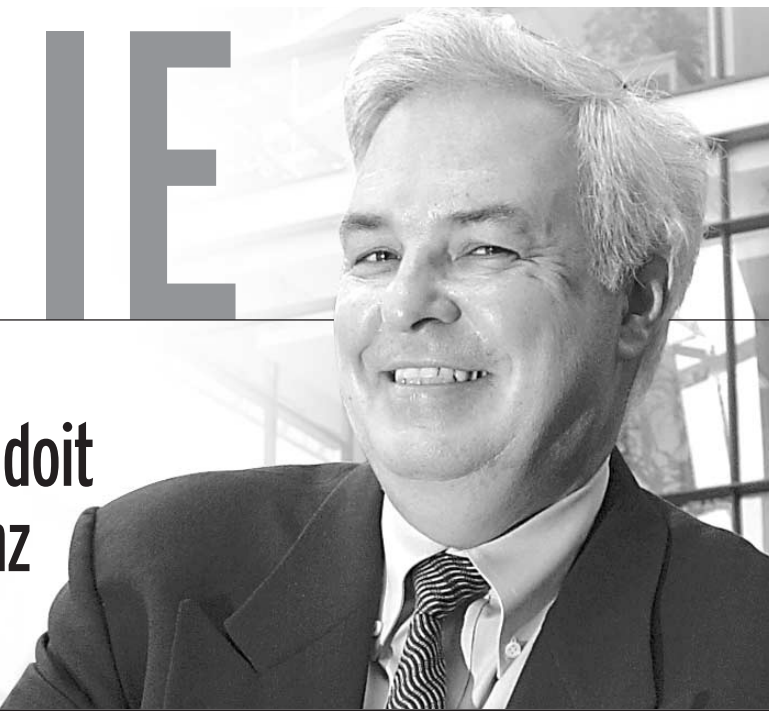
Page 12

Le président d'Hydro-Québec

L'homme qui doit avaler Adtranz

Page 3

Pierre Lortie



CAHIER F | LA PRESSE | MONTRÉAL | SAMEDI 16 JUIN 2001

BOURSES

LES MARCHÉS			
CDNX			
Composé	3324,24	-5,91	
Variation du jour	-0,18%	An -4,26%	
TORONTO			
TSE 300	7816,10	-104,00	
Variation du jour	-1,31%	An -22,12%	
NEW YORK			
Dow Jones	10623,64	-66,49	
Variation du jour	-0,62%	An 1,67%	
S&P 500	1214,36	-5,51	
Variation du jour	-0,45%	An -17,08%	
NASDAQ	2028,41	-15,66	
Variation du jour	-0,77%	An -47,46%	
DOLLAR CAN	65,60 CUS	-0,17	
Variation du jour	-0,26%	An -3,71%	
DOLLAR CAN	76,11 CEURO	-0,24	
Variation du jour	-0,31%	An 7,90%	
OR	271,20 S\$	-4,10	
Variation du jour	-1,49%	An -6,06%	
PÉTROLE	28,19 S\$	-0,26	
Variation du jour	-0,91%	An -5,91%	

Quebecor refinance sa dette sur 10 ans

MARIE TISON
Presse Canadienne

QUEBECOR MÉDIA a annoncé un refinancement de sa dette de 2,1 milliards de dollars liée à l'acquisition de Vidéotron, de façon à l'étalement sur dix ans. Quebecor Média devait rembourser ce prêt-relais le 23 octobre prochain.

« Nous avons un mur devant nous, qui faisait beaucoup parler dans les journaux », a dit le vice-président exécutif aux affaires corporatives de Quebecor, Luc Lavoie, en entrevue téléphonique.

Quebecor Média a annoncé son intention d'aller sur le marché obligataire américain pour procéder à l'émission de billets pour une valeur de 850 millions \$ US (1,3 milliard \$ CAN).

L'entreprise a également annoncé qu'elle pourra obtenir un prêt bancaire d'environ 450 millions \$ CAN et une marge de crédit d'environ 150 millions \$ CAN.

Dans le cadre de ce refinancement, Quebecor Média a également annoncé qu'elle avait conclu une entente pour racheter la part des actionnaires minoritaires de la Corporation Sun Media, de façon à faire de cette dernière une filiale à part entière de Quebecor Média.

« Nous allons récupérer tous les flux de trésorerie provenant de l'exploitation de Sun Media, a déclaré M. Lavoie. Comme Sun Media est une entreprise très rentable, cela augmentera nos propres flux de trésorerie. »

Quebecor avait fait l'acquisition de Sun Media en 1998 pour 983 millions \$ CAN. En juin 1999, Quebecor avait cédé 30 % de la société à trois investisseurs institutionnels — la Caisse de dépôt et placement du Québec, la Commission du régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario et Royal Bank Equity Partner — pour la somme de 260 millions \$ CAN. Chacun de ces investisseurs avait acquis une participation de 10 %.

Voir REFINANCEMENT en F2

Nortel: le massacre!

JACQUES BENOIT

Quoiqu'on ignore pour l'instant jusqu'à quel point les installations montréalaises de Nortel Networks seront affectées par les 10 000 licenciements additionnels annoncés hier par l'équipementier des télécommunications, les employés sont craintifs.

« Montréal va être affecté. Dans les prochains jours, les prochaines semaines, on va déterminer quel sera l'impact dans les différents secteurs d'activité (...) Mais en ce moment, on n'a pas d'idée spécifique pour Montréal », a en effet indiqué hier Claude Dubois, vice-président aux initiatives stratégiques.

Dans quelle mesure les installations montréalaises seront touchées, il a donc dit l'ignorer, tout en soulignant que « Montréal est au cœur de Nortel », en ce sens qu'on y conçoit et fabrique des équipements comptant parmi les plus porteurs aux yeux du groupe.

Autrement dit, Montréal pourrait être moins touché que d'autres villes, telles que Rawley, en Caroline du Nord, où sont en bonne partie fabriqués des équipements de commutation de la voix dont Nortel va cesser la fabrication.

À Montréal sont fabriqués des équipements de commutation utilisant la fibre optique, pour Internet, et on y fait de l'intégration de systèmes. « C'est de la configuration de réseaux Internet pour les clients. On les bâtit en usine pour eux », explique Claude Dubois.

Le groupe avait à Montréal un effectif de 5000



Photo MARTIN C. CHAMBERLAND, La Presse ©

La question est de savoir dans quelle mesure les installations montréalaises seront touchées. On l'ignore. Mais Montréal est un centre névralgique de Nortel, en ce sens qu'on y conçoit et fabrique des équipements comptant parmi les plus porteurs aux yeux du groupe.

employés à la fin de l'année dernière, lequel est désormais d'environ 4000 personnes, à son dire.

Les effets...

Toutes les nouvelles d'hier touchant Nortel, dont la perte nette prévisionnelle de 19,2 milliards de dollars américains au deuxième trimestre de 2001, ont été accueillies comme autant de coups de tonnerre, il va sans dire.

« C'est une décision surprenante, après toutes les abolitions de postes qui ont été annoncées, a déclaré Yves Rabeau, économiste et professeur au département de stratégie des affaires de l'UQAM. Ça veut dire que les conditions financières et économiques auxquelles fait face Nortel sont plus graves qu'on ne le pensait. Le capital

humain — des gens qu'ils peuvent avoir formés eux-mêmes —, le savoir, font partie de l'actif d'une compagnie comme Nortel. Et ce ne sont pas des travailleurs peu qualifiés, facilement remplaçables. »

Résultat, estime-t-il, cela pourra « affaiblir » le groupe et réduire la valeur de l'actif.

Mais, selon lui, peut-être s'agit-il d'« un risque calculé » et que Nortel pense pouvoir récupérer une partie de ce personnel plus tard, par exemple à l'automne, si jamais les investissements dans les équipements de télécommunications reprenaient.

Voir NORTEL en F2

Une facture de 410 millions par année!



MICHEL GIRARD

ANALYSE

LE COÛT DE NOTRE TÉLÉ

SAM | 1 > Le privé et le public empochent
LUN | 2 > Producteurs sous surveillance

La télé est tellement omniprésente dans notre quotidien qu'elle nous laisse une fausse impression de gratuité. On s'imagine à tort qu'il suffit de payer notre abonnement au câble pour que la note de la télé soit réglée.

Rien de plus faux. La télévision est un loisir subventionné à tour de bras : au Québec seulement, La Presse a évalué à 410 millions de dollars l'aide gouvernementale totale que les gouvernements de Québec et d'Ottawa et leurs divers organismes parapublics injectent chaque année dans la télévision. Au cours des cinq dernières années, l'aide publique à la télé québécoise a frôlé le cap des 2 milliards. Et la tendance des subsides est à la hausse.

L'aide publique représente ainsi un peu plus de 50 % de l'ensemble des dépenses effectuées en cours d'année dans le monde de la télé québécoise, dépenses évaluées à 750 millions.

Tous les réseaux de télévision, y compris les réseaux dits privés comme TVA et TQS, s'abreuve à pleine programmation à même les impôts des contribuables.

Les réseaux « privés » insisteront sans doute sur le fait que la moitié de ce pactole aboutit finalement dans la télé publique de Radio-Canada

	Année 1999-2000	Cinq dernières années 1996 à 2000
L'ARGENT DES CONTRIBUABLES POUR LA TÉLÉ		
GOVERNEMENT DU QUÉBEC		
Crédit d'impôt du Québec	77,7 millions	287,5 millions
SODEC	2,6 millions	11,1 millions
Télé-Québec	53,5 millions	272,3 millions
Aide du Québec (sous-total)	133,8 millions	570,9 millions
GOVERNEMENT FÉDÉRAL		
Téléfilm Canada	29,2 millions	147,8 millions
Fonds canadien de télévision	40,4 millions	133,8 millions
Crédit d'impôt fédéral	46,0 millions	139,0 millions
Office national du film	0,6 million	4,9 millions
Radio-Canada francophone*	160,0 millions	993,3 millions
Conseil des arts	0,7 million	0,6 million
Aide fédérale (sous-total)	276,9 millions	1419,4 millions
TOTAL DE L'AIDE PUBLIQUE	410,7 millions	1990,3 millions

* La télévision francophone de Radio-Canada est évidemment concentrée au Québec. (On peut présumer que la valeur de l'aide hors Québec en français est en partie compensée par l'aide au secteur anglais au Québec.)

Sources: SODEC, compilation La Presse

nada (160 millions) et, dans une moindre échelle, dans celle de Télé-Québec (53,5 millions).

Vrai. Cependant, force est d'admettre que les réseaux privés profitent aussi largement des programmes d'aide financière mis sur pied par Québec et Ottawa pour stimuler la production indépendante d'émissions de télévision et de documentaires.

Pour déterminer combien la télévision « fabriquée au Québec » puise dans nos goussets, il a fallu tenir compte des multiples programmes gouvernementaux d'aide financière consentis aux maisons de production indépendantes d'émissions de télévision et des subventions gouvernementales versées directement aux deux réseaux de

télévision publique francophone, Radio-Canada et Télé-Québec.

Pour sa part, le gouvernement du Québec a investi quelque 134 millions l'an dernier, dont un montant de 78 millions en crédits d'impôt aux maisons de production d'émissions de télévision, une subvention de 53,5 millions à Télé-Québec et une modeste somme de 2,6 millions par le biais de la SODEC et de ses divers programmes d'aide à la production audiovisuelle.

Le gouvernement fédéral, lui, a injecté dans la télévision québécoise une somme globale de 277 millions, répartie comme suit : 160 millions dans la télé française de Radio-Canada ; 46 millions en crédits d'impôt fédéral octroyés aux productions télé locale ; et près de

70 millions par le biais de Téléfilm Canada et du Fonds canadien de télévision.

Détournement de fonds

Le gouvernement Chrétien vient d'injecter 60 millions additionnels dans la Société Radio-Canada pour l'ensemble de son réseau canadien. Cela représente une bien mince consolation pour la haute direction de la société d'État. Au cours des dernières années, le gouvernement libéral a dramatiquement coupé les vives à la SRC en sabrant dans les subventions annuelles à coups de compressions de centaines de millions.

Voir FACTURE en F2
Voir aussi le texte sur Quebecor en F2



CHOISISSEZ VOTRE MODE

Courtage à escompte Banque Nationale vous permet de mieux vous investir dans la gestion de votre portefeuille en vous offrant désormais deux modes de courtage.

COURTAGE À ESCOMPTE BANQUE NATIONALE
VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

MODE DE COURTAGE DIRECT
PLUS COMPLET, PLUS DE SERVICES
Vous effectuez vos transactions avec l'assistance d'un représentant chevronné.

MODE DE COURTAGE EXPRESS
RAPIDE, ACCESSIBLE **NOUVEAU** ET EFFICACE
Un avantage important lorsque les marchés boursiers sont volatils.

www.invesnet.com
Mode de courtage Direct (514) 866-6755 • 1 800 363-3511
Mode de courtage Express (514) 879-9426 • 1 888 293-6637

Courtage à escompte Banque Nationale inc. est une filiale à part entière de la Banque Nationale du Canada.



Deux fois plus d'argent dans Quebecor que dans Télé-Québec en 29 ans

MICHEL GIRARD

Télé-Québec est en ondes depuis novembre 1972. Au cours de ces 29 années d'existence, le gouvernement du Québec y a injecté 1,3 milliard de dollars en subventions de fonctionnement.

Au premier coup d'oeil, cela peut paraître beaucoup. Pour relativiser ce montant, rappelons que le même gouvernement, par le biais de la Caisse de dépôt et placement du Québec, vient tout juste d'injecter deux fois plus d'argent dans la

filiale de communications de l'empire de la famille Péladeau, Quebecor Média. Un investissement de 2,7 milliards dans la créature « privée » qui contrôle le Groupe TVA.

Télé-Québec, la télévision d'État, fait figure de parent pauvre avec la modeste subvention d'une cinquantaine de millions de dollars que lui verse annuellement de peine et de misère le gouvernement du Québec.

Imaginez-vous l'aubaine! En 1983, Québec versait à Télé-Québec une subvention de 52,1 millions. Dix-neuf ans plus tard, Québec verse toujours le même montant. Si on tient compte de l'inflation, les 53 millions d'aujourd'hui ne valent que 31 millions en dollars de 1983.

Qui est le plus gros actionnaire individuel du Groupe TVA? Eh bien, c'est nous, contribuables québécois, par le biais de la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ).

TVA est forcément devenu une télé semi-publique en raison de son intégration (une question de jours ou de semaines) à l'intérieur de Quebecor Média, laquelle société a pour actionnaire majeur la CDPQ, à hauteur de 45,3%. Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) devrait approuver cette intégration sous peu.

Quand on décortique l'actionnariat du Groupe TVA, on se rend compte que la Caisse en est le plus gros investisseur individuel, détenant directement et indirectement quelque 20% des actions de TVA en circulation. En plus de détenir 30% de la filiale TVA International.

La position de la Caisse dans le Groupe TVA :

> elle détient dans ses propres portefeuilles 3,35% des actions TVA en circulation ;

> par le biais de sa présence dans Quebecor Média (qui détient 36% des actions en circulation de TVA), la Caisse contrôle indirectement un autre bloc de 16,3% de TVA ;

> à cela s'ajoute, par le biais des actions de Quebecor qu'elle détient, un autre lot évalué à 0,39% des actions de TVA.

Parallèlement, la position de Quebecor dans l'actionnariat du Groupe TVA se limite à 19,6% des actions en circulation.

Pour sa part, la famille Péladeau, quand on tient compte du pourcentage d'actions de Quebecor réellement détenues, détient dans les faits l'équivalent de 5,33% des actions de TVA en circulation. Mais les Péladeau auront le contrôle de TVA grâce à leurs actions avec droit de vote multiple.

En raison toutefois de la convention d'actionnaires liant Quebecor à la Caisse de dépôt et placement du Québec, la Caisse dispose d'un droit de premier refus advenant l'intention de la famille Péladeau de se départir de TVA.

Compte tenu des fonds publics que les Québécois ont injectés dans Quebecor Média par le biais de la Caisse, la haute direction de Quebecor va évidemment se faire un devoir de bien gérer « notre » joyau de la télévision québécoise, TVA.

Gros crédits pour TVA

Dans le dernier rapport annuel de TVA, on découvre que le plus rentable des réseaux « privés » de télévision au Canada a reçu, au cours de sa dernière année financière (se terminant le 31 août dernier), une somme de 44,5 millions au seul chapitre des crédits d'impôt gouvernementaux.

C'est par le truchement de ses filiales JPL Production et TVA International que le Groupe TVA a pu bénéficier de cette imposante aide publique directe.

Pour vous démontrer l'importance des crédits d'impôt en question, sachez que, sans cette aide publique (44,5 millions), le Groupe TVA n'aurait déclaré aucun profit à sa dernière année financière.

Notons qu'une partie de ces généreux crédits d'impôt doit être réinvestie dans la production de films québécois.

L'aide publique au Groupe TVA ne se limite pas aux crédits d'impôt. Des millions et des millions additionnels tombent indirectement dans les coffres de TVA grâce aux divers programmes d'aide gouvernementale offerts aux émissions produites par les maisons de production indépendantes.

Ce sont généralement des émissions à budget imposant qui sont produites à l'aide des fonds publics pour le compte du Groupe TVA. Exemple, les dramatiques suivantes : *Fortier, Deux frères, Emma, Le retour, Tribu.com*, etc.

LES NOUVELLES ÉMISSIONS SUBVENTIONNÉES

(Liste partielle des projets subventionnés par le Fonds canadien de la télévision)

DRAMATIQUES

Série	Producteur	Diffuseur	Subvention
Le Bunker	Zone3	SRC	2 962 520 \$
L'or	La Fête	Radio-Canada (SRC)	2 693 200 \$
Tribu.com	Sovimed	Groupe TVA	1 581 000 \$
Asbestos	Asbestos	SRC	1 529 000 \$
The Last Chapter	Télé-Action	CBC, SRC	1 440 000 \$
Lance et compte II	Claude Héroux	TQS	1 562 612 \$
Fortier III	Aetios Prod.	Groupe TVA	1 336 000 \$
Music Hall	Aetios Prod.	SRC	1 250 000 \$
Les poupées russes	JPL Productions	Groupe TVA	1 162 750 \$
Wataatow	Vivaclac	SRC	1 140 214 \$
Jean Duceppe	Vidéofilms	Télé-Québec	1 080 000 \$
Le monde du Boucher	Téléfiction	SRC	1 054 451 \$
Emma II	Point de Mire	Groupe TVA	938 168 \$
Fred-dy II	Pixcom	SRC	928 302 \$
Réal-TV	Productions J	VRAK TV	850 365 \$
TAG l'épilogue	Zone3	SRC	816 300 \$
Cauchemar d'Amour	Match-TV	Groupe TVA	700 000 \$
Délirium II	Pixcom	Télé-Québec	390 868 \$
Histoires de filles	Match-TV	Groupe TVA	466 545 \$
Km/h IV	Vendôme II	Groupe TVA	420 578 \$
Le Retour IV	JPL Productions	Groupe TVA	293 414 \$
Les parfaits	JPL Productions	Groupe TVA	511 915 \$
Tabou I	Productions Tabou	Groupe TVA	763 200 \$
Un gars, une fille	Avanti	SRC	594 000 \$

DOCUMENTAIRES

Émission	Producteur	Diffuseur	Subvention
Entrée côté «court»	Productions Thalie	SRC, Télé-Québec	824 895 \$
Cirque du Soleil	Galafilm	Global, Télé des arts	493 196 \$
Nouvelle-France	Zone3	Historia	297 777 \$
Culture dans tous...	Téléproductions	Télé-Québec	277 735 \$
Jeux de sociétés	Pixcom	Canal D	251 284 \$
100 Québécois du XXe	Eurêka	Télé-Québec	262 767 \$
Muséographie III	TV Max Plus	Musimax	180 641 \$
RBO: The Documentaire	Amérimage-Spectra	TVA	144 000 \$
R.I.N.	Virage	Télé-Québec	62 678 \$

VARIÉTÉS

Émission	Producteur	Diffuseur	Subvention
Country Nord	Connections	SRC	455 000 \$
Infoman II	Zone3	SRC	366 874 \$
Studio TV5	Amérimage-Spectra	TV5	256 200 \$
Fête Nationale 2001	Télé-Vision	TQS	161 033 \$
Café théâtre humour	Sogestalt	TQS	160 820 \$
Offenbach oratoire	Pixcom	Télé-Québec	70 754 \$
Univers Diane Dufresne	Sogestalt	SRC, TV5	62 105 \$

À juste raison, le Groupe TVA sert de ces émissions à gros budgets subventionnés comme locomotives pour augmenter son auditoire, ou à tout le moins le maintenir.

Il en est de même pour les réseaux publics de la Société Radio-Canada (SRC) et Télé-Québec : les deux réseaux doivent une fière chandelle aux populaires émissions réalisées par les maisons de production indépendantes.

Car en plus d'être directement subventionnées par l'État, les sociétés Radio-Canada et Télé-Québec profitent elles aussi des fonds publics accordés aux émissions produites par les maisons de production indépendantes.

Le Fonds canadien de télévision a fait connaître récemment ses premiers bénéficiaires de subsides parmi les projets de dramatiques, de variétés et d'émissions pour enfants que lui avaient présentés les maisons de production indépendantes en début d'année.

Les premiers 34 millions d'aide financière du Fonds canadien de télévision ont été répartis comme suit :

- > SRC : 12,6 millions (37,1%)
- > Groupe TVA : 9,9 millions (29,2%)
- > Télé-Québec : 6,97 millions (20,5%)
- > TQS : 1,6 million (4,7%)
- > Vrak TV : 800 000 \$ (2,5%)
- > TV5 : 300 000 \$ (0,75%)
- > Télétoon : 100 000 \$ (0,35%)
- > Musique Plus : 70 000 \$ (0,21%)
- > Télé des arts : 40 000 \$ (0,14%)

NORTEL

Suite de la page F1

Autre problème de Nortel, signalé-t-il : le groupe a financé des achats d'équipements par ses clients, alors que tout ce secteur est en pleine tourmente.

« Le marché est très difficile, la demande d'équipements a beaucoup baissé, des compagnies.com sont en difficulté, certaines ont disparu. Il y a des équipements peu utilisés ou presque neufs qui sont en vente à une fraction du prix. Et Nortel a financé des ventes. »

Si certains de ses clients se retrouvent en difficulté, le groupe peut reprendre les équipements, mais qu'il est plus ou moins forcé de revendre à escompte, « au détriment de sa situation financière ».

Et, ajoute-t-il, cela pourra prendre des mois, sinon des années, avant que l'offre et la demande coïncident dans tout ce secteur d'activité.

Analyste à la Financière Banque Nationale, Benoît Chotard espère que les mesures draconiennes prises par Nortel suffiront à lui faire

retrouver le chemin de la rentabilité. Pour ce qui est de son titre, « peut-être que le racheter à ce niveau-là est intéressant, sur un horizon de 12 à 18 mois, dit-il. Mais ce n'est pas un titre pour la veuve et l'orphelin ».

Déjà depuis le début de l'année, il faut le rappeler, le géant canadien des équipements de télécommunications a supprimé 20 000 emplois. Au total, Notre aura ainsi réduit son effectif du tiers dans le courant de 2001.

À la fin de 2000, le groupe avait un effectif de 94 500 personnes, lequel aura été ramené à environ 65 000 une fois faite, à l'automne, la deuxième vague de licenciements.

Du même souffle, Notre a fait savoir hier qu'elle s'attendait à voir reculer de 38%, à 4,5 milliards \$ US environ, son chiffre d'affaires au deuxième trimestre de 2001, et à faire une perte d'exploitation de 1,5 milliard \$ US.

Comme vous pouvez le constater, le Groupe TVA a réussi à décrocher la deuxième part du gâteau en importance de ces 34 millions du Fonds canadien de télévision. C'est donc une somme de 9,9 millions qui sera investie dans des émissions prenant l'antenne à TVA à la prochaine saison.

En fait, toute l'aide financière accordée à TVA est allée dans le secteur des dramatiques, la plus grosse locomotive pour attirer les téléspectateurs.

Au total, la SRC a ramassé 12,6 millions, soit 9,24 millions en dramatiques ; 1,16 million avec ses émissions pour enfants et 2,21 millions avec les variétés.

Le réseau TQS est le négligé du groupe avec moins de 1,6 million de dollars d'aide publique. Il faut dire que le réseau TQS n'aura à l'affiche de sa prochaine programmation qu'une dramatique (*Lance et compte*). Zéro émission pour enfants. Un peu de variétés.

Oh surprise! Par rapport à sa maigre part de marché, soit 3%, Télé-Québec a réussi le tour de force de bénéficier d'une aide totale approchant les 7 millions. Remarque qu'une somme de 3 millions lui est accordée dans le cadre des émissions pour enfants, là où Télé-Québec se démarque particulièrement.

C'est bien la moindre des choses que les émissions pour enfants reçoivent des subsides publics puisque la publicité est interdite dans ces émissions.

REFINANCEMENT

Suite de la page F1

M. Lavoie, tout comme la Caisse de dépôt et placement du Québec, a refusé de révéler le montant que Quebecor versera pour racheter les participations des trois actionnaires minoritaires.

Plusieurs quotidiens ont fait état de la situation financière de Quebecor Média. Certains ont prédit la vente du réseau TVA, d'autres une diminution de la participation de Quebecor dans Quebecor World.

Hier, Quebecor Média a annoncé qu'elle avait signé une lettre d'engagement visant l'obtention de marges de crédit de 1,905 milliard \$ CAN auprès d'un syndicat bancaire canadien et américain. Une partie, soit 605 millions \$ CAN, servira à rembourser une partie de la dette de 2,1 milliards \$ CAN.

L'autre partie, soit 1,3 milliard \$ CAN, servira à garantir l'émission de 850 millions \$ US en billets américains. Ce solde de 1,3 milliard \$ CAN sera annulé dès la clôture du placement américain.

Faculté de l'éducation permanente

La faculté d'évoluer



Étudiez à votre rythme.

La formation à distance vous en offre la possibilité.

Certificat en gérontologie
Offert entièrement à distance

Cours

- Architecture et urbanisme
- Astronomie
- Études individualisées
- Gérontologie
- Histoire de l'art
- Intervention auprès des jeunes
- Littérature
- Petite enfance et famille
- Publicité
- Rédaction
- Santé communautaire
- Santé mentale
- Toxicomanies

Activités non créditées

- Créativité
- Français écrit

Renseignements

(514) 343-7993
1 800 363-8876
www.fep.umontreal.ca

Université  de Montréal

SOPHIE COUSINEAU > LE MONDE DES AFFAIRES

sousine@lapresse.ca

Un tramway appelé Adtranz

Il fut un temps où Pierre Lortie aurait tout fait pour décrocher un poste à Berlin ou dans n'importe quelle autre ville lointaine de Montréal. Le plaisir de déambuler, incognito, sur l'avenue Unter den Liden...

Cette époque, c'était l'automne 89, quand Provigo l'avait congédié en raison de l'échec retentissant de la stratégie de diversification qui avait fait de la chaîne de supermarchés le propriétaire des magasins Sports Experts et Distribution aux Consommateurs, entre autres.

Or, c'est bien connu, les gens d'affaires ont autant d'indulgence à l'endroit d'un PDG vedette qui se casse la margoulette que les fans de hockey envers un coach qui ne réussit pas à mener le Canadien dans les séries...

Mais Pierre Lortie, 54 ans, fait partie des PDG boomerang. Celui qui s'était aussi fait connaître comme président de la Bourse de Montréal est revenu plus haut encore, dans la ligue nationale de la business internationale.

À Berlin, où il passe maintenant plus de temps qu'au siège administratif de Bombardier Transport à Saint-Bruno, Pierre Lortie dirige le numéro un mondial du matériel ferroviaire, avec 24 % de ce marché de 25 milliards de dollars américains, selon le journal allemand *Handelsblatt*.

Quelques chiffres suffisent pour vous donner une idée de l'ampleur de ce contrat. Avec le fabricant allemand Adtranz, officiellement acquis le 1^{er} mai, Bombardier Transport affiche un chiffre d'affaires annuel de 8,3 milliards et un carnet de commandes de 21,7 milliards. L'entreprise compte 37 000 employés et 56 usines dans 23 pays. Des usines que Pierre Lortie n'a pas encore fini de visiter, même en empruntant de temps en temps un jet d'affaires de Bombardier.

« Ce n'est pas le genre d'entreprise qui se dirige derrière un bureau », disait simplement Pierre Lortie, en entrevue à son bureau de Saint-Bruno, jeudi.

Plus gros contrat à vie, Bombardier Transport ?

« Je n'y ai pas réfléchi », dit-il sans ajouter un trait, avec la circonspection d'un ex-politicien — il fut le chef de cabinet du ministre des Finances Raymond Garneau dans le premier gouvernement Robert Bourassa — qui voit des pelures de banane là où il n'y en a pas.

S'il a des doutes, moi, je n'en ai aucun. Le défi d'intégrer Adtranz est à la taille de cette entreprise : monstre.

Bombardier Transport n'est d'ailleurs pas partie du bon pied.

Depuis que l'acquisition de cette ancienne division de DaimlerChrysler a été conclue, les salariés d'Adtranz exigent de savoir où tombera le couperet, des suppressions d'emplois rendues inévitables par la surcapacité de production chronique de l'industrie. Mais la direction de Bombardier Transport fait durer la suspense. « Pas de commentaire », a réitéré Pierre Lortie.

À sa décharge, Bombardier n'a pas eu accès aux informations dont elle avait besoin pour se décider ; la Commission européenne

a mis tout son temps à approuver la transaction de 1,1 milliard, et DaimlerChrysler a interdit toute communication entre Adtranz et Bombardier dans l'intervalle de neuf mois.

Pierre Lortie minimise toutefois l'importance des chevauchements entre les deux fabricants. « Si on regarde toutes les soumissions faites par Bombardier et Adtranz en 2001, dans 75 % des cas, nous n'étions pas concurrents », dit-il.



POUR RETROUVER
LES TEXTES DES CHRONIQUEURS
www.cyberpresse.ca/chroniqueurs

Bombardier Transport devra se rallier rapidement les employés, puisqu'en Allemagne, les salariés participent à la gestion de l'entreprise, en étant notamment représentés au conseil d'administration (le *supervisory board*).

C'est d'autant plus important, selon le consultant bostonnais Andrew Saxe, de la firme Accenture (anciennement Andersen Consulting), que le concurrent allemand Siemens pourrait marauder chez Adtranz ; General Motors l'a

bien fait avec les ingénieurs de Chrysler qui étaient mécontents de se rapporter à Stuttgart, où se trouve le siège social de leur nouveau proprio allemand.

« Cela demeure une préoccupation, reconnaît Pierre Lortie. La dernière chose qu'on veut, c'est une coquille vide. Mais les employés d'Adtranz savent que, contrairement à DaimlerChrysler, le matériel roulant, c'est important pour Bombardier. Cela dit, on n'achètera pas leur fidélité. »

La difficulté de se rallier les employés en Europe se complexifie du fait que Bombardier Transport, l'aboutissement de 40 acquisitions distinctes, est devenue une tour de Babel. Bombardier a beau avoir une longue tradition de bilinguisme, elle doit maintenant savoir communiquer en 11 langues simultanément. Pierre Lortie a donc tout intérêt à assimiler rapidement l'allemand qu'il balbutie pour l'instant.

En achetant Adtranz, Bombardier a mis la main sur une technologie de propulsion qui lui manquait, mais a aussi hérité d'alliances technologiques conflictuelles. Ainsi, alors que Bombardier est associée à la société française Alstom pour les trains à grande vitesse, Adtranz est associée, elle, à l'allemande Siemens. « On va coucher dans tous les lits », dit Pierre Lortie, pour qui « tout finira par s'arranger », sans toutefois préciser comment.

Ces défis d'intégration représentent entre-temps de grosses distractions. Et il est clair qu'Alstom, reléguée au second rang avec 18 % du marché, et Siemens, numéro trois mondial avec 12 % du marché, comptent en profiter pour rafler des contrats.

Bombardier devra s'assurer de livrer des produits de qualité et de respecter les échéanciers de livraison, estime Murray Hugues, éditeur du magazine spécialisé *Railway Gazette International*, dont la rédaction est établie en Angleterre. Ce problème persistant de l'industrie constitue aussi une difficulté pour Bombardier, qui a par exemple livré avec plusieurs mois de retard à Amtrak le nouveau train à grande vitesse Acela, qui relie Boston, New York et Washington.

Pendant ce temps, le patron de Pierre Lortie, Robert Brown, s'attend à ce que Bombardier Transport double à 7 % sa marge bénéficiaire d'ici quatre ans, soit pour l'exercice financier 2004-2005. Et ce, afin de prendre le relais de Bombardier Aéronautique, dont les bénéficiaires records menacent de s'essouffler avec le ralentissement de l'économie en Amérique du Nord.

Bref, en dépit du semblant d'indifférence que manifeste publiquement Pierre Lortie, c'est tout un contrat.

Cette chronique fera relâche jusqu'à la mi-juillet.



Pierre Lortie, 54 ans, fait partie des PDG boomerang. Celui qui s'était aussi fait connaître comme président de la Bourse de Montréal est revenu plus haut encore, dans la ligue nationale de la business internationale.

Photo ALAIN ROBERGE, La Presse

360networks n'exclut pas la protection contre ses créanciers

Reuters

VANCOUVER — L'entreprise canadienne de télécommunications par fibre optique 360networks, qui affirme ne pas être en mesure de rembourser 10,9 millions de dollars américains d'intérêts dus sur sa dette à long terme, a reconnu hier que le recours à la protection contre ses créanciers figurait parmi ses options.

La porte-parole, Michelle Gagné, a affirmé que la compagnie « explore toutes les options possibles » alors qu'elle tente de se réorganiser. Lorsqu'interrogée à savoir précisément si la compagnie pourrait vouloir se protéger de ses créanciers, M^{me} Gagné a répondu que « c'est une possibilité ».

Le titre de la compagnie a perdu 29 %, à 46 cents hier, à la Bourse de Toronto, un recul de 19 cents, bien loin de son plus haut des 52 dernières semaines de 35,90 \$.

Contrainte en mai de réduire un vaste projet de réseau sous-marin de câbles de fibre optique en Asie, la compagnie est à la recherche de financements pour combler un trou de 300 millions \$ US.

Le paiement des intérêts en question a été suspendu pour « préserver la trésorerie en attendant de trouver d'autres solutions », a dit 360networks en matinée. Il lui reste 30 jours avant de se trouver en défaut de paiement sur sa dette. 360networks avait conclu avec Alcatel un contrat de 1,1 milliard \$ US pour la réalisation de ce réseau.

La hausse de l'inflation encore plus forte en mai qu'en avril

Presse Canadienne

OTTAWA — Le taux annuel d'inflation se chiffrait à 3,9 % en mai, rapportait hier Statistique Canada. Plus forte encore que les 3,6 % observés en avril, cette montée de l'indice des prix à la consommation (IPC) est la plus forte enregistrée depuis novembre 1991.

Les prix de l'énergie en étaient de nouveau la principale raison, représentant plus du tiers du gain d'ensemble de l'IPC sur 12 mois. Après un gain de 11,6 % en avril, ce secteur a poursuivi sur sa lancée en mai, affichant des prix 16 % plus élevés qu'en mai 2000.

Parmi ses composantes, celle du gaz naturel a fait « un bond sans précédent de 67,4 % », celle de l'essence augmentant de 12 %.

En ne tenant pas compte de l'énergie, le taux d'inflation est ramené à 2,7 % sur un an, ce qui est moins qu'en avril (2,8 %), mais plus que la hausse de mars (2,3 %).

Par ailleurs, l'alimentation a causé près du quart de l'augmentation de l'IPC. Ce secteur a crû de 5,2 %, les prix du boeuf grimpaient de 19,2 % par rapport à mai 2000, en raison d'une « faiblesse continue de l'offre », analyse l'agence fédérale.

Une météo assez défavorable aurait par ailleurs fait bondir de 18,7 % le prix des fruits frais, poussant aussi celui des légumes frais de 11,8 % vers le haut — ce à quoi s'ajoutaient les coûts de production et de transport, signale Statistique Canada.

Ailleurs dans la consommation, les cigarettes, les coûts hypothécaires, les services téléphoniques et les loyers ont été des facteurs d'augmentation. À l'inverse, une baisse dans le transport aérien et une autre dans le matériel et les fournitures informatiques ont « fait contrepoids jusqu'à un certain point ».

En écart mensuel, l'IPC est monté de 0,9 % d'avril à mai (0,7 % un mois plus tôt), soit la hausse la plus forte depuis janvier 1991. L'essence, les cigarettes et l'entretien de la maison notamment en sont la cause. Un bond mensuel de 3,6 % survenu en Alberta (où des rabais pour l'énergie sont arrivés à terme) a créé un effet d'entraînement sur l'ensemble.

Au Québec, l'IPC se situait sur l'échelle à 114,3 en mai, soit 0,4 % de plus qu'en avril et 3,8 plus élevé qu'en mai 2000 (le point de référence de 100, pour le panier mesurant l'IPC, date de 1992).

En Ontario, il était à 118,5, suivant des hausses de 0,5 % et 4,2 % sur ces deux périodes. Au Nouveau-Brunswick, il était à 115,8, suivant des montées de 0,9 % et 3,1 % sur ces deux périodes.

Par ailleurs, à Toronto, un analyste de la

maison Standard & Poors MMS estime que ce résultat « n'est pas pour autant une alerte rouge à l'inflation » et que la Banque du Canada ne se sentira pas empêchée d'abaisser de nouveau ses taux d'intérêt.

En fait, la variation de l'IPC, en excluant huit secteurs volatiles, n'est que de 2,3 %, donc bien dans la fourchette de 1 à 3 % où l'inflation est considérée comme maîtrisée. De sorte que la banque centrale devrait réduire ses taux, comme il est probable que la Réserve fédérale américaine, à Washington, le fasse en juillet.

À Ottawa, le premier ministre Jean Chrétien a affirmé que « l'inflation de base est saine » et que, comme la Banque du Canada l'a noté, « le taux d'inflation de base... est conforme aux objectifs ».

Ce taux est « à l'intérieur des limites établies et, évidemment, ça fait deux mois de file que nous avons ce problème là. Mais l'inflation est tout à fait acceptable, sauf dans le secteur de l'énergie. »

À la question de savoir s'il faut modifier les politiques budgétaires, M. Chrétien a répondu : « Jusqu'à maintenant (...), les revenus (du gouvernement) sont aussi bons que prévu. Certains secteurs fonctionnent mieux que prévu dans l'économie (...) Il n'est pas nécessaire de changer les politiques budgétaires à ce moment-ci. Bien sûr, si c'est nécessaire, nous le ferons. »

TAUX GARANTIS
PENDANT
10 ANS

De 3,80%
la première année

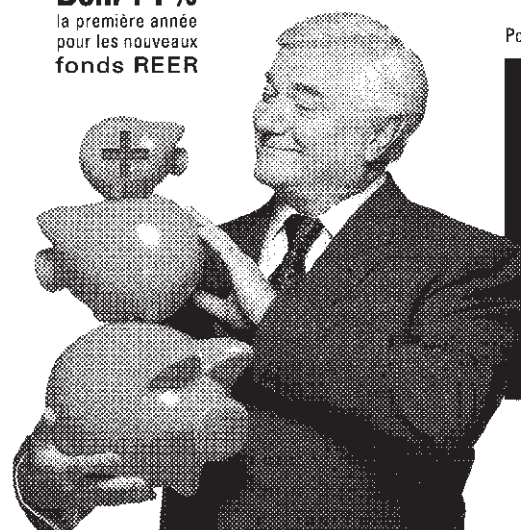
Jusqu'à 7,50%
la dixième année

Cherchez-vous à diversifier vos placements ?

Les **Obligations à taux progressif Placements Québec** constituent une solution intelligente pour équilibrer votre portefeuille. Elles vous offrent des **taux progressifs** des plus avantageux **garantis pendant 10 ans**. Votre **capital** est aussi **garanti sans limites** par le gouvernement du Québec. De plus, elles vous permettent de profiter d'éventuelles hausses de taux d'intérêt puisqu'elles sont **remboursables chaque année** à leur date anniversaire. Pour une réponse judicieuse toute l'année, contactez l'un de nos agents d'investissement du lundi au vendredi de 8 h à 20 h.

Placements Québec. Une réponse en tout temps à vos besoins de placements.

Boni +1%
la première année
pour les nouveaux
fonds REER



1 800 463-5229
Pour la région de Québec, composez le 521-5229.

LES
**OBLIGATIONS
À TAUX
PROGRESSIF
PLACEMENTS
QUÉBEC**

www.placementsqc.gouv.qc.ca

Québec
Placements Québec

L'industrie aérospatiale d'ici compte parmi les grands au Salon du Bourget



MARTIN VALLIÈRES
envoyé spécial
SALON DU BOURGET

L'un des plus importants rendez-vous de l'industrie mondiale de l'aviation et de l'espace commence aujourd'hui à l'aéroport du Bourget, en banlieue de Paris.

Et dès cette première journée réservée aux médias, avant le dimanche ouvert au grand public et les jours d'affaires suivants, l'ampleur de cet événement bi-annuel étonne toujours un peu.

Imaginez un aéroport comparable à celui de Dorval dont les hangars sont devenus de grouillants halls d'exposition, où s'alignent des kiosques rivalisant de design et de technicité.

Sur les pistes, des dizaines d'appareils de toutes catégories. Autour, ces rangées de « chalets » des grandes entreprises, où l'on discute affaires en faisant très bonne table.

Plus d'un quart de million de visiteurs sont attendus au Salon du Bourget d'ici une semaine. La moitié environ sont des dirigeants et des professionnels de l'industrie venus d'une quarantaine de pays.

Pour l'industrie canadienne de l'aérospatiale, dont le Québec accapare un peu plus de la moitié, c'est une occasion incontournable de clamer son statut encore récent de quatrième « puissance » aéronautique au monde, après les États-Unis, la France et la Grande-Bretagne.

Les patrons des principaux employeurs de l'aérospatial au Canada et au Québec y sont tous, ainsi que des ministres des gouvernements fédéral, québécois et ontarien.

Même la région de Montréal a de quoi paivoiser au Bourget. Avec l'essor de Bombardier Aéronautique et Bell Hélicoptères notamment, la métropole québécoise figure désormais parmi les quatre principales villes d'assemblage d'appareils au monde.

Dans ce club particulier, Montréal côtoie Seattle, avec Boeing, Toulouse en France, avec Airbus, ainsi que Wichita au Kansas, avec les jets d'affaires de Bombardier et Raytheon notamment.



Des policiers français examinent les munitions étalées sur le pavé face à un hélicoptère de combat russe, le Mi-35M, à l'aéroport du Bourget, à Paris. Le 44^e salon international se tiendra du 17 au 24 juin.

Dans ces villes, l'assemblage d'avions a profité à des entreprises spécialisées. Le Grand Montréal fait plutôt bonne figure avec ses employeurs au rayonnement mondial comme le motoriste Pratt & Whitney Canada, CAE et ses simulateurs de vol, Dowty-Messier et ses trains d'atterrissage, et plusieurs autres.

Comme « puissance aérospatiale », l'industrie canadienne a un chiffre d'affaires d'environ 18 milliards de dollars par année, et 20 milliards en incluant le secteur militaire. Elle emploie quelque 84 000 personnes.

Les entreprises établies au Québec représentent la plus grosse part de ces activités : environ 51 % du chiffre d'affaires et 55 % des emplois.

Mais, comparée aux autres « puissances » aérospatiales, l'industrie canadienne est beaucoup plus dépendante des exportations.

« Contrairement à l'Europe et aux États-Unis, notre industrie n'a pas de grand marché national. Près des trois quarts de son chiffre d'affaires est en exportations », indique Jeff Rochon, de la direction de l'aérospatiale à Industrie Canada.

Aussi, on veut profiter du Bourget pour attirer au Canada d'autres fournisseurs étrangers de composants, afin d'augmenter la part de valeur ajoutée canadienne de ces exportations aérospatiales.

Peu étonnant donc que la dispute entre le Canada et le Brésil pour le financement subventionné des ventes de jets régionaux s'annonce encore un point chaud de la présence canadienne au Bourget.

Surtout qu'on pourrait en savoir plus sur les chances de Bombardier ou d'Embraer de rafler le prochain gros contrat de ce marché encore dynamique.

Il s'agit d'une commande de 75 appareils par Northwest Airlines dont la valeur avec les options d'achat frôlerait les 3 milliards \$ US, l'équivalent de 4,5 milliards \$ CAN. Pour Bombardier, ce serait un beau cadeau de dixième anniversaire de la sortie d'usine de son premier jet régional.

Il y a quatre ans, aussi au Bourget, Bombardier avait dû « partager » avec Embraer un gros contrat de jets régionaux d'American Airlines.

Le printemps dernier, Bombardier a rem-

porté le plus récent gros contrat : près de 2 milliards \$ US avec Air Wisconsin, incluant les options d'achat. Mais ce fut avec plus de un milliard en financement subventionné venant d'Ottawa pour contrer l'aide fournie à Embraer par le gouvernement brésilien, a-t-on dit.

Cette affaire a relancé de plus belle la dispute entre les deux pays devant l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et pour laquelle le Bourget est une autre scène médiatique.

Il n'y a pas de tel suspense attendu parmi les autres gros employeurs de l'aérospatiale du Québec, ainsi que la vingtaine de PME regroupées au kiosque québécois, dans le grand pavillon canadien.

Mais leurs dirigeants ont la même priorité au cours des prochains jours : se faire valoir le plus possible auprès de clients, de fournisseurs et de partenaires actuels ou futurs.

Chez Pratt & Whitney Canada, de Longueuil, par exemple, on fait la promotion du développement de la nouvelle génération de « turbosoufflantes à réducteur » auprès des fabricants de jets d'affaires et régionaux.

Cette technologie que l'on dit plus efficace et moins polluante a été annoncée au Salon de Farnborough, au Royaume-Uni, il y a un an. Elle a subi son premier tour en banc d'essai en mars dernier.

Un autre créneau de Pratt & Whitney Canada, avec les moteurs d'hélicoptères, est surveillé de près au Bourget. L'entreprise est pressentie en tête de lice pour racheter la division des moteurs d'hélicoptères militaires d'Honeywell.

Cette vente fait partie des conditions émises le mois dernier par le Département américain de la Justice pour autoriser la fusion de 40 milliards \$ US entre Honeywell et General Electric, déjà l'un des principaux motoristes d'avions.

Le rachat de cette division d'Honeywell pourrait ajouter du boulot à l'usine de Pratt & Whitney à Longueuil. Il est aussi surveillé par les dirigeants de Bell Hélicoptères, à Mirabel.

Cette usine devenue l'un des principaux sites d'assemblage d'hélicoptères du monde, avec son 2500^e appareil livré en avril dernier, a obtenu récemment des commandes d'appareils en version militaire.

Au Bourget, ces patrons de Bell Hélicoptères pourront aussi croiser le fer avec leurs concurrents Eurocopter. Parmi les enjeux : les commandes d'hélicoptères qui sont attendues en raison de la multiplication de projets énergétiques et miniers dans des régions difficiles d'accès.

525 inégalée.



525i/it
530i
540i/it

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

Laval
BMW Laval
Nouvelle adresse
2450, boul. Chomedey, Laval
(450) 682-1212 / (514) 990-2269
www.bmwval.com

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

Rive-Sud
Park Avenue BMW
8755, boul. Taschereau Ouest
Brossard (450) 445-4555
Montréal (514) 875-4415
www.parkavenuebmw.com

Les offres sur tous nos modèles sont disponibles sur bmwmontreal.ca

Offre valable sur le modèle 525i 2001 neuf, manuel, de base. Les taux de location sont ceux offerts exclusivement par les Services financiers BMW et sont disponibles auprès des concessionnaires participants, conditionnellement à l'approbation de crédit. Profitez du programme dépôt de sécurité multiple pour obtenir un taux d'intérêt encore plus avantageux. Les mensualités de 599\$ sont basées sur un contrat de crédit-bail à terme de 36 mois, avec un versement initial ou une valeur de reprise minimum de 8500 \$. Valeur résiduelle garantie de 30 085 \$. Des frais de 0,20 \$ du km s'appliquent sur la portion du kilométrage excédant 20 000 km par année. Premier versement et dépôt de sécurité exigés. Fret, transport et préparation en sus. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 30 juin 2001. Photo à titre indicatif seulement. Certaines options démontées ne sont pas offertes sur le modèle de base. Entretien inclus pendant 3 ans ou 60 000 km, selon les intervalles recommandés par BMW.

Inoubliable. Inspirante.

BMW 525i à 599 \$ par mois en location 36 mois. Comment passer à côté d'une telle voiture, surtout à ce prix ?

Elle réunit tant de caractéristiques excitantes qu'un essai restera gravé à jamais dans votre mémoire. Son ergonomie vous assure un confort total. Ses aspects sécuritaires font légende. Son moteur nerveux titille les sens. Sa suspension souple, son système de contrôle de stabilité + traction (ASC+T) et ses freins ABS puissants avec contrôle dynamique ajoutent aux sensations rassurantes de contrôle que vous aller éprouver.

Quand on y regarde de près, le plaisir de la conduire n'a pas d'égal.

À partir de :
599\$ par mois



Le plaisir de conduire.™

La Compagnie d'Assurance-Vie Union Commerciale du Canada Avis de convocation à l'assemblée annuelle et extraordinaire

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DONNÉ QUE l'assemblée annuelle et extraordinaire de l'actionnaire unique et des titulaires de polices de La Compagnie d'Assurance-Vie Union Commerciale du Canada aura lieu au Syd Jackson Theatre, Financière Manuvie, 200 Bloor Street East, Toronto (Ontario), à 14 h (heure de Toronto), le mardi 26 juin 2001.

Les titulaires de polices à participation qui souhaitent recevoir un avis de convocation à l'assemblée avec des renseignements additionnels sur les questions qui y seront traitées peuvent écrire au secrétaire de l'entreprise à l'adresse ci-après.

Fait à Kitchener, le 1^{er} juin 2001.

Michael D. Novak
Secrétaire de l'entreprise
La Compagnie d'Assurance-Vie Union Commerciale du Canada
25 Water Street South
Poste de livraison KC-9
Kitchener (Ontario)
N2G 4Y5

2962153A

2962160

Quelle belle nuit !
En voici une autre
... à moitié prix.

Avec votre carte VISA[®], obtenez une deuxième nuitée à 50 % de rabais* lors d'un week-end de deux nuitées, entre le 4 juin et le 30 septembre 2001.

Appelez le 1 877 901-2082 et demandez le code de tarif VSPO.

*Offre valable pour deux nuitées consécutives, du jeudi au samedi, dans n'importe quel établissement Marriott International Inc. au Canada, entre le 4 juin et le 30 septembre 2001. Réservations exigées. Offre selon disponibilité. Ne peut être jumelée à aucune autre offre ou rabais. *Marque de commerce de Marriott International Inc. **Marque de commerce de Visa Int'l, Visa Canada est un usage licencé. *** Marque de commerce de Visa Canada.

2964982A

Marriott
HOTELS - RESORTS - SUITES

COURTYARD
by Marriott

RENAISSANCE
HOTELS

Residence Inn

SPRINGHILL SUITES
by Marriott

2966865

La Caisse de dépôt achète des actions de Geac Computer

LA CAISSE de dépôt et placement du Québec a fait l'acquisition de 3,7 millions de bons de souscription spéciaux de la société Geac Computer Corporation, par voie de placement privé. Chaque bon coûte 2 \$ l'unité et donne le droit d'acquiescer une action ordinaire et un demi-bon de la société plus tard.

La Caisse a acquis 37 % de bons de cette catégorie. Avant la transaction, l'institution québécoise détenait 4,4 millions d'actions ordinaires de Geac, ce qui représentait 7 % des actions.

Cette acquisition porte à 8 millions le nombre d'actions (ou 11 % des actions ordinaires). Si la Caisse exerce son option de convertir les bons de souscription en actions, celle-ci détiendra alors 13 % des actions ordinaires de Geac.

Spar obtient un contrat de 100 millions en Grèce

SPAR a obtenu un contrat du ministère de la Défense nationale de la Grèce pour mettre en place un programme de nouveau matériel électronique de bord pour l'appareil C-130 de l'armée.

La société canadienne évalue ce contrat à plus de 100 millions de dollars sur une période de trois ans.

Le président de Spar, Anthony Caputo, s'est dit ravi de cette entente. Spar emploie près de 1000 personnes.

Des cadres changent d'équipe

DENIS ARCAND

L'industrie du capital-risque a l'air du hockey professionnel, ce printemps, alors que de nombreux cadres ont signé de nouveaux contrats et changé d'équipe.

Parmi les joueurs autonomes, Pierre Cantin endossera lundi matin le chandail de Sofinov, la filiale d'investissement en nouvelle économie de la Caisse de dépôt et placement du Québec. M. Cantin portait depuis la saison 1997 les couleurs de KPMG Financement corporatif, à titre de premier vice-président et chef des investissements dans les sciences de la vie et la santé.

Son nouvel entraîneur chez Sofinov, Denis Dionne, fera jouer M. Cantin à la position de vice-président, fusions et acquisitions, biotechnologie et sciences de la santé.

M. Cantin a monté des financements pour de nombreuses firmes biotechnologiques dans le passé (il a aussi été chez Banque Royale Capital), par exemple, l'achat pour 80 millions de dollars de Technilab par la pharmaceutique allemande Merckle en mai 2000.

M. Cantin remplace Jean-Christophe Renon-din, l'ancien cadre de la société Servier qui a quitté Sofinov pour un poste de vice-président principal chez MDS Capital, au bureau de Montréal, il y a deux mois et demi.

La SGF-Santé, filiale de la Société générale de financement, a aussi tâté le marché des agents libres en mettant sous contrat Andrée Brunet, d'Innovatech Québec. M^{me} Brunet sera directrice, responsable de la gestion des filiales. Il s'agit d'un nouveau poste dans cette société de capital-risque.

M^{me} Brunet a été présidente et chef de la direction de la firme biotechnologique BCM On-

cologia, à Québec. Elle a aussi été présidente-directrice générale de SSQ, Société immobilière inc.

« Il y a beaucoup de mouvement dans notre domaine parce qu'il y a plus de demande que d'offre pour ce qui est des gens compétents, a dit Francis Bellido, président de SGF-Santé hier. Nous sommes contents d'avoir des gens capables, ils ne sont pas faciles à trouver. »

Jean Potvin, de la Banque de développement du Canada, passe à Sectoral Asset Management, la firme de gestion de portefeuille suisse récemment ouverte à Montréal par la Banque Pictet. Il sera chargé de développer le volet capital-risque de cet organisme jusqu'à maintenant centrée sur les actions de compagnies cotées en Bourse. « Nous comptons aller de plus en plus vers les placements privés », a dit M. Potvin.

Il a travaillé à des financements privés de Conjuchem Pharma et à la vente d'Intellivax.

Microsoft et RealNames veulent simplifier le Web

Reuters

NEW YORK — La syntaxe des adresses de sites sur Internet, déjà fort compliquée aux yeux de nombreux internautes, s'est enrichie d'un nouveau préfixe censé simplifier la navigation et les recherches.

Microsoft et RealNames, société à l'origine d'une technologie permettant la simplification des adresses, ont introduit un procédé qui autorise les internautes à se passer des préfixes « http:// » et « www » ainsi que des suffixes « .com » ou « .net », en indiquant en toutes let-

tres le sujet de leur recherche ou le nom de la société dont ils veulent consulter le site, précédé de « UDDI ».

La norme Universal Description, Discovery and Integration (UDDI), impulsée par Microsoft et IBM, propose depuis avril d'unifier les services proposés par les entreprises sur le Web, afin de rendre l'information accessible de la même façon, sans distinction de pays ou de plate-forme matérielle et logicielle.

Concrètement, les internautes utilisant le logiciel de navigation Internet Explorer de Microsoft

(dans sa version 4.0 ou supérieure), soit 87 % des internautes, pourront se connecter sur le site d'une entreprise en tapant dans la barre d'adresse un mot-clé, plus ou moins spécifique, correspondant à cette société précédé du sigle UDDI.

Par exemple, taper « UDDI IBM » mènera directement sur le site du numéro mondial de l'informatique, tandis que « UDDI fleurs » débouchera sur une liste de fleuristes en ligne, adaptée selon le pays où se situe l'internaute.

Cette possibilité découle de la combinaison de l'annuaire UDDI

(<http://uddi.microsoft.com/>), qui recense les sites des entreprises de la même façon que les « pages jaunes », et des mots-clés promus par la société RealNames.

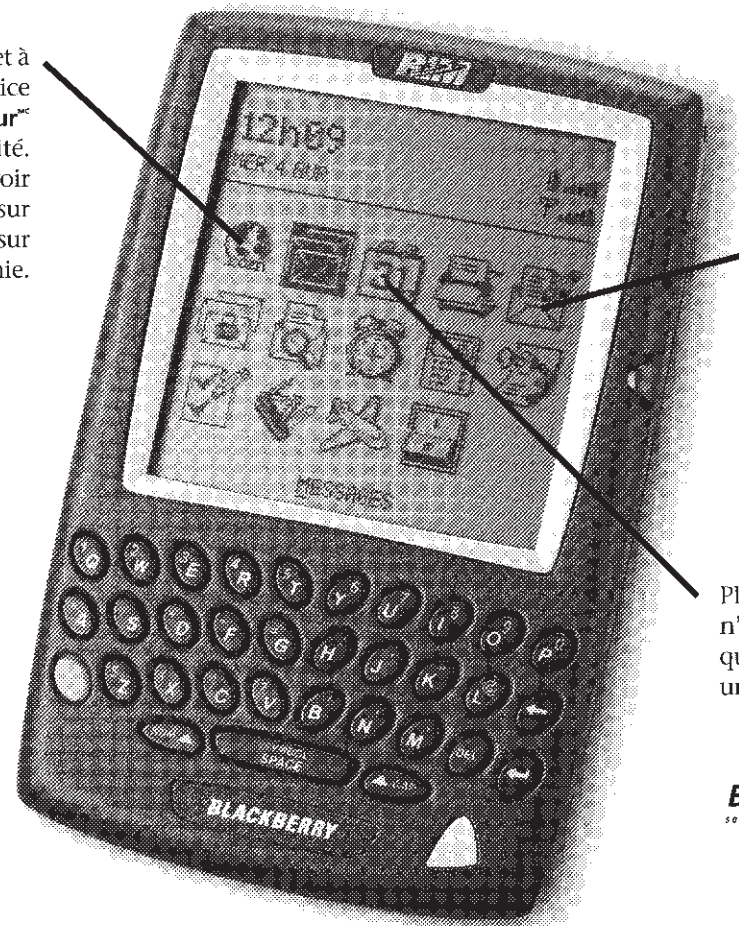
« Nous pouvons maintenant prévoir un futur où les mots-clés de RealNames seront au centre de l'Internet de prochaine génération et où le navigateur Internet Explorer deviendra le point d'accès privilégié pour tous ceux qui cherchent des entreprises par UDDI », a déclaré Nico Popp, directeur technique de RealNames.

Microsoft détient une participation de 20 % dans RealNames.

Prenez le contrôle de vos affaires. Bell Mobilité prend les commandes.

Bell Mobilité vous offre maintenant BlackBerry[™], la solution de courriel sans fil qui vous permet de rester maître de vos communications électroniques.

Surfez sur Internet à l'aide du service **Téléfureteur**[™] de Bell Mobilité. Pour tout savoir sur l'actualité, sur la bourse ou sur Fred et Annie.



Envoyez des courriels à vos associés jour et nuit. Des heures de plaisir en perspective!

Planifiez vos réunions n'importe où et n'importe quand. Même durant une réunion.



Composez le **1 800 286-4597**.

Visitez le www.bell.ca/courrielsansfil ou passez à un magasin Espace Bell ou Bell Mobilité.



Anjou
Galeries d'Anjou
(514) 353-7051

Brossard
Mail Champlain
(450) 465-8759

Châteauguay
Centre régional
Châteauguay
(450) 691-7665

Coaticook
18, rue du Manège
Pl. J.R. Lefebvre
(819) 849-9997

Cowansville
175, rue Principale
(450) 263-4444

Delson
5, route 132
(450) 635-9999

Dollard-des-Ormeaux
3352, boul. des Sources
(514) 684-6846

St-Jean
3699, boul. St-Jean
(514) 626-8888

Dorion-Vaudreuil
84, boul. Harwood
(450) 424-1416

Drummondville
2265, boul. St-Joseph
(819) 478-5178

Promenades
Drummondville
(819) 474-4433

Gatineau
Promenades de l'Outaouais
(819) 246-2355

Granby
Galeries de Granby
(450) 777-4058

Hull
Galeries de Hull
(819) 771-2716

Joliette
Les Galeries Joliette
(450) 755-5533

LaSalle
Carrefour Angrignon
(514) 364-3071

Laval
1655, boul. St-Martin Ouest
(450) 680-1010

Carrefour Laval
(450) 681-3344

Carrefour Laval (kiosque)
(450) 978-7133

Centre Laval
(450) 680-2355

Longueuil
Place Longueuil
(450) 679-4558

Montréal
5187, avenue Papineau
(514) 526-2020

892, rue
Ste-Catherine Ouest
(514) 866-6686

Centre Eaton
(514) 288-8436

Centre Rockland
(514) 340-1269

Place Alexis-Nihon
(514) 939-2439

Place Dupuis
(514) 282-0619

Place Versailles
(514) 353-8847

Plaza Côte-des-Neiges
(514) 342-4440

Tour Jean-Talon
(Rez-de-chaussée)
(514) 270-1155

Montréal-Nord
Place Bourassa
(514) 322-3202

Pointe-aux-Trembles
12530, rue Sherbrooke Est
(514) 645-4455

Pointe-Claire
Fairview Pointe-Claire
(514) 630-4992

Repentigny
309, rue Notre-Dame
(450) 585-4455

Les Galeries Rive-Nord
(450) 657-4455

Rosemère
232, boul. Curé-Labelle
(450) 979-3838

Place Rosemère
(450) 435-0024

Salaberry-de-Valleyfield
Centre commercial
Valleyfield
(450) 377-1256

Sherbrooke
2700, rue King Ouest
(819) 823-9994

Carrefour de l'Estrie
(819) 565-1605

St-Bruno-de-Montarville
Les Promenades St-Bruno
(450) 441-1532

Ste-Agathe-des-Monts
80A, boul. Morin
(819) 321-0265

St-Eustache
Place St-Eustache
(450) 623-8500

St-Hubert
5190, boul. Cousineau
(450) 676-9919

3879, boul. Taschereau
(450) 926-2020

St-Hyacinthe
Galeries St-Hyacinthe
(450) 778-1749

St-Jean-sur-Richelieu
391, boul. Séminaire Nord
(450) 348-5210

Carrefour Richelieu
(450) 349-4400

St-Jérôme
Le Carrefour du Nord
(450) 431-3926

St-Jovite
389, Route 117
(819) 681-0404

St-Laurent
La Place Vertu
(514) 335-2355

St-Léonard
6050, boul.
Métropolitain Est
(514) 257-9292

4880, boul.
Métropolitain Est
(514) 729-2020

Centre Le Boulevard
(514) 376-2288

Terrebonne
Les Galeries Terrebonne
(450) 964-7985

Trois-Rivières
5691, boul. Jean-XXIII
(819) 376-6849

Les Rivières
(819) 691-0482

Victoriaville
567, boul. Bois-Francis Sud
(819) 357-7777

GE-Honeywell: une pomme de discorde entre l'Europe et les États-Unis

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

La division antitrust de la Justice américaine et celle de la Commission européenne n'obéissent pas aux mêmes règles et n'utilisent pas les mêmes méthodes. Jusqu'à présent, il a été possible d'éviter des grands affrontements, que ce soit dans le cas de Boeing et de McDonnell-Douglas ou dans celui de EMI et de Time Warner.

Ces bonnes relations seront mises à l'épreuve par la décision européenne au sujet du rachat de Honeywell par General Electric (GE), qui a déjà été approuvé par Washington.

La division antitrust américaine a examiné cette fusion de façon horizontale et constaté que le seul conflit qui pourrait diminuer la concurrence est celui des moteurs d'hélicoptères, et a ordonné à Honeywell de se départir de cette production. Elle ne s'est pas préoccupée du fait qu'une partie de la production de Honeywell serait très complémentaire à la vente de moteurs pour gros transporteurs de GE.

Le commissaire européen pour la concurrence, Mario Monti, s'est aussi penché sur la structure verticale du résultat de la fusion et a constaté que GE serait en mesure de diminuer la transparence du marché en offrant un ensemble d'équipements et de services. Ainsi, GE serait capable d'offrir ses moteurs en combinaison avec les systèmes de com-



Mario Monti, commissaire européen pour la concurrence.

mandes et de contrôle de Honeywell, le tout financé par un prêt-bail de sa filiale GE Capital Aviation Services (GECAS).

On craint que GE puisse alors forcer la

main aux compagnies aériennes au détriment d'autres fabricants de moteurs et de systèmes électroniques. GE se plaint que cette méthodologie antitrust a été abandonnée et y a belle lurette par le département de Justice américain. On se demande aussi si le travail aurait été aussi rigoureux si la fusion projetée avait été entre deux compagnies européennes et non américaines.

L'attitude de Bruxelles est, en effet, plus politisée, car on y cherche à réglementer les concentrations industrielles en tenant parfois compte des objectifs industriels de l'Union européenne, en plus de leurs incidences sur les marchés. À Washington, en revanche, la procédure est judiciaire, ce qui permet au juge d'écarter toute argumentation qui ne relève pas strictement de la loi antitrust.

En dépit de nombreuses négociations, les concessions offertes par GE ont été jugées insuffisantes par M. Monti, qui a fait savoir à la compagnie qu'à « moins d'un retrait officiel du projet de fusion, la commission poursuivra sa procédure ». Elle doit annoncer sa décision le 12 juillet.

À Washington, où la nomination du nouveau chef de la division antitrust, Charles James, a été approuvée jeudi par le Sénat, certains congressmen grognent et parlent de mesures de rétorsion. Mais tout le monde n'est pas du même avis. Les lobbyists des concurrents de Honeywell, comme United Technologies Corp. et Rockwell International Corp., cherchent à créer un climat de compréhension à l'égard des positions européennes !

Mais il n'est pas trop tard pour sauver les

meubles. M. Monti est très conscient des différences entre les lois et les pratiques antitrust américaines et européennes, il y a un an, il avait déclaré à Washington : « Je pense que nous devons continuer à rechercher une convergence substantielle dans l'application de nos règles respectives sur les fusions, étant donné que nos deux juridictions sont appelées de plus en plus à se prononcer sur les mêmes transactions. »

Cette convergence sera vraisemblablement plus difficile à atteindre qu'il y a un an, parce que les administrations républicaines sont beaucoup moins enthousiastes à intention des procès antitrust. Sous Bill Clinton, il y a eu le procès contre Microsoft, une ligne politique beaucoup plus proche de l'attitude européenne actuelle.

Cependant, GE pourrait aussi lâcher du lest. La fusion projetée devait être le couronnement de la carrière de Jack Welch, le président de GE et un des chefs d'entreprise les plus remarquables du XX^e siècle. Il a retardé sa retraite de plusieurs mois pour mener à terme ce projet. S'il subissait un échec aux mains de la Commission européenne, il laisserait le champ libre à son successeur, qui pourrait revenir à la charge avec des nuances rassurantes pour les sensibilités européennes.

C'est souvent ainsi dans le domaine antitrust. Les projets qui présentent des avantages économiques incontestables finissent généralement par être réalisés sous une forme ou sous une autre. Et pour ce qui est des autres, personne ne songe longtemps à les resusciter.

Abitibi-Consol réduit le prix de son papier journal

Presse Canadienne

LA SOCIÉTÉ Abitibi-Consolidated a annoncé hier qu'elle réduira le prix de son papier journal standard de 25 \$ US la tonne, à 605 \$ US, à partir du 1^{er} juillet.

Première productrice mondiale de ce type de papier, la compagnie montréalaise mentionne « la pression continue exercée sur l'économie » pour expliquer cette décision.

Abitibi-Consolidated prévoit,

également en juillet, maintenir les arrêts de production « liés aux conditions du marché » et représentant environ 50 000 tonnes par mois.

Cette diminution de prix est en fait la deuxième de 25 \$ US ; en novembre 2000, les grands producteurs de papier journal annonçaient une hausse de 50 \$ US la tonne, en vigueur le 1^{er} mars. Or, le marché a refusé d'obtempérer, de sorte qu'Abitibi-Consolidated a d'abord dû procéder à une baisse de 25 \$ US la tonne, le 1^{er} mai, en plus

de celle qui a été annoncée hier.

Par ailleurs, en achetant Donohue de Quebecor en février 2000, pour 7,1 milliards de dollars, la compagnie disait vouloir réduire de 400 000 tonnes par année sa capacité pour le papier journal et d'autres produits.

Plus récemment, Abitibi-Consolidated annonçait l'arrêt définitif d'une des machines à Iroquois Falls, en Ontario, en plus de l'abolition de 147 postes à l'usine de Kenora.

10 JUIN, GRAND PRIX AIR CANADA DE FORMULE 1



Ralf Schumacher remporte la première place au volant de sa BMW Williams. Pour Compaq, c'est un honneur de l'appuyer ainsi que toute son équipe.

NOUS SOMMES FIERS D'AIDER RALF À DOMINER LE PODIUM.

En Formule 1, gagner n'est pas le fruit du hasard. Grâce à la technologie Compaq, l'équipe F1 BMW Williams analyse continuellement les données provenant des voitures en piste, même à des milliers de kilomètres de distance. Cela permet aux ingénieurs de prendre les bonnes décisions et de se préparer pour les prochaines courses. Ainsi, Frank Williams se rapproche toujours plus de son rêve : devenir encore une fois champion du monde.

COMPAQ

La technologie de l'inspiration

compaq.ca/francais/f1

©2001 Compaq Computer Corporation. Compaq, le logo Compaq, La technologie de l'inspiration sont des marques de commerce de Compaq Information Technologies

Group, L.P.

2967870A

VOTRE BMW VIENT D'UNE BONNE FAMILLE...

BMW D'OCCASIONS CERTIFIÉES™ Programme de protection jusqu'à 6 ans ou 120 000 km. Liste de vérification exhaustive en 87 points. Garantie de remboursement avant 5 jours ou 300 km. Assistance routière 24 heures. Certificat gratuit pour vidange d'huile/entretien.

Série 3 • Modèle 1997-1999	1998 BMW 328i
Location à partir de 5,9 % • Financement 3,9 %	P2112, 44 910 km, bleu avus, sièges sport en cuir noir, groupe sport 32 500 \$
2001 BMW 330i, no 21474A, 7 900 km noir jet/cuirette noir, groupe sport 48 300 \$	1998 BMW 328i, P2201, 40 820 km, noir cosmos/cuirette beige sable, pare-chocs peints 31 900 \$
2000 BMW 323ci, P2132, 25 706 km, argent titanium/cuir noir Montana, groupe sport, phares au xénon, DSC III, Harman Kardon 41 900 \$	1997 BMW 328 Cabrio, P2155, 53 221 km, noir cosmos/cuir Montana beige sable, pare-chocs peints, groupe intempéries XX XXX \$
1998 BMW 328 Cabrio, P2119, 52 846 km, vert argenté/gris, automatique, pare-chocs peints 46 900 \$	
1998 BMW 328 Cabrio, P2123, 45 553 km, noir jet/cuir noir sport, groupe sport, système audio Signature 46 300 \$	
1998 BMW 328 Cabrio, P2157, 28 790 km, bleu Montréal/siège sport beige, groupe sport, toit bleu foncé 45 600 \$	
1998 BMW 328ic, P2131, 53 822 km, noir cosmos/siège beige sable, groupe sport, système audio Signature 46 900 \$	
1998 BMW 328ic, P2134, 71 122 km, argent artic/sièges sport noir, groupe sport pare-chocs peints 41 900 \$	
1998 BMW 328i, P2156, 33 285 km, vert ascot/sièges cuir beige sable Montana, groupe apparence 32 500 \$	

Série 5 • Modèles 1997-1999
Location 4,9 % • Financement 0,9 %

1998 BMW 528ia, 21 751 km, argent artic/cuir Montana noir, sac à ski, appuie-bras, phares autonettoyants, groupe premium 39 900 \$

1998 BMW 528ia, P2167, 73 572 km, vert Oxford/sièges cuir Montana, beige sable, groupe Premium 37 900 \$

Série 7 • Modèles 1997-1999
Location 3,9 % • Financement 0,9 %

1998 BMW 750iL, P2178, 54 397 km, noir cosmos/noir, roues d'aluminium Forge de 16 po 87 900 \$

1997 BMW 740ia, P 2129A, 98 475 km, noir cosmos/cuir Montana, noir, système audio Hi-Fi, audiophile 39 900 \$

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

Série Certifiée™ par BMW Le plaisir de conduire.

SAFFAIRES 700

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ATOUT, AFFAIRES.
Financement, subvention pour commerces et entreprises. 514 367-1251

B & B À LOUER OU À VENDRE
dans Charlevoix (belle maison centenaire), prêt pour opération dès maintenant. Recherche couple pour opérer gîte. Personnes sérieuses et solvables seulement. 416-635-2804.

COMMERCE de location-vente auto/camion avec/sans bâtisse, avec garage 514-952-6138

COMPAGNIE de gestion cherche à investir dans une compagnie ayant besoin d'espace (+/- 10 000 pi.). Chiffre d'affaires minimum de 1 million. Contacter L. Martel 514-345-9770.

FAITES fortune sur internet. Investissement minimum. Succès assuré. 514-871-1779 www.faisfortune.com

PROPRIÉTÉ À VENDRE
100 mètres métré Henri Bourassa
Superficie totale : 28 979 pi car.
Stationnement 70 places
Étages supérieur bureaux d'affaires
Étages inférieurs bureaux d'affaires
RESTAURANT PRÊT POUR OUVERTURE
Terrasse extérieure (75 places)
Terrasse intérieure (65 places)
Salle à manger principale (180 places)
2 cuisines, monte-charge de 3 niveaux
Message, M. Jean 514-382-4430

RECHERCHONS 5 entrepreneurs bilingues, autonomes, désirant + de 100 000\$/an, support et entraînement, investissement 7 500\$/US, poss. financement; pas du palier multiple ni franchise. 514-940-6109, 888-232-8429.

RESTAURANT italien, très achalandé, à vendre ou ASSOCIÉ demandé. 514-731-7833.

ST-JEAN-DE-MATHA 210 arpents boisés, dézonné, 5000 pi. de rivière, 2 ruisseaux, pour projet récréo-touristique, voisin du parc (50 000 visiteurs par an), 450-758-8370

VALLÉE DE ST-SAUVEUR, Cuisine et salle à manger 30 pl., en concession, Cuisine santé un atout. Belle opportunité. 450 227-1494

714 FRANCHISES

FINANCEMENT ET CRÉDIT-BAIL
GROUPE ONYX, 956-9596

FRANCHISES À VENDRE
À Montréal. Centre de Santé Mineur déjà en opération. Pour plus de détails appelez au 514-998-3151

TABATOUT, franchise de tabagies
Excellents emplacements disponibles, clé en main, à MtL, Granby et Rive-Nord.
450-688-7676



NOUVELLES FRANCHISES A MONTRÉAL

Séance d'information gratuite
DATE: mardi 26 juin, 19 à 21h
ENDROIT: Hôtel Ruby Foes, 7655 boul. Décarie

La vente au détail "valeur extrême" est le segment de marché ayant la croissance la plus rapide dans le secteur du commerce de détail.

POURQUOI: - DOLLARD OU DEUX est-il le leader de ce marché avec plus de 300 magasins au Canada?

POURQUOI: - 38 millions de clients ont dépensé 200 000 000 \$ chez nous en 2000?

POURQUOI: - 25% de nos franchisés sont propriétaires de plus d'un magasin?

Pour des réponses à ces questions et pour en apprendre plus au sujet de cette occasion d'affaires exceptionnelle, communiquez avec le service de franchise au 1-800-890-8633 ou visitez notre site Web à: www.buckortwo.com
R 714

WEST ISLAND SAAB
514-332-4424

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

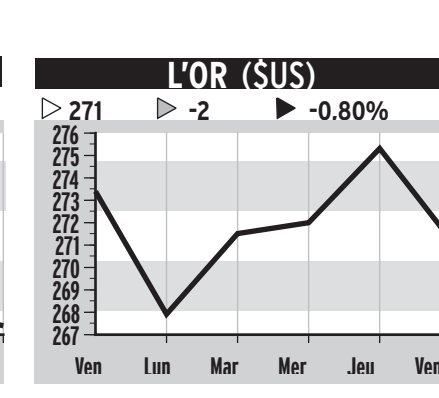
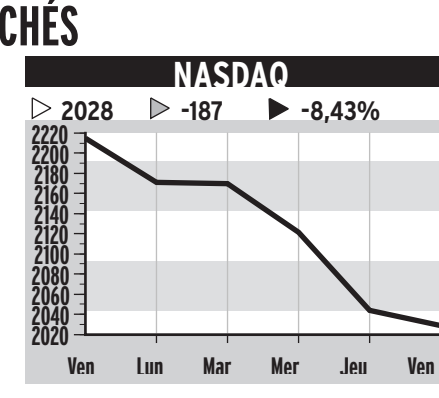
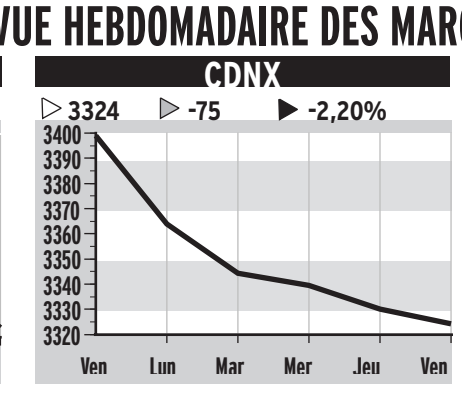
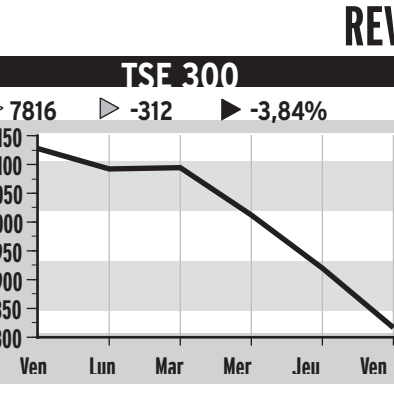
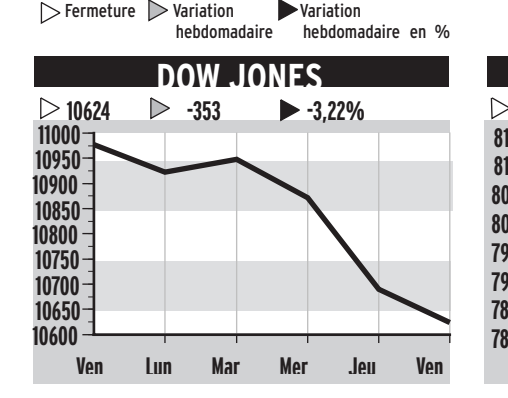
1RE-2e HYP. rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)

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

Financement 200 000 \$ + pour démarrage ou expansion, entreprises de fabrication. Aussi, subventions de 15 % sur projets en immobilisations de 400 000 \$ et plus +.
RÉSEAU CANAM : 514-979-1393

INVESTIR

REVUE HEBDOMADAIRE DES MARCHÉS



LA BOURSE EN BREF

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and Toronto (193 997 000), and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

LES RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

Table of financial reports for companies like Diagnostics Inc. and Circuit City Group Inc., showing profits and losses.

LE MARCHÉ OBLIGATAIRE

Table of bond market data for Canada, Ontario, and États-Unis, including interest rates and yields.

Une dure semaine!

NEW YORK — La Bourse américaine a connu une dure semaine, les principaux indicateurs cédant une grande partie des gains accumulés au printemps...

L'indice composite NASDAQ a chuté de 8,4 %, à 2028 points hier, et le Dow Jones est descendu de 3,2 %, à 10623 points.

Mais la semaine a également été marquée par les expirations trimestrielles d'options sur des indices et des actions boursières...

Quant à son ampleur, « je ne peux pas dire s'il s'agira d'une baisse d'un quart ou d'un demi-point », a souligné Ted Weisberg.

En fin de semaine, le marché a été plombé par le géant canadien Nortel Networks, qui a fait part d'autres difficultés économiques...

En une semaine, Nortel a chuté de 21,31 %, à 9,86 \$ US, JDS Uniphase de 22,49 %, à 12,44 \$ US.

General Electric a gagné 1,39 %, à 48,81 \$ US, sur la semaine, tandis que Honeywell a dégringolé de 16,58 %, à 38,80 \$ US.

La défaite de la Bourse a été une aubaine pour le marché obligataire, qui a accueilli une partie des fonds ayant quitté le marché des actions.

NEW YORK

Table with market volume for New York (1 569 651 300) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for New York (1 569 651 300) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for New York (1 569 651 300) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for New York (1 569 651 300) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for New York (1 569 651 300) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

TORONTO

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

CDNX

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

K - M

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Table of stock prices for companies starting with K, L, and M.

Volume 33 888 292

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Volume 193 997 000

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

Table with market volume for Toronto (193 997 000) and various indices like TSE 300 and NASDAQ.

CDNX

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

Table with market volume for CDNX (33 888 292) and various indices like DOW JONES and NASDAQ.

N - O

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Table of stock prices for companies starting with N and O.

Suite à la page F 11

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Main table containing financial data for various funds, including columns for fund names, categories, and performance metrics.

La revue hebdomadaire des fonds communs de placement sera publiée lundi prochain.

Suite à la page F 11

TORONTO

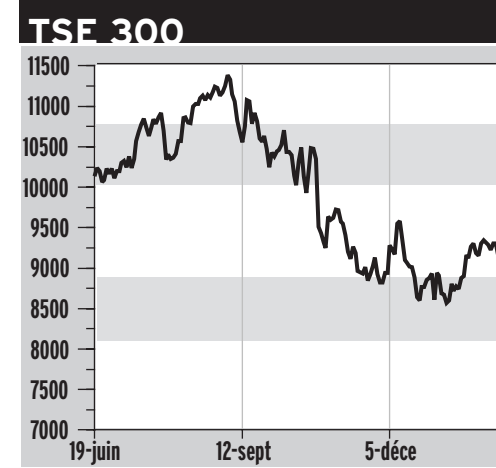


Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas. Includes companies like DC Diagon, Danbel, Danier, etc.

COMMENT LIRE LES COTES FINANCIÈRES

Les titres sont énumérés par ordre alphabétique. Seuls apparaissent les titres transigés au cours de la période. Les titres énumérés sont exprimés en dollars. Seules les deux dernières décimales apparaissent.

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas. Includes companies like DC Diagon, Danbel, Danier, etc.

K - M

Table of stock market data for companies starting with K-M, including K2 eng, Kastent Ch, Kelman Te, etc.

R - S

Table of stock market data for companies starting with R-S, including R Split A, R Split B, RPT Te, etc.

EXPLICATION DES COTES

Bourse de Toronto et Montréal
p ou o Titre assujéti à une réglementation spéciale.
a Compagnie mature.
p Capital de risque.

Bourse de Toronto et Montréal

Dividende par action sur une base annuelle.
Cours de l'action divisé par le bénéfice annuel par action.

Bourse de New York

Dividende en dollars canadiens.
Dividende extraordinaire.
Dividende en action.

Bourse de New York

Dividende en dollars canadiens.
Dividende extraordinaire.
Dividende en action.

Fonds communs de placement

Le prix indiqué correspond à la valeur nette d'une action ou d'une unité lors de la dernière évaluation comptable du fonds.

Fonds communs de placement

Le prix indiqué correspond à la valeur nette d'une action ou d'une unité lors de la dernière évaluation comptable du fonds.

Fonds communs de placement

Le prix indiqué correspond à la valeur nette d'une action ou d'une unité lors de la dernière évaluation comptable du fonds.

Fonds communs de placement

Le prix indiqué correspond à la valeur nette d'une action ou d'une unité lors de la dernière évaluation comptable du fonds.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data

Table of stock market data for various sectors including Div. (100), Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

NEW YORK

DOW JONES 10623.6

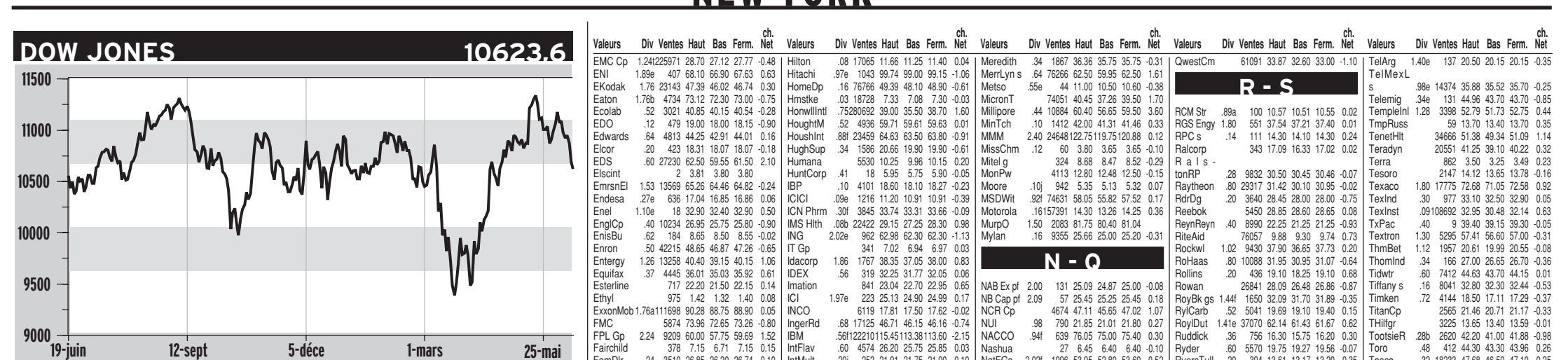


Table of stock market data for various sectors including A-B, C, D-E, H, K-M, N-O, P-R, S, T-Z. Columns include stock name, price, change, and volume.

Options sur l'indice S&P 100 à Chicago. Includes a line chart and a table of option prices for various months.

NASDAQ 2028.4

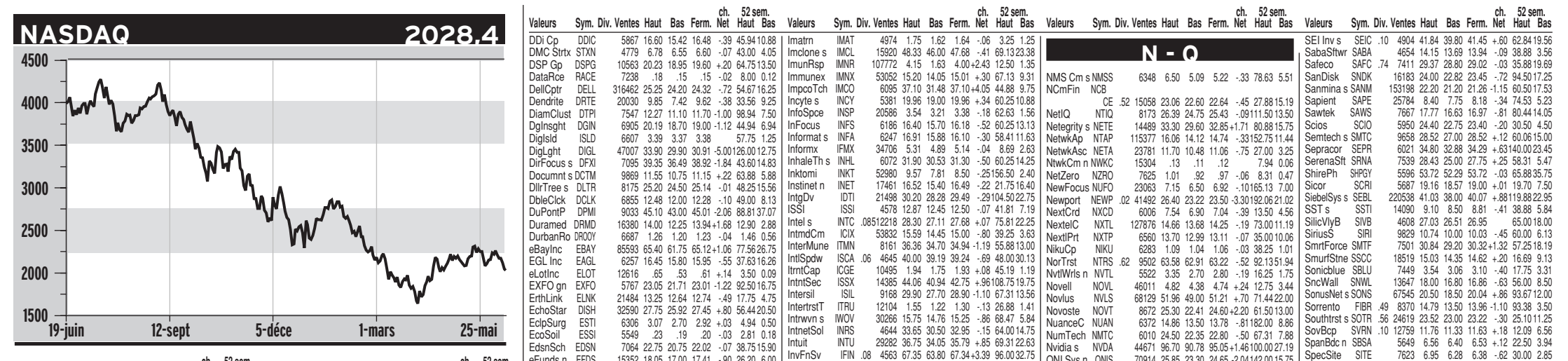


Table of stock market data for various sectors including A-B, C, D-E, H, K-M, N-O, P-R, S, T-Z. Columns include stock name, price, change, and volume.

Celestica achète en Asie

L'ÉQUIPEMENTIER en électronique Celestica a confirmé, hier, qu'il allait acquérir le fabricant Omni Industries, de Singapour, pour 890 millions de dollars américains.

McDonald's met le marché en garde pour le deuxième trimestre

McDonald's a indiqué qu'il s'attendait à un bénéfice par action compris entre 34 et 35 cents US, en baisse par rapport à un bénéfice par action de 39 cents l'an dernier.

La précédente estimation tablait sur un bénéfice par action de 36 et 40 cents US, avec un consensus à 38 cents US, selon une enquête conduite par la société d'études de marché Thomson Financial/First Call auprès de 16 analystes.

Le groupe a ajouté que son chiffre d'affaires mondial sur les cinq premiers mois de 2001 avait augmenté pour atteindre 16,4 milliard \$ US.

FONDS

Suite de la page F 8

Table of stock market data with columns for various stock indices and individual stock prices, including VANPA Chg, MEMBRES, and various company tickers.

LES OBLIGATIONS

Table of government bonds (GOUVERNEMENT DU CANADA) with columns for issuer, coupon, maturity, and price.

LES MÉTAUX

Table of metal prices (MARCHÉ DE LONDRES PRIX EN DOLLARS US PAR TONNE MÉTRIQUE) for various metals like copper, lead, and zinc.

LE PÉTROLE

Table of oil prices (NEW YORK (AP) Prix par baril en \$ US) for various oil grades like Saudi Arabian light and West Texas Intermediate.

L'OR

Table of gold prices (Cours de l'or vendredi en dollars US par once) and other precious metals like silver and platinum.

LES DEVISES

Table of foreign exchange rates (Voici les taux des devises étrangers pour vendredi) for various countries like Bulgaria, Canada, and the UK.

CONTRATS À TERME

Table of futures contracts (S&P CAN 60) showing price changes and volume for various commodities.

CONTRATS À TERME

Table of futures contracts (S&P CAN 60) showing price changes and volume for various commodities.

CONTRATS À TERME

Table of futures contracts (S&P CAN 60) showing price changes and volume for various commodities.

MONTRÉAL

Table of Montreal stock market data (Ventes, ch. Haut, Bas, Ferm., Net) for various companies like Africor, Alcan, and Bell Canada.

CDNX

Suite de la page F 7

Table of CDSX stock market data (Ventes, ch. Haut, Bas, Ferm., Net) for various companies like Payment Services, Peabackree, and Phlox.

| ENTREVUE |

Hydro-Québec veut redevenir un générateur d'emplois

Le président-directeur général d'Hydro-Québec, André Caillé, répond aux questions de *La Presse*

En marge du débat énergétique faisant rage aux États-Unis et de la relance des grands projets hydroélectriques par Hydro-Québec, le président-directeur général de la société d'État, André Caillé, a accepté de faire le point. L'entrevue a été réalisée par la journaliste Lisa Binsse, au début de cette semaine, au bureau de M. Caillé, au siège social d'Hydro-Québec, au centre-ville de Montréal.

NDLR : Les passages entre parenthèses sont des ajouts ou des précisions pour faciliter la compréhension.

Q LA PRESSE : La crise énergétique en Californie et la politique projetée par le président Bush ont-elles un impact au Québec ?

R M. Caillé : À Hydro-Québec, nous voulons créer de la richesse pour les Québécois, pour la génération actuelle et pour la génération future, en procédant au parachèvement du réseau électrique. Cela signifie, dans un premier temps, que d'aujourd'hui à 2005-2010, nous serons en construction, si nos projets se réalisent. Cela va donner de l'ouvrage à du monde et donner un marché à bien des entrepreneurs en construction ainsi qu'à des équipementiers. Pour les années 2010 et suivantes (quand entreraient en service Eastmain-Rupert et Gull Island, à Terre-Neuve), une partie de cette énergie servira à satisfaire nos besoins, une autre partie va être en surplus, un surplus temporaire. Nous allons bien sûr l'exporter sur les marchés hors Québec et notamment sur le marché américain. C'est donc une très bonne nouvelle que le marché juste au sud, le marché de la première puissance économique mondiale, ait besoin d'énergie et que nous soyons en situation de pouvoir en produire 20 % de plus que nous en produisons déjà, soit 30 térawattheures de plus (un térawattheure vaut un milliard de kilowattheures). Cela réduit notre risque commercial associé à la réalisation de grands projets. Et les générations futures en bénéficieront : nous savons, de tous les aménagements faits dans le passé, que plus ils sont vieux, moins ils sont coûteux. Pourquoi ? Parce que les coûts de construction augmentent dans le temps, essentiellement, et parce que l'amortissement réduit le capital utilisé dans chacun de ces ouvrages-là. Si nous commençons les projets tôt, en faisant supporter une partie des coûts par les exportations, c'est tant mieux pour les générations futures parce que l'électricité sera produite ici au Québec à un coût moindre.

Q La situation américaine va-t-elle durer longtemps ?

R M. Caillé : Plus de dix ans, je pense. Ce sont des projets qui prennent du temps à concevoir, des projets qu'il faut partager avec l'opinion publique. C'est vrai au Québec et c'est vrai aussi ailleurs. Réaliser des projets en deça d'un horizon de dix ans, c'est à peu près impossible. Même les centrales thermiques. Ce sont des projets plus faciles à construire, mais je ne pense pas que ce soit plus facile à mettre en oeuvre aux États-Unis qu'ici. Et n'oublions pas que la croissance de la demande est encore au-delà des prévisions. Les nouvelles technologies amènent une plus grande consommation et le taux de croissance ne baissera pas rapidement.

Q L'échec de la déréglementation en Californie retarde-t-elle la déréglementation ailleurs et est-ce toujours une avenue intéressante pour le Canada et le Québec ?

R M. Caillé : Au Québec, nous avons procédé à ce que nous voulions faire. Nous avons déréglementé la production et nous avons dit, dans la même législation (loi 116), qu'il y aurait un bloc de 165 térawattheures d'énergie dite patrimoniale qui continuerait à être livrée aux consommateurs québécois au prix de 2,79 cents le kilowattheure, et ça pour toujours. Jusqu'au moment où la loi sera changée. Nous consommons 153 tWh. Après 2005, seulement la demande additionnelle (au-delà du 165 tWh) sera livrée au prix du marché. Ce prix, aujourd'hui, ce serait de 6, 7 peut-être 8 cents le kWh, pas 2,79. Cela créerait des augmentations tarifaires au Québec. Si nous pouvions maintenir la stabilité tarifaire,



Photo PIERRE McCANN, La Presse ©

« C'est une très bonne nouvelle que le marché juste au sud, le marché de la première puissance économique mondiale, ait besoin d'énergie et que nous soyons en situation de pouvoir en produire 20 % de plus que nous en produisons déjà, soit 30 térawattheures de plus », dit André Caillé.

c'est parce que nous avons un gros bloc de 165 tWh qui reste stable. Ils n'ont pas fait ça aux États-Unis. Ils n'ont pas assuré la continuité. Au contraire, ils ont exigé la désintégration des entreprises entre production, transport et distribution. Changer tout un système comme celui-là quand tous et chacun sont clients, sans prévoir la continuité, c'est s'exposer à ce qui vient d'arriver. Surtout si, en même temps, l'offre n'a pas augmenté, même pas selon les prévisions, et que la demande augmente plus rapidement que les prévisions. C'est une recette pour avoir des problèmes ! Partout où l'équilibre est faible entre l'offre et la demande, vous êtes dans une situation critique.

Q La situation américaine a-t-elle incité Hydro-Québec à relancer plus rapidement ses projets ?

R M. Caillé : Non, honnêtement, ces projets étaient à l'ordre du jour d'Hydro-Québec. Tous ces projets sont à l'ordre du jour depuis le premier plan stratégique de 1998 (celui de 1998 à 2002), sans y être tous identifiés. Il y a trois seuls critères et ils ne changent pas : faut qu'ils soient économiquement faisables ; environnementalement acceptables et que nous ayons le support des communautés locales.

Q La croissance de la demande au Québec justifie-t-elle la relance de ces projets-là ?

R M. Caillé : Oui. Les besoins actuels et futurs du Québec sont ceux qui justifient ces projets. D'ici 2005-2007, les surplus que l'on a présentement vont être écoulés. Les exportations nettes avec les États-Unis vont être à zéro. Il y a des projets, le portefeuille de dix projets, qui vont commencer à arriver en production à partir de 2005. Au début, ce sera pour satisfaire nos propres besoins. Mais plus tard, supposons, parce que les dates restent à déterminer, que Gull Island, à Terre-Neuve (2011) et Eastmain-Rupert (2010-11), arrivent en pro-

duction, c'est 20 tWh. La croissance de consommation ici, c'est 2 tWh par année (1,5 % à 1,6 % de croissance). Si on laisse aller les choses, au bout de dix ans, il n'y a plus de surplus. Mais il y aura dix ans d'amortissement sur Eastmain-Rupert, donc une bonne partie des coûts va avoir été assumée déjà. L'essentiel de nos coûts sont les coûts de construction et c'est moins cher (construire maintenant) que de construire dix ans plus tard.

Q Ces projets vont-ils servir à attirer de grosses entreprises ?

R M. Caillé : Quel développement industriel voudra-t-on avoir pour le Québec dans le futur ? Je ne sais pas si ce sera encore des entreprises énergivores. Une croissance de consommation de 2 tWh par année exclut les grandes énergivores. Moi, je pense qu'on a des forces de vente : pas d'augmentation (de tarifs) supérieure à l'inflation ; pas de blackouts (pannes), ni de brownouts (délestages). Nous avons de l'énergie et nous pouvons offrir de bonnes conditions d'approvisionnement afin d'aller chercher des emplois. Plus il y a d'emplois par mégawatt, mieux c'est. Cela peut en attirer des grosses mais aussi des petites. Des grosses, on en a déjà beaucoup. On devrait attirer celles qui ont absolument besoin d'un bon service électrique et qui produisent le plus d'emplois possibles pour chaque mégawatt vendu. Aujourd'hui, c'est vrai de dire qu'on n'a pas les permis pour produire ce qui est requis pour recevoir de grandes sociétés énergivores au Québec.

Q Si on multipliait les petites centrales hydroélectriques (de 50 mégawatts et moins), pourraient-elles satisfaire à la demande interne ou remplacer de grands projets ?

R M. Caillé : Non. Elles représentent un an de croissance. Une liste définitive de projets sera déterminée à l'automne, après consul-

tation. Par la suite, nous irons en appel d'offres sur les projets qui resteront sur la liste et nous n'avons pas l'obligation d'en prendre. Nous en prendrons si cela a du sens et au meilleur prix. Sinon, ce n'est pas réalisable. Si on peut faire un bénéfice en achetant cette énergie, en la stockant pour la revendre aux bonnes heures, c'est une situation qui est acceptable.

Q Des économies d'énergie additionnelles pourraient-elles permettre de retarder des projets ?

R M. Caillé : On sous-estime beaucoup ici l'effort fait par les Québécois pour réduire leur consommation d'énergie. Les Québécois s'achètent des appareils électroménagers de plus en plus efficaces. Ils s'achètent des lumières de plus en plus efficaces. Ils savent que l'énergie a une valeur et qu'il ne faut pas la gaspiller. Quand on revient trop souvent sur la même chose, ils nous trouvent arrogants. Beaucoup aussi a été fait au niveau des procédés industriels. Par exemple, épargner de l'énergie dans les pâtes et papiers, c'est à l'ordre du jour depuis une bonne vingtaine d'années. C'est évident qu'au Québec, on n'est pas particulièrement favorisé pour justifier des économies dû au fait que nos tarifs d'électricité sont bas. Ce n'est pas un facteur incitatif, c'est le moins qu'on puisse dire. Faut être réaliste. On ne peut pas avoir les tarifs les plus bas au monde et être les champions d'efficacité énergétique. Nous n'avons pas intérêt à vendre plus d'énergie que les gens devraient normalement en consommer ; pourquoi nous ferions ça si nous pouvons la vendre deux ou trois fois plus cher aux États-Unis. Hydro-Québec a tout intérêt à inciter les Québécois à ne pas gaspiller de l'énergie.

Q Quels sont les projets prioritaires parmi les 12 projetés ?

R M. Caillé : Les 12 le sont. C'est ce que nous disons aux com-

munités locales. Par ailleurs, il y en a où nous avons le support des communautés locales et d'autres où nous ne l'avons pas encore. Par exemple, Toulustouc (517 mW prévus pour 2005 au coût de un milliard de dollars), où nous avons l'accord de la communauté autochtone et de la MRC, donc les communautés non autochtones, et l'autorisation du ministère de l'Environnement. (Hydro-Québec attend les permis du ministère et l'autorisation environnementale du fédéral. Dès qu'elle aura ces autorisations, la construction commencera.) Dans le projet Eastmain-Rupert, nous avons des échanges d'informations avec les communautés Cri, mais nous n'avons pas commencé à discuter. Ils ont raison de dire que ce dont nous devons discuter en tout premier lieu, et c'est ce que nous faisons, c'est discuter des obligations que nous n'avons pas encore remplies, celles du passé. Dans le cas de Terre-Neuve, nous nous revoyons à la fin de l'été pour voir ce que nous faisons ou ne faisons pas. Terre-Neuve dit discuter avec les autochtones (les Innus) de ce projet et d'autres projets. Gull Island est un projet au fil de l'eau. Il n'y aura pas d'inondations au Québec et aucun changement environnemental du fait de la production. Par ailleurs, ça prend une ligne de transport additionnelle. Il y aurait aussi une ligne de transport construite entre Churchill Falls et Gull Island, en d'autres mots un triangle. Vous savez comment on aime ça le bouclage, nous autres... Il s'agit de deux lignes à 735 kv.

Q Quels sont les investissements envisagés globalement, pour tous ces projets ?

R M. Caillé : De notre part, près de 9 milliards et 4 milliards de Terre-Neuve. Cette somme comprend les compensations qui seront versées aux autochtones.

Q Les compensations, à quel point deviennent-elles non rentables ?

R M. Caillé : Bien sûr qu'il y a un point où cela ne ferait plus de sens. Mais nous avons changé la façon dont on s'associe avec les communautés locales, autochtones et non autochtones. On parle de sociétés en commandite ou d'autres formules de partage des bénéfices. Quand on fait un projet, s'il y a des individus qui sont touchés très directement, ils doivent être compensés. Par exemple, si la ligne de trappe d'un chasseur Cri est inondée, c'est évident qu'il sera compensé parce qu'il perd son gagne-pain. Maintenant, quand on parle d'accord avec la communauté Cri dans son ensemble, c'est un partage des bénéfices au fur et à mesure qu'ils sont produits. Ainsi, cela touche aussi aux générations futures. C'est ce qui me semble le plus équitable pour tous. Il y a aussi les retombées économiques comme les contrats de construction qui sont accordés, le plus possible, à des entrepreneurs locaux. Dans l'appel d'offres d'un entrepreneur général, nous exigeons un contenu local. Cela l'oblige dans sa soumission à inclure celle de partenaires locaux.

Q Dans le nucléaire, outre la modernisation de Gentilly, envisage-t-on d'autres projets ?

R M. Caillé : Non.

Q Et dans le thermique, y a-t-il des projets en préparation ?

R M. Caillé : Je ne crois pas qu'on soit obligé de se tourner vers le thermique avant 2025-2035. Maintenant, si on a un problème d'échéance avec nos projets... Ce qui est déréglementé ici, c'est la demande additionnelle du distributeur (Hydro-Québec a été scindée en trois secteurs d'activité : producteur, transporteur et distributeur). À l'automne, le distributeur (qui achète l'électricité du producteur et l'achemine à la clientèle) va être en appel d'offres public pour susciter des projets privés pour combler la demande en 2005. Qu'est-ce qui dit qu'il n'y aura pas quelqu'un pour faire de la cogénération ? Ainsi, il y a une partie de la demande québécoise qui pourrait être alimentée par du gaz naturel...