

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
6637,08 49,83 0,8%	983,60 18,53 1,9%	376,42 2,61 0,7%	239,50 -1,24 -0,5%	1399,57 2,98 0,2%	8538,40 -50,74 -0,6%	901,58 -3,38 -0,4%	331,40 \$US 6,60 2,0%	27,03 \$US 0,18 0,7%	64,33 €US 0,05 63,22 €EURO -0,48

• CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | VENDREDI 13 DÉCEMBRE 2002

BOURSES

| LES DESSOUS DE MONTRÉAL MODE |

Chantal Lévesque refuse de porter le chapeau

HÉLÈNE BARIL

L'ex-présidente de Montréal Mode, Chantal Lévesque, refuse d'être tenue responsable du fiasco qui a coûté 30 millions à la Caisse de dépôt et placement du Québec. Elle a envoyé des mises en demeure à tous ceux qui l'accusent d'avoir dilapidé les fonds publics.

« Je ne veux plus servir de bouc émissaire ou que l'on se serve de moi à des fins politiques », a martelé Chantal Lévesque hier au cours d'une conférence de presse convoquée au deuxième étage de sa chic boutique de maillots de bain Shan de la rue Crescent, au centre-ville. Chantal Lévesque affirme avoir fait son travail à la satisfaction de la Caisse, puisqu'elle a reçu tous les bonis associés à l'atteinte de ses objectifs pendant les trois ans qu'elle a passés à Montréal Mode.

Investis, pas engloutis

Les 30 millions perdus par la Caisse dans Montréal n'ont pas été « engloutis », mais « investis » dans des entreprises comme Shan, Jean-Claude Poitras, Dénomé Vincent et d'autres, a-t-elle dit. La fondatrice de Shan a démissionné de la présidence de Montréal Mode avant que le nouveau président de la Caisse, Henri-Paul Rousseau, ne mette un terme à ses activités. Elle a racheté son entreprise pour une somme qu'on ne connaît pas, mais qui est bien inférieure au prix payé par la Caisse pour en faire l'acquisition en 1998. Mme Lévesque soutient qu'il est faux de dire qu'elle a racheté son entreprise pour une bouchée de



Photo MARTIN CHAMBERLAND, La Presse ©

Chantal Lévesque au cours de sa conférence de presse hier.

pain, mais elle a refusé de parler de chiffres en alléguant les ententes de confidentialité signées entre elle et son ancien employeur.

Elle a aussi refusé de préciser le salaire qu'elle recevait comme présidente de Montréal Mode, de même que le chiffre d'affaires de Shan en 1998 et trois ans plus tard.

Vêtue d'un haut Shan, d'une veste Jean Airoldi et d'un pantalon Prada, Chantal Lévesque a lu une longue déclaration de 15 pages pour reprendre un à un tous les faits reprochés à Montréal Mode.

Voir LÉVESQUE en D2

cyberpresse.ca Pour en savoir davantage sur le grand ménage à la Caisse de dépôt, tapez: www.cyberpresse.ca/caisse

AUJOURD'HUI

Éliminer des camions...

Un investissement de 2 milliards dans la réfection du tronçon ferroviaire entre Montréal et Toronto aurait pour effet d'éliminer plus d'un million de camions chaque année sur l'autoroute 401, affirme le Chemin de fer Canadien Pacifique. *Page 3*

Manuvie en guerre

Il faut qu'une société d'assurances connaisse des difficultés ou qu'une transaction majeure soit annoncée pour que l'industrie fasse la manchette. L'offre d'achat de Manuvie pour CanadaVie est donc un événement. *Page 7*

Perquisitions chez Vivendi

L'enquête française sur les comptes de Vivendi Universal (VU) a connu hier sa première étape importante, avec plusieurs perquisitions. *Page 16*

L'industrie forestière perdra 12 % de sa matière première

CAMILLE BEAULIEU
collaboration spéciale

ROUYN-NORANDA — D'ici un an, une cascade de mesures gouvernementales réduira de 12 % le volume de bois à la disposition de l'industrie forestière québécoise, a appris *La Presse*. Cette réduction se fera sur une période brève, mais les répercussions économiques pourraient se faire sentir durant plusieurs années, ont dit des sources.

Diverses importantes modifications réglementaires entreront en vigueur au Québec au cours des prochains mois : nouvelles règles sur la dispersion des coupes (« en mosaïque »), rétrécissement du territoire à la suite de l'Entente avec les Cris, nouveau découpage des unités d'aménagement, désignation de plusieurs aires protégées (résultat entre autres de la croisade de Richard Desjardins pour la préservation de la forêt patrimoniale), et modifications des limites nordiques des coupes commerciales.

Cet automne, les industriels forestiers ont évalué l'impact de cha-

que mesure puis les volumes exploitables appelés à disparaître, ont dit des sources de l'industrie. Les industriels ont récemment transmis au premier ministre Bernard Landry l'étude d'impact qui, selon eux, démontre qu'ils perdront 3,679 millions de mètres du cubes de bois par rapport aux 29 millions de mètres cubes actuels.

L'information a été confirmée hier par André Boudreau, président du conseil d'administration de l'Association des manufacturiers de bois de sciage.

Pas sortis du bois...

Les mesures gouvernementales ne feront pas nécessairement fermer d'usine immédiatement, mais il faudra plusieurs années pour que leurs conséquences se fassent sentir pleinement, préviennent les forestiers. En 1986, une réforme avait résulté dans une réduction d'allocation d'un demi-million de mètres cubes, juste en Abitibi, rappelle Claude Lebel, directeur foresterie chez Nexfor-Norbor : « Les diminutions ont été annoncées en 1986,

mais certaines usines n'ont fermé qu'en 1990. »

Cet avertissement survient au moment où l'industrie encaisse de plein fouet le choc du litige canado-américain sur le bois d'oeuvre. Depuis le 23 mai dernier, rapporte encore l'étude des industriels forestiers, ils ont non seulement subi la surtaxe américaine de 27,22 %, mais ils ont aussi fait les frais d'une chute des prix de 15,3 %, tant aux États-Unis qu'au Canada. Les exportations canadiennes de bois de sciage aux États-Unis auraient en conséquence chuté du tiers au cours de cette période.

Marc Ledoux, sous-ministre associé aux Forêts, remet en question certains chiffres avancés dans le rapport envoyé au premier ministre : « Prenons par exemple l'impact des coupes en mosaïque. Une évaluation serrée montre que cet impact ne sera pas de 1,3 million de mètres cubes comme le prévoit l'industrie, mais plutôt de 300 000 à 800 000 mètres cubes. »

Voir INDUSTRIE en D2

Cognicase veut obtenir davantage pour ses actionnaires

MICHÈLE BOISVERT

COGNICASE a retenu les services de BMO Nesbitt Burns pour que la firme agisse à titre de conseiller financier. BMO a pour mandat d'aider le comité spécial et le conseil d'administration à évaluer l'offre d'achat déposée vendredi dernier par CGI et toute autre proposition qu'ils pourraient solliciter ou recevoir.

Ronald Brisebois, président et chef de la direction de Cognicase, a déjà fait savoir qu'il considérerait que l'offre de CGI, à 4,25 \$ l'action, ne reflétait pas adéquatement la valeur de son entreprise.

« Je participe activement au processus afin de maximiser la valeur pour nos actionnaires et nos employés », a-t-il déclaré dans un communiqué publié hier.

Rappelons que vendredi dernier, CGI a présenté une offre pour acquérir Cognicase, dans une transaction évaluée à 313 millions. À défaut d'une entente avec la direction de Cognicase, CGI a obtenu l'appui de la Banque Nationale, le plus important actionnaire de Cognicase avec 15 % des actions.

L'engagement d'un conseiller financier et la volonté d'obtenir plus pour ses actionnaires est un processus tout à fait normal, lorsqu'une entreprise est l'objet, comme c'est le cas de Cognicase, d'une offre d'achat non sollicitée.

Pour Ronald Brisebois, cette procédure revêt sans doute un caractère plus émotif. Car même si le grand patron de Cognicase ne possède que 3 % des actions de l'entreprise spécialisée dans les technologies de l'information, il en est le fondateur. Cognicase, c'est son bébé. C'est lui qui, en 1991, a incorporé l'entreprise et commencé avec cinq employés. Cognicase a connu une croissance fulgurante. Aujourd'hui, l'entreprise compte 4800 employés et affiche des revenus de 513 millions.

Cette croissance est le résultat d'une série d'acquisitions. Depuis son inscription en Bourse en 1997, Cognicase en a réalisé 50. Selon plusieurs analystes, cette stratégie est peut-être ce qui a été le talon d'Achille de Cognicase.

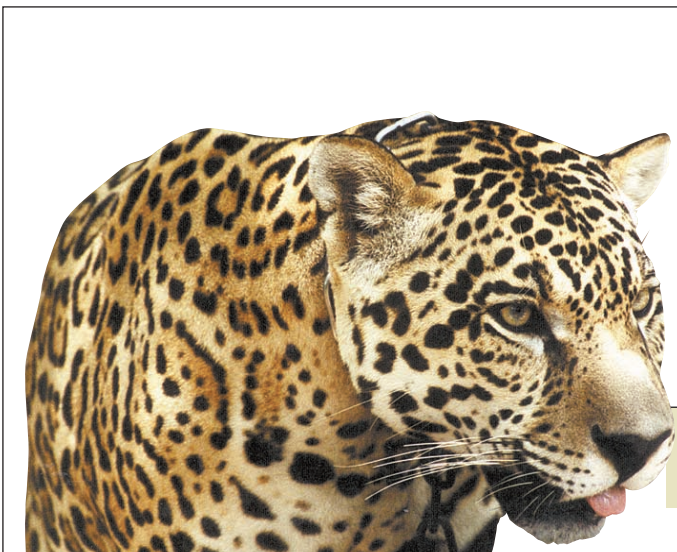
« Cognicase a fait tellement d'acquisitions qu'elle n'a pas vraiment eu le temps de les intégrer, a déclaré un analyste qui a préféré garder l'anonymat. Je vois plus Cognicase comme une mosaïque, une fédération d'entreprises, plutôt qu'une seule et même entité. »

Les nombreuses acquisitions de Cognicase, souvent payées en actions de l'entreprise, ont également entraîné une forte dilution des actionnaires. De telle sorte qu'aujourd'hui, l'actionnariat de Cognicase est très dispersé, ce qui l'a rendue d'autant plus vulnérable à une offre non sollicitée.



Photothèque PC ©
Ronald Brisebois

Voir COGNICASE en D2



L'Amazonie en français

DÉCOUVRIR LA FORÊT ÉQUATORIALE EN GUYANE



À lire, demain dans **La Presse**

VACANCES VOYAGE

3100663A

Bombardier retournera devant la CVMQ lundi

ARIANE KROL

La nomination de Pierre Beaudoin à la tête de Bombardier Aéronautique, annoncée il y a plus d'un an, continue de hanter le fabricant québécois.

En effet, Bombardier devra retourner lundi prochain devant la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) pour répondre de la façon dont elle a fait connaître le départ de Michael Graff et son remplacement par Pierre Beaudoin à la présidence de Bombardier Aéronautique.

Selon le directeur de la conformité et de l'application de la CVMQ, Bombardier aurait confirmé l'information par courriel à 31 analystes et investisseurs institutionnels plusieurs heures avant d'émettre un communiqué destiné à l'ensemble des actionnaires, le 17 octobre 2001. Le courriel serait parti vers 9h, alors que les communiqués de presse en anglais et en français n'ont été publiés qu'à partir de 14h15.

En procédant ainsi, Bombardier a dérogé à sa politique interne sur la divulgation d'information et a agi d'une façon contraire à l'intérêt public, soutient le directeur de la conformité de la CVMQ.

La CVMQ, qui est un tribunal administratif, a tenu une première audience sur la question le 6 mai dernier. D'entrée de jeu, le personnel de la Commission et les avocats de Bombardier ont soumis aux commissaires de la CVMQ une en-



Photothèque PC ©

Pierre Beaudoin

tente conclue quelques jours auparavant. Le contenu de cette entente ne peut être rapporté en raison d'une ordonnance de non-publication.

Le 1^{er} novembre dernier, la CVMQ a annoncé que ses commissaires avaient rejeté l'entente et que le personnel de la Commission évaluait « les décisions à prendre quant à la poursuite du dossier ». La CVMQ a aussi offert deux choix aux parties : reprendre l'audition ou « prendre toute autre mesure qu'elles jugent appropriée ».

L'audience reprend donc lundi à compter de 14h30 au siège social de la CVMQ, au 800, Square Victo-

Les ventes du secteur aéronautique américain reculent de 3,2%

Agence France-Presse

WASHINGTON — Les ventes de l'industrie aéronautique américaine ont reculé de 3,2 % en 2002, à 148 milliards de dollars américains, par rapport à 153 milliards US en 2001. La hausse des ventes militaires n'a pas suffi à compenser le déclin des ventes d'appareils civils, a annoncé hier l'Association des industries aéronautiques (AIA) dans un communiqué.

Pour 2003, l'AIA prévoit un nouveau recul des ventes d'un montant de 10 milliards US, à 138 milliards US, en tablant sur une nouvelle contraction pour la deuxième année consécutive de la vente d'avions de ligne.

Les bénéfices de l'industrie aéronautique ont atteint leur niveau le plus élevé depuis trois ans en 2002 à un montant estimé à 8,97 milliards US, selon l'Association.

Dans le secteur de l'aéronautique civile, les livraisons ont chuté de 19 % à 34 milliards US, et les ventes incluant les pièces et les mo-

teurs ont reculé de 16 %, à 43 milliards US.

En revanche, dans le secteur militaire, les ventes ont progressé à 36,94 milliards US en 2002, par rapport à 34,98 milliards US un an auparavant. La vente de missiles a augmenté de 18 %, pour atteindre 12,4 milliards US en 2002.

Les ventes dans le secteur spatial n'ont diminué que faiblement de 30 millions US, passant en 2002 à 30,81 milliards US.

L'excédent dégagé par les exportations dans le secteur aéronautique a atteint 31 milliards US, en 2002, soit 4,6 milliards US de plus qu'en 2001.

Enfin le secteur a connu une forte chute de l'emploi avec un total de 72 000 suppressions d'emplois en 2002.

Depuis les attentats de septembre 2001 et sur 12 mois, l'aéronautique américaine a perdu 93 000 emplois et comptait en septembre dernier 702 000 salariés, soit le niveau le plus bas depuis 1953.

ÉCONO FLASHES

ConjuChem | Perte doublée

CONJUCHEM a doublé sa perte annuelle en 2002, mais affirme disposer des ressources nécessaires à la poursuite de ses activités de recherche pendant au moins un an. Pour l'année fiscale terminée le 31 octobre, la compagnie pharmaceutique montréalaise a déclaré une perte de 37,6 millions, ou 1,38 \$ par action, par rapport à 18,3 millions, ou 78 cents par action l'année précédente. Selon le président de l'entreprise, Jacques Lapointe, ces résultats décevants sont attribuables à la hausse des frais de recherche associés à la mise au point de son composé DAC, destiné au traitement du diabète de type 2. Au 31 octobre 2002, ConjuChem disposait de 39,5 millions en liquidités ou en placement. Selon la direction, cette somme devrait être suffisante pour permettre à l'entreprise de poursuivre ses activités jusqu'au début de 2004.

Presse Canadienne

Jetsgo | Hausse du coefficient d'occupation

JETSGO annonce un coefficient d'occupation de 69,3 % en novembre et 34,72 millions de passagers-milles payants (PMP) sur une capacité de 50,14 millions de sièges-milles (SM). Il s'agit d'une hausse par rapport au coefficient d'occupation d'octobre, qui se situait à 68,1 %.

Maple Leaf | Approbation de Pain Canada

LES ALIMENTS Maple Leaf et Pain Canada ont fait savoir hier que les actionnaires de Pain Canada, à l'exclusion des Aliments Maple Leaf, ont voté en faveur de l'acquisition par Pain Canada de toutes les autres exploitations de boulangerie de Les Aliments Maple Leaf. Environ 86 % des 4,96 millions d'actions ayant voté ont voté en faveur de l'acquisition. On prévoit que la clôture de la transaction se fera avant le 31 décembre.

Exploration Tom | Placement privé

EXPLORATION TOM a procédé à la clôture d'un placement privé de 2,5 millions d'unités pour une considération de 1 million auprès de deux souscripteurs internationaux, pour l'exploration de la propriété aurifère Lalonde, située dans le camp Timmins Gold Mining. Les titres émis dans le cadre de ce placement sont assujettis à une période obligatoire de détention de quatre mois.

Pierre Bellemare

LÉVESQUE

Suite de la page D1

Au sujet de ses relations privilégiées avec l'ancien président de la Caisse, Jean-Claude Scraire, la designer s'est contentée de dire qu'elle ne le connaissait pas avant d'être approchée pour le projet de Montréal Mode.

Chantal Lévesque estime que les dépenses qu'on lui a reprochées (des lunettes fumées Gucci et autres babioles luxueuses qui ont fait monter une note de frais à 6000 \$), sont normales pour quelqu'un qui travaille dans le milieu de la mode. « Dans ce milieu, nous sommes jugés par notre apparence. Si j'étais un représentant d'un fabricant de voitures de luxe, on ne voudrait certainement pas que je roule en autre chose qu'un véhicule de luxe. »

Cette note de frais qui a rebondi à l'Assemblée nationale cette semaine date de trois ans, a-t-elle noté, et il a déjà été vérifié et contre-vérifié par le Vérificateur général du Québec. Comme il doit être vérifié encore une fois à la demande de la ministre des Finances Pauline Marois, « combien cela va-t-il coûter aux contribuables en vérification pour un malheureux *compte de dépenses* déjà scruté à la loupe ? » a demandé M^{me} Lévesque.

En tant que présidente de Mon-

tréal Mode, Chantal Lévesque recevait une allocation de 10 000 \$ par année pour s'acheter des vêtements. Elle n'a jamais dépassé cette somme, mais elle l'a toujours dépensée en entier, a-t-elle fait savoir.

Chantal Lévesque estime qu'elle n'était pas en conflit d'intérêts à Montréal Mode parce que toutes les décisions étaient prises par un comité de six personnes. « Jamais je ne me serais autorisée à privilégier Shan, je me suis même déjà fait reprocher le contraire au sein même du conseil d'administration », a-t-elle plaidé.

Entreprise familiale

M^{me} Lévesque reconnaît que plusieurs membres de sa famille travaillaient chez Shan, ce qui est normal dans une entreprise familiale, estime-t-elle. La Caisse était au courant de la situation et n'a jamais voulu que ça change, a-t-elle ajouté.

Chez Montréal Mode, il n'y a jamais eu autant de roulement de personnel qu'on a voulu le faire croire, a soutenu son ex-présidente. « Ceux qui parlent ne sont pas au courant, c'est devenu une légende urbaine, ils ne connaissent pas les chiffres », a-t-elle dit.

C'est l'industrie de la mode qui

perd le plus dans l'échec de Montréal Mode, estime Chantal Lévesque, qui a rappelé que l'objectif de l'entreprise était de mettre en place un modèle d'affaires comme celui de LVMH en Europe afin de faire rayonner la mode québécoise à l'échelle internationale.

Montréal Mode voulait réaliser un chiffre d'affaires de 100 millions et atteindre la rentabilité en cinq ans. Après trois ans et une perte de 30 millions, la Caisse de dépôt a mis fin à l'aventure.

Dès l'arrivée du nouveau président de la Caisse, Henri-Paul Rousseau, Chantal Lévesque a su que c'était la fin pour Montréal Mode : « Faut pas être surpris, M. Rousseau est un banquier et les banquiers et la mode, ça ne va pas ensemble », a-t-elle dit.

Même si elle quitté Montréal Mode — sans prime de départ, prend-elle soin de préciser —, M^{me} Lévesque aidera la Caisse à se départir de ses autres investissements dans le secteur. Les autres créateurs qui voudraient racheter leurs entreprises pourront le faire, croit-elle.

« Si vous voulez vraiment faire quelque chose pour le bas de laine des Québécois, je vous encourage fortement à aller magasiner chez Rio Sud, Old River et Dénommé Vincent durant la période des Fêtes », a-t-elle lancé.

COGNICASE

Suite de la page D1

Serge Godin, président et chef de la direction de CGI, est catégorique : l'offre qu'il a présentée aux actionnaires de Cognicase est très bonne, et représente selon lui une prime de 39,9 % par rapport au cours moyen de clôture pondéré sur 20 jours des actions de Cogni-

case.

« C'est notre meilleure offre, a-t-il répété hier à *La Presse*. Nous n'irions pas plus loin, même si nous avions accès aux livres de Cognicase. »

Serge Godin précise qu'il a tenté de s'entendre avec Ronald Brisebois avant de présenter son offre. Voyant son refus de négocier, CGI

s'est alors entendue avec la Banque Nationale. L'entente conclue permet cependant à la banque d'accepter une offre lancée à un prix supérieur.

Malgré les efforts qui seront déployés par Cognicase pour trouver une offre concurrente, les analystes estiment peu probable l'entrée en scène du « chevalier blanc » qui proposera aux actionnaires de Cognicase une offre supérieure à celle de CGI.

« Le plus grand handicap de Cognicase est son manque d'homogénéité, estime Paul Bradley, analyste chez Dundee Securities. Il sera difficile pour une entreprise, comme

IBM par exemple, de réussir l'intégration de Cognicase. Le cas de CGI est différent, puisqu'elle connaît la grande majorité des entreprises acquises par Cognicase, pour les avoir étudiées de près en vue d'une possible acquisition. »

Dans le communiqué diffusé hier, le conseil d'administration de Cognicase précise qu'il communiquera sa recommandation aux actionnaires après l'examen complet de l'offre de CGI. Il invite tous les actionnaires à reporter leur décision jusqu'à ce moment.

L'action de Cognicase a clôturé hier à 4,17 \$, en hausse de 5 cents. Celle de CGI a gagné 32 cents, pour clôturer à 7,89 \$.

INDUSTRIE

Suite de la page D1

M. Ledoux apporte des nuances au cri d'alarme de l'industrie : « De toute façon, au cours des cinq dernières années, l'industrie forestière québécoise n'a utilisé que 91 % des allocations forestières à sa disposition », dit-il.

L'industrie évalue à 1,3 million de mètres cubes les approvisionnement forestiers qui vont lui échap-

per d'ici 2005 à la suite des désignations d'aires protégées.

Quoi qu'il en soit, Québec espère aussi que ces innovations inciteront l'industrie forestière à prendre un double virage, environnemental et économique, a dit récemment M. Ledoux. « On utilise de mieux en mieux le bois, et on insiste toujours davantage sur les deuxième et troisième transfor-

mations. Dans ces domaines, au plan des emplois, on dépasse maintenant la Colombie-Britannique qui, pourtant, coupe 60 % plus de bois que le Québec. »

Selon Statistique Canada, la fabrication de produits du bois occupait 40 000 personnes l'an dernier au Québec, 18 000 de plus qu'en 1992.

VEUILLEZ JOINDRE ET EXPÉDIER AVEC VOTRE DON DÈS MAINTENANT

Repas complet pour Noël—1,97\$

Nous avons besoin de votre aide pour servir des repas chauds ou fournir d'autres services essentiels aux personnes qui ont faim, qui sont sans abri et qui souffrent dans la région de Montréal en cette période de Noël.

Pour seulement 1,97\$, vous pouvez procurer un repas chaud ou d'autres services vitaux qui pourraient être le point de départ pour une nouvelle vie.

S'il vous plaît, aidez-nous à donner de la nourriture et des soins à ceux qui ont faim, aux sans-abri et à ceux qui souffrent en postant votre don dès maintenant.

☐ 19,70\$ pour aider 10 personnes ☐ 39,40\$ pour aider 20 personnes

☐ 59,10\$ pour aider 30 personnes ☐ 78,80\$ pour aider 40 personnes

☐ 197\$ pour fournir 100 repas ou des services essentiels

☐ _____ \$ pour aider autant de personnes que possible

Pour porter votre don sur votre carte de crédit veuillez composer le (514) 523-5288.

Nom _____

Adresse _____ App. _____

Ville/Prov./Code Postal _____

Telephone (____) _____

E-mail _____ @ _____

Veillez émettre votre cheque à:

La Mission Bon Accueil
C.P. 894, Succursale St-Jacques, Dept. 56176
Montréal QC H3C 2V8
Situé au 1490 rue Saint-Antoine ouest
www.mbawhm.com

La Mission Bon Accueil est un organisme de charité enregistré: BN10819 5215 RPO001. Un reçu d'impôt sera émis pour tout don de 10\$ et plus. Les montants mentionnés sont des coûts moyens et comprennent les frais de préparation et de service des repas.

NOTRE 110^E ANNÉE DE SERVICE À MONTRÉAL

Besoin d'information ?

Besoin de support ?

Allergique ?

Pas de panique !

ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES ALLERGIES ALIMENTAIRES

Tél./Télé. : (514) 990-2575

www.aqaa.qc.ca

700

Affaires

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

PRÊTEUR PRIVÉ

1E-2E HYPOTHÈQUE. 450-448-5652

800

Avis

805 AVIS DIVERS, COMMUNIQUÉS

C.O.M.O. TIRAGE #50

3513 4841 4952 3951 4834 5510 4893

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que GIUSEPPE PASSARELLI dont l'adresse du domicile est le 9125, rue Chambelle, Saint-Léonard, Québec, H1P 2M4, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **JOSEPH PASSARELLI**. À Montréal, le 28 novembre 2002

R 850

800

Avis

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que Viatcheslav Leonidovitch MAKAROV en sa qualité de père dont l'adresse est le 3223 Cedar, Westmount, Québec, H3Y 1Z4, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer le nom de **Nadezhda Viatcheslavovna MAKAROVA** en celui de **Nadine Makarov**. À Montréal, le 9 décembre 2002

R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **2326-1100 QUEBEDC INC.**, ayant son siège social au 140, rue Martineau, St-Hyacinthe, province de Québec, J0H 2A0, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Québec, le 12 décembre 2002

THIVIERGE GAGNON

Procureurs de la compagnie

R 850

Association d'Entraide Ville-Marie inc.

Soins palliatifs à domicile

CANCER: (514) 272-7200

Services gratuits

TRANSCONTINENTAL

Forts résultats et acquisition en vue aux États-Unis

FRANÇOIS POULIOT
Le Soleil

ALORS QUE les analystes évoquent une ou plusieurs nouvelles acquisitions aux États-Unis, Groupe Transcontinental a rapporté hier des résultats de fin d'année en forte progression et conformes aux attentes.

Au quatrième trimestre, la société fait état de revenus en croissance de 5 % et d'un bénéfice par action en hausse de 23 %, à 91 cents. Pour l'année, Transcontinental rapporte un bénéfice en hausse de 18 %, à 2,95 \$ par action.

« Tel que nous l'avions annoncé aux marchés financiers à la fin du troisième trimestre, nous avons atteint la partie supérieure de notre fourchette de prévision de bénéfice », a indiqué le président du conseil et chef de direction, Rémi Marcoux.

Il s'attend toutefois à ce que la croissance ralentisse au cours de l'exercice 2003. Le président a dit entrevoir un bénéfice se situant entre 3,20 \$ et 3,35 \$ par action, a-t-il estimé. Les opérations mexicaines de Transcontinental souffrent également d'un sévère ralentissement économique, et, quoique la direction se dise confiante d'y améliorer la rentabilité de ses imprimeries, elle n'entrevoit pas d'embellie de marché avant deux ou trois ans.

L'entreprise s'attend cependant à connaître une bonne croissance interne dans le secteur des journaux, notamment avec la poursuite de l'intégration des journaux récemment acquis de l'éditeur Canwest, de Winnipeg.

Ces résultats arrivent au moment où la société vient de réaliser un financement de 125 millions US en billets non garantis aux États-Unis. Une partie de cette somme pourrait servir à rembourser de la dette, mais les analystes croient que Transcontinental pourrait bientôt annoncer au moins une acquisition américaine.

« Nous nous attendons à des acquisitions dans les solutions de marketing interactif. La société continue à avoir de la difficulté à fournir à la demande en raison d'un manque de services intégrés », soutient Carl Bayard, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins.

Le marketing interactif table sur l'utilisation de centres d'appels, le développement de site Internet, l'impression de publicités personnalisées à partir de banques de données, etc.

Le marché des solutions interactives est actuellement toujours très fragmenté aux États-Unis, et aucun leader ne s'y est démarqué, estime M. Bayard. Transcontinental est à son avis à la recherche de sociétés familiales avec des revenus se situant entre 50 et 100 millions.

Adam Shine, de CIBC Marchés mondiaux, estime de son côté que le financement pourrait également être utilisé pour acquérir des imprimeries de livres à tirage limité et rechercher des mandats d'impression de journaux dans le nord est.

Le titre de Transcontinental a fermé hier à 37,30 \$, en baisse de 70 cents.

CP Rail propose l'élimination d'un million de camions... avec l'aide de l'État

RICHARD DUPAUL

Un investissement de 2 milliards de dollars dans la réfection du tronçon ferroviaire entre Montréal et Toronto aurait pour effet d'éliminer plus d'un million de camions circulant chaque année sur l'autoroute 401.

De plus, ce projet ouvrirait la voie à l'implantation d'un train rapide pour les voyageurs entre les deux plus grandes villes du pays, affirme le président du Chemin de fer Canadien Pacifique, Rob Ritchie.

Pour sa part, le Chemin de fer du CP est prêt à fournir une centaine de millions dans un partenariat « public-privé » qui viserait à améliorer le service intermodal du transporteur (Expressway) entre Montréal et Toronto, a dit le responsable, en marge d'une allocution devant le Club du rail canadien, à Montréal.

Selon la proposition, la majorité de l'investissement serait donc financée par des fonds publics, puisqu'il reviendrait aux gouvernements de financer le reste du projet.

Malgré tout, pour les contribuables, « cela serait une solution bien moins coûteuse et bien plus intelligente que de se contenter d'accroître l'infrastructure routière », enchaîne M. Ritchie. Par comparaison, l'ajout d'une voie rapide, dans les deux sens, sur la 401 coûterait au bas mot quelque 10 milliards, en plus de prendre 10 ans à réaliser, soit deux fois plus de temps qu'il ne faudrait pour augmenter la capacité du corridor ferroviaire entre Montréal et Toronto.

Avec un service ferroviaire amélioré, « nous augmenterions l'efficacité du transport routier et résoudrions certains problèmes de congestion et de pollution qui affligent Montréal et Toronto », affirme M. Ritchie. Cela rendrait aussi l'économie canadienne « plus productive », ajoute-t-il, tout en donnant la possibilité à VIA Rail d'étendre son réseau interurbain à haute vitesse pour les voyageurs.



Photo ROBERT NADON, La Presse ©
Le président du Chemin de fer Canadien Pacifique, Rob Ritchie.

M. Ritchie a également fait état d'un projet de 300 millions visant à construire un nouveau tunnel ferroviaire entre Detroit et Windsor, pour lequel le CP souhaite un soutien financier des gouvernements fédéral et ontarien. Environ 10 % de l'activité économique au Canada transite par ce corridor hyper-encombré qui relie le Midwest américain. L'actuel tunnel ferroviaire dans cette région, qui est utilisé surtout par le CP, serait transformé pour accueillir des véhicules routiers.

Durant sa présentation, M. Ritchie est aussi revenu sur un sujet qui irrite l'industrie ferroviaire depuis des années, la fiscalité.

Au Canada, les chemins de fer paient chaque année 300 millions en taxes sur le carburant et

en impôt foncier. Une partie du prélèvement sur le carburant est réinvestie dans l'entretien et l'expansion du réseau routier, qu'utilisent à leur profit les transporteurs routiers. Pour ce qui est des taxes foncières, celles-ci sont imposées sur chaque mille de voie ferrée, même si le gouvernement ne fournit aucun service en retour, souligne M. Ritchie.

« Il s'agit purement et simplement d'une ponction fiscale. Pis encore, ce fardeau diminue le rôle des chemins de fer en les privant de l'argent qu'ils pourraient réinvestir dans leur entreprise », dit l'homme d'affaires qui souhaite carrément l'élimination de ces taxes.

30 nouveaux emplois

Le patron du transporteur ferroviaire avait aussi une bonne nouvelle à annoncer à la métropole québécoise, un peu plus d'un an après que sa compagnie eut fermé le siège social de sa filiale dans l'est du pays, Saint-Laurent & Hudson, qui était installée à Montréal.

Le Chemin de fer du CP, dont le siège social est à Calgary, compte cette fois transférer dans son atelier diesel Saint-Luc, dans l'ouest de la ville, l'entretien et la révision de ses 83 locomotives à haut rendement. Ces travaux étaient auparavant assurés à Coquitlam, en Colombie-Britannique, et ce déménagement créera 30 emplois à l'atelier Saint-Luc.

M. Ritchie a par ailleurs réitéré ses projections financières pour l'année 2003. Il s'attend à une croissance de 3 à 4 % des revenus l'an prochain, malgré la baisse du secteur des céréales découlant à la sécheresse qui frappe l'Ouest canadien depuis deux ans.

M. Ritchie affirme que les autres marchés du CP, notamment dans le créneau des conteneurs transitant par le port de Montréal, sont à la hausse et compensent pour la baisse d'activité dans les céréales.

Il a refusé de faire des prévisions au sujet des profits de l'entreprise en 2003, mais le transporteur s'attend à une augmentation de ses bénéfices de 3 à 5 % pour l'exercice 2002.

Diagnocure automatise un test de dépistage du cancer

ANNIE MORIN
Le Soleil

QUÉBEC — La biotech québécoise DiagnoCure, qui cherchait depuis un bon moment à automatiser son test de dépistage du cancer de la vessie, adoptera finalement la plate-forme technologique de l'américaine Molecular Diagnostics. Cet emprunt devrait lui permettre de relancer les ventes d'Immunocyt en première moitié d'année 2003.

En vertu de l'entente stratégique rendue publique hier, Molecular Diagnostics, de Chicago, mettra sa plate-forme au service de DiagnoCure pendant trois ans. Les détails financiers n'ont pas été rendus publics.

La technologie sera adaptée de façon à permettre la lecture la plus juste et la plus rapide possible — quelques secondes tout au plus — des échantillons recueillis par les urologues durant l'adminis-

tration du test Immunocyt, rebaptisé uCyt+ au pays de l'Oncle Sam. Elle devrait entrer dans les laboratoires graduellement, à partir du premier trimestre de 2003.

Pour les gros laboratoires américains, qui analysent jusqu'à 7000 tests de toutes sortes par mois, l'automatisation permet de réaliser des économies de temps et d'argent. Jusqu'ici, les cytopathologistes devaient passer chaque échantillon d'Immunocyt sous un microscope à

fluorescence, une opération d'une bonne dizaine de minutes.

Le nouveau système comprendra un microscope robotique et un système informatique de gestion des données.

Pierre Désy, président et chef de la direction de DiagnoCure, est convaincu que l'automatisation du test permettra de fouetter les ventes, qui traînent depuis presque un an en raison du manque d'empressement d'un ancien distributeur.

La vie vous appartient
Cet héritage en plus

alliance 800.665.4095

SWISS ARMY

Bijouterie Rosas de Portugal
Montréal

Bijouterie Assaleh
Montréal

Bijouterie Galazzo
LaSalle, Pointe-Claire, Rosemère

3103971

Conformément au Règlement sur les ordonnances alimentaires et les dispositions alimentaires (banques et banques étrangères autorisées) et au Règlement sur les ordonnances alimentaires et les dispositions alimentaires (sociétés de fiducie et de prêt), les bureaux suivants ont été désignés par les institutions financières suivantes pour la signification des avis d'ordonnance alimentaire pour la province de Québec.

BMO Groupe financier et Société de fiducie BMO Groupe financier Succursale principale 119, rue Saint-Jacques Montréal (Qc) H2Y 1L6	Banque HSBC Canada, HSBC Trust Company (Canada), HSBC Mortgage Corporation (Canada) et HSBC Loan Corporation (Canada) Succursale Collège McGill (numéro de domiciliation 10001) 2001, av. du Collège McGill, bureau 150 Montréal (Qc) H3A 1G1	Groupe financier Banque TD, Canada Trust, Canada Trustco Mortgage Company, TD Mortgage Corporation et TD Pacific Mortgage Corporation faisant affaire sous la désignation TD Canada Trust TD Canada Trust 500, Saint-Jacques Montréal (Qc) H2Y 1S1
Banque Scotia, Scotiabank, Société hypothécaire Scotia et Scotia Mortgage Investment Corp. Unité de comptabilité centralisée de Montréal 1922, rue Sainte-Catherine Ouest, bureau 300 Montréal (Qc) H3H 1M4	Banque CIBC et CIBC Trust Corporation Succursale principale 1155, boul. René-Lévesque Ouest Montréal (Qc) H3B 3Z4	Banque Amex du Canada General Counsel's Office 101 McNabb Street Markham, ON, L3R 4H8
Services hypothécaires CIBC inc. 33 Yonge Street 7th Floor Toronto, ON, M5E 1G4	CIBC Mortgages Inc. 33 Yonge Street 7th Floor Toronto, ON, M5E 1G4	Bank of America, National Association (Canada) 1250, boul. René-Lévesque Ouest Bureau 4335 Montréal (Qc) H3B 4W8
Amicus Bank Operations Center 20 Dundas Street W., 6th Floor Toronto, ON, M5G 2C2	Société de fiducie NATCAN Centre d'aide (numéro de domiciliation 1605-1) 450, rue Saint-Jean-Baptiste, bureau 100 Québec (Qc) G2E 6H5	Bayerische Landesbank Succursale de Montréal 1501, av. du Collège McGill, bureau 2060 Montréal (Qc) H3A 3M8
CIBC Mellon Trust Company 2001, rue University 16e étage Montréal (Qc) H3A 2A6	RBC Groupe financier, Société de fiducie Trust Royal, Royal Trust Corporation of Canada et Société hypothécaire Banque Royale Succursale principale de Montréal Service des coffrets de sûreté, mezzanine 1 1, Place Ville-Marie Montréal (Qc) H3C 3B5	BNP Paribas (Canada) Tour BNP PARIBAS 1981, av. du Collège McGill Montréal (Qc) H3A 2W8
Banque canadienne de l'Ouest et Canadian Western Trust Company 2300, 10303 Jasper Avenue Edmonton, AT, T5J 3X6		Citibank Canada 630, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 2450 Montréal (Qc) H3B 1S6
		Deutsche Bank AG (Canada) 999, boul. de Maisonneuve Ouest Bureau 825 Montréal (Qc) H3A 3L4
		IntesaBci Canada 888, rue Sherbrooke Ouest Montréal (Qc) H3A 1G3
		Banque Manuvie du Canada 500 King Street North, Suite 500-MA PO Box 1602 STN WATERLOO Waterloo, ON, N2J 4C6

Offrez-lui...
pour le temps des Fêtes

À ne pas manquer
le 14 décembre

Une rubrique spéciale dans les PETITES ANNONCES de La Presse

Petites annonces La Presse



N'ayez pas peur de l'hiver!

LES
**JOURS
RECORDS
TOYOTA**

Camry LE 2003

259\$
prix **ACCÈS**

par mois / location 48 mois¹
Comptant de 4 966 \$
Transport et préparation inclus
Option 0 \$ comptant également
disponible à la location

0\$ dépôt
de sécurité
0\$ première
mensualité



Équipement de série *Camry LE 2003*:

- Moteur VVT-i 2,4 litres de 157 ch.
- Véhicule à émissions ultra faibles (ULEV)
- Transmission AUTOMATIQUE
- Consommation: 10,1/ 6,9 L/ 100 km ville/route**
- Radiocassette AM-FM avec lecteur CD et 6 haut-parleurs
- Climatiseur
- Régulateur de vitesse
- Rétroviseurs extérieurs chauffants à télécommande assistée
- Groupe électrique
- Système d'accueil sans clé

**Passez en mode sport
pour seulement 22,17\$¹
de plus par mois**

Équipement supplémentaire de
la *Camry SE 2003*:

- Roues de 16 po en alliage d'aluminium
- Suspension sport
- Aileron arrière
- Volant et levier de vitesse gainés de cuir
- Garniture de tableau de bord en aluminium
- Calandre de style sport
- Phares antibrouillards

V o t r e c o n c e s s i o n n a i r e T o y o t a www.acces.toyota.ca



Toutes les Toyota comprennent l'assistance routière, un plein réservoir d'essence et des tapis protecteurs.
Programme de location au détail de Toyota Canada inc. SUR APPROBATION DE CRÉDIT PAR TOYOTA CRÉDIT INC., immatriculation, assurances et taxes en sus.
¹ Offres de location au détail valables sur les modèles Camry LE 2003 (BE32KP AA) et Camry SE (BE38KP AA) neufs en stock. Première mensualité de 0 \$ (Camry LE et SE) et dépôt de sécurité de 0 \$ (Camry LE et SE) exigibles au moment de la livraison. (Le comptant demandé pour la Camry SE est de 4 966 \$.) Franchise annuelle de 24 000 km. Frais de 10¢ (Camry LE et SE) du kilomètre excédentaire. Le rabais aux diplômés (jusqu'à 1 000 \$ de remise) peut différer selon le modèle. ** Cotes de consommation (ville/route) basées sur l'année modèle 2003 pour le moteur indiqué. Photo à titre indicatif seulement. Offres d'une durée limitée. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant.

TOYOTA
un coup de cœur sans fin



Le chômage sous les 8 % en 2003 au Québec

MARIE TISON
Presse Canadienne

SECON LA BANQUE Nationale, le taux de chômage devrait descendre sous la barre des 8 % au Québec en 2003 et se rapprocher de la moyenne canadienne.

« L'écart entre le Québec et le Canada va diminuer », a commenté hier le vice-président et économiste en chef de la Banque Nationale, Clément Gignac, à l'occasion de la publication des perspectives économiques et financières de l'institution pour 2003. « On voit déjà cet écart se resserrer significativement. »

En 2002, le taux de chômage devrait se situer à 8,5 % au Québec et à 7,7 % au Canada. En 2003, cependant, le taux de chômage devrait diminuer à 7,8 % au Québec, ce qui s'approchera de la moyenne canadienne de 7,6 %.

M. Gignac a expliqué que la situation de l'emploi avait pris du temps à s'améliorer au Québec parce que la province avait tardé à s'attaquer à l'assainissement des finances publiques.

« Nous avons baissé les impôts après tout le monde parce que nous avons fait le ménage des finances publiques après tout le monde, a-t-il lancé. Nous commençons à voir les gains de ça. »

M. Gignac a ajouté que le taux de chômage était demeuré relativement élevé au Québec parce qu'en constatant l'amélioration de la situation économique, beaucoup de personnes inactives avaient décidé de retourner au sein de la population active et de se chercher un emploi. « Nous faisons l'hypothèse que nous n'aurons pas une augmentation du taux de participation aussi forte en 2003, ce qui devrait se traduire par une baisse plus rapide du taux de chômage », a-t-il déclaré.

Il a également affirmé que le filet de sécurité social n'était plus ce qu'il était. « Il y a plus d'incitatifs à sortir de chez soi pour chercher du travail », a-t-il déclaré.

Le Québec aura connu une croissance de 3,9 % de son produit intérieur brut en 2002, ce qui est supérieur à la croissance de 3,3 % pour l'ensemble du Canada. La performance canadienne a surpassé celle de tous les autres membres du groupe des sept pays les plus industrialisés en 2002. Le Canada a également été le seul pays du G7 à être en équilibre budgétaire. Selon M. Gignac, le Canada devrait renouveler ces exploits en 2003.

Les ventes au détail plus fortes que prévu aux États-Unis

RICHARD DUPAUL

Même si l'incertitude persiste sur Wall Street, les consommateurs américains ont entamé avec confiance la cruciale période des Fêtes, entraînant une hausse plus forte que prévu des ventes au détail en novembre.

Les ventes des détaillants ont grimpé de 0,4 % globalement, à 302 milliards de dollars américains, le mois dernier, ce qui inclut le long congé de la Thanksgiving aux États-Unis qui donne le coup d'envoi au magasinage du temps des Fêtes. En excluant le secteur des véhicules automobiles, l'augmentation s'élève à 0,5 % grâce à des ventes accrues de meubles, de produits électroniques et d'aliments, a annoncé Washington hier.

Ce résultat surpasse les prévisions des experts, qui s'attendaient à une hausse plus modeste de 0,2 % des ventes au détail (en excluant les véhicules). Cela indique que le secteur du détail, responsable des deux tiers de l'activité économique, n'est pas à la veille de sombrer en récession aux États-Unis, estiment les économistes.

Le service d'études économiques de la Banque Royale croit d'ailleurs que l'appétit soutenu des consommateurs est suffisant pour permettre à l'économie américaine de poursuivre sa croissance au quatrième trimestre.

La performance du secteur du détail en novembre fait suite à une augmentation révisée de 0,8 % (excluant les automobiles) des ventes au détail en octobre.

Il reste que les experts continuent de prévoir un ralentissement de l'économie américaine au dernier trimestre de 2002 en raison surtout de la stagnation du mar-



Photothèque Bloomberg News ©

La performance du secteur du détail en novembre fait suite à une augmentation révisée de 0,8 % (excluant les automobiles) des ventes au détail en octobre.

ché du travail et de la faiblesse des investissements du secteur manufacturier. La plupart des experts tablent sur une croissance du produit intérieur brut (PIB) d'environ 1,5 % au quatrième trimestre, comparativement à une augmentation de 4 % au trimestre précédent.

Mardi dernier, la Réserve fédérale américaine (Fed) a laissé les taux d'intérêt inchangés aux États-Unis, en maintenant son taux directeur à 1,25 % — son plus bas niveau depuis 41 ans. La banque centrale américaine considère que sa politique monétaire est assez expansionniste pour permettre à l'économie américaine de passer au travers la période d'accalmie actuelle.

À la Banque Royale, on mise sur une hausse d'environ 2 % du PIB aux États-Unis au premier trimestre de 2003, suivie d'une accélération de la croissance au cours des trimestres suivants.

Toutefois, Avery Shenfeld, économiste principal chez Marchés mondiaux CIBC, se montre moins optimiste. Même avec une hausse de l'ordre de 5 % des ventes au détail en décembre, cela ne serait pas suffisant pour pousser la croissance au-delà de 1 % pour le dernier trimestre, estime-t-il.

M. Shenfeld souligne que le secteur des véhicules automobiles demeure dans une période difficile, ses ventes ayant reculé de 0,1 % en novembre après un repli encore plus prononcé de 2,1 % le mois précédent.

Pour ce qui est des autres secteurs du commerce de détail, les ventes de produits électroniques ont grimpé de 0,9 % en novembre, et les ventes de meubles bondissaient de 2,3 %. Par contre, les secteurs du vêtement et des grands magasins accusent des baisses respectives de 1,3 % et de 1,4 %.

CE NOËL

J'OFFRE RICARDO

EN CADEAU

INCLUANT TOUTES LES RECETTES DE L'ÉMISSION

RICARDO

MON NOËL EN FAMILLE

COCKTAILS EN FOLIE
LES GOURMANDES À OFFRIR
PLATS SYMPAS ENTRE AMIS
GOÛT D'AILLEURS : LE PORTUGAL

Plus de 50 recettes dans chaque numéro telles que vues à l'émission

RICARDO

6 numéros

au coût de

29⁹⁵\$

+ taxes

Valeur de ~~41⁷⁰\$~~

CE NOËL, J'OFFRE R I C A R D O EN CADEAU

Seulement 29⁹⁵\$ + taxes (Valeur totale de 34,45\$)

Oui, envoyez un abonnement-cadeau de Ricardo

De

NOM : _____

ADRESSE : _____

VILLE : _____ APP. : _____

PROV. : _____

CODE POSTAL : _____

TÉLÉPHONE : _____

COURRIEL : _____

À

NOM : _____

ADRESSE : _____

VILLE : _____ APP. : _____

PROV. : _____

CODE POSTAL : _____

TÉLÉPHONE : _____

COURRIEL : _____

MODE DE PAIEMENT

Ci-joint, mon chèque ou mandat-poste à l'ordre de Les Éditions Gesca ltée.

Au montant de : 34,45 \$ pour 6 numéros (taxes incluses)

☐ VISA
☐ MasterCard
☐ Je joins mon paiement.

Date d'exp.: _____

No de la carte: _____

Signature : _____

☐ J'en profite aussi pour m'abonner.

Les Éditions Gesca

MON ABONNEMENT-CADEAU DÉBUTERA AVEC LE NUMÉRO DE MARS 2003

ABONNEZ-VOUS PAR COURRIEL À RICARDO.MAGAZINE@LAPRESSE.CA

OU PAR TÉLÉPHONE AU 514-904-5537

LES ÉDITIONS GESCA LTÉE, 1130, RUE SHERBROOKE O., BUREAU 1040, MONTRÉAL, QUÉBEC H3A 2M8

ROLEX

Lady Yacht-Master

en acier et or jaune 18 carats.

Bijouterie Gambard

Vente et service technique

630-A RUE CATHCART MONTRÉAL, CENTRE VILLE

(514) 866-3876

L'ÉQUIPE TELUS

Avis de nomination

Alain Luc Laprise

Monsieur Marc Rancourt, vice-président, Marchés publics et parapublics à TELUS Québec est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Alain Luc Laprise au poste de directeur général, Gestion des propositions clients.

Monsieur Laprise possède une vaste expérience du domaine des télécommunications et des technologies de l'information. Avant de joindre l'équipe de TELUS Québec, Alain Luc Laprise agissait à titre de Directeur soutien technologique aux Ventes, Région Est / Canada au sein du Groupe Télécom. Il a également occupé diverses fonctions chez Bell Canada.

Jean-François St-Germain

Monsieur Marc Rancourt, vice-président, Marchés publics et parapublics à TELUS Québec est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Jean-François St-Germain au poste de directeur général, Ventes, Marchés publics et parapublics Québec.

Monsieur St-Germain est détenteur d'un baccalauréat en Administration des affaires du TEXAS TECH UNIVERSITY. Avant de joindre TELUS Québec, il assumait les responsabilités de Directeur régional à Québec pour le compte du Groupe Télécom. Il possède une expertise enviable dans les domaines des télécommunications, de l'informatique et du marketing.

S'appuyant sur un réseau reconnu comme l'un des plus modernes en Amérique du Nord, TELUS Québec, membre de la famille TELUS, offre à sa clientèle une large gamme d'appareils et de systèmes de communications aux fonctions évoluées, un éventail de services téléphoniques locaux ainsi que des forfaits interurbains avantageux. Elle assure aussi aux clients d'affaires des services en matière de nouvelles technologies de l'information, de télécommunications et de commerce électronique.

TELUS

Québec

3104314A

LA

GRILLE

BLANCHE

La Presse

Voici les 5 gagnants qui ont mérité un sac à dos La Presse pour la grille du 17 novembre dernier.

MME MICHELINE JONCAS

ST-THÉRÈSE

MME PAULINE LABELLE

LAVAL

M. ROBERT LEDUC

MONTRÉAL

M. JEAN-LOUIS LUSSIER

BOUCHERVILLE

MME NICOLE TREMBLAY

CHICOUTIMI

« Merci à tous ceux et celles qui ont participé. »

Prévoyez un délai de 4 à 6 semaines pour la réception de votre prix.

La Presse

cyberpresse.ca

3100740A

02777

+

À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

LE CONSEIL DU JOUR > OBLIGATIONS GOUVERNEMENTALES

Claude Picher rapportait récemment que nos gouvernements versaient quelque 26 milliards en intérêts aux étrangers. Une gigantesque somme qui ne rapporte aucune retombée locale. Si les gouvernements bonifiaient le rendement des obligations vendues aux Canadiens, peut-être que nous y investirions davantage! Michel Girard

Manuvie s'en va-t-en-guerre



HÉLÈNE BARIL
PROFIL BOURSIER

Le monde feutré de l'assurance au Canada ne fait pas souvent augmenter le rythme cardiaque des investisseurs. Il faut qu'une entreprise connaisse des difficultés ou qu'une transaction majeure soit annoncée pour que l'industrie fasse la manchette, ce qui n'arrive pas souvent. L'offre d'achat de Manuvie pour CanadaVie annoncée lundi est donc un événement, d'autant qu'il s'agit d'une offre publique d'achat (OPA) hostile, une rareté dans l'industrie.

Manuvie a offert 40 \$ l'action comptant ou 1,055 de ses actions à CanadaVie. L'offre survient un an presque jour pour jour après que son éternel rival, Sun Life, eut fait une offre d'acquisition pour Clarica.

Les deux transactions se ressemblent quant aux objectifs poursuivis par les acheteurs mais elles diffèrent quant au prix payé. Sun Life a payé 2,2 fois la valeur comptable pour Clarica, alors que l'offre de Manuvie est de 1,77 fois la valeur comptable de CanadaVie. La direction de CanadaVie a jugée l'offre trop basse et a aussitôt rejeté la proposition de Manuvie, qui détient par ailleurs 14 millions d'actions de CanadaVie, soit 9,1 % des actions en circulation.

Après l'annonce de l'offre d'achat de Manuvie, les actions de CanadaVie ont grimpé au-delà du prix offert de 40 \$, un signe que les marchés s'attendent à une surenchère. Les noms de Great-West, la compagnie d'assurances de Winnipeg qui fait partie de la constellation de la Financière Power, et de la Banque Royale ont circulé, mais aucun candidat à la surenchère ne s'est encore manifesté.

Il n'y aura probablement pas de surenchère, estime l'analyste Mais Michael Goldberg, analyste chez Valeur mobilières Desjardins. Selon lui, le prix offert par Manuvie est assez élevé pour décourager les concurrents éventuels. Les autres acteurs qui pourraient être intéressés par CanadaVie sont peu nombreux, et encore plus rares sont ceux qui peuvent se permettre de faire une offre au comptant aussi intéressante que celle de Manuvie.

Si elle réussit, la transaction redonnera à Manuvie le rang de premier assureur canadien, cédé à SunLife après l'achat de Clarica l'an dernier. Ensemble, Manuvie et CanadaVie auraient un actif de 191,9 milliards de dollars, des revenus de 25,1 milliards et un bénéfice net annuel de 1,7 milliard.

La nouvelle entreprise issue de la fusion occuperait le premier rang au Canada dans l'assurance-vie, les rentes, et l'assurance-santé collective. Elle serait également un leader dans les autres marchés qu'elle occupe aux États-Unis et en Asie.

Selon le président de Manuvie, Dominic D'Alessandro, l'achat de CanadaVie contribuera positivement au profit dès la première année et le rendement sur l'avoir des actionnaires ne diminuera que très légèrement à la suite de la transaction.

M. D'Alessandro estime que CanadaVie fera augmenter le bénéfice par action de Manuvie de 13 cents en 2003, à 3,29 \$, et de 30 cents en 2004, à 3,88 \$. Le rendement de l'entreprise ne descendra pas en deçà de 15 %, a-t-il assuré.

Trop beau pour être vrai

Tel que présenté par la direction de Manuvie, l'achat de CanadaVie apparaît être la transaction idéale. C'est trop beau pour être vrai, croit Mario Mendonca, analyste chez Marchés mondiaux CIBC.

Même si la transaction semble très attrayante, elle présente des difficultés pour Manuvie, dit-il. D'abord, plusieurs activités de CanadaVie ne cadrent pas avec la stratégie de Manuvie, qui préfère être un gros acteur dans certaines activités plutôt qu'un acteur moyen dans un registre plus large. Mario Mendonca estime que les activités de CanadaVie au Royaume-Uni, ailleurs en Europe, et certaines autres aux États-Unis devront être revendues par Manuvie.

Dans l'état actuel du marché de l'assurance-vie dans le monde, les acheteurs ne seront pas légion.

« La transaction comporte non seulement des risques quant à l'intégration des activités de Canada-

Après l'annonce de l'offre d'achat de Manuvie, les actions de CanadaVie ont grimpé au-delà du prix offert de 40 \$, un signe que les marchés s'attendent à une surenchère.

Dominic D'Alessandro, président et chef de la direction de la Financière Manuvie.

Activité

Société spécialisée dans l'assurance-vie, active au Canada, aux États-Unis et en Asie. Deuxième assureur au Canada, derrière SunLife, Manuvie reprendra le premier rang si son offre d'acquisition de CanadaVie est menée à terme.

Défi

Réussir l'acquisition de CanadaVie à un prix raisonnable et intégrer ces nouvelles activités dans le but de les rendre rentables dès la première année.

Nombre d'employés	30 000, dont 7000 au Canada
Siège social	Toronto
Prix de l'action	35,94\$ CAN
Capitalisation boursière	16,7 milliards \$
Actif (au 30-09-2002)	80,4 milliards \$
Avoir net (au 30-09-2002)	8,5 milliards \$

EN BOURSE

RÉTROSPECTIVE FINANCIÈRE

(en milliards de dollars, sauf pour le bénéfice par action)

	2001	2000	1999
Revenus d'exploitation	16,2	14,1	14,0
Bénéfice net	1,16	1,06	0,866
Bénéfice par action	2,38	2,22	—

Source : Bloomberg

Vie, mais il se peut aussi que la vente de certains éléments d'actif ne rapporte pas autant que Manuvie le souhaite », explique-t-il.

L'analyste de Marchés mondiaux CIBC estime que les activités américaines pourraient trouver preneur plus facilement que les activités britanniques.

Selon Al Capra, analyste chez Putnam Lovell, le fait que Manuvie ait décidé de se passer de l'appui de la direction de CanadaVie est un facteur de risque important pour le succès de la transaction. Selon lui, la situation financière de Manuvie lui permettrait de bonifier son offre. Il a calculé qu'elle pourrait offrir jusqu'à 2,50 \$ de plus sans mettre à mal son bilan, que les agences de crédit vont scruter à la loupe avant de lui réattribuer une cote. « Manuvie est beaucoup mieux capitalisée que ses concurrents américains, même les plus gros », constate aussi Denis Moffet, professeur à la faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval et spécialiste du secteur de l'assurance.

Le ratio de capital minimal de Manuvie, que l'industrie appelle le *Minimum Continuing Capital and Surplus Requirements* (MCCSR), était de 236 % à la fin du troisième trimestre de 2002, ce qui est bien supérieur au niveau jugé préoccupant dans l'industrie, qui est autour de 170 %.

Même si Dominic D'Alessandro affirme qu'il n'est pas question de bonifier l'offre, il ne faudrait pas s'étonner qu'il propose un peu plus d'argent pour rallier la direction de CanadaVie afin d'avoir accès aux livres de l'entreprise.

Même au prix actuel de 40 \$ l'action, l'achat de CanadaVie aura pour effet de détériorer le bilan de Manuvie, du moins temporairement. La direction de Manuvie estime que son ratio de capital minimum baissera à 190 % et elle compte sur des économies de 200 millions par année et sur diverses synergies pour revenir rapidement à un niveau supérieur à 200 %, soit dans les 12 à 18 mois suivant la transaction.

Selon l'analyste de Marchés mondiaux CIBC, il est tout à fait raisonnable de croire que Manuvie reviendra à un niveau de capital supérieur à 200 % en 2004, à condition que la santé des marchés boursiers s'améliore par rapport à 2001 et 2002. À 36,47 \$ (au 10 décembre), l'action de Manuvie s'échange à 11 fois les bénéfices par action prévus pour 2003 et à 9,5 fois les bénéfices prévus pour 2004, un multiple qui se rapproche de ceux des assureurs américains. Mario Mendonca estime que c'est un bon achat, et son prix cible est de 40 \$.

Al Capra, de Putnam Lovell, est à réviser sa cible pour le titre de Manuvie, qui était de 41 \$ avant l'annonce de la transaction.

Michael Goldberg, de Valeurs mobilières Desjardins, est d'avis que la transaction permettra à Manuvie de consolider sa position de leader sur le marché canadien et augmentera sa capitalisation. Si Manuvie devait céder sa place à un acheteur plus « agressif », prêt à payer plus cher, elle empochera tout de même un effet intéressant parce qu'elle détient déjà 14 millions d'actions de CanadaVie, soit un part de 9,1 % de l'actionnariat. « Ce n'est pas un mauvais prix de consolation », dit-il. Pour ces raisons, l'analyste estime que le titre a un bon potentiel d'appréciation, et qu'il pourrait atteindre 46 \$ d'ici 12 mois.

Montréal sera en tête pour la hausse du prix des maisons au Canada en 2003

LAURIER CLOUTIER

Montréal prendra la première place au Canada en 2003 pour la hausse du prix des maisons, avec un bond de 6 %. Malgré tout, ce gain n'empêchera pas le prix des maisons de la région de rester l'un des plus abordables des grands marchés urbains au pays. Le prix moyen d'une habitation à Montréal grimpera à 149 250 \$.

Toutefois, la région arrivera au troisième rang des plus bas prix parmi neuf centres urbains au Canada analysés par les Services immobiliers Royal LePage, une filiale de Trilon Financial, dans son Étude de marché 2003.

De plus, selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), Montréal offre toujours les prix les plus bas, en Amérique du Nord, parmi les villes d'au moins un million d'habitants. Le marché montréalais restera en 2003 aussi actif qu'en 2002, une année record, note Diane Ménard, directrice régionale de Royal LePage, la plus importante compagnie de services immobiliers au Canada.

Le nombre d'habitations vendues atteindra le même niveau, soit

Prix des habitations en 2003



Source : Royal LePage

39 000. Les acheteurs profiteront d'un peu plus de choix car le nombre des maisons en vente va augmenter d'ici mars prochain. La multiplication des offres sur une même maison deviendra une situation moins courante à Montréal, selon le courtier. Les propriétaires de haut de gamme et les appartements en copropriété attireront encore fortement les acheteurs.

Les prix des maisons à Montréal commencent à se rapprocher de ceux des autres villes d'importance au Canada parce que la ville attire, en plus des acheteurs locaux, des acheteurs des États-Unis, souligne Royal LePage. « Beaucoup d'Américains » achètent des résidences de Westmount et de Notre-Dame-de-Grâce et des condos du Vieux-Montréal », dit-il.

Ottawa connaîtra aussi de son côté une année solide, avec une hausse de 5,5 % des prix, qui atteindront une moyenne 211 500 \$ en 2003. Le nombre de transactions va toutefois baisser de 3 %, à 12 600 unités. La concurrence entre acheteurs dans la capitale fédérale deviendra moins vive, dit Pierre de Varennes, propriétaire de la franchise Royal LePage Performance,

d'Ottawa. La demande, pas toujours satisfaite, sur le marché de la revente y alimentera toutefois la croissance de la construction résidentielle.

À l'échelle du Canada, le prix moyen des habitations va monter de 4,5 % l'an prochain, à 194 500 \$. Selon l'étude, le nombre de transactions va régresser de 3 %, à 422 000 unités.

Les indicateurs économiques importants pour l'immobilier résidentiel, soient la création d'emplois et les taux hypothécaires, demeureront favorables. Les propriétaires qui veulent vendre leur maison devraient malgré tout ne pas exiger des prix excessifs, selon Sherry Chris, vice-présidente principale de Royal LePage. Leur habitation pourrait mettre du temps à trouver preneur.

Parmi les neuf villes examinées, les trois ayant les maisons les plus chères en 2003 seront toujours Vancouver (305 500 \$), Toronto (284 500 \$) et Ottawa (211 500 \$).

Outre Montréal, les deux autres villes avec les prix les plus accessibles comprendront Winnipeg (101 750 \$) et Regina (105 000 \$).

Après Montréal et Ottawa, c'est Regina qui connaîtra l'augmentation la plus importante des prix de l'habitation, avec 4 %.

Les hausses de prix les plus faibles seront à Vancouver (1,5 %), Halifax (2 %), Toronto (3 %) et Winnipeg (3 %).

Faites-lui plaisir
pour Noël



Un abonnement à
La Presse du week-end
pour les six prochains mois.
Seulement **45,75 \$** taxes incluses.
Une économie de plus de **30 \$** sur le prix en magasin.

PARCE QUE LES SAMEDIS ET DIMANCHES ÇA LUI APPARTIENT

La Presse pense aussi à vous !

En offrant **La Presse** en cadeau,
vous recevrez **GRATUITEMENT** le livre

Les recettes de grand-maman Lassonde

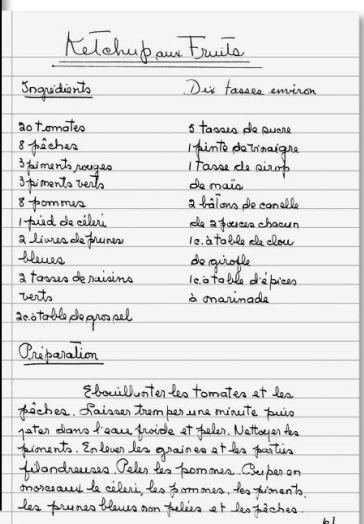
Des recettes traditionnelles et
plus avant-gardistes,

entièrement

écrites

à la main.

256 pages



Vous pouvez offrir **La Presse** en cadeau
en communiquant avec nous :

Téléphone : (514) 285-6911

Interurbain (sans frais) : 1 800 361-7453

Télécopieur : (514) 285-7039

Interurbain (sans frais) : 1 888 254-7272

Courriel : abonnement@lapresse.ca

ou retournez ce coupon dûment rempli à :

La Presse, Itée, C.P. 11048, Succursale Centre ville, Montréal H3C 9Z9

COUPON-CADEAU

La Presse

☐ **Oui**, je désire offrir **La Presse** du samedi et dimanche en cadeau, pour une période
de 26 semaines, à compter du 200

En payant à l'avance le montant de 45,75 \$ (taxes incluses), pour 26 semaines, je recevrai GRATUITEMENT le livre « *Les recettes de grand-maman Lassonde* ».

☐ Je joins mon chèque de 45,75 \$ à l'ordre de La Presse, Itée, C.P. 11048,
Succ. Centre Ville, Montréal (Québec), H3C 9Z9

☐ Je désire effectuer le paiement par carte de crédit
☐ Visa ☐ Master Card

no de carte : Date d'expiration : /

Signature :

☐ **Je désire offrir La Presse à :**
(Veuillez écrire en lettres majuscules)

Nom : Prénom :

Adresse : App. :

Ville : Code postal :

Téléphone : (.....)

Une lettre mentionnera que cet abonnement à La Presse est un cadeau de :
(Veuillez écrire en lettres majuscules)

Nom : Prénom :

Adresse : App. :

Ville : Code postal :

Téléphone : (.....)

Cette offre, en vigueur jusqu'au 31 décembre 2002, ne peut être jumelée à aucune autre offre spéciale
et est valable seulement où le service de livraison à domicile est disponible.

L'or dépasse les 333 \$ US l'once, à son plus haut niveau depuis six mois

Agence France-Presse

NEW YORK — L'or était à son plus haut depuis six mois hier sur le marché à terme de New York, profitant de la faiblesse du billet vert et en raison de la nervosité des investisseurs après que le *Washington Post* eut affirmé que l'Irak avait vendu des armes chimiques à Al-Qaeda.

Sur le New York Mercantile Stock Exchange, l'or s'est envolé jusqu'à 333,50 \$ US, dépassant ainsi la barre symbolique des 333 \$ US pour la première fois depuis le 4 juin, avant de se replier pour clôturer à 332,10 \$ US.

« La valeur de l'or reste élevée, les fonds d'investissement démontrant un regain d'intérêt pour ce marché en raison de la faiblesse du dollar et des incertitudes géopolitiques

persistantes liées à l'Irak », a indiqué Ingrid Sternby, analyste chez Barclays Capital à Londres.

« Il y a eu des rumeurs aujourd'hui selon lesquelles l'Irak aurait vendu des armes chimiques à Al-Qaeda », a noté Jason Roose, analyste de la maison de courtage US Commodities.

Le *Washington Post* a rapporté dans son numéro d'hier que des responsables américains pensaient que des islamistes liés au réseau terroriste Al-Qaeda, le réseau terroriste d'Oussama ben Laden, avaient obtenu en Irak du gaz neurotoxique VX, une arme chimique.

L'Irak a démenti avoir livré des gaz neurotoxiques à Al-Qaeda et a qualifié de « ridicule » l'information du *Washington Post*.

Par ailleurs, les analystes rappelaient que l'or est considéré comme une valeur refuge en période de troubles politiques. « Toute matière première solide est considérée comme un bon actif en temps de guerre », a également souligné Jason Roose.

Barrick Gold consacrera 372 millions US pour exploiter une mine au Pérou

d'après Bloomberg

LIMA, Pérou — Barrick Gold, deuxième producteur d'or au monde, projette de consacrer 372 millions de dollars américains pour exploiter une mine d'or dans le gisement d'Alto Chicama, dans le nord du Pérou, ce qui contribuera encore davantage à l'industrie péruvienne d'exportation de métaux.

« Cette somme comprend le coût de construction des installations de la mine et les investissements d'exploration consentis jusqu'à présent, soit entre 300 et 350 millions US », indique Vince Borg, vice-président des communications de Barrick, au cours d'une entrevue téléphonique depuis le Canada.

La mine d'Alto Chicama doit faire mousser la production d'or du Pérou d'environ 15 % et on s'attend à ce qu'elle fournisse 18 millions US en revenus au gouvernement sous forme d'impôts et de redevances, a précisé le ministre de l'Énergie et des Mines.

L'économie péruvienne (54 milliards US) a crû plus rapidement que ce que les analystes avaient prédit, aidée par une augmenta-

tion de sa production d'or et de cuivre, les deux principales exportations du pays. L'économie a affiché une croissance de 4,7 % au cours des neuf premiers mois de l'année.

La production d'or du Pérou dans les 10 premiers mois de 2002 s'est haussée de 12 %, à 128 815 kg (4,5 millions d'onces), comparativement à la même période un an plus tôt. Le pays a produit 134 036 kg l'an dernier, selon les données du ministère.

La mine va produire environ 500 000 onces par année à partir de 2005 à un coût d'environ 130 \$ US l'once, a dit M. Borg. Alto Chicama sera la troisième mine en importance de Barrick, après Goldstrike, au Nevada, et Pierina, au Pérou.

Barrick Gold a acquis les droits d'exploration de la mine l'an dernier et a fait savoir, en juillet dernier, que les réserves d'Alto Chicama pourraient contenir jusqu'à 7,3 millions d'onces d'or.

La construction de la mine nécessite encore les permis du gouvernement péruvien et l'approbation du conseil d'administration, précise M. Borg.

Sherritt et TEACHERS font une offre de 1,8 milliard sur Fording

Presse Canadienne

TORONTO — L'entreprise minière Sherritt International et son partenaire financier ont augmenté leur offre d'achat hostile à près de 1,8 milliard de dollars dans le but de bloquer un plan de Fording qui voulait fusionner ses activités avec Teck Cominco Ltd.

Sherritt et le Régime de retraite des ensei-

gnants de l'Ontario (TEACHERS) ont annoncé qu'ils offriront 35 \$ l'action pour Fording, surpassant l'offre amicale entre la compagnie albertaine et Teck Cominco de 34 \$ l'action ou de plus de 1,7 milliard.

Avec environ 51 millions d'actions de Fording en circulation, l'offre de Sherritt est évalué à 1,77 milliard.

Procter and Gamble prévoit un bénéfice par action en hausse

Agence France-Presse

NEW YORK — Le groupe de produits ménagers et d'hygiène américain Procter and Gamble table sur une croissance à deux chiffres de son bénéfice par action et sur une progression de ses ventes comprise entre 4 et 6 % sur le long terme, a-t-il indiqué hier dans un communiqué.

Ces prévisions ne tiennent pas compte des économies de coûts que le groupe a pu réaliser grâce au programme de restructuration engagé en 1999, a-t-il précisé.

Le groupe va d'ailleurs mettre fin à ce programme. Il espère dès juillet 2003 — soit un an plus tôt que prévu — pouvoir ne publier qu'une seule prévision de bénéfice par action, ne tenant plus compte des effets de restructuration, souligne le communiqué.

Mercredi, le groupe avait déjà revu la hausse sa prévision de bénéfice par action au deuxième trimestre de 2002-2003 (clos en décembre), indiquant que celui-ci, hors charges de restructuration, devrait augmenter de

près de 10 % — soit plus que ce que prévoient les analystes —, grâce à des marges bénéficiaires meilleures que prévu.

Wall Street table sur un bénéfice par action 1,10 \$ US actuellement, selon la valeur médiane calculée par l'agence First Call. Le groupe avait enregistré un bénéfice par action de 93 cents US au cours du trimestre correspondant l'an dernier.

« Procter and Gamble peut soutenir sa croissance sans charges de restructurations particulières en restant centré sur les choix stratégiques qui nous ont remis en selle », a affirmé A.G. Lafley, le PDG du groupe, cité dans le communiqué.

« Ces choix donnent les résultats escomptés, mais nous avons encore beaucoup de potentiel de croissance », a-t-il ajouté.

Le PDG a également souligné que sa société allait continuer à se concentrer sur les segments stratégiques (lessive, produits capillaires, couches pour bébé et protections périodiques).

Nouveau record de ventes d'autos

Reuters

OTTAWA — Les ventes de véhicules automobiles neufs au Canada ont établi un nouveau record en octobre, ayant progressé de 2 % depuis septembre pour dépasser le précédent sommet de décembre 2001, a indiqué hier Statistique Canada.

L'agence gouvernementale, qui prévient toutefois que novembre serait moins vigoureux, a rapporté la vente de 148 626 véhicules en octobre, soit 2874 de plus qu'au mois précédent. Le record de décembre 2001 était de 146 363 véhicules.

« En octobre, l'arrivée des modèles 2003

ainsi que la poursuite des programmes incitatifs et les ventes de liquidation des stocks de 2002 ont relancé les ventes de véhicules automobiles neufs », a écrit l'agence.

L'industrie automobile constitue un élément clé du secteur manufacturier canadien, y comptant pour environ la moitié de la production.

« Les données provisoires du secteur de l'automobile indiquent que le nombre de véhicules automobiles neufs vendus a diminué de façon significative en novembre, ce qui s'explique presque entièrement par une forte baisse du nombre de voitures particulières neuves vendues. »

Des défis technologiques en perspective chez Abitibi-Consol à Alma

CLAUDE CÔTÉ
Le Quotidien

ALMA – La société papetière Abitibi-Consolidated a lancé hier à son usine d'Alma des travaux de 175 millions de dollars visant à convertir une machine à papier journal en fabrique de papier Equal Offset. Et le défi est de taille.

Au cours d'un point de presse qu'il a présidé, hier, à Alma, le président et chef de la direction d'Abitibi-Consolidated, John Weaver, a indiqué que ces travaux s'étendront sur 18 mois, de sorte que la machine transformée pourra entrer en phase de rodage dès le mois de mai 2004. Et il prévoit que la nouvelle machine à papier Equal Offset pourra atteindre une production optimale au début de 2005.

Dès lors, la production annuelle passera de 170 000 tonnes métriques de papier journal à une capacité de production de 230 000 tonnes d'Equal Offset. Et, selon John Weaver, 85 % de cette production sera exportée aux États-Unis.

La conversion d'une machine à papier à la production d'Equal Offset ne peut se faire qu'en relevant de nombreux défis technologiques, affirment les dirigeants d'Abitibi-Consolidated. À ce propos, John Weaver a mentionné que le procédé de production retenu est unique au monde. Il est le résultat de 10 années de recherche et d'investissements majeurs à l'usine Abitibi-Consol de Beaupré (près de Québec), laquelle a entrepris la première fabrication du papier Equal Offset en mars 2000.

L'usine d'Alma sera la deuxième au monde à produire ce type de papier.

Concurrence entre trois usines

Ce projet est très important pour Abitibi-Consolidated, qui s'est



Photothèque PC ©

John Weaver, président et chef de la direction d'Abitibi-Consolidated.

donnée comme objectif d'accroître la production de papiers à valeur ajoutée. Et, pour y arriver, les usines d'Alma, de Beaupré et de Fort Frances, en Ontario, étaient en con-

currence, selon John Weaver, qui affirme qu'Alma a été choisie parce qu'elle assure un meilleur retour sur l'investissement.

Les résultats des 10 dernières années démontrent clairement les efforts réalisés par les travailleurs de l'usine d'Alma pour atteindre un degré élevé d'efficacité. « À une époque où l'usine d'Alma était menacée d'une fermeture définitive, nous avons travaillé avec les employés à bâtir le futur de cette papeterie dans laquelle il y a eu des investissements majeurs depuis 1994 », a rappelé Carl Dahl, directeur général de l'usine d'Alma.

Le fait que les travailleurs d'Alma aient accordé à Abitibi-Consolidated la garantie d'une paix sociale pour une période de huit ans a également joué dans le choix des dirigeants de l'entreprise. « Nous avons l'assurance que rien ne viendra perturber la production de cette usine d'ici 2010, ce qui permettra à l'entreprise de garantir un approvisionnement à sa clientèle », a dit Carl Dahl. Bien en-

tendu, selon lui, le fait que l'usine d'Alma soit au cœur de la forêt boréale et dispose de toute l'énergie hydroélectrique nécessaire a aussi joué en sa faveur.

Formation du personnel

Indiquant que 40 % de l'usine sera touchée par les travaux d'agrandissement et de transformation de la machine 14, Carl Dahl a mentionné que l'entreprise investira environ 2,5 millions dans la formation et le développement de la main-d'œuvre. Et cette nouvelle vocation de l'usine devrait permettre de consolider un millier d'emplois à l'usine même, en forêt et dans les scieries.

De plus, il y aura une quinzaine d'emplois additionnels à l'usine d'Alma, durant la réalisation des travaux, tandis que, sur le chantier même, on s'attend à une moyenne de 135 travailleurs de la construction pendant 18 mois, avec des pointes de 300 travailleurs au sommet de l'activité.

L'OPEP tente de réduire sa production

Agence France-Presse

Vienne — Les ministres du Pétrole de l'OPEP ont décidé de réduire leur production de pétrole à 23 millions de barils par jour pour soutenir le prix, a annoncé hier Abdelrahman Al Kheraigi, le porte-parole de l'organisation, à l'issue d'une réunion extraordinaire des ministres du Pétrole du cartel à Vienne. « La conférence restera ferme et prendra des mesures pour s'assurer du respect strict » des nouveaux quotas, a-t-il ajouté.

Les quotas fixés par l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) sont régulièrement ignorés par les pays membres. Le nouveau plafond de 23 millions de barils par jour (mbj) est en hausse de 1,3 mbj par rapport à celui que l'OPEP s'était fixé en janvier et qui n'était plus respecté. Dans les faits, pour s'en tenir au nouveau quota, les pays membres du cartel devront effectivement réduire leur production de 1,7 mbj, selon le ministre du Pétrole du Qatar, Abdallah ben Hamad Al-Attiyah.

Le FMI inquiet face à la durabilité de la reprise

Agence France-Presse

WASHINGTON — La remontée affichée ces derniers mois par les marchés financiers devrait se poursuivre, mais des risques importants de rechute demeurent, faisant craindre pour la solidité de la reprise économique mondiale, a estimé hier le Fonds monétaire international (FMI).

Dans la quatrième édition de son rapport trimestriel sur la « stabilité financière mondiale » publié hier à Washington, le FMI a affirmé qu'il « y a un risque que de nouveaux déclin substantiels des marchés puissent mettre en danger les prévisions de croissance ».

« Le dernier rapport montre un niveau toujours élevé d'incertitude et d'inquiétude quant à la solidité et la durabilité de la reprise économique mondiale, aux prévisions de bénéfices des entreprises et aux conditions géopolitiques », a souligné Gerd Haeusler, directeur du département marchés internationaux de capitaux du FMI en présentant le rapport à la Réserve fédérale de New York.

Selon le rapport, « il est impor-

tant de maintenir la résistance de la consommation des ménages aux États-Unis et du secteur financier européen — en particulier celui de l'Allemagne ».

« Plusieurs banques en Allemagne doivent également faire face à des problèmes structurels qui ont limité la rentabilité de leurs opérations dans le pays (...) il y a toujours des inquiétudes sur une nouvelle détérioration du crédit et de nouvelles entreprises qui pourraient être en défaut de paiement en Europe », a souligné M. Haeusler.

Parallèlement, le Fonds a relevé que « l'incertitude demeurerait toujours quant à la capacité de résistance des milieux financiers et des entreprises du Japon face à une croissance économique ralentie ».

Le marché japonais des actions est retombé, selon le FMI, à des niveaux qu'il n'avait plus connus depuis 1984. Aux États-Unis et en Europe, les indices boursiers ont replongé à leurs niveaux les plus bas enregistrés en 1997.

« Les mesures récemment annoncées au Japon pour pousser les banques à s'attaquer plus ferme-

ment aux problèmes des créances douteuses sont des pas dans la bonne direction. Cependant, il manque un calendrier concret pour ces mesures », a indiqué M. Haeusler.

Par ailleurs, selon le FMI, le risque le plus immédiat est celui « de nouveaux déclin des principaux marchés boursiers ».

« Depuis que les indicateurs récents ont donné une image mitigée pour les prévisions économiques, il y a un risque que les attentes d'une reprise solide et soutenue des bénéfices soient de nouveau déçues », a estimé M. Haeusler.

« Le sentiment général est toujours fragile et assorti d'un haut niveau d'incertitude, incluant celle sur une éventuelle guerre en Irak », a ajouté M. Haeusler.

La hausse des bénéfices enregistrée au troisième trimestre par les entreprises « reflétait plutôt une réduction des coûts qu'une augmentation des chiffres d'affaires » qui ont continué à reculer dans un contexte de faible demande, a souligné le Fonds.

« Il faudra une croissance des chiffres d'affaires pour soutenir la reprise des marchés des actions en-

tamée en octobre », a encore affirmé le FMI. Les principaux marchés boursiers et obligataires ont connu une importante volatilité suggérant que les risques sur les marchés et l'aversion des investisseurs pour les risques étaient en augmentation au troisième trimestre, a ajouté le FMI.

L'institution financière s'est, par ailleurs, félicitée du bas niveau des taux d'intérêt aux États-Unis et dans le reste du monde qui « a contribué à compenser les effets de la perte considérable de valeur des actions sur les conditions financières accordées aux investisseurs et qui a permis de maintenir à un niveau bas les coûts pour les emprunteurs, tant les particuliers que les entreprises ».

Enfin, à propos des pays émergents, le Fonds a relevé la capacité d'un certain nombre de ces nations à maintenir un accès à leur marché à un coût raisonnable, malgré un contexte extérieur difficile. « Cela démontre l'importance de s'engager fermement à poursuivre la mise en oeuvre de politiques visant le maintien de la stabilité macroéconomique et financière », selon le FMI.

le tout-en-un pour les plaisirs des fêtes



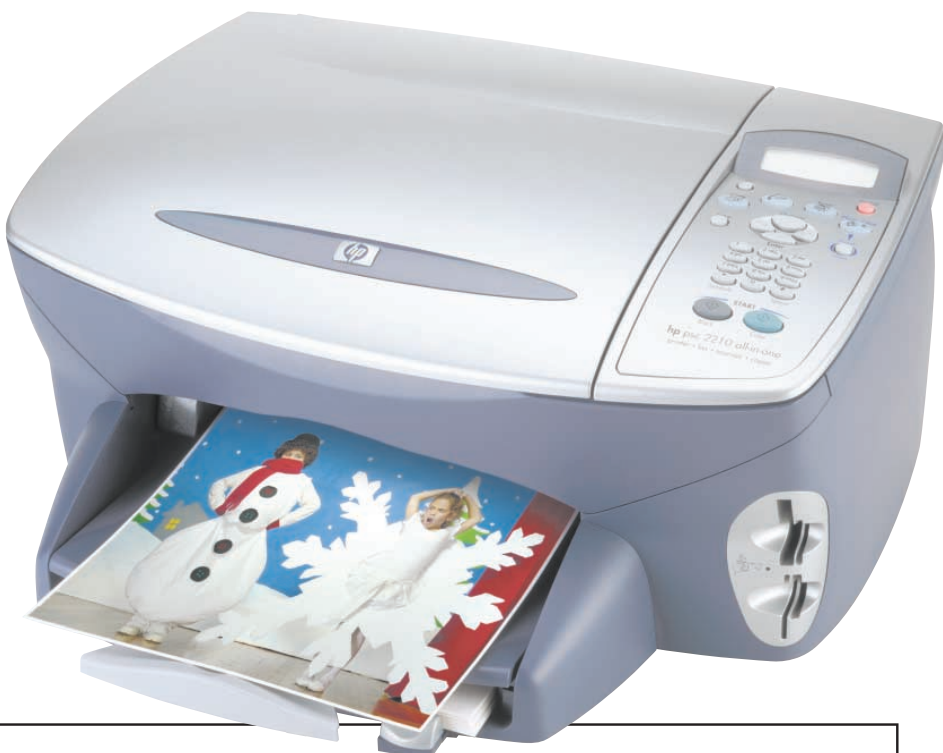
Le tout-en-un HP PSC2210 est un appareil rapide et convivial qui permet d'imprimer, de numériser, de copier et de télécopier – le tout en couleurs brillantes de qualité photo.

Il imprime aussi des photos des fêtes mémorables sur papier photo HP directement à partir de la carte mémoire de votre appareil-photo numérique. Imprimez une planche-contact, choisissez vos photos préférées, puis appuyez sur un bouton.

En quelques minutes à peine, vous obtenez des photos remarquables et très réalistes. Des souvenirs embellis grâce aux papiers photo et encres HP d'origine.

Maintenant seulement 499⁹⁹ \$*

De plus, obtenez une remise postale de 75 \$ US à l'achat de tout appareil-photo numérique HP Photosmart offert à 225 \$* ou plus ET du tout-en-un HP PSC2210.



Ou obtenez une remise postale de 50 \$ US à l'achat de tout appareil-photo numérique autre que HP offert à 225 \$* ou plus ET du tout-en-un HP PSC2210.

Pour de plus amples renseignements sur les produits et les remises, rendez-vous chez votre détaillant le plus près, allez à l'adresse **www.hp.ca/fetes** ou appelez au 1 800 387-3867.

L'imagerie numérique HP. **Quand c'est si facile, pourquoi pas?**

AudioTronic

Dumoulin

BUREAU EN GROS

COMPUCENTRE

CompuSmart

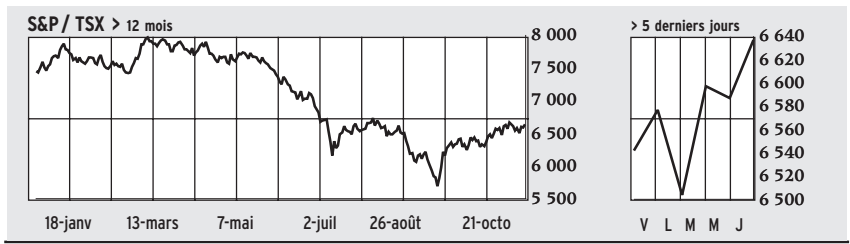
FUTURE SHOP

RadioShack

*Prix de détail canadiens suggérés. 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. Les produits peuvent différer légèrement de l'illustration. Les spécifications sont sujettes à changement sans préavis. Voyez votre détaillant HP pour les détails sur la disponibilité des modèles et les remises postales applicables. Toutes les taxes applicables sont calculées sur le prix avant remise. Pour obtenir la liste complète des détaillants, veuillez visiter le site www.hp.com/country/ca/tre/howtobuy ou appelez au 1 800 387-3867. Rendez-vous chez votre détaillant local pour obtenir un bon de remise HP renfermant tous les détails, les modalités et conditions, ainsi qu'une liste des produits admissibles. Vous trouverez aussi des bons de remise sur le site www.hp.ca/promos Toutes les remises sont offertes pour un temps limité seulement. Veuillez prévoir 8 à 10 semaines pour le traitement. ©2002 Hewlett-Packard (Canada) Cie

INVESTIR

BOURSE DE TORONTO



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
6 614,67	6 648,37	6 587,25	6 637,08	0,76%	-12,41%
ACTIONS NÉGOCIÉES	1 315	GAINS	642	PERTES	448
INCHANGÉES	225				
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	7 992,70	5 678,28	(millions)	274	219

SOUS-INDICES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
Services financiers	108,05	0.83	Prod. consom. discr.	72,07	0,07
Matériaux de base	122,29	3.27	Services de télécom.	48,33	0,00
Énergie	124,47	2.57	Prod. consom. de base	147,48	0,52
Produits industriels	64,23	-0.72	Service publics	129,11	0,33
Tech. de l'information	17,59	-0.20	Soins de santé	58,96	-1,47

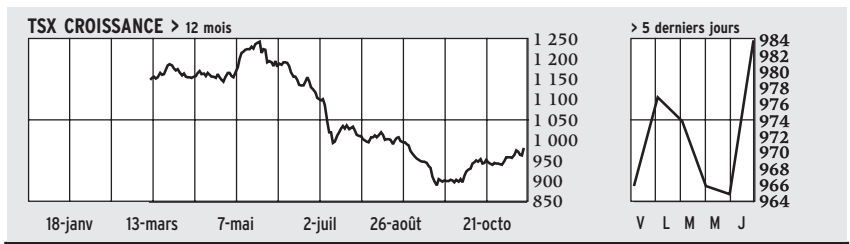
AUTRES INDICES CANADIENS	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)
S&P/TSX 60	376,42	2,61	0,70	S&P/TSX Moyen. Cap.	428,95	2,69
S&P/TSX Petites cap.	427,61	6,20	1,47	DJ Can. Titans (40)	971,21	7,17

LES 10 PLUS ACTIFS	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS	60702669	2,83	-0,11	BOMBARDIER/B	3860697	5,10
KINROSS GOLD CORP	14435072	3,32	0,40	FORDING INC	3572330	33,20
PLACER DOME INC	4367230	17,30	1,26	CAMBIOR INC	2860460	2,10
BEMA GOLD CORP	4242023	2,05	0,14	GOLDCORP INC	2750556	18,94
BARRICK GOLD CORP	4108090	24,60	1,18	BANQUE T-D	2362268	34,00

TITRES GAGNANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
MAJOR DRILLING	86500	3,50	14,75	iUNITS S&P/TSX CN	107359	48,05	3,10
IVACO INC CL A	2046438	2,35	14,63	CHC HELICOP/A	131809	31,50	2,49
CRYSTALLEX INTL	135300	2,20	14,58	PRECISION DRIL.	182670	57,60	2,40
KINROSS GOLD CORP	14435072	3,32	13,70	TVX GOLD INC	435775	21,05	2,22
CAMBIOR INC	2860460	2,10	12,30	MERIDIAN GOLD INC	1019737	26,41	1,84

TITRES PERDANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
ZI CORPORATION	63032	4,40	-14,73	BIOVAIL CORP.	2038718	46,70	-3,55
BALLARD POWER	873733	19,25	-12,50	BALLARD POWER SYS	873733	19,25	-2,75
ALCATEL CANADA	44996	7,39	-11,71	COTT CORPORATION	140785	27,10	-1,45
SHERITT POWER CO	8486	5,45	-7,47	CANADIAN NAT.	145693	68,86	-1,35
BIOVAIL CORP.	2038718	46,70	-7,07	ALGOMA CENTRAL	1500	40,00	-1,00

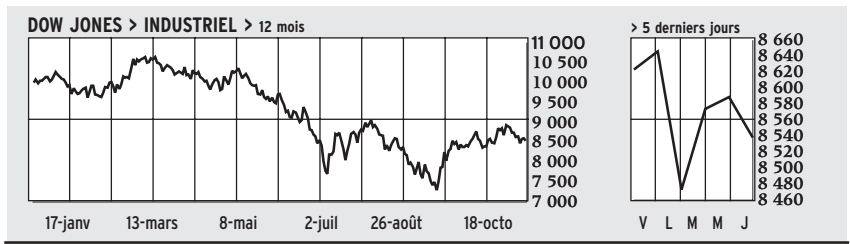
BOURSE DE CROISSANCE TSX



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
965,26	984,01	965,07	983,60	1,92%	
ACTIONS NÉGOCIÉES	1 063	GAINS	417	PERTES	293
INCHANGÉES	353				
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	1 256,23	887,29	(millions)	53	40

LES 10 PLUS ACTIFS	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
HEDMAN RESOURCES	2250933	0,35	0,02	CED-OR CORP	1019155	0,18
NEW BLUE RIBBON R	1432000	0,02	0,01	ATLAS ENERGY LTD	994175	2,70
POPI GROUP INC	1372600	0,01	0,00	OASIS DIAMOND EX.	783000	0,07
WORLD WISE TECH.	1177295	0,04	-0,01	VENGA AEROSPACE	679000	0,03
RESOLUTION RES.	1120000	0,45	0,05	TNR RESOURCES LTD	628000	0,19

NEW YORK



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
8 590,99	8 615,13	8 510,84	8 538,40	-0,59%	-13,71%
ACTIONS NÉGOCIÉES	3 415	GAINS	2 361	PERTES	876
INCHANGÉES	178				
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	10 673,10	7 197,49	(millions)	1 239	1 264

AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
S&P 500 composé	901,58	-3,38	Dow Jones serv. publics	206,33	1,12
S&P 100 composé	458,54	-2,15	AMEX composé	825,52	0,76
Dow Jones transport	2 336,46	-11,60	Russell 2000	395,36	1,48

LES 10 PLUS ACTIFS	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS	23925900	1,81	-0,09	BRISTOL-MYERS SQU	13918700	25,35
BAXTER INTERNAT.	20862400	29,05	0,27	UAL CORP	13092100	1,57
HALLIBURTON CO	14893700	20,00	-0,40	SPRINT CORP-PCS	12189800	5,36
ALCATEL SA-SPONSO	14766200	4,76	-0,52	PFIZER INC	11978600	31,12
LUCENT TECHNO.	14604300	1,48	0,03	HOME DEPOT INC	11484300	27,29

TITRES GAGNANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
MCDERMOTT INTL	922900	3,65	21,26	BERKSHIRE HATH./B	7090	2385,0	16,01
HARMONY GOLD MIN.	3700	12,50	18,82	PULITZER INC	239000	47,94	5,08
SPARTECH CORP	294700	21,31	17,87	TORO CO	196900	66,50	3,45
TESORO PETROLEUM	821200	4,50	14,21	ASA LTD	382300	37,15	3,27
CAPSTEAD	180500	22,75	13,58	SPARTECH CORP	294700	21,31	3,23

TITRES PERDANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
PHOENIX COMPANIES	634700	7,20	-11,77	AUTOZONE INC	4794100	73,56	-6,10
AU OPTICS CORP	353300	6,01	-10,16	WASHINGTON P/B	8000	725,22	-2,98
ALCATEL SA-SPONSO	14766200	4,76	-9,85	APPLIED MATERIALS	3125400	50,05	-2,50
BVA BANCO FRANCE	41400	3,00	-9,37	BIOVAIL CORP	6465000	30,01	-2,50
PRIMEDIA INC	208200	2,59	-7,83	SLM CORP	412000	100,61	-2,22

NASDAQ



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 407,02	1 411,69	1 388,51	1 399,55	0,21%	-30,42%
ACTIONS NÉGOCIÉES	3 528	GAINS	1 594	PERTES	1 035
INCHANGÉES	238				
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	2 098,88	1 108,49	(millions)	1 413	1 422

SOUS-INDICES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
Assurances	2 336,52	-8,57	Industrielles	1 066,99	-0,12
Banques	2 249,97	-9,98	Télécomm.	113,04	0,05
Finances	2 030,16	-11,35	Transports	1 299,20	9,39

LES 10 PLUS ACTIFS	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
INTEL CORP	46698300	18,19	0,05	ORACLE CORP	26964700	11,40
CISCO SYSTEMS INC	46673300	14,09	0,24	AMGEN INC	22483200	54,17
Ciena Corp	41214200	6,20	1,02	APPLIED MATERIALS	22254600	14,37
SUN MICROSYS.	33317000	3,52	0,03	ADVANCE AUTO PART	21554600	2,90
AMGEN INC	27433200	50,52	3,25	DELL COMPUTER	20169600	27,43

TITRES GAGNANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
AT&T LATIN AM./A	4308300	0,43	137,57	FARMER BROS CO	2900	319,00	14,00
GMX RESOURCES INC	78200	0,08	100,00	AMGEN INC	27433200	50,52	3,25
IL INTERNATIONAL	21400	0,12	71,43	RANDGOLD RESOURCE	317200	23,06	2,59
MEADOW VALLEY	453700	0,05	66,67	FISHER COMM.	11400	53,78	2,15
LUILLIE FARMS INC	12700	1,48	47,90	INTERNET SECURITY	3427700	22,00	1,96

TITRES PERDANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
ASSOCIATED	43000	0,04	-55,56	GREY GLOBAL GROUP	5300	603,20	-6,80
IFX CORPORATION	97200	0,10	-50,00	SCANSOURCE INC	79600	68,04	-2,85
ON COMMAND WT/B	2400	0,06	-50,00	URBAN OUTFITTERS	989900	26,11	-2,54
PHARMACHEM INC	997800	0,15	-46,43	ICT GROUP INC	259900	14,05	-2,01
NAPRO BIOTHERAPEU	9874000	0,69	-46,09	KRONOS INC	219800	42,37	-1,93

NASDAQ CANADA	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
	242,65	243,65	238,70	239,50	-0,52%	-36,75%
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT	
	402,20	172,89	(millions)	42	29	

Source: Bloomberg

Recul à Wall Street

Reuters

NEW YORK – Les marchés boursiers ont clôturé sur une note irrégulière hier, pris en tenaille entre les inquiétudes sur la hausse des prix du pétrole et les perspectives de résultats des entreprises et les prévisions rassurantes de l'équipementier de télécoms Ciena et du numéro un mondial des biotechnologies, Amgen.

Les gestionnaires de fonds hésitent à nouer des positions importantes avant de savoir de quoi l'année prochaine sera faite.

« Il n'y a rien de particulièrement excitant. Il n'y a pas de raison d'acheter, souligne Craig Warwick, négociant chez Friedman, Billings, Ramsey & Co. Je ne suis pas convaincu que nous soyons encore sortis de cette atmosphère négative. »

Le Dow Jones a perdu 51,21 points, ou 0,60 %, à 8537,93, et l'indice Standard & Poor's 500 a perdu 3,43 points (0,38 %), à 901,53.

Le NASDAQ Composite, à forte composante technologique, a au contraire gagné 2,71 points (0,19 %), à 1399,30.

À Toronto, le S&P/TSX prenait 0,76 %, à 6637,08.

Agence France-Presse

PARIS — L'éditeur français de jeux vidéo Ubi Soft, qui emploie 450 personnes à Montréal, a annoncé hier une perte nette de 55,2 millions d'euros (87,3 millions CAN) pour son premier semestre 2002-2003 (commencé en avril), mais a relativement rassuré en confirmant ses objectifs annuels, grâce au lancement programmé de nombreux titres vedettes.

La perte d'exploitation, nettement plus importante que ce qui était généralement attendu, s'est établie à 54,7 millions d'euros sur les six premiers mois de l'exercice. Ce résultat décevant a provoqué un fort décrochage du titre Ubi Soft en début de séance à la Bourse de Paris. L'action a alors perdu jusqu'à 15 %. À la clôture, le titre a terminé en baisse de 4,87 %, à 14,26 euros.

Selon le groupe, cette perte importante est due à la forte saisonnalité du premier semestre, clos le 30 septembre. Mais ce semestre ne devrait représenter que 19 % du chiffre d'affaires annuel, comparativement à une part de 31 % en 2001-2002. Sur les six premiers mois de l'exercice 2002-2003, le chiffre d'affaires a reculé de 26,30 %, à 83,57 millions d'euros.

La direction d'Ubi Soft a néanmoins confirmé ses objectifs de chiffre d'affaires annuel en tablant sur une fourchette de 430-450 millions d'euros, soit une hausse de

17 % par rapport à 2001-2002.

La marge brute a atteint 46 % du chiffre d'affaires au premier semestre 2002-2003, par rapport à 59 % sur la même période de 2001-2002. Mais la direction d'Ubi Soft prévoit un net relèvement de cette marge, qui devrait atteindre un taux de 64 % au second semestre et de 61 % sur l'exercice.

L'optimisme du groupe pour le second semestre s'appuie sur un calendrier particulièrement fourni de sorties de titres vedettes, comme *Splinter Cell*, *Raven Shield* ou *Rayman 3*, dont les premiers résultats de ventes aux États-Unis sont très prometteurs.

Ainsi, *Splinter Cell*, dont le niveau de précommandes était de 1,1 million d'unités à son lancement, à la fin de novembre, s'est déjà vendu à 480 000 exemplaires en trois semaines en Amérique du Nord et en Europe. Bénéficiant déjà de nouvelles commandes, le groupe a relevé aujourd'hui son estimation de ventes sur 2002-2002 à 1,5 million d'exemplaires pour sa version destinée à la console Xbox, par rapport à une estimation de 1,1 million précédemment.

Le jeu *Rayman 3*, prévu sur cinq plate-formes, va bénéficier d'un lancement mondial en mars 2003, tandis que *Raven Shield* devrait être, selon les critiques et les appréciations des joueurs, l'une des meilleures ventes sur PC en 2003, a souligné la direction d'Ubi Soft.

Compte tenu de ces éléments, le

groupe prévoit un résultat d'exploitation compris entre 85 et 90 millions d'euros au second semestre. Le résultat d'exploitation annuel serait ainsi compris entre 29 et 34 millions d'euros, selon les normes comptables américaines.

Les analystes interrogés ont confirmé le fort potentiel des jeux programmés par Ubi Soft, tout en soulignant que les ventes de fin d'année seront déterminantes pour l'exercice en cours.

Le rétablissement des comptes sera facilité par le fait que les redevances versées par le groupe aux créateurs de jeux vont être proportionnellement plus faibles sur le second semestre, grâce à la part plus importante dans le chiffre d'affaires des produits développés par les propres studios d'Ubi Soft.

Le montant élevé des redevances payées au premier semestre s'explique par la part moins importante des jeux développés en interne, qui ne représentent que 56 % du chiffre d'affaires semestriel du groupe comparativement à une part de 78 % sur la même période de l'exercice précédent.

Ainsi, au premier semestre, « l'écart par rapport à nos prévisions en termes de résultat d'exploitation est à imputer à une marge brute plus faible qu'escomptée et des charges de royalties plus importantes », a souligné Laurent Ducoin, analyste financier de CIC Securities.

Nortel et UCOM dans la course pour un contrat en Thaïlande

Reuters

BANGKOK — Un consortium dirigé par Nortel Networks et le thaïlandais United Communication Industry (UCOM) semblait hier avoir remporté un projet de téléphonie sans fil de 715 millions de dollars américains, après qu'une société d'État eut précisé que le groupe avait été le plus bas soumissionnaire.

Le vice-président principal du Bureau thaïlandais des communications, Prajin Kecharananta, a indiqué aux journalistes que l'identité du soumissionnaire gagnant serait confirmée à la prochaine réunion du conseil de l'agence.

Le réseau sans fil utilisera la norme CDMA (code-division multiple access), la plus populaire dans les réseaux américains de téléphonie mobile et la deuxième en popularité dans le monde.

Le réseau sera propriété de l'agence gouvernementale, mais le soumissionnaire gagnant se chargera de son installation et de la commercialisation des téléphones portables pour les 12 prochaines années.

Ormsin Chivapruck, également vice-président principal au Bureau, a indiqué que le Bureau avait retenu

IPL hausse son profit

Reuters

QUÉBEC — IPL a rapporté hier une hausse de son bénéfice net au quatrième trimestre, alimenté par une croissance de 15 % de ses ventes de produits de plastique. Le groupe beauceron a par ailleurs approuvé le versement d'un dividende trimestriel de 15 cents l'action ordinaire, de même qu'un dividende spécial non récurrent de 14 cents l'action ordinaire.

Le titre d'IPL a terminé la journée à 23,60 \$, en hausse de 1,65 \$ hier, à la Bourse de Toronto.

Pour le quatrième trimestre clos le 28 septembre, le bénéfice net a augmenté de 28,1 %, à 4 millions de dollars, ou 55 cents par action après dilution, comparativement à 3,1 millions, ou 42 cents par action après dilution, à la même période en 2001.

RÉSULTATS FINANCIERS

		REVENUS (000 \$)			BÉNÉFICE NET (000 \$)			BÉN. / ACTION	
		Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.
Agricore United (AU / TSX)	31 oct. - 5Q	604 182		n.d.	(33 759)		n.d.	(0,75)	n.d.
Agriculture, Manitoba	15 mois	4 130 154	1 854 934	123	(23 533)	11 746	—	(0,64)	0,63
* ART Advanced Research (ARA / TSX)	31 oct. - 2 ^e trim.	0	0		(1 925)	(2 670)	—	(0,09)	(0,13)
Médical/Produits pharm., Québec	6 mois	0	0		(557)	(6 605)	—	(0,02)	(0,33)
ConjuChem Inc. (CJC / TSX)	31 oct. - Année	1 958	2 797	-30	(37 632)	(18 263)	—	(1,38)	(0,78)
Médical/Produits pharm., Québec									
G.T.C. Transcontinent (GRT.B / TSX)	31 oct. - 4 ^e trim.	496 289	471 549	5	40 134	24 759	62	0,91	0,60
Transport/Camionnage, Québec	Année	1 778 013	1 779 377		125 027	20 725	503	2,95	0,52
Humpty Dumpty Snack F (SNX / TSX)	30 sept. - 4 ^e trim.	46 773	45 681	2	1 547	1 566	-1	0,16	0,16
Aliment./Boissons, Ontario	Année	173 154	169 311	2	2 553	1 956	31	0,27	0,20
IPL Inc. (IPLA / TSX)	28 sept. - 4 ^e trim.	53 160	46 709	14	3 990	3 114	28	0,55	0,43
Machinerie/Fabrication, Québec	Année	206 023	167 898	10	13 491	9 740	39	1,87	1,34
MDS Inc. (MDS / TSX)	31 oct. - 4 ^e trim.	475 000	428 000	11	25 000	5 000	400	0,18	0,15
Médical/Produits pharm., Ontario	Année	1 792 000	1 636 000	10	105 000	73 000	44	0,75	0,83
Nexxlink Technologies (NTI / TSX)	31 oct. - 1 ^{er} trim.	16 194	15 169	7	596	(194)	—	0,11	(0,04)
Ordi./Electron./Logiciels, Québec									
Spectra Premium Indus (SPD / TSX)	31 oct. - 3 ^e trim.	60 249	59 264	2	1 529	1 833	-17	0,05	0,06
Automobile, Québec	9 mois	186 546	179 573	4	6 853	6 151	11	0,22	0,19

* résultats en dollars américains
Source: CNW Telbec

D12

LA PRESSE MONTRÉAL

LENDREI 13 DÉCEMBRE 2002

BOURSE DE TORONTO

COMMENT LIRE LES COTES FINANCIÈRES

Les titres sont énumérés par ordre alphabétique. Seuls apparaissent les titres transigés au cours de la période. La valeur des titres est exprimée en dollars. Seules les deux premières décimales apparaissent.

Div Dividende par action sur une base annuelle.

CIB Cours de l'action divisé par le bénéfice annuel par action.

Ventes En certaines s'ajoute la mention «>» (unités) apparaît. Les volumes indiqués sont calculés à la clôture officielle.

Haut Sommet atteint par le titre au cours de la période.

Bas Plancher touché par le titre au cours de la période.

Ferm. Cours à l'arrêt des transactions.

Ch Variation par rapport au cours de fermeture de la séance précédente (log régulier).

EXPLICATION DES CODES

Bourse de Toronto et Montréal

p ou e Titre assujéti à une réglementation spéciale.

f Action ordinaire sans droit de vote ou à droit de vote subalterne.

l Lot brisé.

z Bon de souscription (Warrant).

W Unités de capital-chèques.

pr Action privilégiée.

ro Offre de droits.

Bourse CDNIX

a Compagnie mature.

p Capital de risque.

Toutes les autres compagnies sont juniors

Bourse de New York

g Dividende en dollars canadiens.

e Dividende extraordinaire.

t Dividende en dollar.

c Dividende spécial faisant suite à une liquidation.

a Dividende annuel plus un dividende extraordinaire.

s Après fractionnement d'actions.

x Ex-dividende.

d Nouveau bas de l'année.

u Nouveau haut de l'année.

pt Action privilégiée.

pl Suspension des transactions.

vi Situation de faillite.

Fonds communs de placement

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

Ces données sont pour information seulement et sont sujettes à confirmation auprès de l'émetteur.

n Sans commission.

g Avec frais de rachat.

u Avec frais de rachat et de rachat.

y Évaluation différée.

z Non disponible.

u En dollars américains.

x Ex-dividende. Dividende signifié que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende.

m Achat minimum de 150 000.

n Institut des fonds d'investissement du Canada.

i Signifie que le fond exige des frais à l'achat.

v Valeur liquidative nette par action.

Ventes

Div. Dividende

Ventes Ventes

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

Ferm. Ferm.

Ch. Ch.

52 sem. 52 sem.

Haut Haut

Bas Bas

CONCLUSIONS

*Suite à la
page D 14*

INDS

page D 13

[illegible]

SE DE CROISSANCE ISX (CDNA)

Volume

52 980.00

983.60

Variation

+18.53

Valuers

Ventes

Has

Bas

Ferm.

Net

A-B

A&B Geoscient

50

0.27

0.02

0.27

0.01

A&G Air Sur

170

0.06

0.06

0.06

0.01

A&O Corp

1550

0.05

0.04

0.05

0.01

Albacore M&E

28

0.08

0.08

0.08

0.01

Albion Corp

40

0.08

0.08

0.08

0.01

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur

30

0.23

0.23

0.23

0.03

Abnertur</

BOURSE DE MONTRÉAL - OPTIONS CANADIENNES

Les 5 titres les plus actifs (OTC)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Perquisitions dans l'enquête française sur les comptes de Vivendi Universal

Agence France-Presse

PARIS – L'enquête française sur les comptes de Vivendi Universal (VU) du temps de l'ex-PDG Jean-Marie Messier a connu hier sa première étape importante, avec plusieurs perquisitions menées aux sièges du groupe de médias, de sa filiale Cegetel et aux domiciles de plusieurs personnes.

Menées par la Brigade financière sur commission rogatoire des trois juges chargés de l'enquête, les perquisitions ont eu lieu au siège de VU, avenue de Friedland, à Paris, à celui du groupe de téléphonie Cegetel à La Défense, et au domicile de plusieurs personnes, selon une source proche de l'enquête.

Des documents ont été saisis, a-t-on ajouté sans plus de détails. Des perquisitions ont notamment eu lieu aux domiciles parisiens et des Yvelines (Poigny-la-Forêt) de Jean-Marie Messier, a-t-on précisé de source proche de l'enquête, mais on ignorait si l'ancien PDG y avait assisté ou non.

En confirmant dans un communiqué que des investigations étaient bien me-

nées à son siège social, Vivendi Universal a rappelé « qu'il s'est constitué partie civile dans cette procédure et qu'il se tient naturellement à l'entière disposition de la justice ».

Ces perquisitions s'inscrivent dans le cadre de l'information judiciaire contre X ouverte le 29 octobre par le parquet de Paris pour « publication de faux bilans pour les exercices clos au 31 décembre 2000 et au 31 décembre 2001 » et « diffusion d'informations fausses ou trompeuses sur les perspectives de Vivendi Universal en 2001 et 2002 », c'est-à-dire sur les comptes de l'entreprise au temps de M. Messier.

Jean-Marie Messier avait été poussé à la démission de la présidence de VU en juillet, et remplacé par l'ancien dirigeant du groupe pharmaceutique Aventis, Jean-René Fourtou.

L'enquête fait suite à une plainte déposée en juillet par l'Association des petits porteurs actifs (APPAC), qui estime notamment avoir été lésée « par une présentation erronée du bilan et de la situation financière de la trésorerie par les dirigeants de Vivendi Universal et plusieurs autres intervenants ».

Dans une réaction à l'AFP, le président de l'APPAC, Didier Cornardeau, a déclaré espérer que les enquêteurs avaient saisi la vérification sur les comptes de VU, com-

mandée par M. Fourtou au cabinet Price-waterhouseCoopers et remise en septembre dernier, mais dont le contenu n'a pas été dévoilé à ce stade.

Sur la base de cette vérification, l'actuel directeur financier de VU, Jacques Espinasse, avait affirmé le 25 septembre : « Au mieux de ma connaissance, les comptes du groupe sont fiables et reflètent honnêtement la situation de l'entreprise. »

Affirmant avoir réclamé sans succès cette vérification, Didier Cornardeau a critiqué « le manque de collaboration de M. Fourtou » vis-à-vis des petits porteurs, et réclamé la tenue d'une assemblée générale extraordinaire.

Trois juges d'instruction ont été désignés dans le cadre de cette enquête, Bruno Pireyre et René Cros dans un premier temps, puis Henri Pons pour sa connaissance de la coopération judiciaire internationale.

Deux autres enquêtes judiciaires, l'une au pénal et l'autre au civil, ont en effet été ouvertes aux États-Unis, où VU est également coté, sans compter les enquêtes en cours des gendarmes boursiers américain (SEC) et français (COB).

Dans le cadre de la procédure civile américaine, les avocats des plaignants doivent présenter leurs arguments à la justice mardi prochain.



Photothèque AP ©

Jean-Marie Messier, ex-PDG de Vivendi Universal.



Livraison, accès Internet et meilleurs vœux inclus.



NetVista modèle A30p avec écran CRT.

NETVISTA^{MD} A30p (KPF)

Incluant un écran CRT de 17 po', une imprimante Lexmark Z35 Colour Jetprinter et quatre mois d'accès Internet AOL illimité*.

- Processeur Intel^{MD} Pentium^{MD} 4 à 2,0 GHz
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur EIDE de 40 Go
- CD-RW 40X/12X/40X'
- Modem 56 kbps/Ethernet
- Carte graphique Intel Extreme
- Carte de son SoundMax avec SPX intégré et haut-parleurs stéréo Infinity
- Microsoft^{MD} Windows^{MD} XP Édition familiale
- Permis Lotus^{MD} SmartSuite^{MD} Millennium
- Logiciel PC Rapid Restore^{MC} d'IBM**
- Garantie limitée de un an

1 499 \$ 59\$/mois***
(financement de 36 mois)

▢ TROUVEZ VOTRE PC PLUS VITE
AVEC LE NAVCODE DJ603 2NVF091.

NETVISTA A30p (KMF)

Incluant un écran CRT de 17 po', une imprimante Lexmark Z35 Colour Jetprinter et quatre mois d'accès Internet AOL illimité*.

- Processeur Intel Pentium 4 à 2,40 GHz
- Mémoire SDRAM de 256 Mo
- Disque dur EIDE de 80 Go
- CD-RW 40X/12X/40X'
- DVD-ROM 16X'
- Modem 56 kbps/Ethernet
- Carte graphique AGP 4X nVIDIA GeForce4 MX 420/DDR SDRAM 64 Mo
- Carte de son SoundMax avec SPX intégré et haut-parleurs stéréo Infinity
- Microsoft Windows XP Édition familiale
- Permis Lotus SmartSuite Millennium
- Logiciel PC Rapid Restore d'IBM**
- Garantie limitée de un an

1 999 \$ 78\$/mois***
(financement de 36 mois)

▢ TROUVEZ VOTRE PC PLUS VITE
AVEC LE NAVCODE DJ603 2NVF091.



Passez à une imprimante Lexmark Z55se Colour Jetprinter sans frais supplémentaires après remise postale³.



ThinkPad R32 avec bloc de touches numériques Ultrabay Plus.

THINKPAD^{MD} R31 (LBF)

Incluant un bloc de touches numériques Ultrabay Plus, une clé à mémoire de 32 Mo, une mallette et quatre mois d'accès Internet AOL illimité*.

- Processeur Intel Celeron^{MD} pour PC portables à 1,20 GHz
- Mémoire SDRAM de 256 Mo
- Disque dur EIDE de 30 Go
- Écran XGA TFT à matrice active de 14,1 po
- DVD-ROM 8X'
- Modem 56 kbps/Ethernet
- Carte graphique intégrée d'Intel de 830 MG
- Carte de son compatible SoundBlaster Pro avec haut-parleurs intégrés
- IBM ThinkLight^{MC} pour l'éclairage du clavier
- Module Ultrabay^{MC} Plus
- Microsoft Windows XP Édition familiale
- Permis Lotus SmartSuite Millennium
- Norton AntiVirus 2002
- Logiciel PC Rapid Restore d'IBM**
- Garantie internationale limitée de un an

1 999 \$ 78\$/mois***
(financement de 36 mois)

▢ TROUVEZ VOTRE PC PLUS VITE
AVEC LE NAVCODE DJ603 2TPF098.

THINKPAD R32 (K9F)

Incluant un bloc de touches numériques Ultrabay Plus, une clé à mémoire de 32 Mo, une mallette et quatre mois d'accès Internet AOL illimité*.

- Processeur Intel Pentium 4 – M pour PC portables à 1,70 GHz
- Mémoire DDR SDRAM de 128 Mo
- Disque dur EIDE de 20 Go
- Écran XGA TFT à matrice active de 14,1 po
- DVD-ROM 8X'
- Modem 56 kbps/Ethernet
- Carte graphique AGP 4X ATI Mobility RADEON/SDRAM 16 Mo
- Carte de son compatible SoundBlaster Pro avec haut-parleurs intégrés
- IBM ThinkLight pour l'éclairage du clavier
- Module Ultrabay Plus
- Microsoft Windows XP Professionnel
- Permis Lotus SmartSuite Millennium
- Logiciel PC Rapid Restore d'IBM**
- Garantie internationale limitée de un an

2 399 \$ 91\$/mois***
(financement de 36 mois)

▢ TROUVEZ VOTRE PC PLUS VITE
AVEC LE NAVCODE DJ603 2TPF099.

AMÉLIOREZ LES PERFORMANCES DE VOTRE NETVISTA OU THINKPAD À PROCESSEUR INTEL GRÂCE À NOTRE VASTE GAMME D'ACCESSOIRES.

59 \$

31P8700



Souris optique
ScrollPoint Pro IBM

82 \$

02K6699



Adaptateur c. a. 72 W

149 \$

2LEXX75



Imprimante/photocopieur/
scanneur Lexmark X75

159 \$

22P5170



Ensemble de clavier
et souris sans fil

225 \$

02K8667



Duplicateur de ports
pour ThinkPad

IBM recommande Microsoft^{MD} Windows^{MD} XP.

Commandez via Internet à **www.ibm.ca/lamaison**

ou par téléphone au **1 877 553-6533**.

L'un de nos
conseillers francophones
se fera un plaisir
de vous aider.

Taxes en sus. Les frais de transport et de manutention, sauf avis contraire, ne sont pas remboursables et seront facturés en sus. Les frais de transport sont de 495 \$ pour les accessoires de moins de 75 \$; de 995 \$ pour les accessoires dont le prix varie entre 75 \$ et 500 \$; de 1495 \$ pour les accessoires dont le prix varie entre 500 \$ et 1 000 \$; les imprimantes, les scanners, les écrans et les projecteurs ; de 5995 \$ pour les accessoires de plus de 1 000 \$ et les PC sans écran ; de 6995 \$ pour les PC avec écran. Les accessoires (à l'exception des imprimantes, des scanners, des écrans et des projecteurs) seront expédiés sans frais supplémentaires à l'achat d'un système. Certains produits peuvent être légèrement différents de ceux qui sont illustrés ci-dessus. IBM se réserve le droit de modifier ou de retirer n'importe quel produit ou service en tout temps, sans préavis. Les quantités peuvent être limitées. Ces offres ne s'appliquent pas aux achats en gros et ne peuvent être combinées avec aucune autre promotion. Jusqu'à épuisement des stocks. *Certaines conditions s'appliquent. Limite de un abonnement par client. Pour tous les détails, voyez le formulaire d'inscription disponible en ligne. AOL est une marque déposée de America Online, Inc. **Requiert un accès à Internet, non inclus. La livraison gratuite s'applique uniquement aux PC annoncés dans cette publicité. Les options et accessoires vendus séparément ne sont pas inclus. ***Financement disponible sur approbation de crédit. Tarif de location mensuel à titre indicatif, basé sur un terme de 36 mois. Les tarifs de location peuvent varier selon la durée du contrat et le crédit du client. Termes de 24, 26 ou 48 mois disponibles. Les taux de financement sont fixés à la signature du contrat. Des frais d'ouverture de dossier de 35 \$ sont exigibles. 1. Grandeur de l'image mesurée en diagonale. Varie selon le modèle. 2. Vitesse de lecture variable. La vitesse de lecture réelle peut varier et est souvent inférieure à la vitesse maximale permise. 3. « Sans frais supplémentaires » implique l'utilisation de l'offre de remise postale de 50 \$ de Lexmark. L'offre de remise prend fin le 28 février 2003. IBM, ThinkPad, Ultrabay, ThinkLight, NetVista et Rapid Restore sont des marques déposées ou des marques de commerce d'IBM Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Intel, Intel Inside, Pentium, Celeron et le logo Intel Inside sont des marques déposées ou des marques de commerce d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Windows et Microsoft sont des marques déposées de Microsoft Corp. Lotus, Lotus Notes et SmartSuite sont des marques déposées de Lotus Development Corporation. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs.