

lapresseaffaires.com

AFFAIRES

MICHEL GIRARD > COMPAREZ LE RENDEMENT DE VOS FONDS COMMUNS PAGE 5

S&P/TSX ▼ 7772,24 -43,22 (-0,55%)	Actions négociées ▲ 65 ▼ 147 Inchangées : 2	TSX CROISSANCE ▲ 1602,48 +3,73 (+0,23%)	QUÉBEC 30 ▼ 985,20 -5,88 (-0,59%)	Actions négociées ▲ 9 ▼ 21 Inchangées : 0	NASDAQ ▼ 1930,75 -10,89 (-0,56%)	DOW JONES ▼ 9737,79 -18,74 (-0,19%)	S&P 500 ▼ 1046,57 -0,54 (-0,05%)
--	--	--	--	--	---	--	---

Bell Canada veut transformer son régime de retraite

STÉPHANIE GRAMMOND

Bell Canada a l'intention de transformer son régime de retraite de 10 milliards de dollars auquel participent environ 40 000 travailleurs et 28 000 retraités. Les changements pourraient donner plus de flexibilité aux participants dans la planification de leur retraite, mais aussi les exposer à plus de risques.

Le régime est actuellement à prestations déterminées, ce qui signifie que les employés savent à l'avance qu'ils obtiendront, à la fin de leur carrière,

une rente établie en fonction de leur salaire et du nombre d'années de service.

« Nous sommes heureux d'annoncer l'entrée en vigueur en 2004 d'un régime de retraite à cotisations déterminées, une nouvelle composante de nos arrangements de retraite », a signifié Bell à ses employés dans une lettre expédiée à la fin d'octobre, dont *La Presse Affaires* a obtenu copie.

Dans le cadre d'un régime à cotisations déterminées, les employés savent combien d'argent est versé chaque année pour leur retraite, mais la somme qu'ils posséderont à la fin de leur carrière pour financer leurs vieux jours dépendra des rendements qu'ils

auront obtenus. C'est donc à eux qu'incombe la gestion du risque des marchés financiers et aussi du risque d'une longévité accrue qui signifierait que leur actif pourrait être épuisé avant leur mort.

« Depuis une dizaine d'années, ce genre de changement à l'intérieur des régimes de retraite constitue une tendance lourde à l'international », selon Michel Saint-Germain, conseiller principal chez Mercer. Plus particulièrement en Australie, aux États-Unis et en Angleterre, on a vu de grandes sociétés comme British Airways prendre un tel virage.

> Voir **BELL CANADA** en 2

AUJOURD'HUI

Des machinistes en furie

Les machinistes d'Air Canada ne digèrent pas les primes que recevront les patrons du transporteur aérien. Déjà exaspérés par les concessions consenties à l'entreprise au printemps dernier, plusieurs machinistes songent maintenant à débrayer. *Page 4*

Hausse de profits et compressions

Rassuré par le redressement de l'économie, le CN prévoit une hausse de ses profits par action de plus de 10 % l'an prochain et une croissance de ses revenus jusqu'à 5 %, en excluant les effets de change. Mais le transporteur pourrait aussi réduire jusqu'à 35 % les équipages sur ses trains. *Page 6*

La commandite prend sa place

Il suffit de passer quelques minutes sur l'emplacement d'un festival culturel montréalais ou d'un quelconque événement sportif pour constater que les entreprises ne se contentent plus de s'y afficher comme partenaires. Les investissements sont plus judicieux qu'auparavant. La chronique *Stratégie marketing*. *Page 8*

Un entrepreneur ingénieux

Un petit entrepreneur, passionné des VTT, a décidé d'adapter et de transformer ce type de véhicule pour l'hiver et connaît un grand succès auprès des amateurs. Le chiffre d'affaires de sa PME a été multiplié par 15 en un an. *Page 11*

Fin de séance

Ancien joyau parmi les chaînes de pharmacies américaines, Eckerd Drugstores, ciblée par le Groupe Jean Coutu pour une acquisition, a besoin de vitamines. Hier, son propriétaire, le géant du commerce de détail J.C. Penney, n'a pas été très encourageant : il s'attend à ce que les ventes et les profits d'exploitation de sa filiale continuent à fai-



QUÉBEC-NEW YORK

DES RAPPORTS TOUJOURS PLUS FRUCTUEUX

RUDY LE COURS

Quelque deux cents gens d'affaires du Québec et de l'État de New York participent aujourd'hui dans la métropole au Rendez-vous technologique, organisé par la Fédération des chambres de commerce du Québec et par la Plattsburgh North County Chamber of Commerce.

On profitera de cette rencontre qui témoigne de la vitalité du Corridor Québec-New York pour signer des protocoles susceptibles de rapprocher davantage les deux communautés d'affaires : un sur les nanotechnologies, un autre sur la connectivité à haute vitesse, un troisième sur le capital-risque.

Depuis sa création en 2001, aux lendemains des attentats du 11 septembre, le Corridor Québec-New York tisse des liens d'une façon que n'avaient pas permis jusqu'ici les longs rapports courtois entre Albany et Québec.

On se rappelle que le gouvernement de René Lévesque avait mis sur pied au début des années quatre-vingt des rencontres annuelles avec le gouverneur du plus puissant des États du nord-est des États-Unis.

> Voir **NEW YORK** en 2

LES RÉSIDANTS DES ÉTATS AMÉRICAINS QUI ONT LE PLUS VISITÉ LE QUÉBEC EN 2002

	VOLUME	% du total
New York	398 700	15,60 %
Massachusetts	362 000	14,17 %
New Jersey	163 100	6,38 %
Maine	148 100	5,80 %

Source : Tourisme Québec

ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE QUÉBEC ET L'ÉTAT DE NEW YORK EN 2002

	En milliards \$	% dans le monde	Variation vs 2001	Québec vs Canada
Exportations du Québec vers New York	8,6	12,6 %	-1,8 %	29,6 %
Importations de NY	2,2	3,4 %	-9,4 %	15,3 %
Exportations vers les États-Unis	57,3	84,0 %	-4,6 %	16,6 %
Importations des États-Unis	26,0	41,0 %	-3,5 %	11,9 %
Exportations vers l'Europe de l'Ouest	6,0	8,8 %	-3,9 %	32,6 %
Importations d'Europe de l'Ouest	16,4	25,9 %	-4,7 %	36,9 %
Exportations vers l'Asie	2,6	3,9 %	16,9 %	13,4 %
Importations d'Asie	10,6	16,8 %	9,6 %	21,0 %
Exportations dans le monde	68,3	—	-3,9 %	17,2 %
Importations du monde	63,4	—	-1,3 %	18,2 %

PHOTOMONTAGE LA PRESSE

Poursuite record contre la CVMQ

HÉLÈNE BARIL

L'ex-président de Jitec, Benoit Laliberté intente une poursuite de 117 millions de dollars en dommages et intérêts contre la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) qu'il accuse de lui avoir fait perdre son entreprise.

Benoit Laliberté soutient que l'organisme de réglementation a abusé de ses pouvoirs pour servir les intérêts financiers de l'homme d'affaires montréalais Herbert Black, qui a profité de la déconfiture de Jitec pour s'enrichir.

Dans les documents déposés lundi en Cour supérieure, l'ex-président de Jitec soutient qu'Herbert Black, le riche propriétaire de la Compagnie américaine de fer et de métaux, a même soudoyé un enquêteur de la CVMQ, Paul Trudeau. L'enquêteur a par la suite été congédié par la CVMQ, mais il était trop tard pour Jitec. Les actions de la petite firme de haute technologie ont dégringolé et elle a fini par faire faillite à la suite des décisions de la CVMQ, selon ce que soutient Benoit Laliberté.

Après avoir envisagé de s'associer dans les beaux jours de Jitec, Benoit Laliberté et Herbert Black sont rapidement devenus ennemis. Herbert Black vendait des actions de Jitec à découvert, une pratique boursière qui permet d'encaisser des gains seulement si le titre baisse. Il avait donc intérêt à ce que l'action baisse et, le 2 octobre 2002, il a demandé à Benoit Laliberté de lui vendre 1 million d'actions à 4 \$, alors que leur valeur sur le marché oscillait entre 6,25 \$ et 6,95 \$.

Le président de Jitec, qui rachetait des actions sur le marché pour éviter que leur valeur tombe, a refusé et c'est à partir de là que ses malheurs ont commencé. « Ok, tu vas le regretter », lui aurait dit M. Black.

Toujours selon les documents déposés en cour, Herbert Black a déposé une plainte à la CVMQ contre Benoit Laliberté, qu'il a accusé de manipuler le cours des actions de Jitec. Il a aussi fait le tour de tous les investisseurs qu'il connaissait pour les prévenir de l'effondrement prochain du titre de Jitec.

Une semaine plus tard, soit le 10 octobre 2000, la CVMQ a émis une ordonnance interdisant à Benoit Laliberté d'acheter ou de vendre des actions de Jitec sur le marché boursier, sous la recommandation de son enquêteur Paul Trudeau. La même journée, une demande de recours collectif était déposée contre Benoit Laliberté par des actionnaires qui l'accusaient d'avoir manipulé le titre, une démarche pilotée par Herbert Black, assure le président de Jitec.

Toute cette agitation a conduit le conseil d'administration de Jitec à demander la démission de Benoit Laliberté, qui détenait 63 % des actions. Les résultats de l'enquête de la CVMQ sur Jitec ne sont toujours pas connus, trois ans après.

> Voir **POURSUITE** en 3

CHIFFRE DU JOUR

44,2%

La proportion de la dette fédérale sur l'ensemble du produit intérieur brut se situe actuellement à 44,2 %. En 1995-1996, ce rapport avait atteint le sommet de 68,4 %. Au cours des six dernières années, la dette fédérale a été réduite de 53 milliards de dollars, ce qui permet au gouvernement fédéral d'économiser 3 milliards par année en frais d'intérêt seulement.

Source : Ministère des Finances

Consultez le **top 100**

Quelle sera la meilleure compagnie québécoise en Bourse?

LA PRESSE AFFAIRES.com
www.lapresseaffaires.com/top100

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

ferme \uparrow **US**

VARIATION **+ferme** \uparrow **€**

66,15 \uparrow **€** -0,19¢

SOMME REQUISE POUR ACHETER

UN DOLLAR US: **ferme** \uparrow **\$**

UN EURO: **1,51** \uparrow **\$**

TAUX PRÉFÉRENTIEL **4,50%**

TAUX DE LA BANQUE DU CANADA **2,75%**

OR (NY gold) **388,10\$ US** +1,50\$ US

PÉTROLE (North sea brent) **29,10\$ US** +0,15\$ US

DILBERT



Les employés actuels auront le choix

BELL CANADA

Mais au Canada la vague est moins forte. « Ça reste marginal. Nous avons une dizaine de régimes qui font le changement par année sur le millier qu'on surveille. Et il s'agit surtout de régimes de petite taille », a dit Mario Marchand, actuaire principal à la Régie des rentes du Québec.

Avantageux ou pas ?

Les employés actuels de Bell Canada auront le choix d'adhérer au nouveau régime à cotisations déterminées ou de conserver leur régime à prestations déterminées actuel selon ce qui répond le mieux à leurs besoins personnels, explique la lettre de Bell.

Par contre, tous les nouveaux employés embauchés en 2004 après l'entrée en vigueur du régime à cotisations déterminées seront automatiquement couverts par le régime à cotisations déterminées.

Dans sa lettre, Bell Canada explique que son nouveau régime « offrira plus de flexibilité aux employés quant à la gestion de leur épargne-retraite ». Il est vrai que, dans un régime à cotisations déterminées, l'employé qui change d'emploi peut simplement transférer dans un compte enregistré les cotisations (employeur et employé) accumulées. Dans un régime à prestations déterminées, la somme qui est remise à l'employé est calculée selon une formule actuarielle qui est plus avantageuse pour les employés qui ont davantage d'années de service.

En règle générale, les régimes à cotisations déterminées sont plus avantageux pour les employés plus jeunes qui pensent changer d'emploi au cours de leur carrière, et qui sont à l'aise avec la gestion de leurs placements.

« À partir de 40 ou 45 ans, il devient plus avantageux d'avoir un régime à prestations déterminées », estime M. Marchand.

Cela est encore plus vrai lorsque le régime de retraite offre des conditions de retraite anticipée intéressantes. Par exemple, certains régimes permettent aux employés qui ont 30 ans de service de prendre une retraite anticipée, sans réduction de la rente. Un employé qui aurait 25 ans de service pourrait être très désavantagé s'il allait vers un régime à cotisations déterminées, car le calcul de conversion ne prendrait pas nécessairement en compte les avantages de retraite anticipée qui peuvent avoir une valeur très importante.

Bell Canada a refusé de nous accorder une entrevue pour expliquer davantage les modifications prévues. « Pour l'instant, il serait prématuré de traiter d'éventuels changements », a dit la porte-parole de Bell, France Poulin.

À ce jour, deux comités du conseil d'administration ont autorisé la mise en oeuvre du nouveau régime de Bell, dont l'approbation définitive par le conseil d'administration est prévue en février 2004. Le régime à cotisations déterminées fera l'objet de discussions avec les syndicats.

« C'est un geste unilatéral de l'employeur, alors que nous venons de commencer les négociations pour la convention collective. Nous avons déposé un grief national », a déclaré Marie-Andrée L'Heureux, représentante pour le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier CTC-FTQ, qui regroupe environ 7000 techniciens de Bell.

Le Québec ne peut se passer de son voisin

NEW YORK

suite de la page une

Il s'agissait à l'époque du démocrate Mario Cuomo.

Avec le temps, les deux capitales ont jeté des ponts, Québec maintenant une délégation officielle dans la Grosse Pomme.

« L'arrivée de Jean Charest comme premier ministre est très significative, explique en entrevue le délégué général Michel Robitaille. Les États-Unis sont pour lui une priorité. Il s'y est déjà rendu à trois reprises, dont deux fois dans l'État de New York où il a rencontré le gouverneur George E. Pataki. »

Un coup d'oeil sur les liens commerciaux entre les deux communautés suffit pour comprendre que le Québec ne peut se passer de ses échanges avec son voisin dont il partage un poste-frontière de premier plan, celui de Lacolle-Champlain.

Les exportations du Québec vers l'État de New York valaient 8,6 milliards de dollars l'an dernier et représentaient 12,6 % de toutes ses exportations internationales. Cela équivaut à la totalité de ses exportations vers l'Europe de l'Ouest et l'Asie combinées.

Bien que ce chiffre marque un recul de 1,8 % par rapport à 2001, la valeur des biens québécois qui affluent dans cet État a bondi de 187 % depuis 1989.

Parmi les marchandises *made in Quebec* qui se retrouvent en abondance de l'autre côté de la frontière, on pense tout de suite aux voitures du métro de la Grosse Pomme ou à l'écran incurvé du NASDAQ à Times Square. On sait

moins par contre que 20 % de complets portés par les New-Yorkais sont confectionnés au Québec ou que la moitié du papier journal utilisé y est fabriqué.

On ne s'étonnera donc pas qu'une soixantaine d'entreprises québécoises, des petites, des moyennes et des grandes, ont installé usines, succursales ou bureaux de vente de l'autre côté de la frontière alors que d'autres se démènent pour rencontrer des clients potentiels.

Évidemment, l'État de New York vend aussi au Québec, mais la valeur de ses exportations est près de quatre fois inférieure à celle du Québec. Là où l'État se reprend, en revanche, c'est sur le plan touristique. L'an dernier, 1,63 million de Québécois ont séjourné dans l'État de New York, la Grosse Pomme et Plattsburgh, étant les destinations les plus fréquentées. Seul le Vermont reçoit davantage de Québécois (1,9 million).

Parmi les Américains qui viennent séjourner dans la belle province, les New-Yorkais sont les plus nombreux. Ils étaient tout près de 400 000 l'an dernier et devançaient légèrement ceux du Massachusetts.

Tout ce trafic de biens et de personnes est venu bien près de se retrouver étroitement entravé depuis que les mesures de sécurité se sont considérablement resserrées au point de créer d'épuisants goulots au poste-frontière de Lacolle-Champlain.

« La sécurité n'est pas négociable, explique M. Robitaille, mais il nous faut trouver des façons pour que le commerce continue et

que les gens circulent. »

Voilà comment est né le projet du Corridor Québec-New York, qui fait maintenant l'objet d'une entente formelle et d'une structure permanente, bien que légère. Elle a permis la tenue de deux sommets portant strictement sur le problème d'assurer une frontière à la fois sûre et fluide. Des investissements de 75 millions du côté québécois vont moderniser le poste de Lacolle pour le rendre conforme à la procédure FAST de pré-autorisations par la création de voies réservées.

Le Corridor organise aussi des sommets économiques, dont le Rendez-vous technologique d'aujourd'hui. « Une autre rencontre est déjà en préparation pour le printemps », indique Serge Audet, cheville ouvrière du Corridor, du côté québécois.

À la délégation du Québec à New York, on poursuit aussi le travail amorcé dans le cadre du Sommet Québec-New York 2001, annulé à cause des actes terroristes.

Plusieurs opérations commerciales ont été organisées dont la plus spectaculaire aura été sans doute la rencontre, plus tôt cet automne, du premier ministre Charest avec les grosses pointures du capital-risque américain.

« Depuis sa visite, il y des propositions qui rentrent », indique Jean Saintonge, directeur des affaires économiques à la délégation.

Les rapports entre le ministère du Développement économique régional et son pendant, l'Empire State Development Corporation,

s'intensifient au point où son secrétaire, Charles Gargano, doit venir serrer la pince au printemps à Montréal à son vis-à-vis, Michel Audet.

Ce travail concerté entre les secteurs privé et gouvernemental illustre que les deux économies s'intègrent sur une base régionale et rend naturel et nécessaire le développement des affaires.

Ainsi, l'an dernier, une mission à New York, organisée par le World Trade Center Montréal, l'Association des constructeurs et la Société d'habitation du Québec, a permis à des fabricants d'ici de décrocher des contrats qu'ils n'auraient pu autrement obtenir, notamment de l'administration d'Albany.

C'est le cas d'Ébenisterie Beauvois, de Saint-Georges de Beauce, qui a pu surmonter des réflexes protectionnistes pour la fourniture des modules. Convaincu du bien fondé de ces missions, son directeur général, François Lacombe, part d'ailleurs demain à Chicago à la tête d'une autre mission du même type...

Inscription en ligne
www.forum-export.ca

Forum-Export 2003

- Réseautage
- Concertation
- Partenariats
- Occasions d'affaires
- Développement de marchés

Les occasions d'affaires au Mexique, au Chili et au Brésil

Parmi les 34 pays et marchés en Amérique latine et aux Antilles, le Mexique le Chili et le Brésil présentent un ensemble de conditions et d'occasions propices au développement d'affaires. Des entrepreneurs témoigneront de leurs succès d'affaires sur ces marchés le jeudi 13 novembre au **Forum-Export 2003**.

CONFÉRENCIERS :

- M. Marcel Gaudreau**, Coordonateur du volet Amérique latine et Antilles, Ministère du Développement économique et régional (MDER)
- Maitre Mario Nogueira**, DDSM, cabinet d'avocats au Brésil
- M. Roberto Cruz Cid**, SGT 2000, transport routier vers le Mexique
- Mme Caroline Forest**, Les Industries Harnois, exportation vers le Mexique
- M. Luc Paquet**, Fordia, équipement pour forage exporté vers le Mexique
- M. Jean-Paul Di Marzio**, Trueline, fabricant de valves exportées vers le Brésil

➔ Consultez notre site Web pour la programmation complète des conférences : www.forum-export.ca

De plus!

- **Salon des exposants** : le coffre à outils des exportateurs avec une centaine d'entreprises exposantes
- **Conférences de haut niveau** avec des cas vécus, des conseils et stratégies sur les meilleures pratiques d'affaires
- **5^e Gala de l'Exportation**, remise de trophées aux meilleurs exportateurs québécois de l'année, le 12 novembre, Palais des Congrès

Palais des Congrès de Montréal • 12 et 13 novembre 2003

Partenaires fondateurs

Canada Québec BANQUE NATIONALE

En collaboration avec

EDC Exposition et Développement Canada Export Development Canada LA PRESSE Centre de recherche industrielle Québec umen PQM.net Audio-vidéo sur Internet

Organisé par

MARTIN MANUFACTURERS et Exportateurs du Québec

LAISSEZ-PASSER VISITEURS INSCRIPTION

➔ Retournez ce coupon dûment rempli par télécopieur au (514) 288-0641 ou présentez-le sur place au comptoir d'inscription du Forum-Export 2003, au Palais des Congrès de Montréal.

➔ Information : (514) 288-3931

3184392A

Nom _____ Prénom _____

Fonction / Profession _____ Entreprise / Organisme _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____ Pays _____ Code postal _____

Téléphone _____ Télécopieur _____

Courriel _____

Portables à la carte

EUROCOM

www.eurocom.com 1.877.EUROCOM ext. 248

700 Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ACHÈTERAIT clientèle financière complète ou partielle. M. Taillefer BAA-cp, 1-877-378-0442

COURS: Comment partir une belle entreprise. 4 décembre 19h. 115\$/3h. 514 998-4491

Devenez Daytrader cours professionnel de 7 jours • Accès direct NASDAQ, NYSE, TSX • Maison/bureau, temps plein/partiel • Contrôle du risque à 100% • 67h de cours dont 40h de temps réel • Manuel de 400 pages • Ordinateur & logiciels fournis • **Cours à Montréal débute le 13 décembre 03 et le 7 février 04.** • (514) 990-3273 • 1-866-926-9434 • www.daytradercanada.com

REVENUS 10 % ET PLUS
Investissements immobiliers, garantis par contrats notariés. Placements courts ou long terme. Robert 514-389-1111

715 FINANCEMENT

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

800 Avis

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS AUX CRÉANCIERS ET AUTRES
Toutes créances contre la succession **JOSEPH LABEL**, anciennement de la Ville de Montréal, Québec, qui est décédé le 4 juillet 2003, doivent être déposées au bureau des représentants sous-signés avant/ou le 20 décembre 2003. Daté à Montréal ce 11 novembre 2003. Bouyssou & Lamarre, notaires 8281 rue St-Denis à Montréal, Québec, H2P 2G7

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie "9080-0277 QUÉBEC INC.", demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Montréal, le 7 novembre 2003
L'administrateur, Chan, Lam Chun
R850

PRENEZ AVIS que **JACOB FEFFERMAN** dont l'adresse du domicile est le 11 Prince Edward, Roxboro, (Québec), H8Y 2S9, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **Jack Pepper**
Nom du demandeur : Jack Pepper
Avis remplis et signé à Montréal le 25 juin 2003
R850

LA PRESSE AFFAIRES

Patrimoine Dundee offre 123,4 millions pour Partenaires Cartier

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO — Après des semaines de rumeurs, la société torontoise Patrimoine Dundee, l'une des plus grosses entreprises indépendantes de conseillers financiers au Canada, a confirmé son intention de s'emparer de son vis-à-vis montréalais : le Groupe financier Partenaires Cartier, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Les deux entreprises ont convenu d'une offre d'achat d'une valeur de 123,4 millions de Dundee pour toutes les actions de Partenaires Cartier, dont 95,2 millions au comptant et 3,7 millions d'actions de Dundee aux actionnaires de Cartier.

Dundee offre aussi de prendre en charge la dette de Partenaires Cartier, qui atteint près de 90 millions selon les informations préliminaires divulguées en fin de journée hier à Toronto.

Avec cette acquisition, Patrimoine Dundee prévoit presque doubler la taille de son actif sous administration, qui passera de 20 à 36 milliards de dollars.

La future organisation combinée comptera quelque 3800 conseillers financiers répartis dans un réseau de 350 succursales à la grandeur du Canada.

Selon les dirigeants de Dundee et de Cartier, l'union de ces deux entreprises créera le plus gros regroupement de conseillers financiers indépendants au Canada pour la gestion de patrimoine financier des individus, incluant la distribution de fonds d'investissement et le courtage d'assurance.

En contrepartie, pour le milieu financier montréalais, l'annonce de cette offre d'achat amicale marque une autre étape du démantèlement des activités de gestion de fonds d'investissement que la Caisse de dépôt et placement avait mené à coups de dizaines de mil-

lions en investissement, de 1998 à l'an dernier.

Le Groupe financier Partenaires Cartier, qui cherchait un partenaire depuis un certain temps pour se donner un nouveau souffle, constitue le dernier élément d'importance du portefeuille constitué par la Caisse de dépôt dans des sociétés montréalaises de gestion de fonds d'investissement.

Cette stratégie avait été mise de l'avant à la demande du gouvernement du Parti québécois, qui était inquiet de la gestion centralisée à Toronto des fonds d'investissement dans lesquels les Québécois investissent de plus en plus.

L'an dernier, la Caisse de dépôt avait vendu son autre filiale importante dans ce secteur, StrategicNova, à Patrimoine Dundee en échange d'une participation de 18 % dans sa société de contrôle.

Avec l'offre d'achat de Dundee pour Cartier, la participation de la Caisse dans cette société devrait

être diluée autour de 15 %, a-t-on suggéré hier lors d'un appel-conférence des dirigeants de Dundee et de Cartier.

« Nous avons poursuivi un rêve depuis 1999 et nous étions sur la bonne voie, en ayant créé une société avec 16 milliards en actif sous administration et des revenus de 195 millions l'an dernier. Mais les conditions difficiles du marché nous ont convaincu de chercher un partenaire majeur », a dit Jean Dumont, président du conseil de Partenaires Cartier.

M. Dumont prévoit se joindre au conseil d'administration de Patrimoine Dundee après la clôture de la transaction. Quant au sort réservé aux 3400 conseillers financiers de Cartier, M. Dumont a laissé entendre que tous seraient intégrés dans la nouvelle organisation.

Toutefois, la forme finale que prendra ce regroupement sera déterminée au cours des prochains mois par un comité de dirigeants des deux entreprises.

Jean Dumont a tenu à souligner que « même si le marché du Québec ne compte plus que 15 % du marché canadien des fonds d'investissement, c'est néanmoins le marché régional à plus fort potentiel de croissance ».

Pour les actionnaires de Partenaires Cartier, l'offre amicale de Dundee équivaut à 54 cents par action au comptant et à 0,021 action de Dundee, soit environ 70 cents selon la cote des actions de Dundee à la Bourse de Toronto, qui s'échangeaient à 7,55 \$ au moment des négociations.

Hier, les actions de Patrimoine Dundee cotaient à 7,90 \$ avant l'interruption des transactions, en début d'après-midi, deux heures avant l'annonce de l'entente avec les actionnaires de Cartier.

Actionnaire principal à hauteur de 69 % de Partenaires Cartier, la Société en commandite Capital Cartier, a déjà accepté de déposer ses actions.

Un témoin clé dans l'affaire

POURSUITE

suite de la page une

Le responsable de l'enquête sur Jitec, Paul Trudeau, a lui-même reconnu avoir reçu 1000 \$, soit 10 billets de 100 \$ dans une enveloppe, de Herbert Black, à la veille de Noël 2000.

C'est Catherine Gagnon, une avocate qui a travaillé au service des enquêtes de la CVMQ entre 2000 et 2002, qui a appris d'une source extérieure qu'un enquêteur avait été soudoyé par Herbert Black. Elle en a fait part plus tard à la direction de la CVMQ, après avoir quitté son poste pour travailler au bureau d'avocats Fasken Martineau.

Selon ses déclarations sous serment, Catherine Gagnon affirme que son ancien chef de service, Jeannot Montminy, était au courant que Paul Trudeau avait accepté de l'argent de Herbert Black. Elle explique aussi avoir attendu avant de dénoncer Paul Trudeau, parce que celui-ci savait qu'elle était la conjointe du premier ministre Bernard Landry depuis deux ans. Il pourrait dire à tout le monde au bureau qu'elle en profitait en voyageant aux frais de l'État et en obtenant des bons billets pour les matches de tennis, craignait Catherine Gagnon, qui avait aussi peur de la réaction de Herbert Black.

Même si la direction de la CVMQ était au courant, ce n'est qu'après la conversation de Catherine Gagnon avec Jeannot Montminy que la CVMQ a congédié Paul Trudeau.

Pour les avocats de Benoit Laliberté, cette séquence d'événements prouve que la CVMQ a mal agi dans le dossier de Jitec et que ses décisions ont précipité la ruine de l'entreprise et de son fondateur.

Benoit Laliberté réclame 117 154 811 \$ à la CVMQ, une somme qui représente une partie des pertes qu'il a subies dans cette affaire.

À la CVMQ, on n'était pas encore au courant hier du dépôt de la poursuite de M. Laliberté. « Ce n'est pas la première fois qu'on apprend quelque chose par les journaux », a dit sa porte-parole, Barbara Timmins.

La poursuite du président de Jitec est la plus importante à avoir été intentée contre l'organisme de réglementation, qui reçoit souvent des mises en demeure mais très peu de poursuites.

La CVMQ n'a toujours pas réussi à congédier son enquêteur Paul Trudeau. Le syndicat des employés de la fonction publique a déposé un grief et obtenu gain de cause devant le tribunal du travail. La CVMQ en a appelé de cette décision devant la Cour supérieure et demandé une injonction pour ne pas être obligée de



PHOTO ARCHIVES LA PRESSE

Benoit Laliberté, ex-président de Jitec.

réintégrer Paul Trudeau à son poste en attendant que la cause soit entendue. La requête en injonction fait actuellement l'objet d'un appel de la CVMQ.

Quant au résultat de la longue enquête sur Jitec, il devrait être connu avant Noël, a indiqué la porte-parole. « Le rapport d'enquête a été complété cet automne et transmis au contentieux qui décidera quelle suite y donner », a-t-elle dit.

La CVMQ peut décider de déposer des poursuites devant les tribunaux ou en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières, ou encore de ne rien faire du tout.

José Boisjoli nommé président de Bombardier Produits récréatifs

LAURIER CLOUTIER

Changement de la garde chez Bombardier Produits récréatifs. Michel Baril, président et chef de l'exploitation, quitte la compagnie Bombardier « pour poursuivre d'autres intérêts » et José Boisjoli, déjà président de la plus grosse division, le remplace.

Avec Bombardier depuis 1989, José Boisjoli a gravi rapidement les échelons, surtout à partir de 1992. Âgé de 46 ans, M. Boisjoli occupait la présidence de la division des motomarine, des motoneiges et des VTT depuis 1998, avant d'être nommé.

Seules les divisions des moteurs Rotax, en Autriche, et Johnson Evenrude, au Wisconsin, ne tombaient pas sous sa responsabilité.

« José Boisjoli était là au début des motomarine Seadoo et a largement contribué au nouveau succès des motoneiges Skidoo qui ont repris le premier rang de leur marché cette année », a souligné à *La Presse Affaires* la vice-présidente et porte-parole, Dominique Dionne.

L'arrivée des nouveaux propriétaires de Bombardier Produits récréatifs n'a pas influencé ce changement de la garde, a-t-elle ajouté.

Dans le processus de sélection du nouveau président et parce que la vente n'est pas encore finalisée, « c'est la compagnie Bombardier qui a décidé, mais en accord avec les 3 acheteurs : Bain Capital (50 %), la Caisse de dépôt et placement du Québec (35 %) et la famille Bombardier (15 %) ».

« C'est le candidat idéal pour assurer une transition harmonieuse », a déclaré le président-directeur général de Bombardier, Paul Tellier, dans un communiqué.

Michel Baril, âgé de 49 ans, travaillait chez Bombardier depuis 24 ans, d'abord chez Bombardier Transport et Bombardier Aéronautique.

Il occupait la présidence de Bombardier Produits récréatifs depuis février 2001 et a « choisi d'autres horizons », a conclu Dominique Dionne.

PUISSAMMENT LEXUS.

ES330 2004 43 800\$*

- Moteur 3,3 litres de 225 ch
- Cuir
- Toit ouvrant assisté
- Système de son premium

3189989A

Gabriel Lexus Toyota

3333, Côte de Liesse, St-Laurent
(514) 747-7777
ventes@gabriel.lexus.ca

Prestige Lexus

5770, boul. Taschereau, Brossard
(450) 923-7777
ventes@prestige.lexus.ca

Spinelli Lexus Toyota

561, boul. St-Joseph, Lachine
(514) 634-7171 1 800 352-6111
ventes@spinelli.lexus.ca

Vimont Lexus Toyota

255, boul. St-Martin Est, Laval
(450) 668-2710 1 800 625-3987
ventes@vimont.lexus.ca



À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.

* PDSF de la Lexus ES 330, suffixe E. Transport et préparation en sus. Le véhicule peut ne pas être identique à celui montré. Voyez votre concessionnaire Lexus pour tous les détails.

LA PRESSE AFFAIRES

Les primes aux dirigeants d'Air Canada font bondir les machinistes

MARIE TISON

Les machinistes d'Air Canada ne digèrent pas les primes que recevront les patrons du transporteur aérien.

Déjà exaspérés par les concessions consenties à l'entreprise au printemps dernier, plusieurs machinistes songent maintenant à débrayer.

« Il est à la veille d'arriver quelque chose, a lancé le président de la section locale 1751 de l'Association internationale des machinistes à Montréal, Marcel Saint-Jean, en entrevue avec *La Presse Affaires*. Mes membres veulent sortir, ils sont tannés, ils sont écoeurés, ils ne veulent pas travailler pour une compagnie comme celle-là. »

En vertu de l'entente d'investissement de 650 millions de dollars conclue entre Air Canada et Trinity Time Investments, société canadienne contrôlée par Victor Li, les dirigeants du transporteur aérien pourront recevoir plus de 100 millions de dollars en actions et en options d'achat après le processus de restructuration. Le président d'Air Canada, Robert Milton, et son vice-président principal, Calin Rovinescu, se partageront à eux seuls l'équivalent de 42 millions de dollars en action.

« Nous avons donné des concessions dans le but de sauver la compagnie et sauver nos emplois, a déploré M. Saint-Jean Aujourd'hui, ils revirent ces concessions contre nous et, en plus, ils annoncent qu'ils vont donner des millions aux gens qui nous ont mis dans la merde. »

« C'est bien amer dans notre gorge en ce moment, ça ne passe pas. »



« Il est à la veille d'arriver quelque chose », a lancé le président de la section locale 1751 de l'Association internationale des machinistes à Montréal, Marcel Saint-Jean.

Comme tous les syndicats d'Air Canada, le syndicat des machinistes a fait un certain nombre de concessions au printemps dernier pour permettre au transporteur aérien de réduire ses coûts. Il s'agissait de concessions au niveau des salaires, mais aussi au niveau des heures supplémentaires et des vacances.

Le syndicat accuse maintenant l'entreprise de dénaturer l'entente qui est intervenue avec les syndicats et d'appliquer les concessions de façon abusive. « Ils ont profité de la situation, a soutenu M. Saint-Jean. Ils se servent de ça contre nous. »

La convention collective permet à

l'entreprise d'obliger un employé à faire des heures supplémentaires en cas d'urgence. Or, cette obligation serait de plus en plus généralisée. « Ils sont toujours en urgence », a ironisé M. Saint-Jean.

Il a expliqué qu'Air Canada avait mis plusieurs employés à pied et qu'elle forçait les employés qui res-

taient à effectuer des heures supplémentaires pour compenser les départs. Ces heures supplémentaires ne sont pas payées, mais pourront être remises en congés à l'employé... au moment choisi par l'employeur.

« Lorsque les choses iront au ralenti, ils diront à l'employé de s'en aller chez lui et de prendre deux ou trois semaines, à cinq jours d'avis », a déploré M. Saint-Jean.

M. Saint-Jean a déclaré que les manœuvres d'Air Canada contribuaient à diviser le syndicat.

Une machiniste qui a préféré conserver l'anonymat a indiqué qu'au sein des syndiqués, il y avait de plus en plus de ressentiment au sujet du syndicat lui-même. « Nous avons l'impression que le syndicat a été vendu à la compagnie, a-t-elle soutenu. Il ont négocié des affaires qui n'avaient pas d'allure. »

Elle a notamment condamné l'obligation de faire des heures supplémentaires, surtout à la fin d'un quart de nuit déjà éprouvant de plus de 11 heures d'affilée. « Quand ils demandent de faire quatre heures de plus, nous ne sommes pas intéressés », a déclaré la machiniste.

Elle a dénoncé les primes promises aux dirigeants d'Air Canada, qui ne font rien pour alléger l'ambiance dans les ateliers.

« Nous aimons notre métier, mais à cause de ce qui se passe, nous commençons à moins l'aimer », a-t-elle déclaré.

Air Canada a refusé de commenter la mise en oeuvre des concessions obtenues au printemps. « Ces ententes ont été négociées par les syndicats, acceptées par les *exécutifs*, votées et ratifiées par les membres », a rappelé la porte-parole d'Air Canada, Isabelle Arthur.

La croissance du marché asiatique fait saliver

ALLAN SWIFT
PRESSE CANADIENNE

Air Canada sera bien positionnée pour profiter de la croissance dans le marché asiatique lorsqu'elle aura terminé sa restructuration.

Les analystes estiment que les nombreux contacts de Victor Li, le nouveau partenaire financier du transporteur aérien en difficulté, dans les milieux privés mais surtout auprès du gouvernement chinois, seront un atout pour Air Canada.

L'augmentation prévue du trafic aérien en prévision de la tenue des Jeux olympiques d'été de 2008 à Pé-

kin et l'assouplissement de la réglementation sur les voyages pour la population chinoise sont d'autres facteurs qui devraient aider Air Canada.

De plus, le PDG d'Air Canada, Robert Milton, a récemment indiqué qu'il avait l'intention de concentrer ses efforts sur les vols internationaux pendant que le concurrent WestJet, un transporteur à rabais de Calgary, continue de gagner des parts de marché au Canada.

Air Canada a mis la main sur les vols à destination de l'Asie lors de l'acquisition de Canadien International à la fin de 1999. Air Canada dé-

tient donc la presque exclusivité des vols à l'étranger, si on fait exception des transporteurs qui se concentrent sur les voyages vacances comme Transat.

L'analyste indépendant Rick Erickson a indiqué hier que le marché chinois pourrait générer le même type d'activités qu'ont produit les marchés du Japon, de la Corée du Sud et de Taiwan lorsque ces pays ont permis à leurs citoyens de voyager librement à l'étranger.

Rick Erickson et l'économiste Fred Lazar soutiennent que les liens qu'Air Canada va forger avec la famille Li Ka-shing, de Hong Kong, va

aider le transporteur canadien à pénétrer le marché asiatique. Victor Li, un citoyen canadien, est un des principaux dirigeants du riche conglomérat de la famille Li Ka-shing, qui possède des actifs dans plusieurs domaines. Victor Li a mis la main sur une participation de 31 % dans Air Canada en fin de semaine dernière.

Même si Air Canada va continuer d'arborer la feuille d'érable sur ses appareils, les Chinois vont savoir à qui la compagnie appartient, dit M. Lazar, qui enseigne à l'Université York, près de Toronto.

« Les Asiatiques ont une préférence pour les compagnies et symboles

avec lesquels ils sont familiers », souligne M. Lazar, qui croit que la stratégie de Robert Milton de miser sur l'Asie est judicieuse. « Une analyse très simple permet de constater qu'il ne faut pas négliger l'Asie et l'Inde, étant donné que ces marchés connaissent une croissance très rapide actuellement. Le niveau de vie des gens de ces régions est en hausse et de plus en plus de citoyens voyagent à l'étranger. »

La question est maintenant de savoir comment pénétrer ces marchés et gagner la confiance des consommateurs. Et c'est précisément là que les contacts de Victor Li entrent en jeu.

Acura TSX

34 800 \$**

Acura EL

268 \$* / mois

22 200 \$**



En TSX ou en EL redéfinie, venez faire votre tour... de piste.

OPÉRATION

ESSAI LIBRE
ACURA 2004

C'est l'événement de l'automne ! Profitez-en pour venir vous installer confortablement au volant d'une de nos rutilantes berlines EL et TSX 2004. Vous verrez vite que... les essayer, c'est les adorer.



ACURA
www.acura.ca

ACURA GABRIEL
4648, boul. Saint-Jean
Dollard-des-Ormeaux

LUCIANI ACURA
4040, rue Jean-Talon O.
Montréal

ACURA BROSSARD
9100, boul. Taschereau O.
Brossard

ACURA DE LAVAL
2500, boul. Chomedey
Laval

ACURA PLUS
255, boul. de la Seigneurie
Blainville

GALERIES ACURA
7100, boul. Métropolitain E.
Anjou

Comparez le rendement de vos fonds communs de placement



MICHEL GIRARD
COURRIER

Q J'aimerais avoir une information relativement à mes placements dans des fonds communs de placement. J'ai, au cours des années, investi dans des fonds communs, à la suite des recommandations de mon conseiller financier. Mais voilà, depuis toutes ces années, je n'arrive pas encore aujourd'hui à faire des profits. Mon avoir d'aujourd'hui ne dépasse même pas le montant global investi et je suis, comme beaucoup d'autres sûrement, très déçu de ce genre de placements. Pourriez-vous me donner le nom d'un planificateur financier qui saura répondre à mes questions quant à un changement possible de fonds de placement. J'ai 43 ans, je suis célibataire et je n'ai aucun bien immobilier. J'ai investi environ 40 000 \$ dans des fonds communs.
Mme C.

R Avant de foutre à la porte votre actuel conseiller ou planificateur financier et de le remplacer par un nouveau, je vous invite à comparer le rendement de chacun de vos fonds communs avec le rendement médian de sa catégorie de fonds communs. Le rendement médian sépare en deux groupes égaux (50-50) les fonds inscrits dans une catégorie donnée. En effectuant cette comparaison sur les périodes d'un an, de trois ans et de cinq ans, par exemple, vous allez avoir une

bonne idée de la performance relative de chacun de vos fonds. Ainsi, même si vos fonds affichent une performance qui vous semble à première vue bien piètre, s'ils se classent dans la bonne moitié de leur catégorie, il serait inapproprié pour vous de les liquider et de risquer ainsi de vous retrouver dans le camp de la mauvaise moitié. Pour les fins de comparaison, voici le rendement médian annuel composé des principales catégories de fonds communs de placement pour les périodes terminées au 30 septembre 2003.

ACTIONS CANADIENNES
— 1 an : 12,8 %
— 3 ans : -5,1 %
— 5 ans : 7,0 %

ACTIONS DE PETITE CAPITALISATION
— 1 an : 17,1 %
— 3 ans : 0,4 %
— 5 ans : 10,3 %

RESSOURCES NATURELLES
— 1 an : 17,9 %
— 3 ans : 10,0 %
— 5 ans : 11,2 %

REVENUS DE DIVIDENDES
— 1 an : 12,9 %
— 3 ans : 4,7 %
— 5 ans : 8,2 %

FIDUCIES DE REVENUS
— 1 an : 11,3 %
— 3 ans : 12,2 %
— 5 ans : 12,9 %

ACTIONS INTERNATIONALES
— 1 an : 5,5 %
— 3 ans : -14,5 %
— 5 ans : -2,4 %

ACTIONS AMÉRICAINES
— 1 an : 3,2 %
— 3 ans : -15,5 %
— 5 ans : -3,5 %

OBLIGATIONS CANADIENNES
— 1 an : 6,1 %
— 3 ans : 6,4 %
— 5 ans : 4,7 %

OBLIGATIONS ÉTRANGÈRES
— 1 an : -0,8 %
— 3 ans : 6,1 %
— 5 ans : 2,3 %

ÉQUILIBRÉ CANADIEN
— 1 an : 8,4 %
— 3 ans : -1,6 %
— 5 ans : 4,7 %

ALLOCATION D'ACTIFS CANADIENS
— 1 an : 8,5 %
— 3 ans : -1,7 %
— 5 ans : 4,3 %

HYPOTHÈQUES
— 1 an : 4,1 %
— 3 ans : 5,4 %
— 5 ans : 4,7 %

MARCHÉ MONÉTAIRE CANADIEN
— 1 an : 1,9 %
— 3 ans : 2,6 %
— 5 ans : 3,3 %

Trouver des informations boursières

Q J'essaie de trouver des informations sur les titres des trois sociétés suivantes : Oriole Systems, SNG Telecom et Travelbyus.com. Ils ne sont plus cotés. Je vous serais reconnaissant de m'indiquer comment les trouver.
Claude P.

R Quand on recherche de l'information sur une entreprise inscrite en Bourse, il y a trois outils de recherche accessibles à

tout le monde et sans frais, toutes sur Internet. Vous pouvez utiliser le site Google (www.google.com) et voir si l'entreprise recherchée a un site Internet qui vous permettrait d'obtenir des renseignements. Deuxième possibilité : allez cliquer sur le site www.sedar.com. Puis cliquez sur « Profil d'entreprise » et sur la lettre par laquelle débute le nom de l'entreprise recherchée. À partir de la liste des entreprises qui apparaîtra sous vos yeux, cliquez sur le nom de l'entreprise recherchée et par la suite cliquez sur « Documents à visualiser ». Et vous y trouverez tous les documents que la compagnie a rendu publics. Troisième possibilité : allez sur le site de la Bourse de Toronto : www.tse.com. Recherchez par la suite la compagnie désirée, soit en indiquant dans la case appropriée le nom de la compagnie ou son symbole boursier. La compagnie recherchée peut se retrouver sur l'un des trois sites boursiers de la Bourse de Toronto, soit le TSX, le TSX Venture ou le NEX. Quand l'entreprise recherchée est inscrite à la cote de l'une de ces Bourses, vous pouvez obtenir une foule de renseignements, allant de la cote, aux graphiques de performance, en passant par une série de nouvelles sur la compagnie. Si aucun de ces sites ne fait mention de l'entreprise que nous cherchons, on a un sérieux problème ! Cela dit, en ce qui concerne les trois entreprises pour lesquelles vous recherchez des informations, aucune d'entre elles n'est présente inscrite à l'une des trois « Bourses » canadiennes. Elles l'ont déjà été, mais plus maintenant. Les seules informations disponibles se trouvent sur le site www.sedar.com. Vous y trouverez les dernières coordonnées pour tenter de joindre ces entre-

prises et pour consulter leurs derniers communiqués.

Faut-il liquider ses fonds américains?

Q Dans votre chronique du 25 octobre (Pas facile de faire de l'argent), vous nous expliquez pourquoi on n'a pas fait d'argent avec nos fonds américains, à cause de la dévaluation du dollar US. Maintenant, croyez-vous qu'il serait indiqué de liquider ces fonds immédiatement malgré des pertes dans certains d'entre eux et de réinvestir dans des fonds canadiens ou des fonds moins risqués ?
Francine F., Shawinigan.

R J'ai l'impression que le plus gros de la hausse du dollar canadien est derrière nous. Je ne peux pas croire que le Gouverneur de la Banque du Canada va laisser filer le dollar à un niveau dépassant les 77 cents US. Il y a tout de même une limite à se tirer dans le pied. Conséquemment, la dévaluation du dollar américain ne devrait plus gruger dans le rendement des fonds d'actions américaines. Si votre degré de tolérance aux risques est relativement élevé, vous devriez conserver vos fonds d'actions américaines au lieu de les troquer pour des fonds d'actions canadiennes. La valeur des parts des fonds d'actions américaines progressera en autant, bien entendu, que le marché boursier continue sur sa lancée haussière. N'eût été la dévaluation du dollar américain par rapport à notre huard, les fonds d'actions américaines auraient fort probablement connu depuis le début de l'année une meilleure performance que les fonds d'actions canadiennes.

ACTUEL SANTÉ AUX PETITS SOINS...
Tous les dimanches dans **LA PRESSE**

Restaurant STEAK STEAK
La **MEILLEURE** côte de boeuf en ville
5222, rue Sherbrooke Est, Montréal (Face au village olympique)
www.steaksteak.ca
(514) 255-5744

Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal
Déjeuners-causeries
Desjardins

>> Mardi 25 novembre 2003
12 h 14 h
Le Centre Sheraton
1201, boul. René-Lévesque Ouest

Guy Crevier
Président et éditeur
La Presse
> Des valeurs d'avenir pour le Québec

> Réservations
par télécopieur
(514) 871-5971

> En ligne
www.ccm.m.qc.ca/activites

> Renseignements
(514) 871-4000, poste 4001

>> Billet(s)
Membres : 50 \$
Non-membres : 80 \$

>> Table(s) de 10
Membres : 475 \$
Non-membres : 800 \$

Taxes en sus

Présenté par : **AON** Aon Paritzaou, Aon Reed Stenhouse

En association avec : **BELL**, **AIR CANADA**, **ALCEA**, **BOMBARDIER**, **Diners Club International**, **GOWLING**, **Samson Bélat Deloitte & Touche**, **SNC-LAVALIN**, **SSQ**

S40 SE | 2004 | 1,8 %
FINANCEMENT À L'ACHAT SUR 60 MOIS**
CRÉDIT-BAIL JUSQU'À 48 MOIS*

V40 SE | 2004 | 1,8 %
FINANCEMENT À L'ACHAT SUR 60 MOIS**
CRÉDIT-BAIL JUSQU'À 48 MOIS*

S40 ET V40 2004 SE OFFRE TRÈS TEMPORAIRE.

LES AVANTAGES DE L'ÉDITION SPÉCIALE COMPRENNENT : SIÈGES EN CUIR • SIÈGE CONDUCTEUR À COMMANDE ÉLECTRIQUE • ROUES DE 16 PO EN ALLIAGE • PHARES ANTIBROUILLARD AVANT • BECQUET AVANT ET AILERON ARRIÈRE • INCRUSTATIONS EN ALUMINIUM À L'INTÉRIEUR • CHAÎNE STÉRÉO DE QUALITÉ SUPÉRIEURE À 6 HAUT-PARLEURS

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

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

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

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

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

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

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

*Le PDSF pour une Volvo 2004 S40 SE/V40 SE est de 35 295 \$/36 295 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, crédit-bail pour une Volvo S40 SE/V40 SE 2004, frais de transport et de livraison de 1 275 \$ inclus; 347,92 \$/348,13 \$ par mois pendant 48 mois. Acompte de 4 125 \$/4 325 \$. Le coût total de location est de 16 700,16 \$/16 710,24 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 17 536,50 \$/18 386,20 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel est dû au début à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,08 \$/0,08 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel : 1,8 %/1,8%. Dépôt de garantie non requis. **Financement à l'achat à partir de 1,8 %. À titre d'exemple, financement de 20 000 \$ à 1,8 % sur une période de 60 mois : mensualité de 348,80 \$, coût total de l'emprunt : 928 \$. Taxes, immatriculation, assurance, inscription au RDPRM et frais d'administration en sus. Le concessionnaire peut vendre/louer à prix moindre. L'offre prend fin le 31 décembre 2003. Certaines conditions s'appliquent. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2003 Automobiles Volvo du Canada Ltée. "Volvo pour la vie" est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com

LA PRESSE AFFAIRES

Hausse de profits et compressions en vue au CN

RICHARD DUPAUL

Rassuré par le redressement de l'économie, le Canadien National (CN) prévoit une hausse de ses profits par action de plus de 10 % l'an prochain et une croissance de ses revenus jusqu'à 5 %, en excluant les effets de change. Mais le transporteur pourrait aussi réduire jusqu'à 35 % les équipages sur ses trains s'il conclut de nouveaux contrats de travail au Canada, affirme son président.

Au cours d'une importante conférence sur le transport, organisée à New York par la firme Smith Barney Citigroup, E. Hunter Harrison a déclaré hier qu'il entrevoyait des « signes de reprise de l'économie ». Il a ajouté que la « guerre contre la bureaucratie » que mène le transporteur pour réduire ses dépenses allaient porter fruits au cours des prochains mois.

Le PDG d'origine américaine, qui complète sa première année aux commandes du CN, mise sur une croissance des revenus de « 4 ou 5 % » en 2004, en faisant abstraction des fluctuations du dollar canadien. Cette performance devrait se traduire par une hausse « dans les deux chiffres » du profit par action au cours du prochain exercice, a-t-il précisé.

Par comparaison, les revenus de la compagnie au cours des neuf premiers mois de 2003 ont diminué de 4,1 %, glissant de 4,56 milliards de dollars canadiens à 4,37 milliards.

Le CN dit avoir souffert de la forte hausse du dollar canadien qui, avec la conversion des devises, a causé une ponction de plusieurs millions dans ses revenus. La compagnie réalise environ la moitié de son chiffre d'affaires aux États-Unis. Les résultats ont aussi été affectés par les mauvaises récoltes dans l'Ouest, le ralentissement économique aux États-Unis, ainsi que la panne de courant en Ontario et les feux de forêt en Colombie-Britannique.



E. Hunter Harrison, président du Canadien National.

PHOTO PIERRE McCANN, LA PRESSE ©

Le bénéfice net au cours des trois premiers trimestres a néanmoins grimpé légèrement, passant de 778 millions (3,98 \$ par action) à 790 millions (4,12 \$ par action). Aussi, M. Harrison estime que la compagnie s'est bien tirée d'affaires malgré une « année éprouvante ».

Les prévisions optimistes du PDG n'ont pas eu l'effet escompté à Bay

Street, alors que l'action du CN chutait de 1,10 \$ (1,4 %), à 78,95 \$, à la Bourse de Toronto hier.

Il faut dire que les prédictions du CN font écho aux attentes actuelles des experts. Selon un sondage Thomson Financial, les analystes misent sur un profit de 6,05 \$ par action l'an prochain, ce qui correspondrait à une hausse de 16 % par

rapport aux résultats prévus cette année (5,21 \$ par action).

Compressions

Par ailleurs, le CN serait en mesure de réduire ses équipages sur ses trains de jusqu'à 35 % s'il réussit à négocier un nouveau contrat de travail avec ses employés au Canada, a aussi déclaré M. Harrison.

Au cours de la dernière année, le transporteur a conclu des ententes historiques avec ses syndicats américains, touchant quelque 1700 personnes, ce qui lui permet de verser aux employés des salaires basés sur les heures travaillées plutôt que l'ancienne formule de la distance parcourue par les trains.

« Maintenant, nous pouvons obtenir de 7000 à 7500 milles par mois (jusqu'à 12 000 kilomètres) des mêmes employés, qui nous donnaient auparavant de 4000 à 4500 milles, a dit M. Harrison. Vous pouvez faire vos calculs et en déduire rapidement, qu'avec le temps, nous pouvons réduire les effectifs — sur les trains et les locomotives — de 30 à 35 %. C'est très, très important. »

Le CN est actuellement en négociation avec sept syndicats au Canada, représentant 13 000 employés, dont 4700 sont des membres d'équipage. Leurs contrats de travail se terminent à la fin de l'année. M. Harrison estime à « 50-50 » les chances d'en venir à une entente.

En outre, il se dit « optimiste » quant aux chances du CN d'acheter le transporteur BC Rail, mis en vente par le gouvernement de la Colombie-Britannique. Une décision pourrait être rendue « d'ici deux ou trois semaines », selon lui.

Le CN est l'un des trois finalistes pour l'acquisition de BC Rail. Les autres sont le Chemin de fer Canadien Pacifique et un consortium formé des américains Burlington Northern Santa Fe et Omnitrix.

BC Rail est le troisième transporteur ferroviaire en importance au pays, avec des revenus d'environ 300 millions et quelque 125 locomotives.

Avec la Presse Canadienne

EN BREF

Noranda fait place à la jeunesse

Après avoir annoncé que son chef des finances prenait sa retraite hier, la direction de Noranda a aussitôt présenté son successeur : Steven Douglas, un comptable agréé de 36 ans qui est également diplômé en commerce de l'Université Laurentienne, à Sudbury. Steven Douglas remplacera Lars-Eric Johansson, qui a dirigé le plan de refinancement de Noranda et qui aura passé 18 années chez le géant minier. M. Johansson maintiendra toutefois une relation avec l'entreprise à titre de conseiller spécial. Il supervisera, entre autres, le financement du projet de nickel Koniambo, en Nouvelle Calédonie. Steven Douglas était jusqu'à tout récemment vice-président directeur et chef des finances de la société immobilière Brookfield Properties, un poste qu'il a occupé pendant plus de six ans après avoir travaillé en vérification chez Ernst & Young. *Presse Canadienne*

Dominion Bridge, deuxième essai

Les 180 travailleurs de l'ancienne usine de Dominion Bridge à Lachine ont l'impression de faire un cauchemar. Cinq ans après avoir sauvé leur emploi, avec l'aide du Fonds de solidarité de la FTQ, ils se retrouvent de nouveau au chômage, victimes de l'effondrement du marché nord-américain de l'acier. L'établissement centenaire où ont été fondus et assemblées les gigantesques poutrelles des ponts Champlain, Laviolette et Pierre-Laporte a en effet été sacrifié par son propriétaire, la société québécoise ADF. Aux prises avec d'importantes difficultés, l'entreprise de Laval a laissé savoir en juillet dernier qu'elle entendait concentrer sa production dans ses installations de Terrebonne. Contrairement à ce qui avait été annoncé, aucun des employés de Lachine ne conservera son emploi. Au cours des dernières semaines, ils ont réussi à mobiliser les élus de Lachine ainsi que le Fonds FTQ, qui détient 49 % des actions de l'usine. *Presse Canadienne*

Le nouveau BMW X5
3.0i
4.4i

www.bmw.ca
1 800 667-6679



Le plaisir de conduire.™

On ne discute pas avec les éléments.

À moins d'être équipé pour négocier.



Voici le nouveau BMW X5 avec xDrive.
Doté du nouveau système de transmission intégrale révolutionnaire xDrive, qui transfère instantanément la puissance en fonction des conditions routières, le BMW X5 redessiné surmonte avec assurance tout obstacle entravant son chemin. Et avec en plus un nouveau moteur V8 315 chevaux*, une boîte automatique à six vitesses, des sièges avant chauffants et un volant chauffant multifonction, ne soyez pas surpris si vous ne voyez pas l'hiver passer.

© BMW Canada Inc. « BMW », le logo BMW et « Le plaisir de conduire » sont des marques de commerce de BMW AG, utilisées sous licence par BMW Canada Inc. *Modèle 4.4i seulement.

LA

DODGE CARAVAN

FÊTE SES **20** ANS

DE LEADERSHIP



Dodge Caravan 2004 Édition anniversaire

Pour célébrer ses 20 ans, Dodge Caravan vous présente son Édition anniversaire.

Une édition limitée, équipée de nos caractéristiques les plus populaires ainsi que de plusieurs autres particularités propres au modèle Édition anniversaire.

ACHETEZ À

22 988 \$^Δ

Moteur V6 de 3,3 L • Climatiseur • Lecteur de CD • Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique • Régulateur de vitesse • Glaces à écran solaire • Chauffe-moteur • Plein d'essence gratuit^Ω • Et plus!

ANNIVERSARY
EDITION

ENSEMBLE VALEUR AJOUTÉE

- Roues de 16 po en aluminium chromé
- Boucliers avant et arrière de couleur assortie
- Poignées de porte de couleur assortie
- Garniture du tableau de bord argent satiné
- Bouclier arrière avec marchepied
- Volant gainé de cuir

Dodge Caravan

La mini-fourgonnette préférée au pays



LA MEILLEURE PROTECTION QUE NOUS AYONS JAMAIS OFFERTE SUR TOUTES LES DODGE CARAVAN 2004.
GARANTIE DE 7 ANS OU 115 000 KM SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR, ET ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES SUR 24.**

GM, FORD, HONDA ET TOYOTA NE L'ONT PAS.

VISITEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP^{MD} • DODGE OU DODGE.CA

^Δ Le prix comprend les allocations du fabricant consenties aux concessionnaires et est établi pour la Dodge Caravan 2004 équipée de l'ensemble 28P. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Transport, taxe sur le climatiseur, immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. Offre d'une durée limitée et exclusive, qui ne peut être combinée à aucune autre offre, à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques, et qui s'applique à la livraison au détail des modèles Dodge Caravan 2004 Édition anniversaire neufs en stock. L'offre peut changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Photo à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. ^Ω Gratuit à l'achat ou à la location d'un véhicule neuf 2004. ^{**} Tous les modèles Chrysler, Jeep et Dodge 2003 et 2004 sont couverts par la meilleure protection que nous ayons jamais offerte: une garantie de 7 ans ou 115 000 km* sur le groupe motopropulseur, et une assistance routière 24 heures sur 24+, selon la première éventualité. La garantie de base est de 3 ans ou 60 000 km*. La protection de la carrosserie contre la corrosion est de 3 ans. Le moteur turbo Cummins diesel est couvert par une garantie limitée distincte de 7 ans ou 160 000 km* sur le moteur. * Selon la première éventualité. + Certaines conditions ainsi qu'une franchise peuvent s'appliquer. Cette offre ne s'applique pas à certains véhicules vendus à des fins commerciales ou aux modèles SRT-10. Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire. † Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1 000 \$ à l'achat d'un véhicule, à l'exception de la Dodge SX 2.0 (750 \$). Cette offre exclut la Dodge Viper. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada, une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

DIPLÔMÉS
Rabais
jusqu'à 1000\$†

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

CHRYSLER

Jeep^{MD}

DODGE

CINQ ÉTOILES



La commandite n'est plus une discipline de second ordre

Les entreprises exploitent plus et mieux leurs investissements

FRANÇOIS PERREault
COLLABORATION SPÉCIALE

Il suffit de passer quelques minutes sur le site d'un festival culturel montréalais ou d'un quelconque événement sportif pour constater que les entreprises ne se contentent plus de s'y afficher comme partenaires. Afin d'en maximiser l'impact, elles exploitent désormais leurs commandites à travers de l'événementiel, des opérations de terrain, etc.

Selon Philippe Collin, président de SponsorClick, de passage à Montréal mercredi dernier afin de participer à la Journée Infopresse consacrée à la commandite, une raison fort simple explique un tel raffinement dans l'exploitation. « La commandite n'est plus considérée comme un moyen qu'on ajoute à une campagne publicitaire pour communiquer. Elle s'intègre désormais dans les stratégies de marketing. On y recourt, bien entendu, pour accroître la notoriété d'une marque, mais aussi pour obtenir de l'information sur des clients potentiels, par exemple, en y joignant une promotion ou une opération de marketing direct », dit-il.

« La commandite est maintenant reconnue comme une discipline marketing à part entière, confirme Jacques-André Dupont, vice-président, marketing et développement des affaires, de l'Équipe Spectra (Festival de jazz, FrancoFolies, Montréal en lumières, etc.). La preuve en est qu'aujourd'hui, nous négocions directement avec les stratégies marketing pour établir des partenariats, alors qu'avant, on traitait avec les services d'affaires publi-



Avec sa commandite de l'écurie Williams, HP Compaq a bénéficié d'une visibilité universelle, en impression médias, qui lui aurait coûté 60 milliards de dollars pour obtenir l'équivalent en pub.

ques. De même, nous notons maintenant la présence de catégories comme les voitures et les institutions financières, totalement absentes au cours des premières éditions de nos événements et pour qui la commandite était peu envisageable. »

Philippe Colin, qui vient de mener une étude auprès de 300 commanditaires internationaux (dont 50 au Canada), voit également la commandite comme un outil de rapprochement que les annonceurs utilisent afin de parler différemment à leurs publics. « La commandite va plus loin que la pub, car elle permet aux consommateurs d'associer la marque à une expérience personnelle riche et positive. »

« La commandite aide effecti-

vement une entreprise à accroître sa cote d'amour (*share of heart*), renchérit Christine Melançon, directrice générale d'Impact Recherche. Par exemple, jusqu'à il y a quelques mois, L'Oréal était une marque connue au Canada anglais, mais les gens n'entretenaient pas avec elle un lien émotif. En s'associant à la diffusion de la série *Canadian Idol*, elle a tout de suite augmenté son capital de sympathie, ce qui a eu des répercussions sur ses ventes et son niveau d'appréciation. »

« Les commanditaires qui se démarquent sont ceux qui ajoutent une valeur à l'événement », croit pour sa part Michèle Cloutier, directrice, dons et commandites, de la Société des alcools du Québec (SAQ), qui reçoit annuel-

lement quelque 2500 demandes de partenariat. « Par exemple, précise-t-elle, comme nous ne pouvions vendre nos produits sur le site du Festival de jazz, nous y avons installé le Bistro SAQ. Parce qu'il contribue à l'ambiance des lieux, il est apprécié des visiteurs, ce qui valorise la marque et accentue sa présence autrement que par le déploiement d'affiches, lequel peut entraîner un effet contraire, et agacer les gens. »

Des limites claires

Cela dit, alors que les producteurs et les réseaux de télévision acceptent maintenant d'intégrer des produits dans le contenu de leurs émissions, les organisateurs d'événements n'entendent pas laisser les commanditaires occu-

per une place qui ne leur revient pas. « Ce n'est pas au commanditaire à donner le spectacle, tranche Jacques-André Dupont. Ainsi, nous avons déjà dû refuser des demandes d'entreprises qui souhaitaient faire danser leurs mascottes sur la scène pendant un concert. C'est hors de question. »

De telles requêtes prouvent que la commandite, si elle est nettement mieux employée qu'il y a encore quelques années, demeure un univers à découvrir pour certains. « Je connais des décideurs qui ont commandité des tournois de tennis, sachant qu'ils obtiendraient des billets gratuits et qu'ils y inviteraient leurs meilleurs clients et fournisseurs, signale Philippe Collin. Ce n'est pas du tout une raison qui justifie l'investissement. Pour un même résultat et à moindre prix, ils auraient pu se contenter d'acheter des loges. De la même façon, en Europe, un dirigeant de HP Compaq a choisi de commanditer un tournoi de tennis parce qu'il adorait ce sport. La décision ne s'intégrait absolument pas dans la stratégie commerciale de l'entreprise, car le lien entre la marque et le sport était inexistant, mais on a quand même été de l'avant. Résultat : sans surprise, l'impact fut nul. »

En revanche, HP Compaq a eu la main plus heureuse avec sa commandite de l'écurie Williams sur le circuit de Formule 1. Dans ce cas, le retour sur l'investissement n'a fait aucun doute, car l'entreprise a bénéficié d'une visibilité universelle (en impression médias) qui lui aurait coûté 60 milliards de dollars pour obtenir l'équivalent en pub.

SEULEMENT CHEZ VOS CONCESSIONNAIRES CHRYSLER • JEEP^{MD} • DODGE

L'ÉVÉNEMENT



POUR UNE PÉRIODE DE TEMPS LIMITÉE, PROFITEZ D'OFFRES EXCEPTIONNELLES SUR NOS VÉHICULES 4X4 LES PLUS POPULAIRES.



JEEP LIBERTY SPORT 4X4 2004

Louez à **389\$^{PAR MOIS}** Location de 54 mois. Transport et taxe sur le climatiseur inclus. **0\$ COMPTANT DÉPÔT DE SÉCURITÉ**

- Moteur V6 3,7 L PowerTech
- Transmission manuelle à 5 vitesses
- Climatiseur • Télédévrouillage
- Chauffe-moteur • Sacs gonflables avant nouvelle génération • Rétroviseurs extérieurs repliables à commande électrique • Et plus !



JEEP GRAND CHEROKEE LAREDO 4X4 2004

Louez à **498\$^{PAR MOIS}** Location de 54 mois. Transport et taxe sur le climatiseur inclus. **0\$ COMPTANT DÉPÔT DE SÉCURITÉ** Ou achetez à **31 999\$^Δ**

- Moteur 6-1 de 4 L PowerTech • Transmission automatique à 4 vitesses • Climatiseur • Boîte de transfert Selec-Trac^{MD} 4RM en prise maintenue • Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique • Lecteur de CD • Et plus !

Financement offert par Services financiers Chrysler Canada.

Visitez votre concessionnaire Chrysler • Jeep^{MD} • Dodge ou jeep.ca

* Tarifs mensuels pour 54 mois établis pour le Jeep Liberty Sport 4x4 2004 avec l'ensemble 26B et pour le Jeep Grand Cherokee Laredo 4x4 2004 avec l'ensemble 26E + CLE + MWF. Le dépôt de sécurité est de 0\$ pour une période de temps limitée seulement et peut changer sans préavis. Premier versement exigé à la livraison. Location pour usage personnel seulement. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 91 800 km au taux de 15¢ le kilomètre. Transport et taxe sur le climatiseur inclus, lorsque applicables. Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Services financiers Chrysler Canada est un membre du groupe de Services DaimlerChrysler Canada. Δ Le prix comprend les allocations du fabricant consenties aux concessionnaires et est établi pour le Jeep Grand Cherokee Laredo 4x4 2004 avec l'ensemble 26E + CLE + MWF. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. *, Δ Transport et taxe sur le climatiseur (inclus à la location, lorsque applicables), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. Offres d'une durée limitée et exclusives, qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre, à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques, et qui s'appliquent à la livraison au détail de la plupart des modèles 2004 neufs en stock. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Véhicules à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. ** Tous les modèles Chrysler, Jeep et Dodge 2004 sont couverts par la meilleure protection que nous ayons jamais offerte: une garantie de 7 ans ou 115 000 km sur le groupe motopropulseur, et une assistance routière 24 heures sur 24, selon la première éventualité. La garantie de base est de 3 ans ou 60 000 km. La protection de la carrosserie contre la corrosion est de 3 ans. Le moteur turbo Cummins diesel est couvert par une garantie limitée distincte de 7 ans ou 160 000 km sur le moteur. Selon la première éventualité. Certaines conditions ainsi qu'une franchise peuvent s'appliquer. Cette offre ne s'applique pas à certains véhicules vendus à des fins commerciales ou aux modèles SRT-10. Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada, une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.



Les retombées de Cancun à Miami

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE

ANALYSE

La débâcle de Cancun en septembre ne semble pas avoir découragé les principaux pays du tiers-monde, qui semblent penser qu'un accord est possible et qui veulent continuer leurs efforts pour obtenir de meilleurs termes.

La Chine, l'Inde, le Brésil et l'Afrique du Sud continuent à se concerter en vue de relancer les négociations et de faire échec aux pays industrialisés qui voudraient chercher refuge dans un assemblage d'accords bilatéraux et régionaux. À ce titre, les présidents du Brésil et de l'Argentine, Luiz Inácio Lula da Silva et Nestor Kirchner, ont signé le consensus de Buenos Aires pour réaffirmer leur solidarité au sein du Mercosur, avant la tenue de la réunion des ministres du Commerce à Miami en fin de semaine.

Ces quatre pays voudraient prendre la tête d'un mouvement qui cherche à redonner vie au projet de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et ne semblent pas se laisser abattre, comme le montrent ces remarques du ministre du Commerce d'Afrique du Sud, Alec Erwin : « Ce n'est pas possible pour les Européens de ne pas bouger. Ils disent qu'ils sont traumatisés par Cancun et qu'ils ne vont rien faire, parce qu'ils n'ont pas de mandat. Cela ne veut rien dire. Bien sûr qu'ils ont un mandat. Ils sont peut-être un peu meurtris — ce sont des gars sensibles. Mais il faut qu'ils se ressaisissent. Tout le monde doit faire un effort. »

Les Quatre contestent aussi la version largement répandue selon laquelle ce sont eux et les autres pays du groupe des 21 qui ont mis fin à Cancun en refusant de discuter des questions dites de Singapour, telles que la concurrence, les approvisionnements gouvernementaux, les investissements et autres sujets chers aux pays industrialisés. Ils rejettent la balle à ces derniers qui n'ont pas voulu négocier sérieusement sur l'agriculture.

Comme le reconnaissait la semaine dernière Donald Johnston, secrétaire général de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) : « Pour redonner vie aux négociations, il faudra une volonté de trouver un compromis, qui a été insuffisante jusqu'à présent. Les États-Unis, l'Union européenne et d'autres pays riches devront réexaminer leurs subventions agricoles faramineuses, qui atteignent 140 milliards de dollars américains par année. »

L'agriculture est sans aucun doute l'enjeu commercial le plus important des négociations, tant pour les pays industrialisés que pour le tiers-monde. Cependant, pour les pays émergents, il y a une autre dimension qui échappe aux pays développés. Les pays émergents et le reste du tiers-monde n'ont jamais participé aux négociations à part entière. Ils étaient toujours en marge du mouvement mondial.

Cela vient du fait qu'ils ont poursuivi pendant des décennies des politiques de développement qui ne reconnaissent pas l'énorme valeur du commerce international. Comme tous les pays stalinistes, la Chine ne voulait pas

introduire l'incertitude du marché mondial dans la rigueur théorique de ses plans quinquennaux. Ce n'est qu'au cours des années 80 que le commerce extérieur est devenu un élément crucial de sa croissance économique.

L'agriculture est sans aucun doute l'enjeu commercial le plus important des négociations, tant pour les pays industrialisés que pour le tiers-monde.

L'Inde suivait un socialisme moins obtus et moins centralisateur, mais cherchait également à développer son autosuffisance industrielle. Quant à l'Amérique du Sud et à l'Afrique du Sud, leur industrialisation avait surtout pour but de faire de la substitution aux importations, leurs exportations consistant essentiellement en des produits agricoles et des richesses du sous-sol.

En théorie, ces pays ont abandonné ces politiques économiques il y a plus de 10 ans, mais en pratique, ils sont encore loin d'exploiter le marché mondial des produits manufacturés comme ils en sont capables. Seule la Chine est en train d'atteindre le niveau d'industrialisation de ses voisins plus petits, comme Taiwan et la Corée du Sud, et de créer des remous dans le monde industrialisé par ses exportations.

Cependant, tous les pays émergents sentent que le marché mondial leur tend les bras, si seulement les pays industrialisés leur

ouvrent davantage la porte. C'est pourquoi le tiers-monde est talonné par le besoin urgent d'obtenir un accord équitable sur l'agriculture et de créer un système plus ouvert pour leurs produits manufacturés.

Pour les pays sous-développés, la perspective d'un foisonnement d'accords régionaux signifie qu'ils risquent de ne jamais obtenir de l'OMC le système plus universel auquel ils aspirent. Ils cherchent par conséquent à exercer une certaine pression sur les États-Unis, l'Europe et le Japon sans, pour autant, les excéder au point où des négociations ne seraient plus possibles.

Parmi ces moyens, il y a le consensus de Buenos Aires qui souligne l'importance politique et économique du Mercosur, le marché commun qui réunit ses pays avec l'Uruguay et le Paraguay. Le Bré-

sil cherche ainsi à créer un contrepoids aux États-Unis dans l'organisation économique du continent. Il était toujours peu probable que cette stratégie ne donne au Brésil le poids politique auquel il aspire, mais dans le nouveau contexte, elle pourrait empêcher les efforts américains de créer la zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) ou d'étendre son réseau d'accords bilatéraux dans les Amériques.

La réunion de Miami fera ainsi partie de l'immense grenouillage politique qui suit l'échec de Cancun. Mais le grenouillage politique est surtout l'affaire des grandes puissances, plus encore que les négociations commerciales proprement dites. Comme le disait la semaine dernière à Montréal l'ancienne ambassadrice canadienne à l'OCDE, Sylvia Ostry : « La débâcle de Cancun fera beaucoup de tort aux petits pays. »

NOUVELLE VALEUR

WORKCENTRE[™] M15i DE XEROX

- 16 COPIES/IMPRESSIONS LASER PAR MIN.
- REPRODUCTION ET IMPRESSION RECTO VERSO
- CHARGEUR AUTO DE DOCUMENTS DE 30 FEUILLES
- NUMÉRISATION COULEUR ET TÉLÉCOPIE SÉCURISÉE
- ÉVOLUTIF POUR IMPRESSION RÉSEAU



95 \$ PAR MOIS UNE EXCLUSIVITÉ DE XEROX

CONTRAT DE LOUAGE DE 36 MOIS

COPYCENTRE[™] C35 DE XEROX

- 35 PPM
- SOUPLE EN MATIÈRE DE SUPPORTS D'IMPRESSION
- DEUX MAGASINS PAPIER DE 550 FEUILLES
- ZOOM VARIABLE DE 25 % À 400 %
- CHARGEUR AUTO DE DOCUMENTS RECTO VERSO
- MODULAIRE ET ÉVOLUTIF



JUSQU'À **2 000 \$**

DE REMISE SUR VOTRE CONTRAT DE LOUAGE XEROX[™] LORSQUE VOUS ÉCHANGEZ VOTRE APPAREIL ACTUEL

COULEUR

COPYCENTRE[™] C32 DE XEROX

- 16 PPM COULEUR / 32 NOIR ET BLANC
- DEUX MAGASINS PAPIER DE 550 FEUILLES
- SUIVI DU TIRAGE DES COPIES COULEUR ET NOIR ET BLANC
- CHARGEUR AUTO DE DOCUMENTS RECTO VERSO
- ÉVOLUTIF POUR IMPRESSION RÉSEAU, INTERNET, TÉLÉCOPIE OU NUMÉRISATION



JUSQU'À **3 000 \$**

DE REMISE SUR VOTRE CONTRAT DE LOUAGE XEROX[™] LORSQUE VOUS ÉCHANGEZ VOTRE APPAREIL ACTUEL

Vous vouliez plus de choix et une plus grande valeur, nous vous avons écoutés. Voici un copieur-imprimante numérique, un copieur numérique et un copieur couleur numérique qui vous offrent une réelle valeur : des options de louage avec livraison et installation gratuites et la Garantie de satisfaction totale des Services Xerox. Xerox échangera votre appareil contre un nouveau M15i, C32 ou C35 de Xerox. Hâtez-vous, l'offre d'échange expire le 19 décembre 2003. Appelez-nous aujourd'hui pour obtenir toute l'information.

APPELEZ MAINTENANT **1 800 275-XEROX Serv. 1526** ou visitez xerox.com/nouvelle valeur **XEROX.**

LES GENS DE DOCUMENTS

Les conditions de louage standard s'appliquent. Taxe de vente en sus. Pour les clients admissibles seulement. Jusqu'à épuisement des stocks. Ne s'applique pas aux contrats négociés, ni aux contrats du secteur de l'éducation et du secteur gouvernemental. Service et fournitures non compris. L'offre doit inclure un échange valide. Applicable aux nouveaux contrats de louage signés après le 29 septembre 2003. L'offre d'échange expire le 19 décembre 2003. La Garantie de satisfaction totale s'applique aux appareils faisant l'objet d'un contrat de service complet et est soumise à certaines conditions. *Les valeurs d'échange sont établies par Xerox à sa seule discrétion, tout montant impayé des contrats de louage d'appareils courants peut faire l'objet d'un refinancement. © 2003 XEROX CORPORATION. Tous droits réservés. XEROX[™], Les gens de documents[™] CopyCentre et WorkCentre[™] sont des marques de commerce de XEROX CORPORATION. XEROX CANADA LTÉE détient un permis d'utilisation de toutes ces marques.

AUCUNE OFFRE RAISONNABLE REFUSÉE !

SENTRA, MAXIMA, X-TERRA, PATHFINDER
Sentra 1.8 2004



Pour seulement **20 \$** de plus, vous obtenez un lecteur CD et le climatiseur

1^{er} paiement gratuit en location sur la SENTRA

179 \$

0 dépôt de sécurité sur la SENTRA

PAR MOIS

Sentra XE 2004 CALG54-AA00. Bail 48 mois, 24 000 km par an, acompte de 1 525 \$. Taxes et immatriculation en sus.

Transport et préparation INCLUS!

ANJOU (514) 324-7777 NISSAN

7010, boul. Henri-Bourassa Est

POINTE-AUX-TREMBLES (514) 645-0333 NISSAN

12260, rue Sherbrooke Est

Visitez notre site : www.gabriel.ca



LA SOUS-TRAITANCE

Article 45 du Code du travail

Faits et projet de loi

Colloque organisé par le Conseil du patronat du Québec

Le vendredi 21 novembre 2003
8 h à 12 h
Hôtel Sofitel – Salon Picasso
1155, rue Sherbrooke Ouest
(angle Stanley)

LES CONFÉRENCIERS

- M. Jean-Paul Beaulieu**, sous-ministre, ministère du Travail
- M. Gaston Nadeau**, juriste, direction générale des politiques et de la recherche, ministère du Travail
- M^r Jean-Marc Brodeur**, associé, Loranger Marcoux
- M^r Manon Savard**, associée, Ogilvy Renault
- M^{me} Diane Bellemare**, vice-présidente, recherche, Conseil du patronat du Québec
- M. Gilles Taillon**, président, Conseil du patronat du Québec

Réservez vos places dès maintenant auprès de Patricia O'Farrell
pofarrell@cpq.qc.ca ou (514) 288-5161, poste 226.

Tarifs (taxes en sus)

Membre du CPQ: 195 \$
Non-membre: 265 \$

LIQUIDATION 2003

Lincoln LS V6 2003

36 695 \$*

F-150 4x4 S/Cab 2003

À partir de **489 \$****/mois

Ford Windstar LX 2003

Dernière chance
À partir de **0 \$ d'acompte 379 \$***/mois

Ford Explorer 4x4 XLS 2003

À partir de **32 350 \$***

0% DE FINANCEMENT SUR TOUS LES MODÈLES 2003

N°1

LINCOLN GABRIEL
(514) **487-7777**

Tout près de l'échangeur Turcot

7100, rue St-Jacques Ouest

* F-150 : acompte de 2 560 \$
** Transport, préparation et taxes en sus

Hydro Québec

APPELS DE SOUMISSIONS

Les entrepreneurs et les fournisseurs peuvent obtenir de l'information sur les appels de soumissions ouverts et le résultat d'ouverture des plis d'Hydro-Québec en visitant le site Internet de l'entreprise : www.hydroquebec.com/soumissionnez ou en composant un des numéros de téléphone suivants :

Montréal et environs : (514) 745-5720
Extérieur : 1 800 363-0910

UMQ
UNION DES MUNICIPALITÉS DU QUÉBEC

REGROUPEMENT DES VILLES DE OUTAOUAIS-LANAUDIÈRE

APPEL D'OFFRES NO 2003-008

ASSURANCES DE DOMMAGES

Des soumissions sont demandées en vue de l'acquisition d'un portefeuille d'assurances de dommages pour les membres du **Regroupement des villes Outaouais-Lanaudière**.

Les conditions du présent appel d'offres sont contenues dans le cahier des charges disponible à compter de 15 h 00, le mercredi 12 novembre 2003, au bureau de **Optimum Gestion de risques, Division de Optimum Actuaire & Conseillers inc.**, 425, boulevard de Maisonneuve Ouest, bureau 1120, Montréal (Québec) H3A 3G5. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec monsieur Jean-François Braut au numéro de téléphone (514) 288-1633.

Un chèque visé ou un mandat d'argent au montant de 1 000 \$, payable à l'ordre de **l'Union des municipalités du Québec**, doit accompagner chaque soumission. Ce montant sera remboursé à chaque soumissionnaire dont la proposition n'aura pas été retenue. Quant au soumissionnaire dont la proposition aura été retenue, il aura droit audit remboursement lorsque les polices d'assurances auront été émises conformément à sa soumission.

Les soumissions seront reçues jusqu'à 14 h 00, le lundi 8 décembre 2003 au bureau de **l'Union des municipalités du Québec**, 680, rue Sherbrooke Ouest, bureau 680, Montréal (Québec) H3A 2M7 et seront ouvertes publiquement le même jour à compter de 14 h 05, à la même adresse.

Le **Regroupement des villes Outaouais-Lanaudière** ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'encourt aucune obligation envers les soumissionnaires.

Richard H. Montpetit, M.B.A., C.R.I.A.
 Directeur des Services corporatifs
Union des municipalités du Québec

AVIS LÉGAUX
APPELS D'OFFRES
SOUSSIONS - ENCANS

AÉROPORTS DE MONTRÉAL

APPEL D'OFFRES

PROJET : D1132

Fournir et installer un monte-charge du type hydraulique à câbles pour Aéroports de Montréal-Dorval.

Date de fermeture : Le mercredi 26 novembre 2003, 15 h, heure locale.

Les soumissionnaires peuvent obtenir plus d'information sur cet appel d'offres en visitant le site Internet d'ADM : www.admtl.com

Mario Di Raddo (514) 633-2939
mario.diraddo@admtl.com

MISE AU POINT

Veuillez noter les corrections suivantes : Dans notre cahier publicitaire «Sears en solde» en vigueur du dimanche 9 au samedi 15 novembre 2003 (CC113F503).

À la page 10, Rabais 30 % sur dessous et tenues de nuit Nevada à prix ordinaires pour femmes. **Les articles présentés ne seront pas disponibles.**

À la page 16, Rabais 30 % sur la mode tout-aller Retreat à prix ordinaires pour hommes. **Aurait dû se lire comme suit : Excluant les articles dont le prix se termine par .97.**

À la page 17, Rabais 40 % sur mode tout-aller Nevada à prix ordinaires pour hommes et Rabais 30 % sur presque toute la mode tout-aller R&R à prix ordinaires pour hommes. **Aurait dû se lire comme suit : Excluant les articles dont le prix se termine par .97.**

À la page 28, Rabais 10 \$ sur pantalons et jupes Nevada à prix ordinaires pour filles. Maintenant 19,99 et 24,99. Ch. Tailles 4-6X, Rég. Sears 29,99 et tailles 7-16, Rég. Sears 34,99. **Aurait dû se lire comme suit : Rabais 10 \$ sur les pantalons Nevada à prix ordinaires pour filles.**

À la page 34, Rabais 25 % sur lampions. Rég. Sears 11,99-24,99. En solde 8,99-18,74. **Les prix auraient dû se lire comme suit : Rég. Sears 14,99-24,99. En solde 11,24-18,74.**

À la page 35, Rabais 25 % sur toutes les lumières de fantaisie pour l'intérieur ou l'extérieur. **Aurait dû se lire comme suit : Excluant les articles dont le prix se termine par .97.**

Nous sommes sincèrement désolés de tout inconvénient que ces erreurs ont pu causer à nos clients.

SEARS

LA PRESSE AFFAIRES

Un employeur condamné à verser des dommages à cause de harcèlement psychologique

M^{re} RADY KHUONG
DROIT DES AFFAIRES
 COLLABORATION SPÉCIALE

Un employeur peut être tenu responsable des dommages moraux subis par un travailleur qui, faisant l'objet de harcèlement psychologique de sa part, n'a d'autre choix que de quitter son emploi. C'est la conclusion qui se dégage d'une décision récente de la Commission des relations du travail, par laquelle une travailleuse s'est vu octroyer 127 434,79 \$ à titre d'indemnité de fin d'emploi, dont 25 000 \$ comme dommages moraux et punitifs.

Cette décision a été rendue avant l'entrée en vigueur des dispositions de la Loi sur les normes du travail reconnaissant le droit de tous les travailleurs à un environnement de travail exempt de harcèlement psychologique. Nous verrons l'impact de ces modifications législatives.

Dans cette affaire, la plaignante, assistante dans une clinique chiropratique depuis plus d'une vingtaine d'années, a déposé une plainte à l'encontre d'un congédiement déguisé après que la détérioration graduelle de ses relations avec son patron eut finalement amené sa démission forcée. Alors que la plaignante et son employeur entretenaient des relations amicales, qui dépassaient même le cadre du travail, une série d'événements, dont une séparation entre l'employeur et sa conjointe, ainsi que des procédures judiciaires entreprises par le conjoint de la plaignante envers l'employeur, ont entraîné un changement radical dans la conduite de l'employeur envers celle-ci.

À la suite de ces événements, la conduite froide, impatiente et injurieuse de l'employeur a amené la plaignante à consulter un médecin pour des problèmes d'insomnie et de stress liés au travail. La travailleuse, en dépression majeure causée par du harcèlement au travail, a été placée en arrêt de travail et devait prendre des médicaments anti-dépresseurs.

Au moment de son retour au travail, l'employeur, déterminé à tout faire pour ne pas la reprendre à son service, a entrepris de rendre ses conditions de travail intolérables. Notamment, il fut question de ne plus lui verser une allocation pour l'utilisation de l'automobile et divers travaux effectués en dehors des heures du travail en plus de réduire ses heures de travail. La plaignante devait désormais rester à la clinique jusqu'à 22 h, même en l'absence de clients, alors qu'auparavant, elle pouvait quitter le travail lorsqu'il n'y avait plus personne. La plaignante fut également informée que les retards ne seraient plus tolérés. Finalement, elle s'est vu retirer la clé de la clinique et devait dès lors attendre son employeur dans le stationnement avant de pouvoir entrer au travail, ainsi que pour partir et revenir sur l'heure du dîner.

En plus de ces modifications aux conditions de travail, l'employeur affichait ouvertement une conduite blessante : commentaires négatifs exprimés sur un ton arrogant, langage vulgaire, remarques sarcastiques et mépris envers la plaignante.

Dans ces circonstances, la Commission conclut que la plaignante n'avait d'autre choix que de déposer une plainte à l'encontre de son congédiement et de quitter son emploi. L'employeur, ayant procédé au congédiement déguisé de la travailleuse, devait assumer les indemnités y afférentes, dont des dommages moraux pour le préjudice subi. Tel que rappelé par le commissaire saisi de l'affaire, dans le cadre de la relation de travail, l'employeur est le supérieur en autorité et, en tant que tel, il possède la responsabilité de se conduire envers ses employés de façon conforme aux lois. L'employeur qui ne déploie aucun effort pour protéger la santé et la dignité de ses employés ne respecte pas ses obligations de fournir des conditions de travail qui respectent les droits prévus à la Charte.

À partir du 1^{er} juin 2004, une telle conduite de l'employeur s'apparentant à du harcèlement psychologique sera régie plus spécifiquement par de nouvelles normes en matière de harcèlement psychologique. En vertu de ces normes, l'employeur possédera désormais l'obligation légale de prévenir le harcèlement psychologique, tant de la part de ses représentants que des autres travailleurs de l'entreprise, et de le faire cesser, lorsqu'une telle conduite est portée à sa connaissance.

À cette fin, l'adoption d'une politique portée à la connaissance de tous les travailleurs à l'égard du harcèlement psychologique et la sensibilisation des responsables de ressources humaines à la détection et à la gestion des situations de harcèlement psychologique constituent des exemples de démarches qui peuvent, dès maintenant, être entreprises par les employeurs désireux de prévenir le harcèlement psychologique au sein de leur entreprise.

M^{re} Rady Khuong fait partie du cabinet d'avocats et d'agents de marques de commerce Desjardins Ducharme Stein Monast.
 Internet article@ddsm.ca
 Site Web www.ddsm.ca

SUBARU

Pas de compromis

L'événement
Traction intégrale de SUBARU



LOUEZ À PARTIR DE
329\$*
 PAR MOIS

PRIX SPÉCIAL
 TRACTION INTÉGRALE À L'ACHAT
32,150\$**

POSSIBILITÉ DE FINANCEMENT À L'ACHAT À PARTIR DE
2,8%

Informez-vous du **PLAN DE PROTECTION SUBARU**

OUTBACK 2004

La Traction Intégrale Subaru, pour la sécurité de votre famille d'abord.

TRACTION INTÉGRALE SYMÉTRIQUE À PRISE CONSTANTE

- Moteur boxer 2,5 litres - 165 ch
- Transmission manuelle à 5 rapports
- Coussins gonflables frontaux
- Climatiseur
- Stéréo AM/FM, bande météo/lecteur CD
- Et plus encore...

ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES SUBARU DU GRAND MONTRÉAL

JOHN SCOTTI SUBARU SAINT-ÉLOIARD JOLLETTE CARREFOUR SUBARU/AUTO SAINT-ROSE LAVAL SUBARU AUTO CENTRE MONTRÉAL SUBARU DES SOURCES DOLLARD DES ORMEAUX SUBARU STE-AGATHE STE-AGATHE-DES-MONTS LACHUTE SUBARU BROWNSBURG SUBARU ST-HYACINTHE SAINT-HYACINTHE SUBARU DE LAVAL ADM AUTOMOBILES CONCEPT AUTOMOBILES GRANBY SUBARU REPERTIGNY REPERTIGNY SUBARU ST-ÉROÏME SAINT-ÉROÏME SUBARU RIVE-SUD GREENFIELD PARK

SUBARU
 GUIDÉE PAR UNE FORCE INTÉRIEURE™

* Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois. Comptant 3895\$ ou échange équivalent. 20 000 km par année, 8¢ du km excédentaire. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurances, taxes sur les pneus neufs et autres taxes en sus. Frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) en sus. Le montant total exigé avant le début de la période de location pour le modèle Outback Familiale 2004 5 vitesses 4D1RA est de 4 960,04 \$, taxes incluses. Offre valide jusqu'au 30 novembre 2003. Photo à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation de crédit par «Compagnie de Service de Financement Automobile Primus Canada». Pour plus d'information, voyez votre concessionnaire Subaru. ** Prix spécial Traction Intégrale à l'achat: transport et préparation 1295 \$, taxes en sus. Le prix de vente du concessionnaire peut être inférieur. Offre valide jusqu'au 30 novembre 2003.

www.subaru.ca

Un entrepreneur ingénieux adapte les VTT pour l'hiver

LAURIER CLOUTIER

Un petit entrepreneur ingénieux, passionné des VTT, a décidé d'adapter et de transformer ce type de véhicule pour l'hiver et connaît un grand succès auprès des amateurs. Le chiffre d'affaires de sa PME a été multiplié par 15 en un an.

Des motoneigistes ont commencé à apercevoir des VTT hybrides, l'hiver dernier, et ils en croiseront deux fois plus encore, bientôt. Après avoir roulé sur quatre roues l'été, ces VTT glissent sur quatre chenilles, l'hiver, et peuvent grimper les bancs de neige avec agilité.

Fabrications TJD, de Rivière-du-Loup, fondée par Jean Després, a conçu les moules et les pièces pour ces VTT hivernaux et son chiffre d'affaires, de 150 000 \$ en mai 2002, a déjà grimpé à 2,5 millions de dollars en mai dernier et devrait doubler d'ici la fin de l'année, à près de 5 millions.

Ces VTT hybrides ne se trouvent pas chez Sports Experts. Jean Després a fait appel à Kimpex, un grand distributeur de Drummondville qui a un réseau de 6000 concessionnaires en Amérique du Nord, dont 250 au Québec, qui vendent des chenilles de TJD. Motoneiges Illimitées, Centre de Sport Alarie, du nord de Montréal, et SM Sport, de Québec, proposent aussi de ces chenilles de TJD. Jean Després, 35 ans, a commencé à fabriquer des raquettes en aluminium dans le garage de sa résidence, en mai 1998, tout en cherchant des idées pour continuer de s'amuser, l'hiver, avec son vieux VTT. Des organismes d'aide lui ont conseillé de se concentrer sur ses raquettes, mais « sa passion, son projet », c'était de monter son VTT sur des chenilles. Ça ne vous rappelle pas un certain J.-A. Bombardier ?

Après quelques essais réussis, Jean Després part sans tarder pour Drummondville, avec des dessins sous le bras, afin de proposer son invention au distributeur Kimpex, du groupe Soucy International, une des compagnies détenues par l'industriel Gilles Soucy. Et ça marche !

Encore faut-il trouver de la machinerie. Jean Després en invente une bonne partie, et se débrouille pour le reste. Il commet inévitablement des erreurs et se donne beaucoup de mal. Jean Després a notamment



Jean Després, fondateur de Fabrications TJD, de Rivière-du-Loup, et sa conjointe et partenaire dans l'entreprise, Nancy Perreault.

commandé d'un seul coup tous ses matériaux de l'année, pour gagner du temps. « On n'en a pas manqué », se moque-t-il lui-même.

Détenue à parts égales par Jean Després et Nancy Perreault, sa conjointe, TJD peut compter aujourd'hui sur Gilles Dumont, un machiniste de 20 ans d'expérience devenu le directeur de la production. Jean Després peut se concentrer sur la conception et l'élargissement de sa gamme de produits. Sa machinerie actuelle, d'une valeur de 200 000 \$, peut facilement quintupler la production.

TJD a déménagé dans un immeuble loué de 15 000 pieds carrés, en décembre 2002, l'a acheté dès mai dernier et doit l'agrandir de 10 000 pieds carrés le printemps prochain. De 12 employés l'an dernier, TJD en est rendu à 25. « On a bien du plaisir », assure Jean Després.

TJD doit gérer sa croissance rapide. En 2002, les commandes de Kimpex passent de 250 à 900 kits de chenilles, confirme France Bégin, directrice de la division des

VTT de Kimpex, qui a signé un contrat de distribution mondiale. « Desservir le Canada et les États-Unis, c'est déjà beaucoup », dit-elle. Cette année, Kimpex va se rendre à 2000 kits vendus, estime France Bégin. « Le produit 2002 n'était pas parfait, mais celui de 2003, après du travail de développement, est presque parfait. » Robert Handfield, ex-directeur de la division des véhicules Rev chez Bombardier et directeur de la recherche chez Soucy, a contribué au développement.

France Bégin évoque trois concurrents aux chenilles de TJD qui, selon elle, ne sont pas à la hauteur ou beaucoup plus chers : AD Boivin, de Lévis, Tadoo, de Grand-Mère, et Mac Tracks, un fabricant américain qui a modifié des chenilles de camionnettes pour les VTT, vendues cependant 5000 \$ US. Kimpex vend celles de TJD 3850 \$ CAN.

Si les chenilles de TJD détiennent 55 % du marché canadien, elles ont pris 90 % du marché américain, selon France Bégin. Après l'Europe,

Kimpex devrait ouvrir le marché de l'Asie l'an prochain.

TJD fabrique 35 modèles de chenilles, pour les VTT de Polaris, Honda, Yamaha, Arctic Cat, Suzuki, Kawasaki et Bombardier. Pour l'an prochain, TJD développera trois autres produits. Jean Després dit avoir « de très bonnes relations avec Bombardier ». TJD vient en outre de soumissionner pour fabriquer le châssis tubulaire, recouvert de fibre de verre, de la fameuse nouvelle moto T-Rex à trois roues. « Du VTT à l'auto, il n'y a qu'un pas », selon Jean Després.

Pour suffire à la tâche, TJD donne beaucoup de contrats en sous-traitance, dont à Peinture GS, de Montmagny, et à Soucy Plastique, de Drummondville.

Dès 1999, TJD a gagné le prix du jeune entrepreneur en démarrage de sa ville, suivi du prix de l'innovation en 2000 et du prix du petit entrepreneur de l'année en 2003. Pas mal pour un *patenteux*, « un autodidacte, un ingénieur sans baguette », dit Jean Després.

AU QUÉBEC

THETFORD MINES

Aide financière à des travailleurs

Le député de Frontenac-Mégantic, Gérard Binet, a versé avant-hier une aide financière de 624 944 \$ pour un projet-pilote permettant à une quarantaine d'ex-travailleurs de la mine d'amiante British Canadian, fermée en 1997, d'être rémunérés 10 \$ l'heure pour accomplir certaines tâches pour des organismes sans but lucratif de la région de l'Amiante. Le programme, dont les coûts sont payés à 70 % par le gouvernement canadien et à 30 % par le gouvernement du Québec, couvre la totalité des salaires de la quarantaine de participants, dont la moyenne d'âge est de plus de 58 ans, et qui travailleront à raison de 15 à 35 heures par semaine jusqu'au 31 mars. *Le Soleil*

CARLETON

Le chef Martin fait appel aux Nations unies

Le chef de Gesgapegiag, John Martin, demande aux Nations unies de venir en aide à la nation migmaq dans le combat l'opposant à la firme Bennett Environmental, qui construit actuellement un incinérateur pour traiter des sols contaminés à Belledune, au Nouveau-Brunswick. Le chef Martin invoque les conventions de Stockholm et de Basel concernant les déchets toxiques, pour demander aux Nations unies d'étudier la question et de faire rapport un sur le projet de Bennett afin de stopper la construction de l'incinérateur. *Le Soleil*

RIVIÈRE-DU-LOUP

De La Pocatière à Cuba

Les connaissances en agriculture des artisans de l'Institut de technologie agroalimentaire (ITA) de La Pocatière serviront les agriculteurs de Cuba. Un projet de coopération internationale permettra à ces derniers, qui travaillent dans la région de Granma, un coin de pays particulièrement pauvre de l'île où les méthodes utilisées sont rudimentaires, de profiter de l'expertise des étudiants et formateurs de l'ITA. Ils travailleront en collaboration avec l'Université de Granma. Le projet profite d'un budget de 750 000 \$, financé en grande partie par l'ACDI. *Le Soleil*

Fondation Armand-Frappier

remise de la Bourse Mouvement des caisses Desjardins
14 000 \$



De gauche à droite : M. Pierre Talbot, directeur du Centre INRS-Institut Armand-Frappier, M. Clément Joly, président de la Fondation Armand-Frappier, M. François Shareck, professeur, M. Nicolas Beaudet, inscrit au programme de doctorat en biologie, Mme Guylaine Legault, vice-présidente régionale, Laval-Laurentides, Fédération des caisses Desjardins du Québec, Mme Francine Décar, présidente et chef de la direction, Héma-Québec, M. Pierre Lapointe, directeur général de l'INRS.

Fondation Armand-Frappier

remise de la Bourse Validapro – 14 000 \$



De gauche à droite : M. Pierre Talbot, directeur du Centre INRS-Institut Armand-Frappier, M. Clément Joly, président de la Fondation Armand-Frappier, M. Luc Dubois, président, Validapro inc., Mme Mélanie Demers, inscrite au programme de doctorat en virologie et immunologie, Mme Francine Décar, présidente et chef de la direction, Héma-Québec, M. Yves St-Pierre, directeur de recherche, M. Pierre Lapointe, directeur général de l'INRS.

Nous sommes les champions
des bas prix, bienvenue à bord!

Effectuez 6 allers simples et obtenez-en 1 gratuit!*

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

WEST PALM BEACH

99\$

HALIFAX

64\$

ST. JOHN'S

99\$

DEER LAKE

104\$

CANJET
LE VOL «BIEN PENSÉ»

CANJET
SMARTREWARDS

Gagnez des voyages gratuits!

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

*Sous réserve de conditions. Pour les règles, modalités et conditions SmartRewards veuillez visiter www.canjet.com ou téléphoner au 1.800.809.7777. Tarifs applicables aux nouvelles réservations seulement et aucun séjour minimum requis. Les places sont limitées et sous réserve des disponibilités. On peut effectuer un changement jusqu'à 2 heures avant l'heure de départ moyennant des frais. Les tarifs n'incluent pas les taxes, le supplément Nav Canada, les assurances, les frais de sécurité, le supplément de carburant ni les frais d'aéroport, le cas échéant.



CARRIÈRES PROFESSIONNELLES

cyberpresse.workopolis.com

La Presse

Énergie atomique du Canada limitée (EACL) est une entreprise d'ingénierie et de technologie nucléaire de classe internationale. Elle fournit à ses clients toute une gamme de produits et de services ainsi que de solutions nucléaires complètes allant du soutien en recherche et développement jusqu'aux services nucléaires, en passant par la conception et l'ingénierie, la gestion de la construction, la technologie de spécialité, l'exploitation d'installations nucléaires, la gestion de déchets et le déclassement.

EACL, chef de file dans la prestation de services intégrés de gestion de projets, de construction et de mise en service pour l'industrie nucléaire du Canada depuis plus de cinquante ans, est à la recherche de personnes ayant de l'expérience de mise en service et d'exploitation de réacteurs CANDU pour la phase de mise en service de son projet de centrale nucléaire Cernavoda 2 en Roumanie :

- Chef du service de l'exécution de la mise en service**
- Directeur de l'entretien**
- Conseillers au chef de quart**
- Conseillers à l'opérateur de salle de commande**
- Superviseurs de l'exploitation EI&C**
- Superviseurs de l'entretien mécanique**
- Directeurs techniques, mise en service**
- Superviseurs techniques, mise en service**
- Surintendant, Chimie et Radioprotection**

Nous sommes à la recherche de personnes possédant une vaste expérience dans la mise en service et l'exploitation de réacteurs CANDU. Si être affecté à un poste à l'étranger pour une durée de deux ans vous intéresse, veuillez visiter notre site Web au www.aecl.ca et cliquez sur la rubrique **Perspectives d'emploi**.

Les personnes intéressées à des postes similaires, mais basés sur le territoire du Canada, sont également invitées à poser leur candidature.

Seules les demandes en ligne seront considérées. EACL souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi et encourage les femmes, les Autochtones, les membres de minorités visibles et les personnes handicapées à postuler.

Nous remercions tous les candidats de leur intérêt, mais ne communiquerons qu'avec ceux qui seront convoqués à une entrevue. Agences s'abstenir.



3183924A



Programme de bourses postdoctorales de Santé Canada

10 bourses

Le Programme de bourses postdoctorales de Santé Canada offre à des chercheurs postdoctoraux extrêmement motivés la chance de travailler auprès de scientifiques éminents de Santé Canada au sein d'un milieu de recherche innovateur qui préconise un niveau d'excellence en sciences en vue de soutenir la prise de décisions éclairées.

Santé Canada est à la recherche de détenteurs ou de détentrices d'une bourse de perfectionnement postdoctoral dans les domaines suivants :

- les sciences sociales;
- les sciences biologiques, les sciences physiques et les sciences de l'environnement;
- la recherche et l'analyse en politiques.

Plus de 40 chercheurs de Santé Canada sont prêts à agir comme mentors dans leurs domaines de compétence.

Ce programme est ouvert aux citoyens canadiens et aux immigrants admis qui résident au Canada ou à l'étranger. Les non-Canadiens et les non-Canadiennes peuvent aussi être admissibles à des bourses de recherche, dans des circonstances particulières.

Les bourses postdoctorales sont octroyées pour une période de un an, possiblement renouvelable une seconde année, avec des appointements annuels de 40 000 \$.

Les candidats doivent présenter leur demande en ligne avant le 15 DÉCEMBRE 2003.

Pour de plus amples renseignements et pour avoir accès au formulaire de demande en ligne, veuillez consulter notre site Web à l'adresse suivante : www.hc-sc.gc.ca/bourses/.

Les demandes de renseignements par écrit peuvent être envoyées à l'adresse suivante :

Programme de bourses postdoctorales
a/s Bureau de l'expert scientifique en chef
Santé Canada
Pré Tunney
Édifice Frederick G. Banting
Localisateur postal 2202C
Ottawa, Ontario K1A 0L2
Canada
Télécopieur : (613) 948-2021

3185313A



Le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), organisme fédéral, recherche un professionnel pour le poste suivant :

Surveillant principal

**RISQUE DE CRÉDIT
GROUPE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES
BUREAU DE MONTRÉAL
ÉCHELLE SALARIALE : 76 700 \$ - 95 800 \$**

Nous recherchons une personne très motivée pour agir à titre de surveillant principal d'institutions financières en plus d'offrir des conseils d'experts spécialisés en matière de surveillance des activités de crédit des institutions financières. Le titulaire fournit une expertise importante de l'environnement de crédit dans lequel évoluent les institutions financières, des prêts aux entreprises, y compris une connaissance et une compréhension approfondie des meilleures pratiques de gestion du risque de crédit. Le titulaire connaît les principaux risques touchant les grandes institutions financières et fait preuve de leadership et d'expertise pour déceler, surveiller et comprendre les risques de crédit et leur incidence sur les réponses en matière de réglementation. Enfin, il fournit des conseils et assure un transfert des connaissances approfondies à ses pairs.

Le candidat idéal est bilingue et possède les qualités suivantes :

- Diplôme universitaire dans l'un des domaines suivants : finances, comptabilité publique, administration ou économie
- Expérience en vérification de grandes institutions financières
- Expérience importante au chapitre des prêts aux entreprises et une connaissance approfondie des processus de gestion des risques liés au crédit et des principaux risques des grandes institutions financières
- Connaissance pratique et compréhension approfondie des méthodes techniques et opérationnelles liées au crédit commercial
- Connaissance pratique approfondie des marchés immobiliers et de l'économie des provinces

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae au **Service des ressources humaines, 255, rue Albert, 14^e étage, Ottawa (Ontario) K1A 0H2** ou par télécopieur au (613) 990-9017 ou par courriel à [l'adresse hr.ottawa@osfi-bsif.gc.ca](mailto:osfi-bsif.gc.ca), au plus tard le 14 novembre 2003. Prière d'indiquer le numéro de dossier 03-04-SIF-MTL-CC/OC/025 à la ligne « Objet » de votre réponse électronique. Une description plus détaillée du rôle du titulaire et des exigences du poste figure sur notre site Web, à l'adresse www.osfi-bsif.gc.ca

Nous remercions à l'avance tous les postulants. Nous communiquerons uniquement avec les personnes dont la candidature aura été retenue.



3184491A

Alexis Nuhon
CONSTRUCTION

SECRÉTAIRE-COMPTABLE
Word/excel (intermédiaire minimum)
Expérience en construction exigée
Bilinguisme requis
5 ans d'expérience minimum

Expédier votre C.V. à :

ANC
CONSTRUCTION
6380, Côte de Liesse
St-Laurent (Qc) H4T 1E3

3185529

Bell **REPRÉSENTANT VENTE/SERVICE À LA CLIENTÈLE**
15,22 \$ de l'heure + bonus

Nous sommes à la recherche de candidats sérieux pour des postes chez Bell Canada. Les candidats bilingues et qualifiés doivent être habiles en vente, qualifiés et flexibles au niveau de l'horaire.

Si vous avez d'excellentes habiletés en service à la clientèle et en vente dans un environnement structuré, présentez-vous à notre :

JOURNÉE PORTE OUVERTE
VENDREDI LE 14 NOVEMBRE 2003
DE 9 H À 15 H 30
AU : 2020 UNIVERSITY 4^E ÉTAGE, SUITE 427
METRO MCGILL

Si vous ne pouvez vous présenter contactez Martine Pavia au (514) 286-9700 ou par courriel : mpavia@thepeoplebank.com

3184977

ROCKPORT

Représentant(e) Mise en Marché

Responsabilités

Assurer la mise en marché des chaussures Rockport pour les détaillants du Québec, du sud-est de l'Ontario et les provinces de l'Atlantique. Éduquer les employés des détaillants sur le produit avec des séances d'information. Implication dans l'organisation et le déroulement d'événements promotionnels.

Qualifications

Bilingue. Aptitudes marquées pour la mise en marché. D'excellentes aptitudes pour la communication en public. Études collégiales préférables. Autonome. Voiture requise. S.v.p. envoyez votre C.V., au plus tard le 14 novembre 2003, à :

Rockport
5490, boul. Thimens #270, Montréal (Québec) H4R 2K9 ou télécopiez au (514) 335-2860
Email: stephan.frisko@reebok.com
S.v.p. aucun appel téléphonique

Nous communiquerons uniquement avec les candidats sélectionnés pour une entrevue.

3185508



Administration • Technologie • Santé

Le Collège CDI-Delta, établi depuis plus de 35 ans, est une maison d'enseignement privée offrant des programmes d'études de niveau collégial et de niveau secondaire professionnel.

Nous sommes présentement à la recherche d'enseignants à temps plein pour le programme suivant :

Assistant(e) en pharmacie

Exigences : Membre de l'Ordre des pharmaciens du Québec, expérience pertinente en milieu de travail.

Un bacc. en enseignement ou de l'expérience en enseignement est souhaitable.

SVP envoyer votre CV à :

Mme Carmela Gumelli
Tél : 514-694-2100
Fax : 514-694-2331
courriel : carmela.gumelli@collegcdi-delta.com

3185455

CORPAV SERVICES AUDIOVISUELS

«Un nom qui change l'univers des présentations»

Depuis plus de 30 ans, CORPAV Services audiovisuels, un leader de l'industrie, offre des équipements et services audiovisuels professionnels aux marchés corporatif, industriel et gouvernemental. Nous sommes présentement à la recherche d'un

CHARGÉ DE COMPTES

Sous l'autorité de la Directrice des ventes, cette personne devra développer le marché corporatif.

Exigences :

- Bilinguisme parfait, anglais et français, parlés et écrits;
- Expérience minimum de 5 ans dans le domaine de la vente;
- Connaissance de l'audiovisuel est nécessaire;
- Utilisation des logiciels de base (Word, Excel, etc.);
- Sens de l'organisation et de la rédaction de contrats;
- Disponibilité et flexibilité d'horaire;
- Posséder une voiture.

Nous offrons une rémunération selon les compétences et un programme d'avantages sociaux compétitif.

Si ce poste vous intéresse, faites parvenir votre curriculum vitae en toute confidentialité à :

Ressources humaines
CORPAV Services audiovisuels
7900, rue Jean Brillon
Montréal (Québec) H8N 2L5
dcayouette@corpav.com

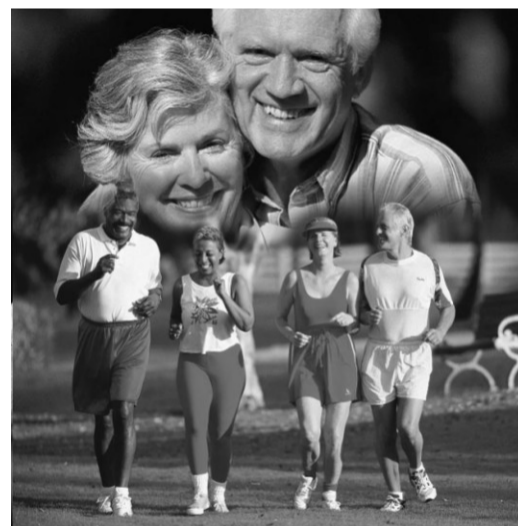
CORPAV souscrit au principe d'équité en matière d'emploi.

3185429

Instituts de recherche en santé du Canada Institut du vieillissement Directeur scientifique

Instituts de recherche en santé du Canada (IRSC)

Les IRSC sont le principal organisme de recherche en santé au Canada. Leur vision est de positionner le Canada comme chef de file mondial dans la création et l'utilisation de connaissances par l'entremise de recherches en santé qui profitent aux Canadiens et Canadiennes et au monde entier. Depuis leur création en 2000, les IRSC ont établi 13 instituts qui sont chargés de déterminer et de soutenir les priorités de recherche en santé de concert avec le milieu de la recherche, les universités, les hôpitaux, les organismes de bienfaisance dans le domaine de la santé, les gouvernements, l'industrie et le public.



Directeur scientifique

En tant que responsable de l'Institut du vieillissement des IRSC, le directeur scientifique encouragera :

- l'innovation, l'intégration et le leadership dans la recherche en santé;
- l'élaboration de partenariats et le développement communautaire;
- la création de connaissances grâce à d'excellentes recherches en santé;
- le transfert des connaissances en vue de produire les bénéfices de la recherche en santé.

L'Institut du vieillissement des IRSC appuie la recherche visant à favoriser un vieillissement en santé et à étudier les causes, la prévention, le dépistage, le diagnostic, le traitement, les systèmes de soutien et les soins palliatifs relativement à un large éventail de conditions associées au vieillissement.

Vos excellentes habiletés à vous engager dans des partenariats efficaces et créatifs contribueront aux succès de l'Institut et consolideront les nouveaux appuis à la recherche. Votre esprit d'initiative jettera de nouveaux ponts, accélérant ainsi l'application des résultats de la recherche pour améliorer la santé des Canadiens et Canadiennes.

De plus, à titre de joueur à part entière de l'équipe de cadres des IRSC, vous travaillerez en étroite collaboration avec vos collègues directeurs scientifiques et les autres employés des IRSC, sur toutes les questions qui touchent les politiques, les fonctions et la direction des IRSC, et en particulier sur le programme de recherche en santé au Canada.

Poste à temps plein (La poursuite d'un programme indépendant de recherche sera fortement encouragée et reconnue comme un élément légitime du profil de responsabilités du directeur scientifique.)

Endroit : On s'attend à ce que les directeurs demeurent où ils sont actuellement. Des arrangements seront négociés avec votre établissement hôte.



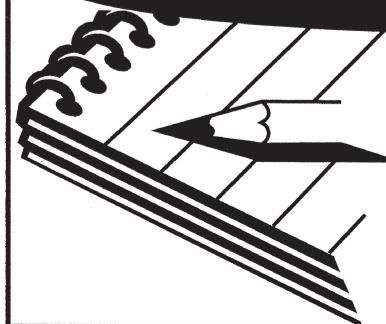
IRSC CIHR
Instituts de recherche en santé du Canada Canadian Institutes of Health Research

Instituts de recherche en santé du Canada
410, avenue Laurier Ouest, 9^e étage
Indice de l'adresse 4209A
Ottawa (Ontario) K1A 0W9
Courriel : rh-hr@irsc-cihr.gc.ca
Télécopieur : (613) 954-1800

3185484A



Bénévoles demandé(e)s...



pour aider des jeunes dans leurs devoirs et leçons du niveau primaire.

Lise Fontaine • Roger Généreux



La Maison d'Aurore inc.

527.9075

LA PRESSE AFFAIRES

La cible américaine de Jean Coutu a besoin de vitamines



RÉJEAN BOURDEAU
FIN DE SÉANCE

Ancien joyau parmi les chaînes de pharmacies américaines, Eckerd Drugstores, ciblée par le Groupe Jean Coutu pour une acquisition, a besoin de vitamines.

Hier, son propriétaire, le géant du commerce de détail J.C. Penney, n'a pas été très encourageant : il s'attend à ce que les ventes et les profits d'exploitation de sa filiale continuent à faiblir.

Pour les mois de juillet à septembre, les profits d'exploitation de Eckerd ont été de 34 millions US comparativement à 79 millions US l'an dernier. Pour les neuf premiers mois, ils sont en baisse de 18,3 % à 206 millions US.

La filiale, qui compte pour 45 % des ventes totales de l'américaine J.C. Penney, connaît des problèmes d'approvisionnement, de prix et d'emplacement pour ses magasins, constatent des analystes américains.

« Les résultats d'Eckerd ont été inférieurs aux attentes, a souligné

le patron de J.C. Penney, hier, lors de la publication des résultats du troisième trimestre. Comme nous l'avons déjà souligné, nous évaluons des alternatives stratégiques pour Eckerd et une décision est prévue d'ici la fin de l'année. »

Le mois dernier, le Groupe Jean Coutu, habituellement discret sur les cibles qu'il convoite, a ouvert tout grand son jeu en indiquant qu'il pourrait acheter une partie du réseau que forment les 2735 magasins d'Eckerd.

Plus tôt, lors de l'assemblée annuelle, la chaîne québécoise avait indiqué sa préférence pour les États de New York, du New Jersey et de la Pennsylvanie.

« Je ne suis pas certain que ce soit une bonne idée, estime François Rochon, président de Giverny Capital. À court terme, la synergie avec les pharmacies Brooks (332 magasins aux États-Unis) pourrait aider Eckerd à améliorer ses marges bénéficiaires mais à plus long terme, Coutu va rencontrer la féroce concurrence du leader Walgreens. »

M. Rochon fait remarquer que la chaîne Eckerd a perdu beaucoup de terrain depuis qu'elle était « nez à nez » avec Walgreens à la fin des années 90.

Il faut dire que son parcours n'a pas été facile. Inscrite en Bourse, Eckerd a été privatisée en 1985 à la suite d'un achat par endettement adossé (*leverage buyout*), rappelle le gestionnaire de portefeuilles. « Ce boulet d'endettement a ralenti sa croissance », explique-t-il.

Elle s'est inscrite à nouveau en Bourse en 1993, avant d'être rachetée par J.C. Penney trois ans plus tard.

En 2000, la société a fermé 300 magasins à la suite d'une restructuration qui lui a permis de recouvrer la rentabilité.

Puisqu'il s'agit d'une filiale, J.C. Penney ne présente pas tous les résultats d'Eckerd. François Rochon est quand même en mesure d'en tirer une comparaison.

Par exemple, les revenus par magasin d'Eckerd sont de 5,5

L'ENTREPRISE EN CHIFFRES

ECKERD

Filiale de : J.C. Penney

Symbole : **JCP** (Bourse de New York)
Année financière : 31 décembre

NOMBRE DE MAGASINS

Eckerd : **2735** magasins, dont **605** en Floride, **428** au Texas, **305** à New York et **296** en Pennsylvanie

Jean Coutu USA : **332** Brooks en Nouvelle-Angleterre

Walgreens : **4247**

CVS : **4210**

Rite Aid : **3410**

COMPARAISON ECKERD VS WALGREENS

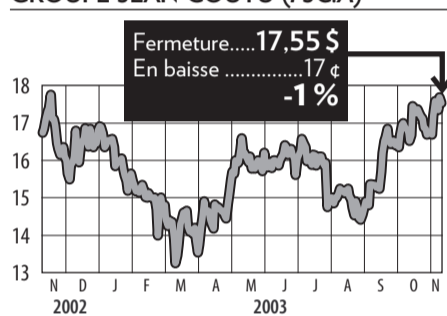
Revenus totaux (2003) : **14,5 milliards US** vs 32,7 milliards US

Rendement sur actifs avant impôts : **6% vs 19%**

Marge bénéficiaires avant impôts : **2,8% vs 5,8%**

Prix pour l'ensemble d'Eckerd : **entre 3 et 4 milliards US**

GRUPE JEAN-COUTU (P.J.C.A.)



FRANÇOIS ROCHON
Président de Giverny Capital

PLUS : il y a de la place pour améliorer les marges bénéficiaires d'Eckerd à l'intérieur d'une société concentrée dans l'industrie

MOINS : n'étant pas le leader de son secteur, le potentiel à long terme d'Eckerd n'est pas reluisant

PHOTO MARTIN CHAMBERLAND, LA PRESSE

REVUE BOURSIÈRE

Air Canada replonge

RÉJEAN BOURDEAU

Le titre de Air Canada a effacé l'aberration de la veille en plongeant de 12,6 %, ou 15 cents, pour clôturer à 1,04 \$ hier à la Bourse de Toronto, sur un fort volume de 14,3 millions d'actions.

Lundi, le titre du transporteur aérien avait surpris les observateurs en bondissant de plus de 10 %, alors qu'on annonçait pourtant que la valeur actuelle des actions ordinaires allait s'évaporer si la proposition d'achat de l'investisseur Victor Li était acceptée. L'entente de 650 millions prévoit, en effet, faire passer la part des actionnaires existants à un infime 0,01 % des fonds propres de la société après restructuration.

Les Bourses nord-américaines ont perdu du terrain hier, alors que les banques et les bureaux du gouvernement étaient en congé pour célébrer le jour du Souvenir.

L'indice de la Bourse de Toronto a reculé de 0,6 %, ou 43,2 points, à 7772,2. Le NASDAQ américain a aussi baissé de 0,6 %, ou 10,9 points, à 1930,7.

Le Dow Jones a perdu 0,2 %, ou 18,7 points, à 9737,8 et l'indice S&P500 a diminué de 0,05 %, ou 0,5 point, à 1046,6.

À Toronto, le titre de Nurun a bondi de 26 %, ou 30 cents, à 1,45 \$ sur un volume 17 fois plus élevé que la moyenne des trois derniers mois.

En cours de séance, des sociétés ont touché leur sommet de la dernière année : Astral Media, Banque de Montréal, Birim Goldfields, Industrielle Alliance et Groupe Intertape Polymer.

Pour sa part, l'action de SR Telecom a avancé pour une septième séance consécutive, gagnant 2,7 %, ou 20 cents, à 7,50 \$.

Par contre, celle de Bell Canada International a reculé pour une sixième séance consécutive, pour clôturer à 3,57 \$, en baisse de 0,6 % ou 2 cents.

LAPRESSEAFFAIRES.COM

Les 10 titres les plus consultés par les internautes hier

- 1 Air Canada (AC)
- 2 Groupe CGI (GIB.A)
- 3 Extencicare (EXE.A)
- 4 Bombardier (BBD.B)
- 5 Téléystème (TIW)
- 6 Nortel (NT)
- 7 Alimentation Couche-Tard (ATD.B)
- 8 Moore Wallace (MWI)
- 9 BCE Emergis (IFM)
- 10 Ivanhoe Mines (IVN)

L'échec sur Salix a nui à Axcan

PRESSE CANADIENNE

MONT-SAINT-HILAIRE — La tentative ratée pour acquérir l'américaine Salix Pharmaceuticals plus tôt cette année a nui aux résultats d'Axcan Pharma, qui a présenté, hier, des profits en baisse pour l'ensemble de l'exercice financier malgré une hausse de ses revenus.

Les profits de la compagnie pharmaceutique de Mont-Saint-Hilaire ont reculé à 19,9 millions US ou 44 cents US par action pour l'exercice terminé le 30 septembre, alors qu'ils avaient atteint 21,2 millions US ou 51 cents US par action pour l'exercice 2002.

Ces résultats tiennent compte de frais de 12 millions US associés à la « bataille » qu'ont menée les dirigeants d'Axcan pour tenter de convaincre les actionnaires de Salix d'accepter leur offre d'achat non sollicitée. Les gestionnaires de Salix ont finalement eu le dernier mot au mois de juin, conservant l'appui de leurs actionnaires, qui ont rejeté l'offre de 225 millions US d'Axcan.

Si les profits d'Axcan Pharma ont diminué en 2003, les revenus de l'entreprise ont quant à eux grimpé de 35 % pour se chiffrer à 179,1 millions US.

Le titre d'Axcan Pharma a progressé de 0,05 cents, hier, à la Bourse de Toronto, pour terminer la journée à 17,40 \$.

Le bénéfice de CGI bondit de 30%

ALLAN SWIFT
PRESSE CANADIENNE

Pour CGI, la plus importante maison de services informatiques au pays, l'exercice bouclé le 30 septembre s'est soldé par un bénéfice net de 177,3 millions, un bond de 30,6 % sur les 135,8 millions dégagés un an plus tôt.

Le chiffre d'affaires totalise 2,72 milliards, comparé à 2,17 milliards l'année précédente, indique le bilan publié hier.

Outre ces « résultats remarquables (...) nous avons augmenté notre masse critique, intensifié notre pénétration du marché, élargi notre savoir-faire sectoriel (...) malgré la morosité de l'éco-

nomie », a souligné Serge Godin, président de CGI.

Après deux années au ralenti, l'investissement en technologie par les entreprises semble vraiment reprendre, a-t-il ajouté. Ainsi le quatrième trimestre, celui de l'été, réputé tranquille, a permis de dégager un profit de 48,5 millions (12 cents l'action) contre 35,5 millions (9 cents l'action) à pareille date en 2002 ; les ventes étaient de 694,2 millions, en hausse sur les 571,9 millions d'un an plus tôt.

« Nous voyons des signes prometteurs du marché des technologies de l'information (TI), a poursuivi le président. Maintenant nos clients disent que leurs budgets de TI prennent de l'ampleur. »

M. Godin espère que la croissance du profit et des revenus de CGI varieront entre 8 et 17 %, au cours de l'exercice amorcé le 1er octobre. Cela exclut toutefois l'impact de toute acquisition importante, de gros contrats éventuels et de fluctuations du dollar canadien.

Le titre de CGI a monté de 7 cents hier pour terminer à 7,45 \$, à Toronto. Le dernier exercice a été marqué par plusieurs acquisitions, des nouveaux contrats, des renouvellements et des extensions pour un total de quelque 4 milliards. Un an plus tôt, ces derniers totalisaient 3,5 milliards. Au 30 septembre dernier, le carnet regroupant les « contrats si-

gnés d'une durée pondérée moyenne restante de 8,3 années » atteignait les 12,3 milliards.

Les achats de l'année ont amené dans le giron trois sociétés « servant des créneaux précis » et deux autres plus grandes, Bureau d'expertise des assureurs et la concurrente montréalaise Cognicase. CGI et ses affiliés ont ainsi ajouté plus de 5400 employés à l'effectif, qui réunit maintenant 20 000 personnes dans le monde.

Quant au gros actionnaire minoritaire de CGI, le groupe BCE, qui en détient près de 30 %, la part de revenus qu'il apporte comme client a légèrement glissé au dernier trimestre, à 16,6 %, a précisé M. Godin.

Le New York Daily News renouvelle son contrat avec Quebecor

PRESSE CANADIENNE

Quebecor World a annoncé hier la conclusion d'un nouveau contrat de trois ans couvrant l'impression du supplément hebdomadaire *New York News*, un horaire de télévision, pour le *New York Daily News*. Cette entente prolonge une relation de cinq ans entre Quebecor World et le *Daily News*.

Quebecor World imprimera plus d'un million d'exemplaires de *New York News* chaque semaine, desservant ainsi quelque trois millions de

lecteurs tous les dimanches. Outre *New York News*, Quebecor World imprimera aussi d'autres suppléments hebdomadaires spécialisés pour le *Daily News*. Fondé en 1919, le *Daily News* est au quatrième rang des quotidiens les plus vendus aux États-Unis.

« Le *New York Daily News* compte parmi nos clients importants et c'est un autre exemple de notre stratégie visant à nous associer aux grands éditeurs nord-américains », a commenté Jean Neveu, président et chef de la direction de Quebecor World.

Universal Music rachète DreamWorks Records

REUTERS

LOS ANGELES — Universal Music Group, premier éditeur mondial de disques, va racheter DreamWorks Records pour une somme non divulguée, ont annoncé hier les deux entreprises dans un communiqué commun.

Fondé en 1994 par les réalisateurs Steven Spielberg et Jeffrey Katzenberg et l'imprésario David Geffen dans le cadre d'une entreprise plus vaste qui inclut aussi la production cinématographi-

que, DreamWorks Records produit notamment le chanteur country Toby Keith et la chanteuse pop Nelly Furtado.

DreamWorks et la société mère Vivendi Universal ont de longue date un accord par lequel Universal Music distribue les oeuvres produites par la société qui vient d'être acquise.

En outre DreamWorks et Vivendi Universal Entertainment ont reconduit jusqu'en 2010 leur accord actuel de distribution de films et de vidéos.

PEU DE MOTS... BEAUCOUP D' ACTIONS

UN NOM UN DÉFI UN MOYEN UN RÉSULTAT

LAVAL TECHNOPOLE
LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE LAVAL
UNE ÉQUIPE COMPÉTENTE ET DIVERSIFIÉE
AU SERVICE DES ENTREPRISES
LE SUCCÈS EST À LAVAL

WWW.LAVALTECHNOPOLE.COM

4 5 0 9 7 8 5 9 5 9

LAVAL TECHNOPOLE
AU SERVICE DES ENTREPRISES DE LAVAL, CELLES D'AUJOURD'HUI COMME CELLES DE DEMAIN

INVESTIR

LA PRESSE AFFAIRES

En tout temps, consultez les cotes boursières sur lapresseaffaires.com

LPA 50

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs

Table with 10 columns: TITRE, IQ 30, FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VARIATION CETTE ANNÉE (%), VAL. BOUR. (M \$), 52 SEMAINES HAUT, BAS. Lists 50 companies like Abitibi-Consolidated, Aeterna, Air Canada, etc.

▲ > Indique un titre qui a gagné ou perdu 1% et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. / Caractère gras > Indique une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance. / IQ30 > Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la UNE de La Presse Affaires. / M \$ > Millions de dollars US / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

BOURSE DE TORONTO

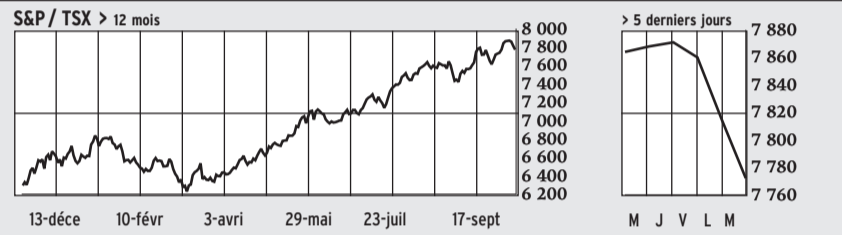


Table with 6 columns: OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Values: 7 808,38, 7 815,83, 7 759,78, 7 772,24, -0,55%, 23,49%.

Table with 6 columns: ACTIONS NÉGOCIÉES, GAINS, PERTES, INCHANGÉES. Values: 1 377, 501, 684, 192.

Table with 6 columns: SOUS-INDICES, FERMETURE, VARIATION, FERMETURE, VARIATION. Lists categories like Services financiers, Matériaux de base, etc.

Table with 6 columns: AUTRES INDICES CANADIENS, FERMETURE, VAR., VAR. (%), FERMETURE, VAR., VAR. (%). Lists S&P/TSX 60, S&P/TSX Petites cap., etc.

Table with 6 columns: LES 10 PLUS ACTIFS, VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (\$), VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (\$). Lists NORTEL NETWORKS, BARRICK GOLD CORP, etc.

Table with 6 columns: TITRES GAGNANTS EN %, FERMETURE, VARIATION, FERMETURE, VARIATION. Lists IMPERIAL METALS C, IMI INTL MED.INNOV, etc.

Table with 6 columns: TITRES PERDANTS EN %, VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%), FERMETURE, CLÔT. (\$), VAR. (%). Lists MAGELLAN, SULLIDEN EXPL., etc.

BOURSE DE CROISSANCE TSX

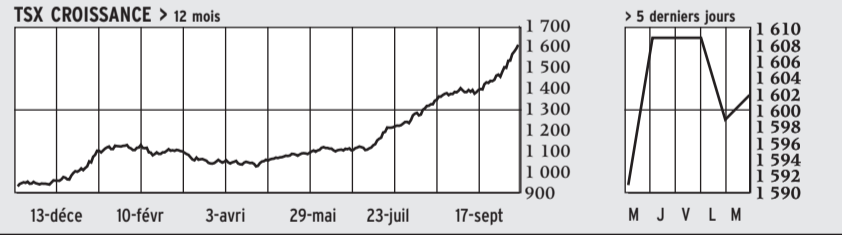


Table with 6 columns: OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Values: 1 598,75, 1 602,48, 1 590,13, 1 602,48, 0,23%, 68,78%.

Table with 6 columns: ACTIONS NÉGOCIÉES, GAINS, PERTES, INCHANGÉES. Values: 1 011, 347, 389, 265.

NEW YORK

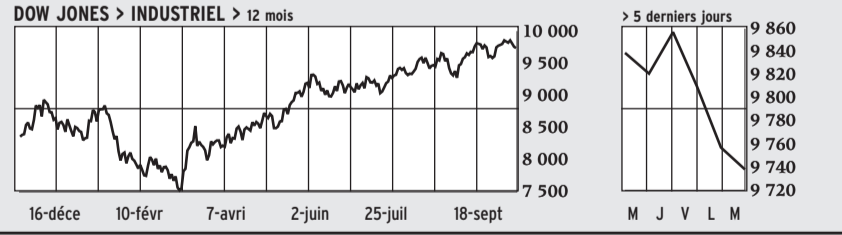


Table with 6 columns: OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Values: 9 756,53, 9 761,20, 9 719,05, 9 737,79, -0,19%, 16,50%.

Table with 6 columns: ACTIONS NÉGOCIÉES, GAINS, PERTES, INCHANGÉES. Values: 3 415, 2 361, 876, 178.

NASDAQ

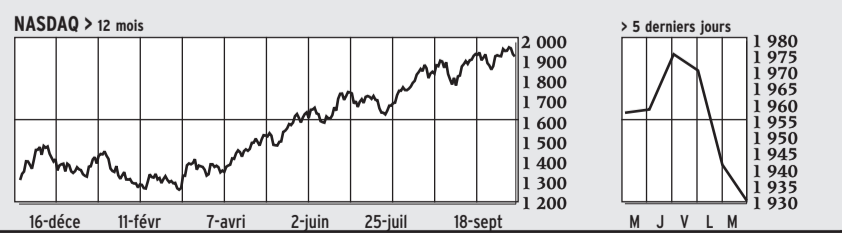


Table with 6 columns: OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Values: 1 938,85, 1 944,01, 1 923,50, 1 930,75, -0,56%, 46,36%.

Table with 6 columns: ACTIONS NÉGOCIÉES, GAINS, PERTES, INCHANGÉES. Values: 3 528, 1 100, 1 035, 238.

TSX CROISSANCE LES QUÉBÉCOISES

Table with 10 columns: TITRE, FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VOLUME, VARIATION CETTE ANNÉE (%), FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VOLUME, VARIATION CETTE ANNÉE (%). Lists Abitibi Mines Inc, Afric Mining Corporation, etc.

Le tableau présente les titres qui ont affiché un volume moyen 3 mois de 1000 et plus (en date du 3 octobre 2003) et possèdent une valeur boursière de 1 million et plus. La liste est révisée à chaque trimestre.

ÉTATS-UNIS LES 100 GÉANTS

Table with 10 columns: TITRE, FERM. (\$), CHANGEMENT NET, %, 52 SEMAINES HAUT, BAS, VALEUR BOUR. (MM \$)*, FERM. (\$), CHANGEMENT NET, %, 52 SEMAINES HAUT, BAS, VALEUR BOUR. (MM \$)*. Lists Abbott Labs, Accenture Ltd-A, Alcoa Inc, etc.

Liste des 100 sociétés inscrites sur les marchés américains ayant la plus forte valeur boursière. La liste est révisée à chaque trimestre. / MM\$ > Milliards de dollars US

BOURSE DE TORONTO

Table of stock market data for Toronto, including columns for Ventes, Div., (100) Haut Bas Ferm., ch. Net, 52 sem. Bas, Valeurs, Div., (100) Haut Bas Ferm., ch. Net, 52 sem. Bas, Valeurs, Div., (100) Haut Bas Ferm., ch. Net, 52 sem. Bas, Valeurs, Div., (100) Haut Bas Ferm., ch. Net, 52 sem. Bas, Valeurs.

Plus de vols par jour. Certains clients ne peuvent tout simplement pas attendre.



Jetsgo fait votre bonne heure

Toronto 89\$ St. John's 94\$ Vancouver 174\$ Calgary 139\$ Edmonton 139\$ Winnipeg 119\$



Départs depuis Montréal. Prix web par trajet. Taxes et surcharges en sus. Selon la disponibilité. Détails sur jetsgo.net.

jetsmiles.com Volez vers Toronto jusqu'au 11 janvier et obtenez le triple de Jetsmiles.

Table of stock market data for Toronto, continuing from the previous table, including columns for Ventes, Div., (100) Haut Bas Ferm., ch. Net, 52 sem. Bas, Valeurs, Div., (100) Haut Bas Ferm., ch. Net, 52 sem. Bas, Valeurs, Div., (100) Haut Bas Ferm., ch. Net, 52 sem. Bas, Valeurs, Div., (100) Haut Bas Ferm., ch. Net, 52 sem. Bas, Valeurs.

Suite à la page 17

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Table of mutual funds with columns for fund name, category, and performance metrics. Includes sub-sections like 'FONDS DE PLACEMENT', 'FONDS DE CROISSANCE', etc.

Advertisement for Accord D2003, 4 portes, 4 cylindres, 5 rapports. Features a car image and text: 'Vous devez ACCORD pour 23 800\$ + 2000\$ d'accessoires à votre choix sans frais.' Includes contact info for Longueuil Honda.

Advertisement for Honda vehicles with text: 'OUI, ON A FAIT LE PLEIN' and 'Tous les véhicules Honda sont livrés avec un réservoir plein.' Includes a small image of a Honda car.

FONDS Suite de la page 16

Table of financial data for various funds, including columns for fund name, category, and performance metrics. Includes a large advertisement for Chrysler, Jeep, and Dodge vehicles in the center.

BOURSE DE MONTRÉAL Suite de la page 15

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, stock price, and volume.

Suite à la page 18

LA PRESSE AFFAIRES

Un sous-traitant de Gildan violerait les droits de ses travailleurs

MARIE TISON

Une organisation américaine de protection des droits des travailleurs, le National Labor Committee, vient d'ajouter une nouvelle pièce au dossier déjà volumineux de Gildan.

La direction d'une usine du Honduras qui effectue des travaux en sous-traitance pour le manufacturier de chandail imposerait des conditions de travail inacceptables et punirait tout velléité d'association.

Le dossier de Gildan comprenait déjà deux rapports négatifs sur les conditions de travail dans ses usines au Honduras, émanant de l'organisation torontoise Maquila Solidarity Network et de deux employés du Fonds de solidarité FTQ.

Le Fonds FTQ, un des principaux actionnaires de Gildan, a poursuivi des discussions hier avec la direction de l'entreprise. Aujourd'hui, il devrait faire savoir ce qu'il entend faire avec son investissement dans



PHOTO PIERRE McCANN, ARCHIVES LA PRESSE ©
Greg Chamandy, président du conseil et chef de la direction de Gildan.

la société. Le porte-parole du Fonds, Pierre Leduc, a reconnu que toutes les options étaient considérées, y compris le retrait pur et simple de l'investissement.

Le rapport du National Labor Committee porte sur le complexe AAA Honduras/Alejandro Apparel à Choloma, au Honduras. L'usine se spécialise dans la confection de t-shirts pour différentes entrepri-

ses, comme Nike, Adidas, Hanes et Fruit de la Loom. Toutefois, 75 % de la production serait destinée à Gildan.

Le rapport soutient que les employées de l'usine, en majorité des jeunes femmes, doivent se plier à des quotas de production très élevés tout en recevant des salaires insuffisants pour faire face au coût de la vie.

La direction a aggravé la situation l'été dernier en déposant les salaires directement dans les comptes de banque des employées. Pour retirer leur argent, celles-ci devaient payer des frais de transaction de 34 cents, ce qui ne semble pas beaucoup, mais qui représente une somme importante pour des gens qui ont déjà de la difficulté à nourrir leur famille.

Les employées ont spontanément débrayé pour protester contre la situation et 42 représentants ont négocié une entente avec la direction.

Depuis, les 42 représentants ont été mis à pied.

Le directeur du National Labor

Committee, Charles Kernaghan, a écrit au président du conseil et chef de la direction de Gildan, Greg Chamandy, pour lui faire part des conclusions du rapport.

Il a cependant souligné que le National Labor Committee ne voulait surtout pas que Gildan cesse de travailler avec l'usine AAA Honduras. « Ces femmes ont besoin de ces emplois, mais elles veulent aussi être traitées comme des êtres humains, pas comme des animaux, a-t-il écrit. Nous voudrions plutôt que vous gardiez votre production à l'usine tout en travaillant avec votre sous-traitant pour qu'il améliore les conditions à l'usine et qu'il garantisse le respect des droits des travailleuses. »

Il a noté que les demandes des travailleuses étaient très modestes : la réembauche des 42 représentants, le respect de l'entente conclue et le respect du droit d'association.

« Nous sommes convaincus qu'avec votre intervention, les violations à l'usine AAA Honduras se-

ront chose du passé et qu'elle pourra devenir une usine modèle », a écrit M. Kernaghan.

Le vice-président, conseiller juridique principal et secrétaire corporatif de Gildan, Stéphane Lemay, a affirmé hier que l'entreprise prenait la chose au sérieux et avait dépêché un enquêteur à l'usine visée par le rapport. Si les allégations du National Labor Committee sont fondées, Gildan rencontrera son sous-traitant pour lui demander de redresser la situation.

« Le but n'est pas de mettre les gens à la rue, a déclaré M. Lemay. Nous voulons donner la chance au coureur, mais s'il ne veut pas se conformer à notre code de conduite ou s'il ne le fait pas dans des délais raisonnables, nous retirerons notre production. »

Par ailleurs, Gildan a annoncé hier la formation d'une coentreprise avec Frontier Spinning Mills pour l'acquisition d'une usine de filature située à Cedartown, en Géorgie, soit un investissement total de 12,5 millions de dollars US.

FONDS Suite de la page 17

VANPA Chg		VANPA Chg		VANPA Chg		VANPA Chg		VANPA Chg		VANPA Chg		VANPA Chg		VANPA Chg						
MEMBRES																				
Standard Life N																				
Act US SF	6,97	-0,11	Act Amér	3,33	-0,03	Can MM	5,26	0,00	REGRidid	5,78	-0,07	CAIGNRTDII	8,54	-0,05	Croiss can	2,54	-0,01	Equilibré	21,40	—
ActUS2000	11,93	-0,08	ActUS2000	3,22	-0,01	Epan7510	4,43	-0,01	REGR00lig	9,88	-0,06	CAUDGFTDII	8,73	-0,03	Dividendes	12,29	-0,04	Oblig	21,80	—
ActUS2001	6,69	0,02	ActUS2001	4,04	-0,07	FidRAC7510	5,38	-0,02	Revicross	8,55	-0,07	CBMVGFTDII	7,36	-0,04	GloMidNeut	12,58	0,00	AUTONOMES	—	—
ActUS2002	37,05	-0,21	ActUS2002	5,16	-0,01	RA7510	4,28	0,01	TD FPG II (TA) A	—	—	CBMGGNR	7,78	-0,05	Ind Ob In	7,82	0,00	MONETAIRES	—	—
ActUS2003	10,25	-0,04	ActUS2003	5,04	-0,04	RA7510	4,69	-0,01	TD FPG I (TA) A	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	IndActAmér	6,50	0,00	Cour. Eff.	—	—
ActUS2004	10,08	-0,01	ActUS2004	4,05	-0,01	CAI7510	3,92	-0,04	TD FPG I (TA) B	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	IndActEuro	5,65	-0,02	AIM SEG	—	—
ActUS2005	10,08	-0,01	ActUS2005	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) C	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	Miq Nt Int	7,11	0,00	Dist Int	1,42	1,43
ActUS2006	10,08	-0,01	ActUS2006	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) D	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	Obligat	9,42	—	L-Equitable	—	—
ActUS2007	10,08	-0,01	ActUS2007	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) E	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	Rap Actif	11,40	-0,03	FMM	97	97
ActUS2008	10,08	-0,01	ActUS2008	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) F	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Mack Sentinel Seg	—	—
ActUS2009	10,08	-0,01	ActUS2009	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) G	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Cash MtgSg	—	—
ActUS2010	10,08	-0,01	ActUS2010	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) H	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	MMF Sp	1,55	1,56
ActUS2011	10,08	-0,01	ActUS2011	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) I	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - B	—	—
ActUS2012	10,08	-0,01	ActUS2012	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) J	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2013	10,08	-0,01	ActUS2013	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) K	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2014	10,08	-0,01	ActUS2014	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) L	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2015	10,08	-0,01	ActUS2015	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) M	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2016	10,08	-0,01	ActUS2016	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) N	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2017	10,08	-0,01	ActUS2017	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) O	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2018	10,08	-0,01	ActUS2018	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) P	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2019	10,08	-0,01	ActUS2019	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) Q	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2020	10,08	-0,01	ActUS2020	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) R	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2021	10,08	-0,01	ActUS2021	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) S	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2022	10,08	-0,01	ActUS2022	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) T	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2023	10,08	-0,01	ActUS2023	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) U	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2024	10,08	-0,01	ActUS2024	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) V	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2025	10,08	-0,01	ActUS2025	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) W	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2026	10,08	-0,01	ActUS2026	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) X	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2027	10,08	-0,01	ActUS2027	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) Y	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2028	10,08	-0,01	ActUS2028	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) Z	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2029	10,08	-0,01	ActUS2029	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AA	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2030	10,08	-0,01	ActUS2030	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AB	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2031	10,08	-0,01	ActUS2031	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AC	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2032	10,08	-0,01	ActUS2032	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AD	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2033	10,08	-0,01	ActUS2033	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AE	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2034	10,08	-0,01	ActUS2034	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AF	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2035	10,08	-0,01	ActUS2035	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AG	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2036	10,08	-0,01	ActUS2036	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AH	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2037	10,08	-0,01	ActUS2037	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AI	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2038	10,08	-0,01	ActUS2038	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AJ	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2039	10,08	-0,01	ActUS2039	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AK	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2040	10,08	-0,01	ActUS2040	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AL	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2041	10,08	-0,01	ActUS2041	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AM	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2042	10,08	-0,01	ActUS2042	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AN	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2043	10,08	-0,01	ActUS2043	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AO	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2044	10,08	-0,01	ActUS2044	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AP	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03	TECH Int	3,69	-0,03	Martime - R	—	—
ActUS2045	10,08	-0,01	ActUS2045	4,54	-0,01	CAI7510	4,20	-0,04	TD FPG I (TA) AQ	—	—	CEQFTDII	10,53	-0,03						

LES PETITES ANNONCES 987-VENDU

100 IMMOBILIER

RENSEIGNEZ-VOUS sur nos escomptes aux particuliers

200 MARCHANDISES ET SERVICES

Surveillez nos tarifs promotionnels: Animaux, ventes de garage et Marché aux puces

300 OFFRES D'EMPLOIS

Offre d'emploi: Tous les postes sont ouverts également aux femmes et aux hommes
L'incontournable pour toute personne en recherche d'emploi et pour les employeurs avisés!

400 SERVICES PERSONNELS

Souhaits, rencontres, activités.

500 VÉHICULES AUTOMOBILES

Publication de votre annonce dans le cahier AUTO du lundi et sur www.capsresse.ca

600 LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS

700 et 800

AFFAIRES ET AVIS — Publiées dans le cahier La Presse Affaires, du lundi au samedi

900 DÉCÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS, ANNIVERSAIRES

HEURES DE L'OMBÉE MARDI AU SAMEDI 17H, LA VEILLE DE LA PARUTION DIMANCHE ET LUNDI 17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT ANNONCES ENCADRÉES 48H, AVANT LA PARUTION

COMMENT VOUS JOINDRE

Heures d'ouverture: Lundi au vendredi, de 8h à 17h

PAR TÉLÉPHONE (514) 987-8363

SANS FRAIS 1 866 987-8363

PAR TÉLÉCOPIEUR (514) 848-6287

ADRESSE POSTALE Les Petites annonces, 7, rue Saint-Jacques, Montréal, (Québec) H2Y 1K9

AU COMPTOIR lundi au vendredi, de 8h30 à 17h

petitesannonces@lapresse.ca

Immobilier

Résidentiel - vente100-129 Commercial - vente160-173
Résidentiel - location131-156 Commercial - location180-192

100 VISITES LIBRES

ATWATER près marché, métro Maison 3 ch., 2000' car. Gar. a/c. Design unique. 299 000 \$. Dim. 14h-16h. 514-762-2975

101 ÎLE DE MONTRÉAL

AA, particulier RECHERCHE coll., 3plex, 3plex ou 4plex à Rosemont, Villieray, Ahuntsic. Pas d'agent 514-973-2424

103 VIEUX-MONTRÉAL

LOFT-PENTHOUSE sur 2 étages, 4855 pi² + terrasse privée; 900 pi², très éclairé (16 fenêtres doubles de 6x6 à 8x8 de lumière 16x16), 3 ch., a/c, etc. Design professionnel et cachet unique. 775 000 \$. Car. 514-288-1292 450-562-6830

105 LAVAL RIVE-NORD

BOISBRIAND, triplex 3x5/5, foyer, acun tapis, rev. 24 300\$ poss. proprio. occ. juillet 2004, 295 000 \$. 514-625-6419.

106 RIVE-SUD

BOUCHERVILLE, bung. rén., impeccable, superbes cuisines près de tous les services, taxes neuvs près golf. 141 900\$ et + taxes. Libre. 514-946-0849.

107 BANLIEUE OUEST

PIERREFRONS, 1989, 3-plex, rev. annuel 19 600\$, 3 X 4/4, prix 339 000 \$. 514-926-9327

109 LAURENTIDES

ST-ADOLPHE D'HOWARD nouveau terrain sur le marché. Superbe BORD DE L'EAU, AUBAINES! 819-324-6211

110 ESTRIE

SUTTON maison neuve, 5 ch., 2 s/bains, 2 salons, toit cathédrale. 8500 pi car. 128 000 \$ + taxes. 450-777-0182. RBQ #8251 - 7640 - 49

111 CANTONS DE L'EST

MONTRÉGIE, terrain 47 000 pi², cottage, lot cathédrale, garage double, + 165 000 \$, 450-649-5546, 450-549-2302

112 BORD DE L'EAU

ROSEMONT, nouveau 1 Jolie maison de ville, cont. récente, 2 ch. + mezz + terrasses au sol, 3000 pi avec salle d'eau, garage. Bien situé. 225 000 \$. **CHRISTIANE PILON** 514-387-4623 Rés Max crt

113 ÉTATS-UNIS HORS FRONTIÈRE

FLORIDE, Aventura condo exclusive Yacht Club (5 étolées) club privé, tous services possible incl. 249 900 \$ US (1 954) 540-7113 Charles Robinson crt

114 ÎLE DE MONTRÉAL

5638 av. DU PARC entre Bernard et St-Viateur. Nouvelle construction. Pour nov. 2003. 514-770-5073

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

A CÔTÉ du métro Beaudry, condo luxueux, toit cathédral, 1300 pi car. 2 ch. + mezz., balcon, terr. privée, pl. de chêne, beaucoup de fenestration, 2e étage, semi détaché. Occ. imm. 259 000 \$. Tel. 514-351-2559

116 ÎLE DE MONTRÉAL

4 ÈME AV. Verdun, 4 1/2, r.-de-ch., 5255, entre 17e et 18e, salon double, balcons, 514-721-9181

117 CHALETS À VENDRE

BORD DU LAC Maskinongé, chalets, terrain 38 000 pi², 180 000 \$ rénov., 514-892-0727.

118 PRÊTS HYPOTHÉCAIRES/RESIDENTIELS

AI 1ère, 2e balance, vente Notaire Laberge Juy, soir 514-229-1134 450-482-7045

119 ÎLE DE MONTRÉAL

L'HOMME À CONNAÎTRE 1ère, 2e hy, rés. ind. comm. C. St-Onge crt. (514) 733-4214

120 ÎLE DE MONTRÉAL

ILÉ DES SOEURS, grand condo 3 1/2 chauffé, plein sud, franc franc. Elect., eau chaude incl. 798 5 mois. 514-975-0402

121 ÎLE DE MONTRÉAL

ILÉ DES SOEURS Studios à partir de 595 \$ / mois 3 1/2 à partir de 675 \$ par mois 4 1/2 à partir de 949 \$ par mois 5 1/2 à partir de 959 \$ par mois Maison de ville 3 et 4 ch. à partir de 1399 \$ par mois

122 ÎLE DE MONTRÉAL

OUTREMENT, luxueux condo 5 1/2, équipé, 5 électros, très éclairé, vue panoramique, a/c, 1500\$/mois incluant 1 sta int. 514-273-0324 514-494-3181

123 ÎLE DE MONTRÉAL

OUTREMENT, luxueux condo 5 1/2, équipé, 5 électros, très éclairé, vue panoramique, a/c, 1500\$/mois incluant 1 sta int. 514-273-0324 514-494-3181

124 ÎLE DE MONTRÉAL

ROSEMONT, Bélanger / Pie IX, 5 1/2, duplex 635 \$, non chauffé, libre, après 18 h, 514-722-3860

125 ÎLE DE MONTRÉAL

ROSEMONT, superbe 5 1/2, décoré, 3e, 3 ch., boiserie, ensol., pas chauffé, idéal personne tranquille. 514-274-0981.

126 ÎLE DE MONTRÉAL

ROSEMONT, superbe 5 1/2, décoré, 3e, 3 ch., boiserie, ensol., pas chauffé, idéal personne tranquille. 514-274-0981.

127 ÎLE DE MONTRÉAL

ROSEMONT, Grand 11 1/2, luxueux, garage, piscine, terrain, métro à prop. 1800 \$. 514-585-2231

128 ÎLE DE MONTRÉAL

ROSEMONT, 366, 4 1/2, fermé, tranquille, 2 ascenseurs, stat. 1900\$, 514-739-5281

129 ÎLE DE MONTRÉAL

RUE Queen Mary, grand 5 1/2, spacieux, réno, chauffé, face métro Snowdon, près commod., tout inclus. 514-529-7826

130 ÎLE DE MONTRÉAL

ST-LAURENT, 136 Av. 6 1/2, r.-de-ch., 3 ch. fermées, bois franc, boiserie, solarium, garage. Libre déc. 1300 \$/mois chauffé, cour visite. 819-535-2776 ou 514-786-7866

131 ÎLE DE MONTRÉAL

OUTREMENT, luxueux condo 5 1/2, équipé, 5 électros, très éclairé, vue panoramique, a/c, 1500\$/mois incluant 1 sta int. 514-273-0324 514-494-3181

132 CENTRE-VILLE

Plains feux sur LaCité
Appartement recherche locataire pour tenir rôle principal dans un décor enchanteur.
Au de Montréal

132 CENTRE-VILLE

Électricité, chauffage et climatisé inclus.
Portier 24h
350 Prince Arthur O.
(514) 845-4173
www.lacite.ca

132 CENTRE-VILLE

REGENCY
L'élegance classique!
Portier
3555 Côte des Neiges
(514) 932-3159

132 CENTRE-VILLE

Magnifique Condos
A deux pas du Vieux-Montréal
Vues spectaculaires
Vues splendides
Vues magnifiques - Levee-ville
App. 1 chambre
868-1118
www.closternelevesque.ca

132 CENTRE-VILLE

À LOUER
4 1/2 luxueux près de Mc Gill
A partir de 1500\$
www.appartementparc.com
514-845-5294

132 CENTRE-VILLE

VILLAGE OLYMPIQUE
Entouré de verdure
Proximité du centre de Mil et des transports.
Loisirs, commerces et services sur place. Piscine et golf.
App. chauffés, matras.
Studio, 3/4, 4/5
514 252 - 8037
danielle.tremblay
@metpac.com

132 CENTRE-VILLE

VILLE EMARD, beau 4 1/2 duplex avec garage, libre, 695 \$, 514-655-2657

132 CENTRE-VILLE

VILLE Lasalle, 5 ch., rue Edouard, haut de duplex, cour intérieure tranquille, pas d'animaux, pas de stat. 600\$. Libre décembre. 514-977-8343

132 CENTRE-VILLE

VILLERAY, 4 1/2, 3e triplex, libre, ensolleilé, grand balcon, 750\$. 514-270-9384.

132 CENTRE-VILLE

VILLERAY, marché et métro J-Talon, lot, 1500 pi², cachet, ensol., boiserie, confort, paisible, 1er jan. 1200 \$. 514-707-1672

132 CENTRE-VILLE

VILLERAY, 7 1/2 s/sol, grande cour, très propre, cuisine réno. belles boiserie, à pied métro, 1275 \$. (514) 339-9647

132 CENTRE-VILLE

VILLERAY grand 6 1/2 rénové, 3e, 3 ch., pl. bois, nov., 875 \$ non chauffé, 514-332-7869

132 CENTRE-VILLE

VILLERAY luxueux 6 1/2, pl. bois franc, très grand 8500 \$. 514-352-4622.

132 CENTRE-VILLE

WESTMOUNT, avec Olivier, 1-2-3 ch., salon, s/manger, foyer, cuisine tout équipée, 1400 \$/mois pi car., à compléter de 1600\$. 514-489-4764, 514-989-2087

132 CENTRE-VILLE

WESTMOUNT Lac des Castors 6 1/2
Complètement rénovés, électros stainless, stat. int. inclus. 1 mois garage. 514-824-2827

132 CENTRE-VILLE

À LOUER
1 1/2 à partir de 575\$ et 3 1/2 à partir de 850\$ tout inclus. A louer dans immeuble impeccable du centre-ville avec piscine intérieure, buanderie et gardien. Endroit idéal! Disponible immédiatement 514-844-7051.

132 CENTRE-VILLE

DRUMMOND, grand condo 4 1/2, 2 s/bains neuvs, gardien de sécurité, piscine, stat., 14500 \$ 514-577-4077, 514-755-0661.

132 CENTRE-VILLE

OCCUPATION immédiate, 4 1/2 au Centre - Ville, 1 MOIS GRATUIT. Appel. (514) 845-4173

132 CENTRE-VILLE

PEEL PLAZA
3460 Peel (nord de Sherbrooke)
Aicôve - 3 1/2 - 4 1/2
Occupation future. A/c central. Portier 24 h. Terrasse sur le toit avec piscine et jardin.
Lun. au ven. 9 h à 17 h
(514) 288-7891

132 CENTRE-VILLE

VILLAGE, beau Berni, grand 6 1/2 sur 2 étages, 3 ch., 2 grands terrasses privées; poêle, frigo, 1100 \$. 514-529-5210

132 CENTRE-VILLE

LA PLUS BELLE VUE du centre-ville, projet Europa, superbe 1900', séjour 1000' ouvert sur 3 côtés, 2 terrasses, 3 ch., 2 s/bains, a/c, chauffage, eau chaude, stat. disp. appareils inox, Libre. 2399 \$. 514-982-9991

132 CENTRE-VILLE

LAVAL, Chomedey, 3 1/2 dans 4plex, entrées lav./sec. libre immedialement. 514-551-0795

132 CENTRE-VILLE

AU BORD de la rivière des Prairies, à Laval, 1 1/2, 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2, piscine, sécurité 24h, dépanneur, clinique médicale + autres services. Club social. Nouvelle autobus privé entre métro et centre d'achats. (450) 886-2280

132 CENTRE-VILLE

CHOMEY, Ste-Dorothée, grands 4 1/2, style condo, presque neuvs, foyer, planchers bois, cuisine et s/bains modernes. 775 \$ à 850 \$. Crt 514-771-5454 # 102 M. Hénault

132 CENTRE-VILLE

CHOMEY 3 1/2, 4 1/2, Bord de l'eau, chauffé, éclairés, piscines, stationnements, tennis, dépanneur, salon de coiffure. (450) 688-9711

132 CENTRE-VILLE

DUVERNAVY, grand 3 1/2 style condo 2003, pl. bois, cuisine et s/bains modernes, 650 \$. Crt 514-771-5454 # 102 M. Hénault

132 CENTRE-VILLE

L.D.R., bas duplex, 2 ch., salle de lavage, rénové, chauffé, climatisé, cour, libre, 950\$, idéal pour retraités. 450-886-1100

SUITE des petites annonces dans le cahier MONDE page 4

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

Ces deux dessins sont en apparence identiques. En réalité, il y a entre eux HUIT petites différences.

1. The man's hat is slightly different in shading.

2. The man's briefcase has a different handle.

3. The man's shoes are different.

4. The man's tie is different.

5. The man's jacket is different.

6. The man's pants are different.

7. The man's shirt is different.

8. The man's socks are different.

VOIR SOLUTION À LA FIN DES PETITES ANNONCES



VOUS

PHOTOGRAPHIEZ LORSQUE LA LUMIÈRE EST EN FACE DE VOUS.
 PHOTOGRAPHIEZ LORSQUE LA LUMIÈRE EST DERRIÈRE VOUS.
 PHOTOGRAPHIEZ LORSQUE LE NIVEAU DE LUMIÈRE EST FAIBLE.
 NE LAISSEZ PAS LA LUMIÈRE VOUS DICTER LE MOMENT DE PHOTOGRAPHER.



AVEC ÉCLAIRAGE ADAPTATIF

SANS ÉCLAIRAGE ADAPTATIF

VOICI L'APPAREIL-PHOTO NUMÉRIQUE HP PHOTOSMART 945 AVEC TECHNOLOGIE D'ÉCLAIRAGE ADAPTATIF

La lumière va et vient sans égard pour les photos que vous prenez. Heureusement, il y a l'appareil-photo numérique HP Photosmart 945. Il intègre la technologie exclusive d'éclairage adaptatif de HP. Ce qui veut dire que vous pouvez vous attendre à des photos claires et nettes, même dans des conditions de fort contraste. Vous pourrez ainsi faire ressortir les détails qui se perdraient normalement dans l'ombre. Rapprochez-vous encore davantage de l'action avec un zoom total de 56x et une résolution totale de 5,3 mégapixels. De plus, grâce à sa conception intuitive, vous obtenez un contrôle créatif accru pour de meilleurs résultats avec chaque photo. Vous n'avez plus rien à craindre de l'obscurité. Photosmart: un choix avisé.

Seulement 749 \$*. composez le 1 800 387-3867, appelez votre revendeur ou allez à l'adresse www.hp.ca/945camera pour de plus amples renseignements.

VOUS + hp



*Prix de détail canadien suggéré. Les prix peuvent varier. Le détaillant peut vendre à un prix moindre. Les prix sont sujets à changement sans préavis. Tous les produits ne sont pas disponibles dans tous les établissements. Voyez votre détaillant HP pour les détails sur la disponibilité des modèles. Photosmart est une marque déposée de Hewlett-Packard Company, L.P. © 2003 Hewlett-Packard Development Company, L.P.