

INVESTIR

SUR LES MARCHÉS

« Techno » « petro » et taux

De combien de quarts de point de pourcentage sera la seconde baisse du taux directeur de la Réserve fédérale américaine depuis le début de l'année?

Le signal donné par le président de la « Fed », Alan Greenspan, la semaine dernière, laisse la majorité des analystes présumer une autre diminution de 0,5 %, demain.



Louis Tanguay

L.Tanguay@lesoleil.com

La première, au début du mois, avait servi à freiner une forte hémorragie sur les marchés boursiers, souligne M. Claude Auger de Financière Banque Nationale à Québec. Et l'attitude du responsable de la politique monétaire américaine laisse croire qu'il aidera

le nouveau président Bush à concrétiser ses promesses de réduction d'impôts.

Pour M. Auger, un deuxième mouvement sur les taux peut être le signe de marchés positifs. C'est la première fois, dit-il, que quelqu'un en autorité dit qu'il n'y a plus de croissance dans l'économie américaine et il faut espérer d'autres baisses de taux au cours des prochains mois.

On ne voit guère d'autre moteur pour animer les marchés boursiers selon M. Jean Laroche, représentant de BMO Nesbitt Burns.

Au Canada, observe M. Marcel Côté, conseiller en placement chez RBC Dominion valeurs mobilières, la perspective de baisse de taux et d'autres nouvelles ont soutenu la hausse du secteur des services publics (4,4 %) de celui des pipelines (4,5 %) et des services financiers (4,1 %).

Cet indice sectoriel a été aidé par l'annonce du fractionnement des actions et du dividende en hausse de la Banque de Montréal de même que par les informations voulant que la Société Financière Power réussisse à doubler les autres candidats à l'acquisition de la compagnie de fonds communs de placement Financière Mackenzie.

La montée du secteur, souligne M. Laroche, a été ralentie par l'annonce de l'achat d'une grande banque américaine par la Banque Royale.

M. Auger souligne que la transaction de 3,5 milliards \$ fournira à la plus grosse banque canadienne un tremplin vers d'autres acquisitions américaines.

Le secteur des pétroles et gaz, lui aussi en progression la semaine dernière, a retenu l'attention de M. Laroche, ne serait-ce que par les résultats annuels de Petro Canada qui ont multiplié par quatre le profit de l'année précédente.

Du côté américain, Exxon Mobil éclipse, avec 5,22 milliards \$US, son propre record de bénéfice enregistré au trimestre précédent à 4,29 milliards \$US. Mais M. Laroche retient surtout le bénéfice annuel marquant un record de toutes catégories. A 17 milliards \$US, Exxon relève aux oubliettes les 10,8 milliards \$ gagnés en 1997 par Citigroup. Ce profit dépasse la capitalisation boursière (15 milliards \$) du géant canadien Imperial Oil.

Pendant ce temps, l'indice sectoriel des produits industriels baissait, emporté encore une fois par le poids de Nortel Networks et empêchant le TSE 300 de finir la semaine en territoire positif.

Par ailleurs, dans le secteur de la fibre optique, des compagnies comme Corning et JDS Uniphase ont dépassé les attentes des analystes. Personne n'aurait dû se surprendre que des prévisions plus prudentes sur les profits à venir, aient incité des investisseurs à prendre leurs profits, selon M. Laroche. Il souligne aussi que PMC Sierra, producteur de semi-conducteurs basé à Vancouver, mais coté seulement au Nasdaq, a rempli les attentes des analystes. Mais en annonçant une réduction de moitié de ses prévisions de croissance, la compagnie a vu son titre perdre 30 % de sa valeur.

Voir MARCHÉS en B2 ▶

Les petites banques volent la vedette

■ QUÉBEC — La Banque Nationale a toujours fait son petit bonhomme de chemin sous le regard amusé du grand monde financier. Sa petite taille, la concentration de ses activités au Québec, le langage coloré de son président et la stagnation de son titre lui ont déjà valu d'être considérée comme une banque de second ordre. À l'aube de la consolidation du secteur bancaire, l'oiseau moqueur peut toutefois aller se rhabiller. C'est au tour des petites banques d'avoir la cote auprès des investisseurs.



Annie Morin

A.Morin@lesoleil.com

La rentrée parlementaire qui se tient aujourd'hui même à Ottawa pave la voie au dépôt du second projet de loi sur la réforme des services financiers.

Présenté en juin 2000 — deux ans et demi après les tentatives de fusions Royale-de-Montréal et CIBC-TD —, le premier projet de loi est mort au feuillet pour cause d'élections fédérales. Mais tout indique que son clone fera partie des priorités du gouvernement libéral fraîchement réélu et sera adopté tard ce printemps ou tôt cet automne.

La réforme tant attendue vient légaliser la consolidation devenue pressante du secteur des services financiers canadiens, qui génère 5 % du PIB. Pressante à cause de la baisse appréhendée des revenus, imputable à une concurrence plus directe des banques étrangères. Pressante aussi à cause de l'éternelle quête d'économies d'échelle.

Et puis le mouvement est bien amorcé aux États-Unis, pays dictateur de tendances s'il en est un, où les fusions se multiplient depuis quelques années déjà.

Comment le Canada entend-il rattraper le temps perdu? En permettant la prise de contrôle des plus petites banques du pays. Dans le cas de la Banque Nationale, ce sont 65 % des actions qui pourraient ainsi être concentrées dans les mains d'un seul actionnaire. Pour la Laurentienne, on parle de 100 %.

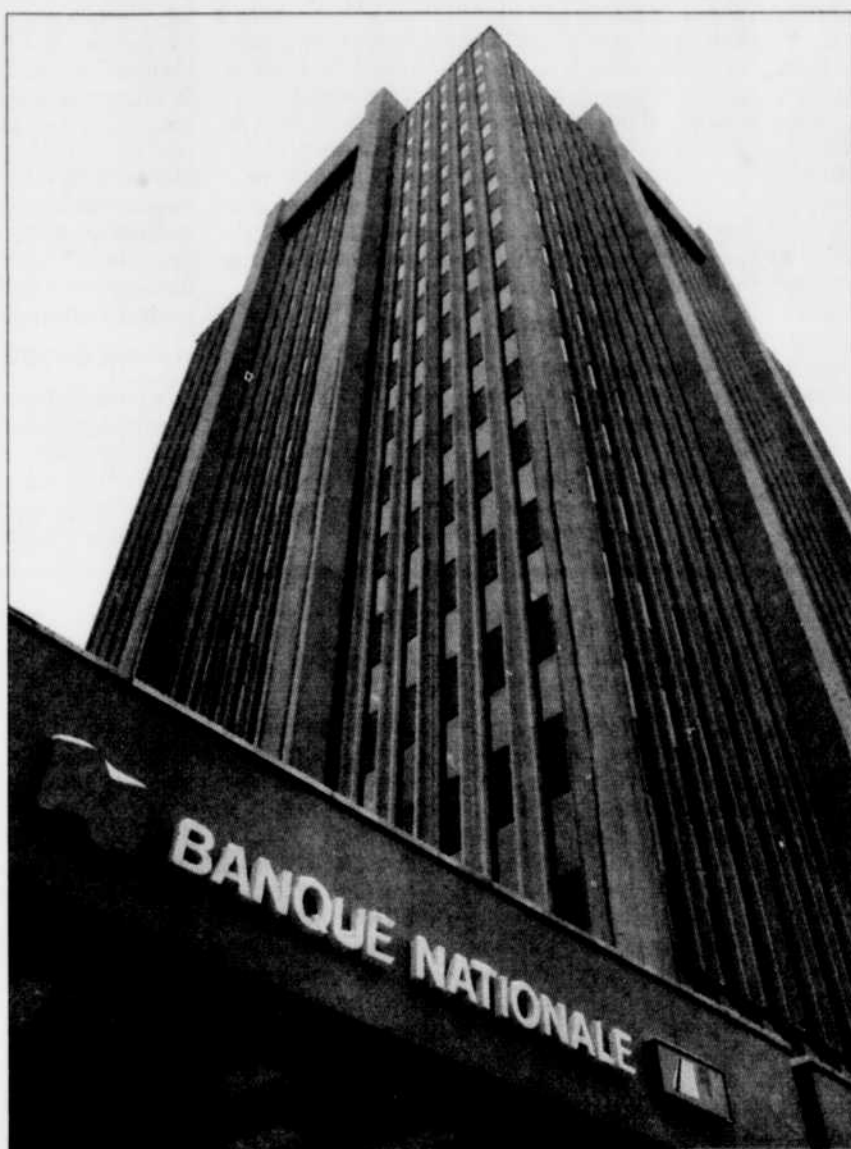
Celles que l'on appelle les « grandes » banques, les Royale, CIBC, TD, Scotia et de Montréal, seraient cependant protégées. Le fédéral devrait hausser de 10 à 20 % le nombre d'actions pouvant être détenues par un actionnaire unique. Et il autoriserait les alliances stratégiques et la création de coentreprises entre banques canadiennes, ce qui ferait bien plaisir aux principales intéressées.

Il ne faut pas être devin pour imaginer que les projets de fusions avortés en 1998 pourraient être réactualisés et remis à l'agenda. La machine à rumeurs est repartie dès le lendemain de l'élection du gouvernement libéral de Jean Chrétien.

La consolidation bancaire revêt une telle importance dans la tête des investisseurs que même la baisse des taux d'intérêt, consécutive aux offensives américaines en ce sens, passe en second dans les discussions. Pourtant, l'étude des statistiques nous apprend que les baisses de taux d'intérêt permettent habituellement à l'indice des banques de faire un bond plus spectaculaire encore que celui du TSE 300.

Melanie Ward, l'analyste qui suit le secteur bancaire pour RBC Dominion, considère qu'il faut encore surpondérer les titres des banques. Bien que ceux-ci se soient appréciés de 28 % l'an dernier, elle calcule qu'il y a moyen d'aller chercher 10 % supplémentaires en 2001.

Maxime Lemieux, gestionnaire de fonds chez Fidelity Investments, est plus prudent. Pour l'instant, « Il est encore un peu tôt pour se positionner



C'est maintenant au tour des petites banques, comme la Banque Nationale, d'avoir la cote des investisseurs.

agressivement », prévenait-il la semaine dernière lors de son passage au Salon épargne-placements.

Selon lui, toutes les mauvaises nouvelles n'ont pas été publiées à propos des banques. Il réfère notamment aux mauvaises créances consenties par les banquiers aux entreprises technologiques. Aux États-Unis, témoigne M. Lemieux, les résultats s'en ressentent depuis quelques mois.

QUELQUES TITRES

Comme le dit si bien James Bantist, de Crédit Suisse First Boston, *timing is everything!* en ce moment avec les banques. À lire ses collègues analystes, on a en effet l'impression que tous les titres pourraient sortir gagnants... en temps opportun.

Le titre de la Banque Nationale (TOR, NA, 28,50 \$) ne s'est jamais porté aussi bien. En 2000, il s'est apprécié de 44 %. Cette semaine, il a pris un bon dollar et demi, atteignant un nouveau sommet historique.

Facile à expliquer: l'institution québécoise fait invariablement partie de tous les scénarios de consolidation.

Si la plupart des gens la voient comme la proie d'un « take-over », son président, André Bérard, préfère dire qu'il travaille à mettre sur pied une des fameuses « alliances stratégiques » contenues dans la réforme. Il ne faut toutefois pas penser que l'acheteur — ou « l'allié » — sera nécessairement une banque d'ici. Ce pourrait être une banque de l'étranger ou un groupe financier qui donne dans l'assurance ou le placement. Le nom du Groupe Investors, par exemple, a déjà été évoqué.

Si plusieurs analystes recommandent le titre de la Nationale à la fois pour ses résultats financiers et sa précieuse dot — Vincent Delisle de Valeurs mobilières Desjardins en fait un de ses titres *chouchous* pour l'année 2001 —, certains commencent à craindre une bulle spéculative. Heather Wolf Mattes, de la firme américaine Goldman Sachs, ne prédit pas de bousculade pour l'achat de la plus grande banque québécoise et conseille la prudence. Les cibles sur 12 mois varient entre 22 \$ et 32 \$.

En 2000, la Banque Laurentienne (TOR, LB, 28,30 \$) a accru son rayonnement — et ses revenus — au Québec en achetant 43 succursales de la Scotia. Mais la machine est un peu lourde.

ACHETER OU VENDRE ?

■ **Groupe CGI:** Ian Prittie fait passer de conserver à acheter sa recommandation sur le titre du Groupe CGI (TOR, CGI a f, 8,90 \$). Les résultats enregistrés au premier trimestre sont plus positifs que prévu. La société rapporte un bénéfice de 4 c par action, alors que les analystes s'attendaient à 3 c. L'analyste de Financière Banque Nationale attribue cette situation à des revenus légèrement plus élevés que prévu et, surtout, à une amélioration notable des marges d'opération. D'ici la fin de l'année, il calcule d'ailleurs que les marges pourraient continuer de profiter. À la lecture des contrats signés depuis le début de l'année financière, la direction de CGI a fixé ses prévisions de revenus à 1,5 milliard \$. Le plus payant de ces contrats a été conclu avec le Mouvement Desjardins. Il prévoit le versement de 1 milliard \$ sur 10 ans pour l'entretien d'un centre d'opérations financières. Le titre de CGI n'est toutefois pas exempt de risques, ajoute M. Prittie. Si IBM et CGI continuent de se battre pour l'obtention des contrats disponibles, il y a danger d'une guerre de prix. Cours cible 12 mois: 12 \$.

■ **Diagnocure:** Carl Martel réitère une recommandation d'achat sur Diagnocure (TOR, CUR, 1,78 \$). Au quatrième trimestre, la « biotech » de Québec a enregistré des revenus de 227 132 \$, comparativement à 111 772 \$ à la même période l'an dernier. La conduite des activités quotidiennes a cependant mené à une perte nette de 764 628 \$, ou 4 c par action, ce qui est comparable au quatrième trimestre de 1999. Pour l'année 2000 au complet, la perte s'élève à 3,3 millions \$, ou 18 c par action. Un financement privé a permis d'ajouter 5 millions \$ de liquidités dans les coffres. L'analyste de Valeurs mobilières Desjardins note que Diagnocure a renouvelé en cours d'année son engagement à développer des tests diagnostiques innovateurs offrant des marges de profit plus élevées. Elle a d'ailleurs reçu la permission de la FDA de commercialiser ImmunoCyt aux États-Unis, une expérience qui sera grandement utile quand viendra le temps de faire la même chose avec uPM3 autour de 2003. M. Martel croit que Diagnocure est bien positionnée pour étendre son portefeuille de tests autant par la croissance interne que par les acquisitions. Cours cible 12 mois: 5,50 \$.

■ **Canada Bread:** Irene Nattel réitère une recommandation d'achat sur le titre de Canada Bread (TOR, CBY, 11 \$). L'analyste de RBC Dominion se réjouit de l'acquisition de la boulangerie québécoise Multi-Markets. Canada Bread, propriété de Maple Leaf Foods, détenait déjà 25 % des parts de Multi-Markets. Elle met la main sur les 75 % restants pour un montant que RBC Dominion estime entre 110 et 130 millions \$. M^{me} Nattel calcule que cette transaction aidera Canada Bread à se positionner comme une « vraie » boulangerie nationale et accélérera la remontée de Multi-Markets, qui traînait de la patte depuis la perte du contrat de la marque maison de Provigo. La transaction, qui doit se concrétiser en avril 2001, n'aura pas vraiment d'impact sur les bénéfices avant l'année financière 2002. Le cours cible 12 mois passe tout de même de 13 à 15 \$.

■ **Alcan:** G.E. Nutter réitère la recommandation « surperforme » sur le titre d'Alcan (TOR, AL, 52,95 \$). Pour le quatrième trimestre de 2000, le géant de l'aluminium rapporte des revenus de 173 millions \$ et un bénéfice de 54 c par action, ce qui correspond aux attentes des analystes révisées en décembre. Ces résultats incluent pour la première fois ceux d'Algroup et sont donc difficilement comparables à ceux de l'année dernière. L'analyste de RBC Dominion ne s'inquiète pas trop du ralentissement de l'économie susceptible d'affecter la demande mondiale d'aluminium pour au moins deux trimestres. Il compte sur le programme de réduction de coûts de 1 milliard \$ mis de l'avant par Alcan pour assurer la croissance soutenue des bénéfices. C'est une tâche que son concurrent américain, Alcoa, a déjà complétée, ce qui donne à Alcan une longueur d'avance pour les mois difficiles qui s'en viennent. Cours cible 12 mois: 82 \$.



Voir ACHETER en B2 ▶



Un intérêt certain pour la Banque Nationale

La réforme des services financiers est inévitable

PARLONS FRIC

Un gestionnaire qui fait réfléchir

Environ 150 abonnés du SOLEIL ont assisté le samedi 20 janvier à la très intéressante conférence de M. Maxime Lemieux, gestionnaire de fonds de la firme Fidelity Investments. Pour le bénéfice des lecteurs qui n'ont pas eu ce privilège, je désire énumérer et commenter quelques thèmes qu'il a abordés en traitant du travail de gestionnaire de fonds.

Comme la journaliste Annie Morin l'a souligné dans sa couverture de l'événement, M. Lemieux a notamment signalé que la Bourse n'est pas un jeu, et qu'elle n'est pas facile à interpréter ni à prévoir. Ses participants carburent tous au même combustible: l'information, qui en constitue en quelque sorte « le nerf de la guerre ». À l'époque de la création des différentes places boursières, le problème consistait à dénicher des informations pertinentes. Maintenant, l'évolution technologique, et plus récemment la baisse des commissions et l'avènement d'Internet en a multiplié constamment le nombre d'utilisateurs. Bombardés qu'ils sont devenus par l'information, plusieurs se perçoivent suffisamment outillés pour y avoir du succès sans aide.

Or, notre conférencier remet les pendules à l'heure vis-à-vis ce phénomène. En effet, face à cette « mer » d'information, le défi consiste à trier l'information pertinente, et à l'analyser correctement. D'abord, le tri prend toute son importance lors qu'il affirme carrément que plusieurs renseignements en circulation sont faux, et qu'à peine 10 % de l'information valide mérite l'attention du gestionnaire, car apportant une « valeur ajoutée » à son processus décisionnel. Quant à l'analyse, il dit se référer au travail de l'équipe

de quelque 250 experts de Fidelity en la matière, suivant chacun environ une soixantaine de titres, visitant les entreprises émettrices, assistant à des conférences, à des congrès industriels, etc.

Il a aussi beaucoup insisté sur la nécessité de prendre des décisions rapides pour avoir du succès, ce qui requiert de suivre constamment les marchés. Il a admis que même les gestionnaires expérimentés commettent des erreurs, et qu'ils apprennent à tous les jours, peu importe depuis combien d'années ils évoluent dans ce domaine très fascinant mais exigeant. Enfin, il a spécifié que le succès de son travail passe par l'identification des sociétés qui seront les leaders de demain, c'est-à-dire celles qui, notamment, investissent en recherche et développement, réaliseront des bénéfices, dont la direction dynamique s'ouvre sur le monde, et qui se démarquent vis-à-vis leurs concurrents. Leur sélection requiert entre autres une connaissance de l'industrie concernée, de la vigilance, du jugement, et de se montrer très critique dans la sélection des titres.



Pierre Juneau

Collaboration spéciale
pierre.juneau@videotron.ca

PROFIL ET BESOIN

Comme vous pouvez le constater, M. Lemieux a décrit le contexte dans lequel un gestionnaire de placements évolue, et les outils qui sont mis à sa disposition pour analyser et prévoir les marchés afin de mieux réussir (et nous n'avons même pas effleuré le niveau académique et la formation continue des intervenants impliqués).

Je pense qu'il est essentiel que chaque investisseur actuel ou potentiel réalise qu'à moins d'être très chanceux, gérer des placements avec succès demande de la motivation, du temps et des connaissances.

Le hasard n'y a pas sa place, et l'individu trop téméraire risque d'apprendre à ses dépens toute l'importance de notions telles « portefeuille équilibré », « degré de tolérance au risque », « profil d'investisseur », etc. S'il présente ces trois caractéristiques de façon continue, il peut faire « cavalier seul » directement sur les marchés. Sinon, ou s'il en décide ainsi, il peut s'adjoindre des ressources en investissant sur les marchés par l'entremise des fonds communs de placement ou en faisant équipe avec un ou des spécialistes en placements. Ses choix généreront des frais de gestion et/ou des commissions, mais il faut les considérer comme investissements et non comme dépenses, si elles vous permettent de savoir où vous allez et de tendre vers vos objectifs la tête tranquille et sans stress additionnel inutile. Notre travail nous en occasionne déjà suffisamment comme ça...

tuation tant en matière de gestion de placements que de planification financière générale. Chaque individu devrait connaître sa situation actuelle, déterminer les ressources dont il dispose, ses objectifs et le plan d'ensemble qui permettra d'orchestrer le tout. Ce plan est trop souvent incomplet, sinon inexistant. Encore ici, l'aide d'un professionnel en la matière, malgré les coûts impliqués, vaut souvent son pesant d'or.

Compte tenu notamment du vieillissement de la population, c'est carrément de votre sécurité financière à vie dont il s'agit. Il vous faut donc prendre vos affaires en mains, et retenir les ressources dont vous avez besoin pour atteindre la sécurité financière dans un monde où la seule certitude est l'incertitude, où la seule permanence est le perpétuel changement...

On se retrouve dans deux semaines pour la première chronique sur le traitement fiscal du gain en capital de l'année d'imposition 2000...

Bonne réflexion!
NDLR — Cette chronique est ouverte aux questions des lecteurs. Deux comptables, Jean Courchesne, c.g.a., représentant en épargne collective au Groupe financier Concorde, et Pierre Juneau, c.a., représentant de courtier en valeurs de plein exercice chez MacDougall, MacDougall & MacTier Inc., répondent à celles que vous leur adressez à:

PARLONS FRIC
Journal LE SOLEIL
925, chemin Saint-Louis
C.P. 1547, Succ. Terminus Québec
Québec
G1K 7J6
Télécopieur: 686-3374

SALON ÉPARGNE-PLACEMENTS

Ce commentaire m'amène à faire une observation malheureusement encore trop fréquente lors du dernier Salon épargne-placements de Québec. Par la nature et la séquence de leurs questions, encore plusieurs personnes démontrent qu'elles n'ont qu'une vision intuitive ou partielle de leur si-

ACHETER

Suite de la B 1

■ **Interfor**: Reid Carter émet une forte recommandation d'achat sur Interfor (TOR, IFPA, 4,20\$). L'analyste de Financière Banque Nationale est impressionné par le bénéfice de 7,6 millions \$ (23¢ par action) enregistré au quatrième trimestre par la société d'exploitation forestière. La majorité des analystes s'attendaient à un bénéfice de 9¢ par action. M. Carter pense qu'Interfor est une excellente compagnie malgré les doutes qui persistent sur le niveau d'inventaire du bois et les faibles perspectives du marché. Selon lui, de bons bénéfices et la quasi absence de dettes forceront les investisseurs à porter attention à l'entreprise, qu'il juge « à l'épreuve de toute récession ». L'analyste affirme que c'est une simple question de temps avant que la compagnie ne soit achetée ou privatisée. Cours cible 12 mois: 5,50\$.

■ **Canadian Pacific**: Avi Dalfen réitère une recommandation d'achat sur Canadian Pacific (TOR, CP, 43,40\$). La société a triplé ses profits en 2000 pour les porter à un niveau record de 1,76 milliard \$. Cette bonne performance est surtout attribuable à sa division pétrolière et gazière. Au quatrième trimestre, PanCanadian Petroleum (TOR, PCP, 38,00\$) a enregistré une hausse importante de ses revenus (+92%). Ce n'est pas tant la hausse des prix du pétrole que l'augmentation de la production (+16%)

qui ont fait la différence. C'est l'inverse pour le gaz naturel, dont les prix ont bondi de 148% alors que la production augmentait de façon plus modérée. L'analyste de Resarch Capital calcule que PanCanadian Petroleum compte désormais pour 60% dans le prix actuel de l'action. Il suggère donc de considérer Canadian Pacific non plus comme une compagnie de transport, mais comme un producteur de pétrole et gaz à large capitalisation. Cours cible 12 mois: 54,25\$.

■ **Jean Coutu**: Christiane Dubeau réitère une recommandation d'achat sur Jean Coutu (TOR, PJC.A, 21,80\$). L'analyste de Valeurs mobilières Desjardins est satisfaite des résultats du deuxième trimestre de l'année financière 2001. Les ventes ont atteint un sommet de 735 millions \$, comparativement à 650 millions \$ en 1999. Le bénéfice par action est de 25¢ (21¢ l'an dernier). Les entités canadiennes et américaines ont bonifié leurs ventes de 10% grâce aux prescriptions, au retour à l'école, à l'Halloween et au développement photo. M^{me} Dubeau note que Jean Coutu est presque libre de dettes, ce qui est exceptionnel compte tenu de sa taille. La compagnie a également procédé avec succès à un financement de 146 millions \$ — 6,5 millions d'actions émises à 22,50\$ — dans les dernières semaines. Elle croit que ces fonds pourraient être utilisés pour une transaction majeure

aux États-Unis, à condition bien sûr qu'une bonne quantité de pharmacies soient mises en vente. Cours cible 12 mois: 26\$.

■ **BCE**: Bob Hastings accole la recommandation « performe » au titre de BCE (TOR, BCE, 42,50\$). L'entreprise dirigée par Jean Monty a connu une bonne croissance de ses abonnements Internet, sans fil et ExpressVu au cours de l'année financière 2000. Les profits ont atteint 4,8 milliards \$, le bénéfice par action, 7,14\$. BCE étudie la possibilité de présenter une seule facture au consommateur pour l'ensemble de ses services. C'est une belle occasion de stimuler les ventes croisées, croit l'analyste de Raymond James. Il ajoute toutefois que le titre pourrait demeurer instable jusqu'à ce que les synergies attendues du mariage des contenus de la presse écrite et de la télévision se concrétisent et que le ménage soit terminé chez Teleglobe. L'augmentation des dépenses en infrastructures pour le sans fil, le ralentissement de l'économie et un manque à gagner de 20 à 60 millions \$ provenant d'un changement de réglementation au CRTC pourraient aussi avoir un impact sur les prévisions de 2001. Cours cible 12 mois: 38\$.

■ **Petro-Canada**: Gordon Gee réitère une forte recommandation d'achat sur Petro-Canada (TOR, PCA, 36,90\$). Pour l'année 2000, la société pétrolière a rapporté un bénéfice annuel net

record de 893 millions \$ ou 3,28\$ par action. En 1999, le bénéfice atteignait à peine 233 millions \$ ou 86¢ par action. L'analyste de Goepel McDermid est ravi de l'accroissement de la rentabilité par les dirigeants de



Pétro-Canada. Il se réjouit également de voir que les projets prometteurs ne manquent pas: gaz naturel dans le Delta Mackenzie et possiblement en Algérie, sables bitumineux au Canada, exploration et exploitation des réserves « offshore » sur la côte Est. Et c'est sans compter l'actuelle production de gaz naturel dans l'Ouest canadien qui va bon train. M. Gee considère qu'à 12 fois les bénéfices estimés de 2001, l'action se transige à un prix raisonnable. Cours cible 12 mois: 44\$.

■ **CanWest Global Communications**: Ben Dubé réitère une recommandation d'achat sur CanWest Global Communications (TOR, CGS.A, 13\$). L'analyste de Canaccord Capital prend bonne note des deux priorités annoncées par la compagnie. D'abord, réduire la dette le plus rapidement possible. Dans un monde idéal, la direction voudrait faire passer celle-ci de 3,2 à 2 milliards \$ d'ici 2005. Ensuite, CanWest souhaite intégrer ses nouvelles acquisitions aux anciennes rapidement et efficacement. Dans un premier temps, il faut marier les stations de télévision entre elles et les journaux entre eux — les seules publi-

Voir ACHETER en B3 >

MARCHÉS
Domtar a bien fait

Suite de la B 1

Lui aussi attentif au glissement de JDS Uniphase, M. Auger remarque que l'annonce d'un ralentissement de la croissance des profits a maintenant moins d'impact sur les titres que les hécatombes qu'on a vues il y a quelques semaines.

Il fait observer que deux compagnies canadiennes de haute technologie qui divulguent leurs résultats cette semaine ont fortement écopé: C-Mac et Celestica. Il y voit cependant une petite correction par rapport à la remontée des dernières semaines.

Parmi les titres qui ont bien fait, la semaine dernière, M. Laroche souligne les performances du géant canadien Pacific, grâce à la contribution de Pan Canadian Petroleum; d'Alcan, avec un profit de 34%; de Canadian National, progressant de 11% dans une conjoncture difficile; et de Domtar, annonçant un profit record malgré un contexte défavorable.

Lui aussi impressionné par le résultat de Domtar dans un secteur mal aimé, M. Côté tire des observations de divers analystes qu'il consulte un consensus voulant que 2001 devrait être favorable non seulement au secteur de l'énergie, mais aussi à ceux de la santé, des technologies, des services publics en général et des services financiers.

DANS LES COULISSES DE BAY STREET

Comment sont perçus tel et tel titre dans les coulisses des bourses canadiennes? Grâce au concours du magazine Investor's Digest, LE SOLEIL publie chaque semaine un aperçu de ce que pensent les analystes sur plusieurs sociétés. À l'intérieur du tableau, vous pouvez retrouver le nombre d'analystes qui suivent chaque titre, leur recommandation, le bénéfice par action du dernier exercice (dern. exerc.), le bénéfice attendu pour l'exercice en cours (exerc. actuel) et celui attendu pour le suivant (exerc. futur). (Les bénéfices attendus pour les pétroliers sont en fait les fonds autogérés)

Compagnies	Symboles	Fin d'année fiscale	Recommandations				Estimation				
			Nombre d'analystes	Achat	Achat & conser.	Conser. & vendre	Vendre	Bénéfices par action dern. exerc.	Bénéfice attendu exerc. actuel	Bénéfice attendu exerc. futur	
QLT Inc.	QLT	Dec 2000	2	2	-	-	-	-0,54	-0,14	0,75	
Quebecor Inc.	QBR.A	Dec 2000	1	1	-	-	-	2,86	2,36	-	
Quebecor World Inc.*	IGW	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,85	2,92	3,42	
Rand A Tech. Corp.	RND	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,79	-	1,29	
Regional Cablesystems Inc.	REG	Aug 2001	1	1	-	-	-	0,31	0,35	0,44	
Research in Motion Ltd.*	RIM	Feb 2001	1	1	-	-	-	0,15	0,12	0,61	
Richelieu Hardware Ltd.	RCH	Nov 2000	2	1	1	-	-	0,83	1,00	1,17	
Richmont Mines Inc.	RIC	Dec 2000	1	1	-	-	-	-0,53	0,25	0,25	
Rio Algom Ltd.	ROM	Dec 2000	1	1	-	-	-	-2,43	-	-	
River Gold Mines Ltd.	RIV	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,05	-0,07	-0,11	
Riverside Forest Products	RFP	Sep 2001	1	1	-	-	-	0,16	0,62	-	
Rogers Comm. Inc.	RCL.B	Dec 2000	2	1	1	-	-	-3,69	-0,71	-0,46	
Rogers Cable Mobile	RCM.B	Dec 2000	2	2	-	-	-	-0,34	-0,57	-0,09	
Royal Bank	RY	Dec 2000	2	2	-	-	-	0,66	0,80	1,47	
Royal Aviation Inc.	ROY	Apr 2001	1	1	-	-	-	-0,12	0,38	-	
Royal Group Tech. Ltd.	RYG	Sep 2001	3	2	1	-	-	1,95	1,94	2,43	
SACO SmartVision Inc.	SSV	Nov 2000	1	1	-	-	-	-2,27	-0,48	-	
Seller Street Films Ltd.	SSF	Oct 2001	2	2	-	-	-	0,61	0,27	-	
Soputo Inc.	SAP	Mar 2001	1	1	-	-	-	2,00	2,47	2,94	
Sears Canada Inc.	SCC	Jan 2001	2	2	-	-	-	1,88	2,35	-	
Show Comm. Inc.	SJR.B	Aug 2001	4	2	-	-	-	0,45	-0,13	-0,02	
Show Industries Ltd.	SLA	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,51	0,40	0,75	
Shermog Inc.	SMG	Mar 2001	2	1	1	-	-	0,84	1,02	1,13	
Sherritt Int'l. Corp.	S	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,43	0,82	0,83	
Sierra Wireless Inc.*	SW	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,23	-0,36	0,46	
SIGEM Inc.	GPS	Jan 2001	1	1	-	-	-	-0,15	-0,11	0,16	
Slater Steel Inc.	SSI	Dec 2000	1	1	-	-	-	1,61	2,70	3,93	
Slemon Breweries Ltd.	ALE	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,47	0,63	0,90	
Slocon Forest Products	SFF	Dec 2000	2	1	1	-	-	2,84	1,43	0,95	
SMTC Manufacturing Corp.*	SMX	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,84	1,29	-	
SNC-Lavalin Group Inc.	SNC	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,78	0,51	0,80	
Software Ec.com Inc.	SCE	Mar 2000	1	1	-	-	-	-0,08	-0,28	-0,34	
Spectra Premium Industries	SPD	Jan 2001	2	1	1	-	-	0,23	0,12	0,34	
Stelco Inc.	STE.A	Dec 2000	2	1	1	-	-	1,36	0,29	0,47	
Stratton Global Corp.	SGB	Oct 2000	2	1	1	-	-	0,27	-0,55	0,23	
Strangco Inc.	SGP	Dec 2000	1	1	-	-	-	-0,50	0,05	0,08	
Sun Life Financial Services	SLC	Dec 2000	1	1	-	-	-	0,54	1,86	2,12	
Synorb Biotech Inc.	SYB	Dec 2000	3	1	2	-	-	-0,55	-0,46	-0,49	
TD Waterhouse Group Inc.*	TWE	Oct 2000	1	1	-	-	-	0,43	-	0,67	
Teck Corp.	TEK.A	Dec 2000	4	2	1	-	-	0,42	0,50	0,72	
Teknon Corp.	TKN	Nov 2000	2	1	1	-	-	0,97	1,32	1,65	
Telesystem Int'l Wireless*	TIW	Dec 2000	3	2	1	-	-	-7,68	-	-	
TELUS Corp.	T	Dec 2000	2	2	-	-	-	-	1,46	2,22	-0,26
Tembec Inc.	TBC	Sep 2001	2	1	1	-	-	-	2,62	3,33	-
The Descartes Syst. Group*	DSG	Jan 2001	1	1	-	-	-	-	-0,90	-1,02	-
The Jean Coutu Group	PJCA	May 2001	2	1	1	-	-	-	1,63	0,94	1,06
Theratechnologies Inc.	TH	Nov 2000	2	2	-	-	-	-	-0,24	-0,16	-0,25
TLC Laser Eye Centers Inc*	TLC	May 2001	1	1	-	-	-	-	-0,13	-0,08	-
TM Bioscience Corp.	TMC	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	-0,05	-	-
Toromont Industries Ltd.	TIH	Dec 2000	3	1	1	-	-	-	1,09	1,03	1,20
Toronto-Dominion Bank	TD	Oct 2001	1	1	-	-	-	-	3,16	2,20	-
TransAlta Corp.	TA	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	1,10	-	1,35
Transat A.T. Inc.	TRZ	Oct 2000	2	2	-	-	-	-	0,86	1,11	1,29
TransCanada Pipelines Ltd.	TRP	Dec 2000	3	1	1	-	-	-	-0,15	1,21	1,34
TransForce Inc.	TFI	Apr 2001	1	1	-	-	-	-	0,34	0,30	-
Trajan Technologies Inc.	TUV	Aug 2001	2	1	1	-	-	-	-0,45	0,07	-
Turbo Genset Inc.	TGN	Oct 2001	1	1	-	-	-	-	-0,17	-0,15	-
TVA Group Inc.	TVA.B	Aug 2001	2	1	1	-	-	-	1,31	0,73	-
TVX Gold Inc.*	TVX	Dec 2000	4	1	-	-	-	-	-0,53	0,04	-0,14
Ultravision Corp.	UVC	Mar 2000	1	1	-	-	-	-	-0,45	-	-
Uni-Select Inc.	UNS	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	1,05	0,95	1,15
Unibrae	UBE	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	0,18	0,14	0,20
Unifore Inc.	UNF.A	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	-1,88	-0,39	-0,17
United Dominion Industries*	UDI	Dec 2000	4	2	-	-	-	-	3,40	3,33	3,29
Van Houtte Inc.	VH	Mar 2001	3	3	-	-	-	-	0,88	1,02	1,21
Vosagen Inc.	VAS	Dec 2000	2	2	-	-	-	-	-0,25	-	-
Vector Aerospace Corp.*	RNO	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	0,72	1,06	1,22
Viceroy Resource Corp.	VOY	Dec 2000	2	1	-	-	-	-	-0,13	-0,42	-0,17
Vincer Int'l. Inc.	VIC	Mar 2001	1	1	-	-	-	-	0,94	1,00	-
Vitek Vision Int'l. Inc.	VRK	Jan 2001	1	1	-	-	-	-	0,08	0,21	-
Voxel Tech Ltd.	VXL	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	-0,14	-0,05	-
Wescam Inc.	WSC	Oct 2000	1	1	-	-	-	-	0,25	0,69	0,85
West Fraser Timber Co. Ltd.	WFT	Dec 2000	2	1	1	-	-	-	0,41	-	0,71
Westjet Corp. (The)	WJT	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	4,75	3,94	3,73
Westcoast Energy Inc.	WE	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	-0,32	-0,27	-0,29
WestJet Airlines Ltd.	WJA	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	1,95	2,53	2,52
Westport Innovations Inc.	WPT	Mar 2001	3	3	-	-	-	-	0,58	0,69	0,89
Wheaton River Minerals Ltd.	WRM	Dec 2000	1	1	-	-	-	-	-0,35	-0,44	-
Wi-LAN Inc.	WIN	Oct 2000	1	1	-	-	-	-	0,19	0,26	0,04
Wireless Matrix Corp.	WRX	Apr 2001	1	1	-	-	-	-	-0,24	-0,26	-0,68
Xplore Technologies Corp	XPL	Apr 2001	2	2	-	-	-	-	-	-0,14	-
Yamana Res. Inc.	YRI	Feb 2001	1	1	-	-	-	-	0,45	-0,41	0,35
YMG Capital Management	YMG	Dec 2000	1	1	-	-					

FONDS ET INDICES

Sur fond de scène de marché baissier

Maintenant qu'on s'engage ré-
lument dans la saison de
l'épargne-retraite, sans que les
marchés boursiers nord-amé-
ricains trouvent le souffle pour
inspirer les investisseurs,
quelques opinions glanées récemment sur
les perspectives des marchés internationaux méritent
qu'on en fasse un court résumé.

le, mais ils ne devraient pas être é-
frayés par les fonds communs de
placement (les FCP familièrement
appelés fonds mutuels) investis en
actions canadiennes. C'est une
bonne année pour y investir. Les
évaluations des titres sont plus
raisonnables.»



Louis Tanguay

trice des opérations chez Fonds
d'Investissement Royal. «Et les
produits mondiaux sont sous-re-
présentés dans les avoirs des Cana-
diens.»

de, de façon à ce que le portefeuille reflète des
achats à prix élevé, intermédiaire et bas.
À l'aube de la saison des REER, plusieurs com-
pagnies canadiennes de FCP ont créé de nou-
veaux fonds internationaux dont la Presse cana-
dienne a établi une liste qui ne saurait être ex-
haustive. Franklin Templeton a lancé un fonds
mondial de croissance qui investira dans n'im-
porte quel secteur, n'importe où au monde pour
tentier de profiter d'un potentiel de croissance
tout en minimisant son risque.

«Nous continuons de croire que l'investisse-
ment global constitue une part importante d'un
portefeuille», déclarait M^{me} Brenda Vince, direc-
trice des opérations chez Fonds d'Investissement
Royal. «Et les produits mondiaux sont sous-re-
présentés dans les avoirs des Cana-
diens.»

«À long terme, les marchés
boursiers montent. C'est histori-
que», répète M. Donald Reed, pré-
sident de Franklin Templeton.

«À long terme, les marchés
boursiers montent. C'est histori-
que», répète M. Donald Reed, pré-
sident de Franklin Templeton.

«À long terme, les marchés
boursiers montent. C'est histori-
que», répète M. Donald Reed, pré-
sident de Franklin Templeton.

«À long terme, les marchés
boursiers montent. C'est histori-
que», répète M. Donald Reed, pré-
sident de Franklin Templeton.

ACHETER

la télévision et les journaux. Cela fa-
cilitera les activités de promotion et
la vente de publicité croisée. M. Dubé
répète qu'il aime bien l'équipe de di-
rection de CanWest. Même si les ré-
sultats du quatrième trimestre sont

un peu déce-
nants, il croit que
leurs efforts
paieront à long
terme. Cours ci-
bels 12 mois: 20\$.

Des efforts
payants à
long
terme

Suite de la page B 5

Table of stock market data including indices like S&P 500, NASDAQ, and various sector indices with their respective values and changes.

Fonds communs de placement (revue hebdomadaire)

Table listing various mutual funds with columns for fund name, category, and performance metrics.

Suite de la page B 5

Continuation of the mutual funds table from the previous section.

BEAUCOUP DE TRAVAIL

Reste encore un bon bout de chemin à
parcourir avant de pouvoir commer-
cialiser le collagène à partir de la peau
du poulet.

Justu à maintenant, la coopérative
avicole Exceldor s'était associée à
Agriculture et Agroalimentaire Cana-
da pour réaliser la première phase du
projet. Ce sont ces deux organismes
qui détiennent les droits de propriété
intellectuelle du procédé d'extraction
et de purification.

Exceldor a décidé de prendre quel-
ques pas en distance vis-à-vis du pro-
jet. Le CRDA, situé à Saint-Hyacinthe,
part donc à la recherche d'une autre
entreprise intéressée à collaborer à la
mise à l'échelle et à l'optimisation de
ce procédé. Le centre lui fournira
alors sous licence tout l'aide scienti-
fique et technique nécessaire.

Wall Street bascule
dans les décimales

NEW YORK (AFP) — Les quelque 3000 titres répertoriés à Wall
Street, la première place boursière du monde, seront tous cotés en dé-
cimales à partir d'aujourd'hui, mettant fin aux prix en fraction, une
tradition vieille de plusieurs siècles et une bizarrerie parmi les places
financières.

ACHETER

la télévision et les journaux. Cela fa-
cilitera les activités de promotion et
la vente de publicité croisée. M. Dubé
répète qu'il aime bien l'équipe de di-
rection de CanWest. Même si les ré-
sultats du quatrième trimestre sont

BEAUCOUP DE TRAVAIL

Reste encore un bon bout de chemin à
parcourir avant de pouvoir commer-
cialiser le collagène à partir de la peau
du poulet.

BEAUCOUP DE TRAVAIL

Reste encore un bon bout de chemin à
parcourir avant de pouvoir commer-
cialiser le collagène à partir de la peau
du poulet.

Fonds communs de placement (revue hebdomadaire)

Notre tableau présente le rendement des fonds d'investissements pour la période se terminant vendredi dernier fournis par Fundata Canada inc.

Il présente dans l'ordre suivant: 1) La valeur liquidative nette par action (VANPA); 2) La variation de prix en % et en valeur durant la semaine; 3) Le rendement en % sur 1 mois et 1 an, incluant le réinvestissement des dividendes et déduction faite des frais de gestion et autres dépenses du fonds.

Table with multiple columns: Fonds Name, VANPA, Variation % (1m, 1a), and various performance metrics. Includes sections for MEMBERS OF THE FUND, FUND PERFORMANCE, and various fund categories like EQUITY, BOND, and SPECIAL INVESTMENT.

Fonds communs de placement (revue hebdomadaire)

Suite de la page B 4

Table listing various investment funds with columns for fund name, category, and performance metrics. Includes sections for 'FONDS AUTONOMES' and 'FONDS MONÉTAIRES'.

Voici un placement très performant.

LA JAGUAR S-TYPE 2001



\$59 500 Achat ou location 3.9% Annuel

Prix à l'échelle ou à la location. Taxes, transport et achat en sus. Taxe de 3,9 % pour 48 mois, sur acceptation de crédit.

AutoCollection de Québec 175, rue Marais, Vanier (418) 683-4451

Voir FONDS en B 3

OPINIONS

LE QUOTIDIEN DE LA CAPITALE

Président et Éditeur CLAUDE THIBODEAU

Rédacteur en chef GILBERT LAVOIE

Directeur de l'édition J.-JACQUES SAMSON

Directeur de l'information MICHEL SAMSON

EDITORIAL

Le fils de Céline ira-t-il chez Métro?

Encore faudrait-il pour cela qu'il y ait toujours des marchés Métro quand René-Charles aura atteint l'âge de faire des courses! Tout le Québec inc. bouillonne, à la veille de l'assemblée générale des actionnaires de Métro, deuxième joueur de l'alimentation au Québec avec un chiffre d'affaires de 4,6 milliards \$, sur les talons de Provigo-Loblaw et devant IGA-Sobeys. Les 190 marchands indépendants Métro et Richelieu sont persuadés que les administrateurs externes qui siègent au conseil de la chaîne cherchent à la vendre. Les marchands ne détiennent que 7 % des actions et 30 % des droits de vote. Le président et chef de la direction, **Pierre H. Lessard**, jure sur tous les tons que Métro n'est pas à vendre mais plutôt en mode d'acquisition, et que les marchands errent totalement.



J.-Jacques Samson

J.Samson@lesoleil.com

Le conseil compte plusieurs poids lourds, outre M. Lessard. On y retrouve **Paul Gobeil**, l'ex-ministre-vedette sous Robert Bourassa, les **Pierre Brunet**, **Pierre Schooner**, **Paule Gauthier**, **Maurice Jodoin**. Ils sont épaulés par l'ex-chef de cabinet de **Brian Mulroney**, **M^r Bernard Roy**, aussi un ami de **Lucien Bouchard**. Les marchands ont pour leur part recruté de très gros noms également, pour constituer l'équipe qu'ils leur opposeront demain: l'ex-premier ministre **Pierre-Marc Johnson**, le député libéral **André Bourbonneau**, le président de Sico, **Pierre Brodeur**, celui de Rona, **Robert Dutton**.

La partie de bras de fer a pris une dimension politique, mais au sens noble du terme. Les marchands d'une part, les administrateurs actuels de l'autre, ont mené d'intenses campagnes pour s'assurer d'un nombre suffisant de votes, demain, pour l'emporter. Le sprint médiatique des marchands, au cours des derniers jours, laisse croire qu'ils doutaient fort d'y être parvenus. Il leur faut donc miser en plus sur une intervention gouvernementale, non évidente cependant.

Le gouvernement Bouchard-Landry a gardé les bras croisés, il y a deux ans, devant la transaction faisant passer Provigo sous la coupe de Loblaw. Tout au plus a-t-on exigé le respect de certains critères quant à l'approvisionnement auprès de fournisseurs québécois. Des études montreraient que ces engagements ne sont pas respectés, ou tout au moins qu'il est impossible d'en avoir l'assurance. Le même gouvernement a par contre manœuvré dans le dossier de Culinar, pour bloquer la vente à des intérêts américains et pour permettre à Saputo de l'acquiescer, avec les dollars de la Société générale de financement (SGF). Le Jos Louis était inscrit, devait-on comprendre, au catalogue du patrimoine québécois!

À l'inverse, le même gouvernement n'a pas bronché, la semaine dernière, quand Multi-Markets, qui détient 50 % du marché du pain au Québec — pourtant une denrée de base au même titre que le lait — a été vendue à la torontoise Canada Bread, une filiale de Maple Leaf. Il était trop tard, de toute façon. Les malheurs de Multi-Markets ont commencé, il est pertinent de le rappeler, lorsque Provigo-Loblaw a privilégié les produits Weston sur ses tablettes, une compagnie sœur de Loblaw, au détriment des pains de la québécoise Multi-Markets.

Il n'a jamais été possible, depuis 1995, de cerner une orientation gouvernementale claire en cette matière. Un jour, la globalisation des marchés commande de laisser jouer les lois du milieu, plaide-t-on; le lendemain, l'interventionnisme de l'État se justifie au nom des intérêts supérieurs des Québécois, aura décidé Bernard Landry.

Métro est le dernier distributeur alimentaire québécois. Le gouvernement pourrait-il, sous ce seul prétexte, en interdire la vente à des intérêts extérieurs (aucune offre n'est encore sur la table, rappelons-le)? Il serait par ailleurs mal venu d'imposer, dans cette éventualité, des contraintes plus serrées qu'à Loblaw quant à son approvisionnement auprès de fournisseurs d'ici. Il risquerait de fausser le jeu de la concurrence pour les éventuels acquéreurs. Les Métro seraient alors les premiers perdants dans la jungle qu'est le marché de l'alimentation.

La solution mise de l'avant par les marchands Métro pose par contre un beau défi à M. Landry. Elle suppose l'entrée en scène de la SGF, qui s'approprierait un bloc important d'actions, pour ensuite aider Métro à devenir progressivement le troisième joueur de la distribution alimentaire dans l'ensemble du Canada. Au contraire d'un repli défensif, ils proposent de passer à l'offensive par des acquisitions et des implantations, comme Rona le fait en Ontario avec sa même formule de marchands indépendants.

Provigo a été vendue de façon expéditive, le jour même des élections de 1998. Le gouvernement n'était alors pas en plein contrôle. Il a été par contre bien alerté dans le cas de Métro; les enjeux sont aussi clairs. Quoi qu'il advienne à l'assemblée générale des actionnaires demain, il ne pourra s'esquiver par la suite de ses responsabilités. Une non-ingérence, dans l'hypothèse d'une vente, signifiera l'abandon total délibéré de ce secteur aux plus gros acteurs de l'industrie, quels qu'ils soient, avec les conséquences pour les agriculteurs et l'industrie de la transformation, de préférence au pari qu'une entreprise locale s'inscrive parmi ces gros.



CHRONIQUE POLITIQUE

Briser le Canada pour mieux le refaire

« **L**a seule façon de changer le Canada est de trouver des moyens de s'en séparer. » — Ted Byfield.

Le fondateur du *Alberta Report* et inspirateur du mouvement réformiste vient de se rallier, de mauvaise grâce et un peu triste, au « modèle québécois ». La seule façon de faire bouger le gouvernement fédéral, dit-il, c'est de négocier avec l'option séparatiste sur la table. C'est la stratégie du « couteau sous la gorge » que proposait **Léon Dion**! C'est aussi ce bon vieux Byfield qui me disait, il y a 13 ans: « C'est pas Trudeau, c'est Lévesque qui a fait progresser le Québec! »

Les résultats de la dernière élection fédérale, la démission de **Lucien Bouchard**, le livre blanc de **Jean Charest** sur les options constitutionnelles du PLQ et le flirt de **Bernard Landry** avec un modèle confédéral de type européen, tout cela échauffe les esprits dans l'ouest du pays. Cela cogite tellement que les échos en sont arrivés aux oreilles de nos chefs politiques.

Coup sur coup la semaine dernière, **Bernard Landry** et **Jean Charest** m'ont assuré, pour prouver leur sérieux, qu'ils avaient un réseau de contacts à travers le Canada anglais, mais surtout dans l'Ouest, où leurs idées sont bien reçues. J'ai vérifié: les « réseaux » s'organisent, en effet. « Il faut que les gens de l'Ouest

Le plan albertain a été proposé cette semaine à Ralph Klein par un groupe d'intellectuels. Ils préconisent tout simplement d'imiter le Québec

précisent ce qu'ils veulent, plutôt que de dire ce qu'ils ne veulent pas que le Québec obtienne », me dit un correspondant de Colombie-Britannique.

L'option séparatiste, un plan albertain, un plan colombien... Voilà qui commence à faire beaucoup de monde à la messe néo-fédéraliste: trois provinces, près de 14,5 millions de citoyens, 47 % de la population canadienne. Il suffirait que la Saskatchewan embarque dans le mouvement, quand **Elwin Hermanson**, du Saskatchewan party, remplacera les néo-dé-



Michel Vastel

M.Vastel@lesoleil.com

mocrates, et nous aurons franchi la barre fatidique du 50 % plus un!

L'option séparatiste a été ouvertement discutée à Red Deer récemment, et elle présentera des candidats à l'imminente campagne électorale en Alberta. **Gordon Gibson**, ancien conseiller de Trudeau et ex-leader des libéraux de Colombie-Britannique y croit ferme: « Tout ce qu'il nous manque, c'est un René Lévesque », dit-il. **Jean Chrétien** a brandi sa Loi sur la clarté (C-20) mais, faisait remarquer cette semaine l'ancien secrétaire du Bureau des relations fédérales-provinciales, **Norman Spector**: « On ne peut envisager de négocier la séparation d'une province, (ce que reconnaît implicitement C-20), et refuser de discuter un modèle que nos cousins européens ont choisi de poursuivre. »

Le « plan albertain » a été proposé cette semaine au premier ministre **Ralph Klein** par un groupe d'intellectuels, dont **Stephen Harper** et **Tom Flanagan**, militants réformistes de la première heure. Ils préconisent tout simplement d'imiter le Québec: créer un Régime des rentes de l'Alberta — et une Caisse de dépôt et placement, percevoir les impôts sur le revenu des particuliers, assumer toutes les responsabilités en matière de santé et les financer directement par des points d'impôt plutôt que d'attendre les paiements en espèces d'Ottawa, et forcer un débat sur la réforme du Sénat en adoptant un amendement constitutionnel après la tenue d'un référendum, comme le suggère la Cour suprême. La lettre ouverte au premier ministre **Ralph Klein** cite ainsi l'exemple du Québec à cinq reprises.

La similitude du « plan albertain » avec le « plan Charest » est frappante. Et comme les fédéralistes du Québec, ceux de l'Alberta pourront désormais dire à Ottawa: « C'est ça ou alors... gare aux séparatistes! »

Quant au plan Landry, **Stéphane Dion** et **Pierre Pettigrew** ont tenté de le ridiculiser, démontrant une ignorance désolante pour d'anciens universitaires. Il est bien vrai qu'une union de type européen à deux serait difficile à négocier pour le plus petit partenaire, le Québec en l'occurrence. Mais, signale **Spector**, « si Bernard Landry invitait les Albertains ou les Britannico-Colombiens à regrouper leurs intérêts dans une confédération de cinq ou six régions, la situation serait tout autre. »

Pierre Pettigrew prend sa vessie pour une lanterne en prétendant que, dans le modèle de Maastricht, « le Québec jouirait d'une marge de manœuvre considérablement moindre que celle dont il jouit présentement ». Il est vrai que les États membres de l'Union européenne ont renoncé à leur souveraineté en matière de monnaie, de politique étrangère, de défense, de commerce international et, partiellement, en matière

Dion et Pettigrew ont tenté de ridiculiser le plan Landry, démontrant une ignorance désolante pour d'anciens universitaires

fiscale. Mais, outre qu'elles n'en demeurent pas moins des nations « souveraines », et non des provinces soumises à un ordre supérieur de gouvernement dont le pouvoir de dépenser est virtuellement illimité, elles conservent pratiquement toute leur marge de manœuvre dans les domaines de la solidarité sociale et de la santé, des transports, de la sécurité intérieure, de l'immigration et... de la langue!

La « reconfédération » du Canada n'est pas simple. L'Ouest y songe sérieusement. L'Est n'a même pas les moyens d'en rêver. Et l'Ontario? « Cela n'arrivera jamais car on ne se sépare pas de soi-même », disait René Lévesque. Mais si l'Alberta et la Colombie-Britannique se joignaient au mouvement lancé par le Québec, peut-être que l'Ontario, pour ne pas perdre au change, s'y joindrait elle aussi. Ce serait cela ou se retrouver seule à entretenir les quatre provinces des Maritimes et les trois Territoires du Nord!

Ce bon vieux Ted Byfield a raison: le Canada existera quand nous nous en serons tous séparés!

CARREFOUR DES LECTEURS

Des réflexes convenables?

« Un Canadien français qui n'est pas catholique est une impossibilité », clamaient haut et fort les tenants de l'idéologie clérico-nationaliste, il y a tout au plus 50 ans encore. Lidée d'une nation homogène, imperméable aux atteintes de l'extérieur, constituait alors une des composantes de cette idéologie, tombée en désuétude avec la modernisation du Québec.

Le lundi 22 janvier dernier, au cours du même point de presse qui l'a vu se mettre un pied dans la bouche avec l'affaire du « chiffon rouge », **M. Bernard Landry** a fait une affirmation beaucoup plus importante et lourde de sens, qui a malheureusement été occultée par la tempête qui a suivi son dénigrement de l'unifolié. Il a en effet déclaré, parlant de **M. Stéphane Dion**, qu'en tant qu'« enfant du Québec (...) né dans la nation du Québec », ce dernier devait se mettre (...) à avoir des réflexes conven-

bles. Comment ne pas comprendre de ces propos que, pour M. Landry, tout Québécois francophone « pure laine » devrait avoir les mêmes réflexes politiques que ses compatriotes (i.e. le réflexe de défendre le projet souverainiste)? Que l'appartenance à une nation impose des choix politiques et idéologiques uniformes? Que tout autre « réflexe » politique est déplacé, inapproprié, incongru?

Faut-il inférer de cette déclaration de M. Landry que celui-ci croit qu'« un enfant du Québec né dans la nation du Québec qui n'est pas souverainiste est une impossibilité »? Que la pédagogie au service de la souveraineté qu'il nous a promise ira jusqu'à l'homogénéisation idéologique? Que les déviants proposant des idées inopportunes seront ramenés dans le giron de la conformité par la rééducation? Pour M. Landry, est-ce un réflexe convenable de dire d'un ton cynique que le projet souverainiste se

réalisera inexorablement parce que meurent chaque jour des gens âgés réfractaires à celui-ci? D'invectiver, le soir d'un référendum perdu, une réceptionniste d'hôtel dont le seul tort est d'être visiblement membre d'une communauté ethnique qui n'a pas voté du bon bord? Devant cette résurgence d'une pensée unique, il convient de réaffirmer le droit à la dissidence!

Marc Simard
Historien (Ph.D.) et juriste (LL.B.)
Cégep François-Xavier-Garneau

VOUS POUVEZ FAIRE PARVENIR vos lettres à l'adresse suivante: Carrefour des lecteurs, Journal LE SOLEIL, 925, chemin Saint-Louis, c.p. 1547, Succ. Terminus Québec, Québec, G1K 7J6
Ces missives devront être courtes et accompagnées du nom, de l'adresse et du numéro de téléphone de leur signataire. Nous nous réservons le droit d'éditer et d'abréger ces lettres au besoin.

OPINIONS

Trésors polonais: un suspense digne d'Alfred Hitchcock

Raymond Dionne
Saint-Romuald

J'envisage un peu Régis Tremblay d'avoir pu contempler les fameux trésors polonais (LE SOLEIL, 18 et 20 janvier). Je ne tarderai pas à visiter l'exposition en question au Musée du Québec (du 8 février au 6 mai).

Il faut dire que, lors de la préparation de ma série d'articles sur cette rocambolesque histoire — parue en décembre 1955 dans *Allo-Police* — j'avais essayé une fin de non-

recevoir de la part du premier ministre Duplessis, à qui j'avais demandé la permission d'aller photographier lesdits trésors dans les voûtes du Musée provincial.

M. Yousuf Karsh, le seul photographe qui ait pu obtenir cette autorisation, m'en avait montré quelques-unes parmi celles qu'il avait vendues aux magazines *Life* et *MacLean's*. À 1000 \$ la photo, je ne pouvais me le permettre. L'ambassade de Pologne à Ottawa m'en a fourni quelques-unes, à titre gracieux: elles provenaient du château Wawel à Cracovie, auquel les trésors furent restitués en janvier 1961.

Mais je n'en veux pas à M. Duplessis; sans son refus obstiné, les précieux objets auraient sans doute pris le chemin de l'ex-URSS. Quant au souhait de Régis Tremblay de faire un film sur le sujet, je l'avais déjà proposé à Hitchcock et à Paul L'Anglais (de Québec Film Productions) à l'époque, mais sans succès. Peut-être quelqu'un d'autre voudrait-il s'en charger.

Merci infiniment à John Porter pour son coup fumant, qui nous rappelle la fameuse chasse aux frères Stastny de Marcel Aubut.



J'avais demandé à Maurice Duplessis la permission de photographier les trésors.

LA SOUVERAINETÉ À 49,42 %

Une illusion tenace

Le référendum de 1995 attend toujours qu'on lui attribue ses résultats réels

Paul-Yvan Deléglise
L'Ancienne-Lorette

Vous avez cru, vous croyez encore après cinq ans, que la souveraineté a failli l'emporter au référendum de 1995! Vous avez été victime d'une illusion! Le résultat véritable se situe non pas à 49,42%, mais plutôt à 40%! Le 31 octobre dernier, M. Bouchard continuait à soutenir que, en 1995, « nous sommes passés à quelques poussières de faire du Québec un pays ». (LE SOLEIL, le 31 octobre, 2000, p. A 18)

La question référendaire de 1995 était une question à double objectif: souveraineté et partenariat. Avec une telle question, le résultat du vote en faveur du OUI ne pouvait être connu immédiatement ni être attribué, dans sa totalité, au seul objectif de la souveraineté. En fait, le résultat réel et final d'un tel vote ne peut être connu qu'après l'année de négociations prévues avec le Canada. Si, au terme de cette année, un partenariat est conclu, le résultat du vote demeure inchangé, et il est confirmé que la souveraineté a bel et bien obtenu 49,42% des suffrages! Si au contraire la recherche du partenariat est abandonnée par le Québec, le vote en faveur de la souveraineté est ramené du coup à 40% ou moins.

Avant même le référendum, M. Parizeau avait amputé gravement le processus référendaire, en se donnant la possibilité d'« éliminer » le partenariat, s'il n'était pas conclu dans l'année ou si des difficultés surgissaient! Dans les deux documents mentionnés ci-dessus, il avait fait inscrire que l'Assemblée nationale, par un simple vote des députés (alors majoritairement péquistes!), pouvait « éliminer » le partenariat réclamé par les Québécois au référendum, et ensuite proclamer unilatéralement la souveraineté, sans consulter la population! (Cf. *Le cadre du projet de la loi sur l'avenir du Québec et l'entente signée le 12 juin 1995* — PLAQ, p. 10 & 26; ES12J p. 12)

Le seul résultat qu'il aurait fallu légitimement proclamer, au soir du référendum, c'était tout simplement que 49,42% des votes appuyaient la souveraineté-parténariat, et non pas la souveraineté seule! Les médias, puis les

Québec nous avait invité à voter pour le partenariat, tout en s'octroyant le pouvoir de l'éliminer sans notre avis!

commentateurs, les journalistes, les conférenciers, les péquistes ont conclu (et ils le font encore aujourd'hui) que la souveraineté avait obtenu 49,42% du vote des Québécois. Une telle affirmation omettait, omet encore, de tenir compte du fait que beaucoup, parmi ceux qui ont voté OUI à la question double, n'auraient pas voté OUI à un vote portant exclusivement sur la souveraineté! La question référendaire se voyait ainsi amputée d'une partie importante de son contenu.

Le gouvernement nous avait alors invités à voter pour le partenariat, tout en s'octroyant le pouvoir de l'éliminer sans notre avis! Les Québécois le savaient-ils? Le sachant, l'auraient-ils toléré? Un gouvernement démocratique peut-il faire voter les citoyens sur deux objec-



La question référendaire de 1995 était une question à double objectif: souveraineté et partenariat. Avec une telle question, le résultat du vote en faveur du OUI ne pouvait être qu'après l'année de négociations prévues avec le Canada.

tifs à la fois et, de son propre chef, supprimer l'un des deux objectifs après le vote? Comportement déplorable, qui ne fut pas celui de M. René Lévesque, qui avait assuré la population sur le fait que, dans un second référendum, elle serait consultée sur toutes les démarches référendaires.

Mais pourquoi donc les péquistes ont-ils incliné le partenariat dans la question référendaire? C'était, de leur avis même, pour gagner l'adhésion de bon nombre de citoyens qui, autrement, auraient refusé de couper les liens avec le Canada. Le ministre Paul Bégin a clairement confirmé ce mobile, en février 2000, alors qu'il recommandait aux membres du PQ de la région de la capitale d'inclure à nouveau le partenariat dans la question du prochain référendum. Selon lui, en 1995, un tel procédé avait permis au OUI de passer de 40% à 49%. Voici ses propres paroles:

« Le partenariat fait partie de notre programme et a aussi fait partie de notre

campagne référendaire. C'est ce qui a été l'élément déclencheur entre le 40% et le 49%. » (LE SOLEIL, *Volte-face*, 27 fév. 2000)

Quant au ministre Landry, il est allé beaucoup plus loin que quiconque dans l'évaluation du vote. Il a insinué que, si certaines irrégularités n'avaient pas eu lieu au référendum de 1995, la souveraineté aurait obtenu la majorité! Sa pensée vous apparaît-elle évidente?

En conclusion, et de toute évidence une question à double objectif, comme celle de M. Parizeau, ne peut que donner des résultats confus, ambigus, difficilement chiffrables et erronés. Nous n'accepterons donc plus que quiconque nous serve désormais une question référendaire de cette mouture, n'est-ce pas!

Le référendum de 1995 attend toujours qu'on lui attribue ses résultats réels. Car si le OUI a obtenu 40%, le NON s'est mérité 60%!

Lucien Bouchard appelait à des changements qualitatifs, que refuse Bernard Landry

Claude Bariteau

Anthropologue et professeur à l'Université Laval

Sidéré est le mot pour décrire l'effet qu'a eu sur moi la résignation de Lucien Bouchard. À décoder ses motifs, j'ai compris qu'il ouvrait la porte à des changements plus déterminants que ceux auxquels a conduit le fameux « désormais » de Paul Sauvé.

L'affaire Michaud n'a été qu'un épiphénomène dans sa décision. Conscient de l'avoir grossie, il refusa de faire marche arrière et prit la défense de membres de l'Assemblée nationale avec, pour objectif, de consolider l'idée que la nation québécoise est constituée des Québécois et des Québécoises de toutes origines.

Une telle définition implique le rejet de la thèse des deux nations fondatrices. Cette thèse a engendré le nationalisme canadien-français des années 1840 à 1960, puis le néonationalisme, dont l'heure de gloire fut la Révolution tranquille. C'est alors qu'apparut l'idée de souveraineté-association, peu après la création du Rassemblement pour l'indépendance nationale (RIN) et, plus tard, celle de « souveraineté partenariat ».

Ces deux formes de souveraineté mitigée enfermaient le Québec dans la logique canadienne. Avec elles, le peuple imaginé était celui des descendants des ressortissants français dont primaient les revendications au Canada. Aussi étaient-elles de type égalitariste. En jouxtant le néonationalisme avec ces formes de souveraineté, les promoteurs de l'indépendance, parce qu'ils voulaient faire sécession du Canada, parurent des durs et purs. Nécessaires à la cause des partenariatistes comme à celle des associationnistes, ces derniers ont constamment privilégié le clair-obscur et, chiffres à l'appui, fait valoir la rentabilité électorale du partenariat pour obtenir leur support.

Avec Lucien Bouchard, le PQ a soudé cette jonction. Sous l'influence de Bernard Landry, le volet partenariat fut vêtu à la mode européenne, en mai 2000. Pourtant, peu avant, le parlement canadien affirma, avec la loi C-20, son refus de négocier un partenariat quelconque avec le Québec. Deux conséquences découlèrent de ces cantonnements opposés. Une première: la revivification du néonationalisme avec son cachet francophone, ce qui annonçait un recul par rapport à la définition du peuple québécois inscrite dans le programme du PQ en 1996. Une seconde: un désintérêt de la part des indépen-

L'idée d'indépendance est portée par les Québécois socialisés lors de la Révolution tranquille, ce qui explique leur désintérêt à l'égard d'un projet partenariatiste qui rejoint surtout les 55 ans et plus

dantistes à l'égard d'une approche impropre au contexte canadien qui, de surcroît, invite les Québécois à foncer tête première sur le mur bétonné érigé par la loi C-20.

RIEN N'ALLAIT PLUS...

En novembre dernier, cette thèse stagna. Pour Lucien Bouchard, qui déploya des efforts afin de créer des conditions gagnantes, rien n'allait plus. Les charges du gouvernement canadien n'engendraient pas le regain de ferveur qu'un sondage, commandité par la Société nationale des Québécois de la Capitale (SNQC), avait pourtant identifié en montrant que les Québécois de toutes origines appuyaient, en octobre 2000, la « souveraineté partenariatiste de 1995 » à la hauteur de 58%.

Quelque chose d'imprévu se passait. D'autres données permettent de le constater. Quarante pour cent des répondants à ce même sondage se disaient en faveur de l'indépendance, tandis que 50% s'y ralliaient, devant l'absence d'ouverture pour les demandes traditionnelles du Québec. Voilà qui changeait la donne. L'indépendance était dans la mire des Québécois et les indépendantistes, en majorité des francophones de 18-55 ans, comprenaient



La conception de la nation politique de Bernard Landry exclut les autochtones, enclave la minorité anglophone et ne dit mot des communautés culturelles

aussi plusieurs anglophones et allophones.

Ce sondage mettait donc en relief que l'idée d'indépendance est portée par les Québécois socialisés dans le cadre de la Révolution tranquille. Voilà qui permet de comprendre leur désintérêt à l'égard d'un projet partenariatiste qui rejoint surtout les 55 ans et plus. D'autres facteurs expliquent ce changement: 1) le renforcement de l'économie du Québec; 2) les nouveaux défis que la mondialisation et l'ALENA posent aux nations politiques au sein d'entité fédérale; 3) les ajustements en cours au Canada face à la dynamique mondiale; et 4) la fermeture de ce pays à tout partenariat comme à tout changement constitutionnel qui répondent aux demandes vitales du Québec.

Le refus de Lucien Bouchard de faire marche arrière dans l'affaire Michaud et son insistance sur l'urgence de la souveraineté invite à penser qu'il a pris conscience de cette nouvelle donne.

Par ailleurs, la responsabilité, qu'il fit sienne, de ne pas avoir su relancer ce dossier, révèle qu'il a découvert le cul-de-sac dans lequel il était engagé avec un projet partenariatiste d'emblée rejeté par le Canada.

Lucien Bouchard était conscient des exigences qu'implique la nouvelle donne québécoise et la conjoncture actuelle. Aussi, après s'être investi 13 ans durant comme porteur du « beau risque », prendre la direction de la souveraineté sans nécessaire partenariat lui parut une tâche qui l'isolait de sa jeune famille. Il s'est retiré en traçant le chemin qui conduit au pays qu'il a promis à ses fils en 1992. Il l'a fait en affirmant qu'il y a deux nations politiques au Canada, la canadienne et la québécoise, chacune d'elles étant porteuse de visées opposées sur l'essentiel, ce qui rend invivable autant leur fusion, fut-elle agréement d'une marge d'autonomie, que leur réunion en partenariat.

Au-delà d'une définition politique et civique de la nation québécoise, sa résignation paraîtra d'ici peu un pari sur le dépassement dont il sait les Québécois capables car, contrairement au « beau risque » de René Lévesque, il les invite à un bond qualitatif d'envergure pour qu'ils entrent dans l'histoire en sortant du Canada.

La candidature de Bernard Landry à la direction du PQ ne semble pas inviter à ce bond. Sa conception de la nation politique exclut les autochtones, enclave la minorité anglophone et ne dit mot des communautés culturelles. Elle renvoie, somme toute, aux francophones, ce qui permet de comprendre qu'il a accepté d'être médiateur dans l'affaire Michaud. Et puis, son idée de partenariat à l'européenne convie les Québécois à foncer dans un mur dans l'espoir d'ouvrir une brèche pour réaliser de vieux rêves, dont celui que le Canada se pliera enfin à la demande d'égalité des francophones.

Il est possible qu'il réajuste son tir. Chose certaine, le temps est venu de penser la souveraineté différemment. Entre autres, en en faisant un projet pour les Québécois de toutes origines, et en identifiant tous les champs de compétence que le Québec exercera à titre de pays souverain membre des Nations unies. Les Québécois, qui ont choisi l'indépendance, veulent entrer la tête haute dans l'histoire. Aussi refuseront-ils la démarche partenariatiste. Il appartient aux péquistes d'en prendre conscience et de prendre surtout conscience que l'indépendance n'est plus et ne sera jamais plus le projet des seuls francophones.



Le seul résultat qu'il aurait fallu légitimement proclamer, c'était tout simplement qu'un plus de 49% des votes appuyaient la souveraineté-parténariat, et non la seule souveraineté...

CONTRAT DE 3 MILLIARDS \$ D'AIR WISCONSIN

Tobin jubile mais Laurent Beaudoin reste prudent

■ MONTRÉAL (PC) — Le contrat de 3 milliards \$ CAN entre Bombardier et Air Wisconsin pour 75 appareils de 50 places et 75 appareils supplémentaires en option est presque chose faite, a révélé samedi le ministre de l'Industrie, Brian Tobin.

M. Tobin, rencontré samedi après le déjeuner-causerie du Conseil canadien des chefs d'entreprise au 31^e Forum économique mondial (FEM), dans la station de ski des Grisons, a déclaré que le contrat — très important pour Bombardier, qui voit la brésilienne Embraer s'accaparer une part de plus en plus importante du marché mondial — sera réglé d'ici quelques jours.

Ce contrat, le deuxième en importance pour Bombardier, permettrait de renverser la vapeur.

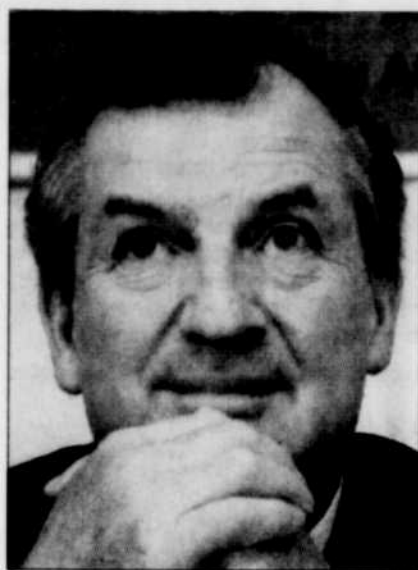
Le gouvernement fédéral s'est engagé à offrir à Air Wisconsin, affiliée à United Airlines de Chicago, une garantie de prêt de 1,7 milliard \$. Investissement Québec est aussi un partenaire dans cette transaction à la hauteur de 10%.

Joint samedi à Davos, où il prend part au FEM, Laurent Beaudoin, pré-

sident du conseil de Bombardier, s'est fait plus prudent. « Nous avons une entente de principe avec Air Wisconsin, mais le contrat final n'est pas signé. Nous espérons le plus tôt possible, a-t-il dit, mais nous n'avons pas l'habitude d'annoncer nos contrats avant la signature. Il peut y avoir encore des détails à négocier. »

Il a convenu que ce contrat est très important pour la société québécoise. « Le Brésil a pris beaucoup de part de marché. Or, c'est nous qui avons développé ce marché et nous ne voulons pas le voir disparaître. Si on gagne, cela nous mettra à égalité avec Embraer. »

La société brésilienne a devancé son concurrent Bombardier pour la première fois, l'an dernier, et détient maintenant une plus grande part du marché mondial des avions régionaux de 50 places. Les transporteurs ont



Laurent Beaudoin

acheté 343 avions de 50 places en 2000 et Embraer en a obtenu 194 (57%), comparativement à 149 (43,7%) pour Bombardier.

Embraer a largement profité du programme Pro-Ex du Brésil. Avec ce programme, le Brésil subventionne son industrie aéronautique. Cela a permis à Embraer de décrocher des commandes de Continental et d'American Airlines, l'an dernier.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) a condamné Pro-Ex et le Brésil a apporté des modifications à son programme, sans pour autant obtenir l'approbation de l'OMC.

SIMILAIRES

Ottawa s'est engagé à offrir à Air Wisconsin des conditions similaires à celles du nouveau Pro-Ex afin qu'Embraer ne puisse plus profiter d'avantages indus. Le Brésil a menacé le gouvernement canadien de représailles pour cet appui.

Au début du mois de janvier, Skywest Airlines a accordé un contrat de plus de 1,43 milliard \$ US à Bombardier pour 64 Regional Jets, en plus de prendre en option 64 autres appareils. La vente au transporteur régional de St. George, dans l'Utah, pourra ainsi atteindre 128



Brian Tobin

avions CRJ 200 de 50 places. Skywest est le troisième transporteur affilié à United Airlines à passer une deuxième commande à Bombardier.

Chapters: Gerry Schwartz n'est pas au bout de ses peines

■ TORONTO (PC) — Depuis que Future Shop a décidé, jeudi, de ne pas bonifier son offre d'achat pour Chapters, la voie semble toute tracée pour le financier Gerry Schwartz, qui rêve de prendre le contrôle de la plus importante chaîne de librairies au Canada.

Mais pour fusionner avec succès Chapters et Indigo, une chaîne concurrente administrée par sa femme, Heather Reisman, Gerry Schwartz devra surmonter certains obstacles, dont le Bureau fédéral de la concurrence n'est pas le moindre.

« Ils auront plusieurs défis à relever, même s'ils remportent la bataille », souligne Cynthia Rose-Martel, analyste de commerce de détail pour Harris Partners, de Toronto.

Le premier sera de convaincre les actionnaires de Chapters que l'offre des

Schwartz-Reisman est préférable à celle de Future Shop. Future Shop a annoncé, jeudi, qu'il ne bonifierait pas son offre — 16\$ par action, en espèces et en actions. Le détaillant en électronique a indiqué qu'il attendrait de voir si l'offre de Gerry Schwartz, par l'intermédiaire de la société Trilogie Retail Enterprises, obtenait suffisamment d'actions pour contrecarrer son projet.

Le conseil d'administration de Chapters examinait les deux offres en fin de semaine, et fera ses recommandations aux actionnaires au début de la semaine.

En vertu d'une entente avec Future Shop, Chapters devra lui verser 7,6 millions \$ si la transaction échoue.

Si son offre non sollicitée à 17\$ par action est acceptée, Gerry Schwartz devra en arriver à une entente avec le Bureau fédéral de la concurrence.

M. Schwartz et M^{me} Reisman sont actionnaires majoritaires d'Indigo et souhaitent fusionner en une seule chaîne les 15 librairies Indigo grande surface, les 77 magasins grande surface de Chapters ainsi que plus de 200 commerces moins importants lui appartenant.

Une entente conclue entre Gerry Schwartz et le Bureau de la concurrence prévoit que si leur offre est acceptée, M. Schwartz et M^{me} Reisman devront placer en fiducie leurs avoirs dans Indigo et se dissocier des activités de l'en-

treprise jusqu'à ce qu'un accord soit conclu avec l'organisme fédéral au sujet de la transaction. Cela pourrait signifier qu'ils devront vendre certains magasins Chapters et Indigo.

Une audience est prévue mercredi, un jour avant que l'offre de Trilogie n'arrive à échéance, à la suite de la plainte déposée par Chapters à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Chapters allègue que Trilogie n'a pas défini de façon assez précise les détails de la transaction avec le Bureau de la concurrence.

Trilogie a fait savoir qu'il fermerait environ 10 magasins grande surface si la fusion a lieu. Mais le Bureau de la concurrence pourrait exiger que d'autres magasins soient vendus ou fermés.

EN BREF

QUÉBEC Partenaires

■ La Banque Nationale et le Groupe Promutuel, déjà associé dans le financement agricole, viennent de conclure une entente de partenariat dans les domaines du développement et de la distribution de produits et services financiers. L'entente prévoit la mise en commun des expertises des deux entreprises. Ainsi, le développement de produits et services financiers sera assuré par la Banque Nationale. Pour sa part, le Groupe Promutuel prendra charge de la distribution par l'entremise de son réseau dans l'ensemble du Québec. Au cours des prochains mois, on développera toute une gamme de nouveaux produits et services comme des comptes transactionnels, des facilités de crédit personnel, des certificats de placements garantis indicieux et de nouveaux fonds communs de placement. R.L.

Précisions au sujet de la téléphonie mobile UMTS

■ PARIS (AFP) — La téléphonie mobile de 3^e génération à la norme UMTS doit permettre l'essor du multimédia sur l'écran du téléphone portable, et succéder à l'actuelle norme européenne GSM, qui avait supplanté au début des années 90 l'ancien système analogique.

À terme, l'UMTS devrait offrir à l'abonné la possibilité, par l'entremise de son mobile, de naviguer dans Internet, consulter et envoyer des courriels, visualiser de la musique, des vidéos ou des films, faire de la visio-conférence ou effectuer toutes sortes d'achats en ligne, le tout à une vitesse accélérée.

À l'heure actuelle, le seul moyen en Europe d'accéder à des services Internet depuis un portable est de posséder un téléphone équipé de la technologie WAP (Wireless Access Protocol, protocole d'accès sans fil), qui traduit le langage Internet pour le téléphone portable.

Mais mieux vaut pour le consommateur ne pas être trop exigeant: le WAP reste lent puisque le réseau GSM a été conçu pour la voix et non pour l'Internet, les déconnexions sont fréquentes, les données peu lisibles sur les écrans et les images ne peuvent être acheminées. Bref, le WAP tient plus du mini-Minitel.

La technologie GPRS (General Packet Radio System, services généraux de radiocommunications par paquets) devait, elle, donner aux mobi-

les une vraie dimension multimédia. Mais son arrivée initialement programmée pour le début de cette année a été retardée par les opérateurs, faute de terminaux.

Pour les mêmes raisons, le consommateur devra patienter encore plus pour l'UMTS. Annoncé au départ pour cet été en Espagne et début 2002 dans le reste de l'Europe, le démarrage des premiers services à la nouvelle norme ne devrait intervenir pour le grand public qu'au cours de 2003, voire 2004.

Là encore, les équipementiers sont en retard dans le développement de leurs terminaux. Les premiers portables UMTS qui devraient arriver sur le marché seront asiatiques mais incompatibles dans un premier temps avec le GSM.

Pour voir le marché décoller, il faudra attendre l'arrivée des premiers portables multinormes, compatibles aussi bien avec l'UMTS qu'avec le GSM. L'UMTS (Universal Mobile Telecommunications System, système de télécommunication mobile universelle) offrira un débit largement supérieur au GSM.

À titre d'exemple, télécharger un morceau de musique de deux minutes sur son téléphone mobile prend aujourd'hui 30 minutes avec un débit théorique de 9,6 kilobits par seconde autorisé sur le réseau GSM.

Le GPRS doit réduire l'attente à trois minutes avec le réseau GSM amélioré (GPRS, 100 kilobits/s). Au débit optimal de 2 mégabits/seconde, la norme UMTS ne nécessitera plus qu'un délai d'une dizaine de secondes.

Fromages Côté est en très forte croissance

■ WARKICK (PC) — Fondée il y a 25 ans, l'entreprise Fromages Côté est devenue, c'est le cas de le dire, une des principales vaches à lait de Warwick.

Le propriétaire Georges Côté confirme que depuis la dernière décennie, l'entreprise n'a pas cessé de progresser et d'innover, sur bien des plans. À preuve, le chiffre d'affaires annuel qui se situait à 30 millions \$, il y a dix ans, a atteint le chiffre de 68 millions \$ au cours de l'année 2000.

Fromages Côté a démarré lorsque les frères Georges et Yvon Côté ont acheté une petite fromagerie à Kingsey-Falls, en 1976. On comptait à ce moment six employés et aujourd'hui, il y en a 315.

« Moi, je suis un entrepreneur. C'est mon frère Yvon qui connaissait le fromage. Il avait oeuvré 20 ans pour Fromages Victoria, autrefois la Fromagerie Grenier, à Victoriaville. Dès les premiers mois, il a fallu agrandir. Puis, seulement deux ans et demi plus tard, on a construit l'en-

treprise de 30 000 pieds² que l'on occupe toujours, à Warwick », a fait part le propriétaire.

En partant à Kingsey, les frères Côté ont décidé d'imiter la pratique du fromager Gérard Grenier, probablement le seul à le faire au Québec, dans les années 50 et 60. « Chaque jour, il prenait sa camionnette et livrait le fromage frais du jour dans les points de vente des Bois-Francs. Aujourd'hui, nous avons 5000 points de vente, au Québec et quelques-uns en Ontario. De ce nombre, il y a 2500 dépositaires qui reçoivent à chaque jour le fromage en grains, chaud du jour. Notre façon de faire a été copiée, depuis lors, par plusieurs compétiteurs », affirme Georges Côté.

Ne voulant pas être en reste, l'entreprise de Warwick a été la première petite fromagerie du Québec à se lancer dans l'aventure des fromages fins d'Europe. « Mon frère a laissé l'entreprise. Pour les fromages fins, j'ai décidé d'aller chercher un maître fromager de la Suisse qui a émigré au Canada. Il a travaillé avec nous pendant cinq ans et c'est incroyable tous les secrets qu'il a transmis à mes gens qui ont pris la relève », a dit M. Côté.

Courtage Direct



PROFITEZ D'UN BON APPUI

BÉNÉFICIEZ DE L'ASSISTANCE
D'UNE ÉQUIPE HORS PAIR POUR
EFFECTUER VOS TRANSACTIONS.

En optant pour le mode de courtage Direct de Courtage à escompte Banque Nationale, vous placez vos ordres avec l'assistance d'un spécialiste en placement chevronné. Celui-ci vérifie la convenance de vos transactions avec vos objectifs de placement et votre tolérance au risque. Profitez d'un bon appui dans la gestion de votre portefeuille; vous serez plus à l'aise.

Pour en savoir plus sur le mode de courtage Direct, composez le (514) 866-6755 ou le 1 800 363-3511.

Ou consultez notre site au www.invesnet.com.

INVESTISSEZ DANS VOS REER

COURTAGE À ESCOMPTE
BANQUE NATIONALE

VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

