

AFFAIRES

La Presse

Reprise en 2003 pour les avions de Bombardier Page 4

Nouvelle usine dans l'est de Montréal Page 5

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
7398,83 -61.88 -0.8%	1196,52 2.97 0.2%	412,88 -4.26 -1.0%	260,35 -2.03 -0.8%	1497,18 -33.51 -2.2%	9517,26 -128.14 -1.3%	1013,60 -17.14 -1.7%	319,70 \$US 1.00 0.3%	22,64 \$US -0.38 -1.7%	65,08 CUS 0.13 68,65 CEURO -0.10

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 12 JUIN 2002

BOURSES

Une star internationale de la recherche quitte Montréal pour Toronto

DENIS ARCAND

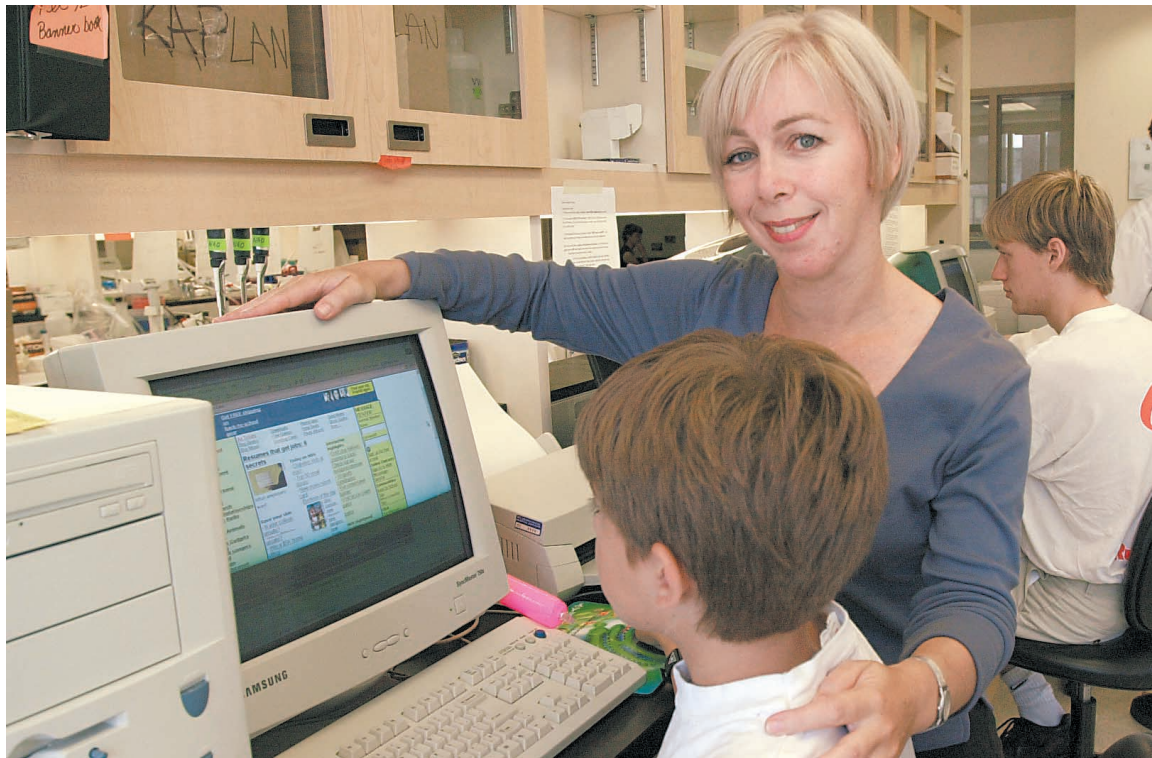
La neurologue Freda Miller, cofondatrice de la firme biopharmaceutique montréalaise Aegea et vedette internationale de la recherche sur les cellules souches, quitte Montréal pour Toronto. Elle ferme son laboratoire à l'Université McGill et le déménage le 1^{er} juillet au centre de recherche médicale du Toronto Sick Children's Hospital, affilié à l'Université de Toronto.

M^{me} Miller est célèbre dans le monde médical pour avoir découvert en 2001 qu'on peut prélever des cellules souches sur la peau des adultes.

Son départ de Montréal n'aura aucune incidence sur le niveau d'activité d'Aegea à Montréal, a indiqué hier John Gilliard, vice-président et chef de la direction scientifique de cette compagnie qui emploie une trentaine de personnes dans leurs locaux de l'Île-des-Sœurs.

Le mari de M^{me} Miller, David Kaplan, neurologue-oncologue renommé à l'Institut neurologique de Montréal (affilié à McGill), part également pour Toronto, a dit M. Gilliard. « L'Université de Toronto leur a fait une offre incroyable, à tous les deux », a dit M. Gilliard, qui a souligné que ni M^{me} Miller ni M. Kaplan ne coupe ses liens avec Aegea : « David Kaplan va continuer de siéger au conseil d'administration en tant que cofondateur » d'Aegea, a dit M. Gilliard.

Aegea avait jusqu'à maintenant deux pôles de recherche de pointe à Montréal : le programme de « protecteurs neuronaux » et celui de M^{me} Miller, sur les cellules souches adultes. Elle avait aussi une petite filiale à Ottawa, où une dizaine de chercheurs oeuvrent dans un



Freda Miller, neurologue et cofondatrice de la firme biopharmaceutique montréalaise Aegea, une vedette internationale de la recherche sur les cellules souches.

programme anticancer. « L'effet (du départ de M^{me} Miller) sera neutre pour ce qui est de nos effectifs à Montréal, a dit M. Gilliard. Nous sommes en expansion ici et nous devrions trouver d'autres postes aux gens de son labo qui ne l'accompagnent pas à Toronto. »

Aegea a été financée majoritairement par des investisseurs institutionnels québécois, dont la Caisse de dépôt et placement, et deux autres sociétés de capital-risque qui, elles, ont le mandat d'investir uniquement dans des firmes du Qué-

bec (Innovatech et le Fonds de solidarité de la FTQ). M^{me} Miller déménage avec elle cinq postes de chercheurs financés par la firme Curis, de Boston, en vertu d'un contrat signé en 2001 entre cette firme américaine et Aegea. Curis a aussi versé 25 millions de dollars américains à Aegea en 2001 pour acheter une licence pour certaines applications médicales de la recherche de M^{me} Miller.

Voir STAR en D2

Inco et Terre-Neuve dévoilent les détails de l'entente sur Voisey's Bay

Presse Canadienne

SAINT-JEAN, TERRE-NEUVE — Le gouvernement terre-neuvien et la société minière Inco ont finalement annoncé, hier matin, la conclusion d'une entente concernant l'exploitation du gisement de nickel de Voisey's Bay, au Labrador, mettant ainsi un terme à des années de négociations ardues.

Le gouvernement estime que l'entente permettra d'ajouter 11 milliards de dollars à l'économie de la province au cours des 30 prochaines années. Les investissements directs de la part d'Inco sont estimés à 2,9 milliards.

L'entente permet à Inco de transporter hors de la province le minerai tiré de Voisey's Bay afin qu'il soit traité à ses fonderies de Sudbury, en Ontario, et de Thomson, au Manitoba, jusqu'à la construction d'une fonderie à Terre-Neuve, vraisemblablement d'ici 2010. Inco devra alors importer dans la province une quantité de minerai équivalente à ce qu'elle aura exportée.

La société torontoise a de plus indiqué qu'elle pourrait procéder à une réduction de la valeur comptable du gisement de Voisey's Bay, qu'elle estime présentement à 3,7 milliards US. Des analystes disent s'attendre à ce que cette dépréciation, qui reflète la faiblesse des cours du nickel ainsi que le fort



Le premier ministre libéral de Terre-Neuve, Roger Grimes, applaudit au moment où le chef de la direction d'Inco, Scott Hand, signe l'entente.

prix payé par Inco pour les droits sur ce gisement, s'établit entre 2 milliards US et 3 milliards US. En 1996, Inco avait payé plus de 4,3 milliards CAN en actions pour ce gisement qui convoitait également le concurrent Falconbridge.

« À l'époque, les cours du nickel étaient nettement plus élevés et il y

avait une surenchère pour Voisey's Bay. Inco avait payé le prix qu'il fallait pour obtenir le contrôle », a souligné Barry Allan, analyste de l'industrie minière pour la firme Research Capital, à Toronto.

Le chef de la direction d'Inco, Scott Hand, a précisé hier, au cours d'une conférence téléphonique, que cette dépréciation pourrait se

traduire par une « importante charge hors trésorerie » inscrite aux résultats du deuxième trimestre, qui prendra fin le 30 juin. « Nous y avons songé plusieurs fois, a précisé M. Hand. Nous allons devoir encore nous pencher sur cette question. »

L'action d'Inco à la Bourse de Toronto a plongé de 1,46 \$ (4,2 %), hier, pour clôturer à 33,10 \$.

Selon les termes de l'entente conclue avec le gouvernement terre-neuvien, Inco s'est engagée à construire dans la province une mine et un laminoir à Voisey's Bay même, ainsi qu'une fonderie à Argentina. De plus, l'entreprise doit construire un centre de recherche et développement à Argentina où elle pourra tester un nouveau procédé de traitement du minerai de nickel. Une fois que toutes les installations auront été construites, Inco devrait employer 800 travailleurs à Voisey's Bay et 200 autres à Argentina.

Le premier ministre libéral de Terre-Neuve, Roger Grimes, a dit que l'entente respectait les objectifs du gouvernement, qui insiste depuis plusieurs années pour que le minerai soit traité dans la province. « Nous avons des exigences fondamentales pour que le minerai concentré soit transformé dans la province en un produit fini, ou que toute quantité de minerai qui serait expédiée à l'extérieur soit remplacée, a dit M. Grimes. Nous avons atteint ces objectifs. »

Solutions eRing vendue à un concurrent de Silicon Valley

HÉLÈNE BARIL

APRÈS AVOIR TRAVAILLÉ pendant six ans au développement de son produit, Solutions eRing a rendu les armes. L'entreprise vient d'être rachetée par un concurrent californien, RingCentral.

La transaction, dont le montant n'a pas été rendu public, se traduira par la disparition des 10 emplois de la petite firme de Westmount. Le président et fondateur de Solutions eRing, Luc St-Arnaud, deviendra pour sa part vice-président à la direction de RingCentral.

Solutions eRing a mis au point un système de gestion des appels permettant de répondre au téléphone tout en naviguant sur Internet. Son logiciel, baptisé itRings, a permis à Solutions eRing d'atteindre la rentabilité, mais l'avenir restait incertain. Il y a un an, le fondateur de l'entreprise s'est dit qu'il lui faudrait s'allier à un plus gros acteur. « La *business* était rentable, mais je suis venu à la conclusion que la taille est importante dans ce secteur », a expliqué Luc St-Arnaud.

RingCentral est une entreprise 10 fois plus grosse que Solutions eRing. Son afficheur Internet, BuzzMe.com, est similaire à celui développé par Solutions eRing, mais il rendu à un niveau de développement plus avancé, selon Luc St-Arnaud.

RingCentral a l'intention de fusionner les deux produits, ce qui lui donnera une plus grande base d'utilisateurs et un meilleur potentiel de croissance. RingCentral existe depuis 1993. Son service Buzz.Me a été lancé en 1999 et il rejoint 50 millions d'utilisateurs aux États-Unis seulement.

Le service itRings de Solutions eRing, pour sa part, a des centaines de milliers d'utilisateurs un peu partout dans le monde. En cours de route, l'entreprise a dû renoncer à offrir la version gratuite de itRings, faute de revenus publicitaires suffisants.

Plusieurs entreprises du secteur ont dû réajuster leur plan d'affaires en constatant que les revenus publicitaires attendus ne se matérialisaient pas. Selon le président de Solutions eRing, la consolidation de l'industrie qui a suivi ne peut que faciliter la vie aux entreprises qui restent, comme RingCentral, ou encore Pagoo.com et CallWave, qui oeuvrent dans le même secteur.

Solutions eRing avait démarré en 1996 grâce aux capitaux de trois investisseurs privés, René Malo, Richard Renaud et Stephen Tackcsy. Au cours des derniers mois, l'actionnaire principal a racheté les participations de ces trois investisseurs pour devenir l'unique détenteur des actions de l'entreprise.

Comme vice-président à la direction de RingCentral, Luc St-Arnaud sera responsable de la stratégie. Il ne déménagera pas en Californie comme la totalité des activités de son entreprise, mais travaillera à partir de Montréal. Comme il s'agit d'une nouvelle relation d'affaires, Luc St-Arnaud ne peut pas prévoir combien de temps ça durera. « On verra bien à l'usage », a-t-il dit.

LE RAFFINEMENT...

XG350

À UN PRIX INFINIMENT ACCESSIBLE!

ACHETEZ
et
ROULEZ SANS
PAIEMENTS
pendant 90 jours
PDSF 32 295 \$

OU

LOUEZ

à partir de
365 \$*
par mois/48 mois

FINANCEMENT
1,8 %
DISPONIBLE
JUSQU'À 36 MOIS



UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

305529A

LES PARTENAIRES HYUNDAI

Photo à titre indicatif seulement. * Paiement de location basé sur un contrat de 48 mois pour la XG350 2002 à partir de 365 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 17 520 \$, 3 495 \$ comptant, dépôt de sécurité requis, transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 1,8 % jusqu'à 36 mois. L'offre d'achat sans paiement pour 90 jours s'applique uniquement pour le financement à l'achat de véhicules 2002. Aucun frais d'intérêt pour les premiers 90 jours à partir de la date de prise de possession du véhicule par son propriétaire. Après 90 jours, les intérêts commenceront à s'accumuler et l'acheteur doit payer ensuite mensuellement le capital et les intérêts sur une période de 36 mois. En sus, frais administratifs de 350 \$ reliés au contrat de location pour les modèles 2002. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 c par kilomètre additionnel. Option d'achat au terme de la location. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sujet à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 28 juin 2002.

Un ancien courtier de Yorkton reconnu coupable de délit d'initié

Presse Canadienne

TORONTO — Un ancien chef arbitragiste de Yorkton Securities a été reconnu coupable de délit d'initié par un comité de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO), qui lui reproche d'avoir vendu des actions d'une entreprise de haute technologie qui s'appropriait à procéder à une opération de financement avec la firme de courtage.

Dans une décision rendue hier, le comité disciplinaire de la CVMO reproche à Piergiorgio Donnini d'avoir profité d'informations privilégiées pour vendre environ 500 000 actions de la société Kasten Chase, en février 2000, à la suite d'une brève conversation de deux minutes avec l'ancien chef de la direction de Yorkton, Scott Paterson. Au cours des audiences de la CVMO tenues le mois dernier, M. Paterson avait dit avoir informé

M. Donnini que la firme s'appropriait à procéder à une opération de financement de 10 millions de dollars pour Kasten Chase.

M. Donnini avait pour sa part déclaré, au cours de son témoignage devant la CVMO, qu'il ne se souvenait pas d'une telle conversation avec M. Paterson.

La CVMO tiendra une nouvelle audience dans cette affaire le 11 juillet, afin de déterminer la sanction qui pourrait être prise

contre M. Donnini. Pour un tel délit, un courtier peut se voir interdire de faire des transactions sur les marchés boursiers ou de travailler pour une firme de courtage pendant un certain temps.

En décembre dernier, Yorkton Securities et M. Paterson avaient été condamnés à des amendes respectives de 1,25 million et 1 million, dans le cadre d'une entente conclue avec la CVMO. M. Paterson avait de plus écoupé une inter-

diction de faire des transactions sur les marchés boursiers pour une période de six mois, en plus de ne pouvoir occuper un poste de direction au sein d'une firme de courtage pendant deux ans.

M. Paterson et quatre autres personnes avaient enfreint les règles sur les conflits d'intérêts en procédant à des opérations de financement pour de petites entreprises dont ils étaient à la fois investisseurs, administrateurs, preneurs fermes et promoteurs.

ÉCONO FLASHES

CMC Electronique | Acquisition de Flight Visions

LE FABRICANT de produits électroniques de pointe CMC Electronique a fait l'acquisition de Flight Visions, une compagnie de l'Illinois active dans le secteur de l'aviation militaire. Les données financières de la transaction, qui sera conclue dans six semaines environ, n'ont pas été révélées. CMC Electronique conçoit et fabrique des produits électroniques de pointe, notamment pour le secteur de l'aviation, des communications et de l'électronique maritime. Flight Visions, dont l'usine de Sugar Grove, en Illinois, compte une centaine d'employés, conçoit et fabrique des produits destinés aux postes de pilotage, notamment des panneaux de commande pour les avions de chasse et les hélicoptères. CMC (anciennement Marconi Canada) est une entreprise non inscrite en Bourse qui a ses principales installations à Montréal, Ottawa et Cincinnati, en Ohio. Elle possède également des filiales à Calgary (NovAtel) et au Massachusetts (Northstar Technologies).

Financière Sun Life | Coentreprise en Chine

LA FINANCIÈRE SUN LIFE du Canada et le China Everbright Group, son partenaire dans une coentreprise, ont célébré hier l'ouverture de leur compagnie d'assurance au cours d'une cérémonie qui s'est tenue à Tianjin, en Chine. La Sun Life Everbright Life Insurance Company est la première coentreprise d'assurance vie étrangère à exercer son activité dans la région de Tianjin qui compte environ 10 millions d'habitants. En avril dernier, la Financière Sun Life et le China Everbright Group ont reçu de la Commission de contrôle des assurances de Chine (CCAC) l'autorisation de commencer à offrir en souscription des produits d'assurance vie à Tianjin.

Lecture optique | Consommateurs dédommagés, si...

TOUS LES CANADIENS profiteront du Code volontaire sur le lecteur optique des prix, qui a été lancé hier par l'Association canadienne des chaînes de pharmacies (ACCP), le Conseil canadien de la distribution alimentaire (CCDA), la Fédération canadienne des épiciers indépendants (FCEI) et le Conseil canadien du commerce de détail (CCCD). Le code, appuyé par le Bureau de la concurrence, fournit aux détaillants un mécanisme de recours pour les consommateurs dans les cas d'erreur de lecteur optique. Si le prix d'un article ne portant pas d'étiquette est plus élevé d'après le système à lecteur optique que d'après les indications figurant aux tablettes ou à tout autre endroit, le client aura le droit de recevoir l'article gratuitement s'il vaut moins de 10 \$ ou d'obtenir une réduction de prix de 10 \$ dans le cas des articles plus coûteux. Lorsque plus d'un article est en cause et qu'il s'agit d'articles identiques, le deuxième sera vendu au prix exact. Le Bureau de la concurrence a accepté d'appuyer le code après avoir mené de vastes consultations auprès des associations de détaillants. Les consommateurs sont incités à continuer de signaler aux détaillants toute anomalie dans les prix enregistrés par lecteur optique.

Standard Life | La cote triple A

STANDARD & POOR'S, agence d'évaluation indépendante, a confirmé hier la cote triple A de la Standard Life, la cote la plus élevée qui soit. L'attribution de la cote triple A témoigne de la très forte capitalisation de la Standard Life, de sa position commerciale extrêmement solide, de ses excellents résultats d'exploitation et de la haute compétence de son équipe de direction. Au Canada, la Standard Life gère un actif de plus de 28 milliards de dollars et offre une gamme de produits et de services financiers à plus d'un million de clients.

Ivaco | Rachat pour 95,6 millions d'actions

IVACO a procédé au rachat de la totalité des actions privilégiées rachetables et échangeables de second rang à dividende cumulatif, de série 4 d'Ivaco au prix de 32 \$ en espèces l'action, plus les dividendes courus et impayés jusqu'à la date de rachat, soit le 12 juillet 2002, exclusivement. En conséquence du rachat, les porteurs d'actions de série 4 ne recevront pas le dividende déclaré précédemment qui était payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 1^{er} juillet. Les dividendes courus de 57 cents l'action ne seront versés qu'aux actionnaires dont les actions de série 4 sont rachetées en conformité avec leurs modalités. Les porteurs d'actions de série 4 qui désirent exercer le privilège d'échange rattaché à ces actions, qui consiste à recevoir une action ordinaire de Dofasco pour chaque action de série 4, peuvent le faire avant la clôture des bureaux le 10 juillet. Ivaco a également conclu un contrat avec un syndicat de courtiers en valeurs, dont le chef de file est Scotia Capitaux, aux termes duquel les acheteurs ont convenu d'acheter, pour leur propre compte, la totalité des actions de Dofasco qui, en conséquence du rachat des actions de série 4, seront libérées des arrangements de mise en gage existants garantissant le privilège d'échange rattaché aux actions de série 4.

Cognicase | Acquisition d'AVI Software conclue

COGNICASE, fournisseur de solutions de technologies de l'information spécialisé dans le développement et l'intégration de solutions transactionnelles, a conclu avec succès l'acquisition de AVI Software. Les 4,03 millions d'actions ordinaires d'AVI déposées représentent environ 95 % de toutes les actions ordinaires d'AVI et satisfont aux conditions minimales établies par Cognicase, en ce qui concerne le nombre d'actions exigées pour répondre à l'offre. En conséquence, Cognicase paiera les actions déposées jusqu'ici à un prix comptant de 1,35 \$ l'action.

Aecon | Contrat de 25 millions en coentreprise

LE MINISTÈRE des Transports de l'Ontario a accordé au Groupe Aecon un contrat de 24,5 millions de dollars pour effectuer des travaux sur la route 11 dans la région de North Bay. Le contrat a été accordé à une coentreprise formée par Construction et Matériaux Aecon et Leo Alarie & Sons. Aecon détient une participation de 58 % dans la coentreprise. Les travaux, sur une longueur de 10 kilomètres de la route 11, au Nord de South River jusqu'à Trout Creek, prévoient à la fois la construction d'un nouveau tronçon et l'élargissement d'une autre partie. Ce contrat vient s'ajouter à un autre contrat accordé à la coentreprise Aecon-Alarie en mai 2000. La valeur totale des travaux de construction pour les deux projets est évaluée à plus de 70 millions et, une fois terminés, 18 kilomètres de l'autoroute 11 seront élargis de deux à quatre voies. Les travaux seront achevés pour juillet 2003.

Haemacure | Bénéfice net de 10,4 millions

POUR LE TRIMESTRE terminé le 30 avril, la Corporation Haemacure a réalisé des ventes de 5,04 millions de dollars, comparativement à 4,65 millions au trimestre correspondant de l'exercice 2001. Par ailleurs, Haemacure a comptabilisé des revenus de 12,71 millions aux termes d'une importante entente intervenue avec ZLB Bioplasma AG en mars 2002. Conséquemment, la société a dégagé un bénéfice net de 10,38 millions (37 cents par action) pour le trimestre clos le 30 avril 2002.

Pierre Bellemare

STAR

Suite de la page D1

Personne chez Innovatech ni au Fond de solidarité n'a pu être joint hier soir.

Indépendamment des considérations commerciales entourant Aegea, le départ pour Toronto de M^{me} Miller et M. Kaplan est un coup dur pour Montréal. La décision de M^{me} Miller fait surface en plein milieu de la conférence-exposition internationale BIO-2002, qui regroupe à Toronto jusqu'à ce soir 15 000 décideurs du secteur biotech venus de 42 pays. M^{me} Miller donne deux conférences à BIO-2002.

Le kiosque d'Aegea à BIO-2002 est installé dans la zone de l'Ontario, pas dans celle du Québec.

L'épicentre de la recherche

Freda Miller a décidé de quitter la direction du Centre de survie neuronale de l'Université McGill parce que Toronto est « une meilleure opportunité en ce qui concerne ma science et mon laboratoire », a-t-elle déclaré à *Toronto Star*. « Au Canada, l'épicentre de la recherche sur les cellules souches est Toronto », a-t-elle ajouté.

M^{me} Miller a fait la une de la plupart des journaux de Montréal et de bien d'autres partout dans le monde en août 2001 lorsqu'elle a publié des expériences faites sur des souris, dans lesquelles elle a prouvé qu'il est possible de produire des cellules neuronales, musculaires et adipeuses à partir de cellules souches prélevées sur la peau de l'animal. Elle a aussi trouvé des cellules souches de ce genre sur la peau humaine. Ce qui permettait d'espérer pouvoir fabriquer, à partir de simples cellules de peau, des cellules de remplacement pouvant être transplantées dans le cerveau, par exem-

ple, pour combattre des maladies incurables comme le diabète, le Parkinson et l'Alzheimer, et même aider à réparer des dommages à la colonne vertébrale.

Les cellules souches sont des cellules qui n'ont pas encore adopté leur fonctionnalité définitive (cellule de muscle, neurones dans le cerveau, globules rouges du sang, cellule de peau, cellule de gras, etc.), capables de se transformer en n'importe quel des 220 types de cellules spécialisées qui composent le corps humain.

Ces cellules souches excitent la curiosité des chercheurs, parce qu'en apprenant à maîtriser leur développement, on pourrait en prélever et produire des cellules de remplacement pour une foule de maladies dégénératives et autres. Elles sont controversées parce que certains chercheurs utilisent des cellules d'embryons humains fournis par des cliniques de reproduction. D'autres cherchent à en obtenir par clonage.

La découverte de M^{me} Miller était doublement importante parce qu'elle a permis de passer à côté de ce problème éthique : certaines cellules adultes restent des cellules souches et conservent leur polyvalence même durant la vie adulte. L'approche de M^{me} Miller permettrait de prélever des cellules souches chez le malade puis de les lui retransplanter plus tard, après des manipulations génétiques.

M. Kaplan a ouvert en 1996 un laboratoire à l'Université McGill, où il oeuvre en neurologie et en oncologie. En tant que directeur du Centre de recherche sur les tumeurs cérébrales, il a obtenu 8 millions en subventions pour construire son labo, selon le site Internet d'Aegea. Il n'a pas été possible hier soir de savoir si ce labo déménage aussi à Toronto.

EdgeStone Capital

M. Samuel L. Duboc, président et associé directeur d'EdgeStone Capital, est heureux d'accueillir quatre nouveaux associés chez EdgeStone.



Claude Miron, Associé

Claude Miron dirigera les activités des Fonds de fonds d'EdgeStone. Claude s'est joint à EdgeStone après avoir travaillé à la Banque de développement du Canada (BDC) où il était responsable de la division Capital de risque. Claude apporte à EdgeStone plus de 11 années d'expérience dans le domaine du capital de risque, principalement dans les investissements dans les sciences de la vie et les activités de fonds de fonds. Il a siégé au sein de nombreux conseils d'administration d'entreprises privées et publiques ainsi que sur des comités consultatifs de fonds privés de capital de risque au Canada et aux États-Unis. Avant de travailler pour la division de capital de risque de la BDC, il a dirigé l'équipe d'investissement dans les biotechnologies et sciences de la vie chez Sofinov, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Claude siège au conseil d'administration de Réseau Capital, l'association québécoise de capital de risque dont il est l'actuel président. Il détient un baccalauréat en commerce de l'Université d'Ottawa et est analyste financier agréé (CFA).



Stephen O. Marshall, Associé

Stephen Marshall se joint comme associé à l'équipe des Fonds d'équité EdgeStone. Stephen fera bénéficiaire EdgeStone de son réseau de contacts et de sources d'occasions d'investissement, ainsi que de son expérience en matière de gestion de portefeuille, d'évaluation, de structuration et d'exécution. Il a su développer ce réseau alors qu'il était chef du développement corporatif et administrateur chez MDC Corporation.

Stephen a également évolué durant 15 ans chez Torys, un des principaux cabinets d'avocats spécialisés en transactions financières. Il a notamment assumé pendant trois ans les responsabilités d'associé directeur du siège européen de Torys, à Londres, en Angleterre. Stephen possède un baccalauréat en droit de l'Université Western Ontario et un MBA de la Sloan School of Management du MIT.



Robert M. Sellars, Chef de la direction financière et de l'administration et associé

Robert Sellars dirigera l'ensemble de l'administration d'EdgeStone et travaillera étroitement sur leurs transactions reliées aux Fonds. Robert s'est joint à EdgeStone après avoir exercé les fonctions de chef des opérations et chef de la direction financière chez Valeurs mobilières Dundee et Dundee Wealth Management où il supervisait l'administration des investisseurs et des investissements. Avant de travailler chez Dundee, Robert a été chef de la direction financière de First Marathon Inc. et compte à son actif vingt années d'expérience au sein de l'industrie des services financiers. Robert a commencé sa carrière comme comptable agréé chez Ernst & Young. Il possède un MBA de l'Université de Windsor et est analyste financier agréé (CFA).



Sandra Cowan, Conseillère générale et associée

Sandra Cowan dirigera la planification stratégique et les affaires juridiques d'EdgeStone. Sandra a une expérience juridique de 15 ans en financement corporatif. Précédemment, Sandra était associée principale chez Goodman and Carr LLP où elle était spécialisée dans les placements privés et les transactions de financement corporatif, incluant la mise sur pied de fonds, les fusions et acquisitions, les désinvestissements, ainsi que les transactions transfrontalières et sur les marchés publics. Elle est titulaire d'un baccalauréat en droit de l'Université Western Ontario.

EdgeStone Capital est l'un des plus grands bailleurs de fonds privés indépendants sur le marché intermédiaire au Canada. EdgeStone gère 1,25 milliard de dollars de capitaux privés pour le compte de clients institutionnels et d'investisseurs à valeur nette élevée en suivant une approche basée sur une famille de fonds. La Société fournit du capital et donne des orientations stratégiques, ainsi que des conseils financiers et d'affaires pour aider des entreprises qui en sont à leur premier stade de développement ou des entreprises du marché intermédiaire à atteindre leur plein potentiel. www.edgestone.com

Affaires

710OCCASIONS D'AFFAIRES

APPROUVÉ par le gouvernement, produits de diagnostic, de santé et dentaires, grand potentiel, 450-974-0151, fax: 450-491-3069.

VOTRE CRÉDIT est bon! Vous voulez investir dans l'immobilier avec peu/pas de comptant? Nous avons ce qu'il vous faut. Inf. M. Gérard, 514-244-5200, 10-17h lun. au ven.

714FRANCHISES

**FRANCHISES DISPONIBLES**

Avec près de 60 magasins en exploitation au Québec et en Ontario et plus de 40 années d'expérience dans le domaine du commerce de détail, **Centre du Rasoir** met à la disposition de potentiels investisseurs/opérateurs plusieurs magasins situés dans d'excellents emplacements, aussi bien dans le grand Montréal qu'à travers la province de Québec.

- Formation complète
- Assistance continue
- Redevances graduelles
- Clientèle établie
- Financement disponible
- Investissement minimum

Possibilités immédiates de franchises
Tél.: (514) 636-4512 • 304 • Téléc.: (514) 636-8356
courriel: jean-claude@cdrem.com

700

715SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

1RE-2e HYP. rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)
A-1 RÉPARATION DE CRÉDIT
Nous réparons les rapports de crédits.
100% de garantie. 1-877-319-7459 ext. 37

800

Avis

801AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

VEUILLEZ prendre note que la bijouterie York International mettra fin à ses activités de prêt d'argent. Suite à cette nouvelle politique de corporation, nous sommes dans l'obligation de terminer immédiatement tous les contrats en cours. Par conséquent vous êtes prié(e)s de vos présenter à York International au 1344, rue Sainte-Catherine Ouest, Montréal (Québec), pour reprendre possession de vos biens et payer la somme que vous devez à York. Si nous n'avons pas de vos nouvelles d'ici trente jours, nous n'avons pas d'autre choix que de disposer de vos biens selon les termes du contrat de prêt. Daniel Lighter, avocat
R 801

800

850AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que **MICHEL ROY**, domicilié au 193 des Passereaux, Ile des Soeurs, Québec, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **MICHAEL ROY**.
Montréal, le 22 mai 2002
R 850

SYNDICAT PROFESSIONNEL DES INGÉNIEURS DE LA VILLE DE MONTRÉAL ET DE LA COMMUNAUTÉ URBAINE DE MONTRÉAL

PRENEZ AVIS que la personne morale SYNDICAT PROFESSIONNEL DES INGÉNIEURS DE LA VILLE DE MONTRÉAL ET DE LA COMMUNAUTÉ URBAINE DE MONTRÉAL, une personne morale constituée en vertu de la part III de la "Loi sur les compagnies du Québec" et ayant son siège social en la ville de Montréal, de mandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre selon les dispositions de la "Loi sur les compagnies".
Montréal, 6 juin 2002
Les procureurs de la compagnie DeGranpré Chaurrette Lévesque,
S.E.N.C
R 850

L'assujettissement des travaux de machinerie de production ferait perdre 10 800 emplois

Un impact qui se calcule en centaines de millions, selon deux études

FRANCIS VAILLES

Deux études concluent que l'économie du Québec serait significativement affectée si les ouvriers qui installent les machines dans les usines obtenaient les mêmes conditions que leurs collègues de la construction traditionnelle.

L'assujettissement des travaux d'installation et de réfection de la machinerie de production à la loi R-20 de l'industrie de la construction coûterait entre 123 et 375 millions de dollars par année à l'économie du Québec et ferait perdre 10 800 emplois.

Les études ont été menées par la coalition patronale contre l'assujettissement, d'une part, et par l'économiste Pierre Fortin, d'autre part. L'impact se ferait plus particulièrement sentir en région et chez les PME. « Il faut mettre cette idée au rancart une fois pour toutes », dit le professeur de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), qui insiste pour dire que ses travaux sont indépendants de la coalition patronale, si ce n'est qu'il a utilisé certaines de leurs données.

L'assujettissement équivaldrait à une taxe d'environ 55 % pour les manufacturiers qui ont des équipements à faire installer, soutient M. Fortin. Pour arriver à une telle conclusion, le chercheur analyse notamment les coûts d'un projet d'installation ou de modernisation de machinerie avec neuf hommes durant une semaine.

En moyenne, les coûts des travaux sont de 48 à 112 % plus élevés lorsqu'ils sont effectués par des sous-traitants assujettis à la loi R-20, même si, dans l'hypothèse de départ de l'analyse, les salaires de base sont les mêmes que pour les

MACHINERIE DE PRODUCTION			
Coût d'un projet d'installation sur une semaine avec neuf travailleurs (360 heures)			
	Non assujettit à la loi	Assujettit à la loi	Hausse des coûts
Projet standard	13 456\$	19 875\$	+48%
Projet lourd	13 456\$	21 756\$	+62%
Projet en région	14 262\$	24 018\$	+68%
Projet lourd en région	14 262\$	25 899\$	+82%
Projet étendu le week-end	20 239\$	42 930\$	+112%
Moyenne (1)	13 737\$	21 420\$	+56%

(1) La moyenne est pondérée en fonction du volume des divers projets de la façon suivante : projet standard (65%), projet lourd (15%), projet régional (15%), projet lourd en région (15%) et projet week-end (2%).

Source : Pierre Fortin, UQAM

travaux non assujettis (voir tableau).

Cette différence s'explique par divers éléments de la convention collective de l'industrie de la construction : compartimentation plus grande des tâches, primes pour les projets dits lourds, tarifs plus élevés les fins de semaine pour le temps supplémentaire (double au lieu de 1,5 fois), etc. Les travaux non assujettis nécessiteraient 360 heures, comparativement à 440 heures pour les autres. « Et on pénalise davantage les entreprises régionales parce que les travailleurs spécialisés sont rares en région et coûtent plus cher », dit M. Fortin.

De son côté, la Coalition québécoise pour la productivité et l'emploi, opposée à l'assujettissement, soutient que le tarif horaire moyen est de 55,68 \$ pour les ouvriers de l'industrie de la construction (salaires, avantages sociaux, etc.), comparativement à 46,84 \$ pour ceux des entrepreneurs non régis par cette convention collective.

L'étude de la Coalition effectuée

auprès de 157 manufacturiers par Samson Bélair, Deloitte & Touche estime que l'assujettissement ferait passer les coûts globaux de main-d'œuvre pour la machinerie de production de 3,99 à 4,37 milliards de dollars. Cette hausse de 375 millions tient compte des 21,2 millions d'heures travaillées qui deviendraient assujettis à la loi R-20.

L'impact serait de 123 millions par année avec la proposition gouvernementale étudiée par le comité de Réal Mireault, indique l'étude. La proposition du gouvernement exclut les réparations mineures et l'entretien, mais inclut la construction de nouveaux bâtiments ou l'agrandissement de bâtiments existants, ainsi que les travaux de réfection majeure et ceux nécessitant un arrêt planifié de la production (*shut down*).

« Ça n'a pas de bons sens de créer un monopole qui va augmenter les coûts des entreprises alors que nous sommes en queue de classement à cet égard au Canada », a déclaré Gilles Taillon, président du Conseil du patronat du Québec,

Les industries repartent de plus belle au Canada

Presse Canadienne

OTTAWA — Après six reculs trimestriels successifs, le taux d'utilisation de la capacité industrielle a augmenté au premier trimestre de 2002, selon Statistique Canada.

Les industries canadiennes ont fonctionné à 81,7 % de leur capacité au cours des trois premiers mois de 2002, comparativement à 80,4 % au dernier trimestre de 2001. La dernière hausse remontait au deuxième trimestre de 2000, alors que le taux avait atteint 86 %.

L'agence fédérale attribue essentiellement cette hausse au secteur de la fabrication, qui a affiché la plus forte progression de son taux d'utilisation depuis plus de trois ans pour atteindre 80,6 %, comparativement à 78,8 %.

Le secteur du matériel de transport a vu son taux d'utilisation grimper de 3,3 points, pour atteindre 88,1 %.

Quatre autres groupes de la fabrication ont également fortement progressé, profitant du regain d'activité dans les transports. Il s'agit des produits en bois, des produits informatiques et électroniques, des produits chimiques ainsi que des produits en caoutchouc et en plastique.

Selon Statistique Canada, cette augmentation de l'utilisation de la capacité industrielle s'explique par la reprise économique amorcée au quatrième trimestre de 2001 et qui s'est poursuivie, permettant une amélioration de l'emploi et donc de la confiance des consommateurs qui ont soutenu la demande intérieure.

Par ailleurs, « le redressement de l'économie américaine a favorisé les exportations vers ce pays et a contribué au renforcement de la demande étrangère », indique l'agence fédérale.

Pour répondre à cette hausse de la demande, les fabricants ont dû puiser dans leurs stocks mais également accroître leur production, ce qui s'est traduit par une utilisation plus grande de leur capacité.

Outre le secteur de la fabrication, le taux d'utilisation de la capacité a progressé dans les industries de l'énergie électrique, de la construction et de l'extraction minière ainsi que de l'extraction de pétrole et de gaz.

En revanche, le taux du secteur de la foresterie et de l'exploitation forestière a chuté de 5,8 % pour s'établir à 70 %, le plus faible taux jamais enregistré dans ce secteur.

Le taux d'utilisation de la capacité d'un secteur d'activité est le ratio de son rendement réel par rapport à son rendement éventuel estimé.

membre de la Coalition. De son côté, l'Association de la construction du Québec (ACQ), qui appuie la proposition gouvernementale, croit qu'il n'y a pas de quoi fouetter un chat. « On ne partage ni les conclusions de l'étude ni les chiffres. C'est de la poudre aux yeux », dit Lyne Marcoux, président du Comité des relations de travail de l'ACQ.

Selon M^{me} Marcoux, entre 75 et 85 % des travaux d'envergure sont déjà faits aux conditions de la convention de la construction, même s'ils ne sont pas assujettis, puisque les employeurs ne peuvent traiter leurs employés différemment lorsqu'ils installent une machine et lorsqu'ils travaillent sur un chantier traditionnel. Selon M^{me} Marcoux, l'assujettissement étudié par le comité Mireault « n'aurait donc pas d'impact majeur ».

L'ACQ réclame l'assujettisse-

ment pour maintenir la paix syndicale sur les chantiers et la stabilité économique, une paix possible lorsqu'un seul agent patronal (ACQ) négocie avec un seul agent syndical, selon elle.

Paul-Arthur Huot affirme le contraire. Le président des Manufacturiers et exportateurs du Québec, membre de la Coalition, croit que l'assujettissement nuirait aux investissements au Québec. L'étude démontre que ce sont les travailleurs spécialisés qui effectuent la plus grande part des travaux sur la machinerie de production : 66 % des heures travaillées, dit-il, comparativement à 33 % pour les sous-traitants régis par la convention collective de la construction. Et les PME (moins de 100 employés dans l'étude) seraient pénalisées, puisqu'elles ont recours aux sous-traitants spécialisés cinq fois plus que les grandes entreprises.

Avis de nomination

Au conseil d'administration de la Société Innovatech du Grand Montréal



Madame Denise Martin, présidente du conseil d'administration de la Société Innovatech du Grand Montréal, est heureuse d'annoncer la nomination de deux nouveaux membres au conseil d'administration de la Société, soit Madame **Annie Thabet**, de Montréal, présidente de AT Capital inc., et Monsieur **Franco Materazzi**, de Gatineau, président de Franco Materazzi Consult.



Ces deux nouvelles nominations viennent compléter une équipe d'administrateurs chevronnés qui apporte au conseil de la Société des expertises très diversifiées. Les autres membres du conseil sont messieurs Jacques Allard, administrateur, Martin Godbout, pdg de Génome Canada, Pierre La Haye, administrateur, Robert Lafond, président et chef de la direction de Lafond et Associés, Christian Trudeau, président et chef de l'exploitation de BCE Emergis et Hubert Manseau, pdg de la Société Innovatech du Grand Montréal.

Société à capital de risque, la Société Innovatech du Grand Montréal est la spécialiste de l'innovation technologique du démarrage à la réussite. Innovatech se distingue par le financement exclusif de l'innovation technologique à l'étape du démarrage ou du transfert technologique. Innovatech concentre ses interventions dans des secteurs reconnus pour leur dynamisme : les technologies de l'information et des télécommunications, les sciences de la santé et les technologies avancées. Innovatech est le plus important investisseur spécialisé en haute technologie au Québec, avec plus de 140 sociétés en portefeuille et 50 investissements au cours du dernier exercice financier.

Innovatech
GRAND MONTRÉAL
www.innovatech.qc.ca



3059513A



À ce prix-là, c'est comme améliorer un modèle déjà supérieur.

► LA CLASSE M. À PARTIR DE 49 350 \$*

Et si voyager en première classe n'offrait pas juste plus de confort, mais aussi plus de sécurité ? Et si le vol était meilleur, pas seulement la carte des vins ? Cela serait-il possible ? Dans les airs, probablement pas. Mais sur la route ?

► Il est temps de le découvrir. En ce moment, la location-bail d'une Classe M,

la Mercedes-Benz des 4x4, ne coûte que 499 \$ par mois. Et contrairement à la plupart des améliorations qui sont

499\$

Une valeur équitable

apportées aux autres véhicules, celle-ci vous offre de véritables avantages.

► Comme la sécurité légendaire des Mercedes-Benz. Preuve à l'appui : quand trente utilitaires sport de taille moyenne furent soumis au test de collision frontale asymétrique de l'Insurance Institute for

Highway Safety, la Classe M fut nommée « Meilleur choix ». Ce qui ne nous a pas empêchés, depuis, de la faire bénéficier de 1 092 améliorations notables.

► Qu'attendez-vous donc pour rouler en première classe ? Afin de localiser le concessionnaire le plus proche, faites

vite le 1 800 387-0100 ou rendez-vous à www.mercedes-benz.ca et profitez-en pour imprimer une brochure du site Web.



Mercedes-Benz

Entrez dans l'univers Mercedes-Benz avec les articles griffés du catalogue *La Collection* en visitant www.mercedes-benz.ca

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 24 mois à faible kilométrage pour une ML320 Élegance 2002 neuve, avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 3,65 % et coût d'acquisition de 55 600 \$, frais de transport et de préparation non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte de 9 000 \$ ou une reprise équivalente, la première mensualité de 499 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 24 versements égaux de 499 \$, plus taxes représentant un total de 11 976 \$ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparation sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 36 000 kilomètres, au coût de 20 ¢ le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 38 056 \$, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les options sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails auprès du concessionnaire. *PDSF de la ML320 Classique 2002. © Mercedes-Benz Canada Inc., 2002, Toronto, Ont. Mercedes-Benz — une marque de DaimlerChrysler

Bombardier ne prévoit pas de reprise du marché des avions avant l’an prochain

RICHARD DUPAUL

Bombardier prévoit que le marché des avions régionaux demeurera « relativement lent » d’ici la fin 2002 dans la foulée des événements du 11 septembre. Toutefois, les « facteurs fondamentaux » de cette industrie restent solides, et les nouvelles commandes devraient se multiplier graduellement dès le début de 2003, a déclaré hier le président de la société montréalaise, Robert Brown.

Entre-temps, le carnet de commandes du troisième avionneur au monde est « plein » pour cette année et l’an prochain en fonction de sa capacité de production. Aussi, Bombardier maintient son objectif d’accroître ses profits par action de 10 % pour l’exercice en cours, a ajouté le PDG, au cours d’une séance d’information pour les ana-

lystes. L’an dernier, l’entreprise avait inscrit un profit de 390 millions de dollars, ou 27 cents par action.

Toujours sur le plan financier, Bombardier prévoit maintenant un chiffre d’affaires de plus de 25 milliards de dollars cette année, comparativement à 21,6 milliards l’an dernier, et la société entrevoit des flux de trésorerie (avant le versement dividendes) de 1,5 milliard, a précisé le chef de la direction financière, Louis Morin.

Position dominante

Malgré la baisse de la demande pour les avions régionaux, Bombardier jouit de certains avantages qui devraient assurer sa croissance dans toutes ses divisions, soutient M. Brown.

La compagnie a une position dominante dans le secteur des avions régionaux de 50 sièges, et elle est en voie de rattraper le temps perdu pendant la récente grève de 21 jours aux trois usines de Bombardier Aéronautique, à Montréal. De plus, les commandes pour le CRJ 700 (70 sièges) sont appelées à croître et les premières livraisons

du nouveau CRJ 900 (86 sièges) sont prévues pour le premier trimestre du prochain exercice, dit M. Brown.

De son côté, le président de Bombardier Aéronautique, Pierre Beaudoin, a souligné plusieurs signes annonciateurs d’une reprise dans le secteur des avions régionaux. Il a notamment parlé d’un accroissement de 20 % (sur une base annuelle) du trafic de passagers observé en mars dernier chez les transporteurs en Amérique du Nord, ainsi qu’un bond de 36 % de leur coefficient de remplissage en mai.

« Les perspectives pour ce secteur demeurent excellentes », dit M. Beaudoin, qui dirige cette importante division depuis l’automne. Dans l’ensemble, Bombardier Aéronautique mise sur une croissance de ses revenus 10 %, à 13,2 milliards, cette année et elle devrait livrer 370 appareils, soit le même nombre que l’an passé.

M. Brown ne voit rien de significatif dans le contrat de 1,4 milliard annoncé cette semaine par le brésilien Embraer pour la livraison de 22 avions (plus des options pour

30 autres) à une filiale de Delta Airlines, un client de longue date de Bombardier. « Nous restons confiants dans notre relation avec Delta », a dit M. Brown, qui voit plutôt dans cette annonce un signe de reprise. « Il faut réaliser que nous ne pouvons gagner tous les contrats », a-t-il ajouté.

Bombardier, rappelons-le, avait aussi de bonnes nouvelles à annoncer récemment, soit un nouveau contrat de 870 millions pour la livraison de 25 avions CRJ200 (50 sièges) à Atlantic Coast Airlines.

Dans le secteur des avions d’affaires, M. Beaudoin reconnaît que le marché est en baisse depuis le début 2001. Cependant, il s’attend à une reprise de la demande vers la fin de l’exercice. Là aussi, les signes de reprise se multiplient et le nouveau Continental de Bombardier, qui sera certifié au quatrième trimestre, arrive à un bon moment, dit-il.

Croissance dans le ferroviaire

Dans le secteur du transport ferroviaire, Bombardier profitera pour une année complète de l’acquisition du fabricant allemand de ma-

tériel ferroviaire Adtranz, dont « l’intégration progresse de façon très satisfaisante », selon M. Brown.

Président de la division du transport, Pierre Lortie a ajouté que le marché offre « plusieurs occasions de croissance », et que Bombardier occupe une « position de leadership » dans ce secteur, qui croît à plus de 10 % par année.

Au moment où l’Europe envisage un système ferroviaire transeuropéen, basé sur des technologies compatibles, Bombardier est en position d’accaparer « la majeure partie, sinon la totalité de ce marché », dit M. Lortie.

Récemment, plusieurs analystes ont tout de même exprimé leurs inquiétudes face à l’avenir de Bombardier, dont la croissance pourrait ralentir en raison de la saturation du marché des avions régionaux aux États-Unis et des marges bénéficiaires plus faibles de la division du transport.

Hier, la « journée Bombardier » a cependant eu des échos favorables à la Bourse de Toronto, où l’action de catégorie B du groupe gagnait 28 cents, à 13,95 \$.

Une nouvelle usine de 160 millions pour 2004 dans l'est de Montréal

JACQUES BENOÎT

La coentreprise PTT Poly Canada, dans laquelle sont associées à parts égales Shell Chemicals Canada et SGF Chimie, s'apprête à investir 160 millions de dollars dans l'aménagement et la construction de son usine de l'est de Montréal, d'une capacité de 95 000 tonnes métriques d'une toute nouvelle matière plastique, le PTT, pour polytri-méthylène téréphthalate.

« Ce sera une usine précurseur », a prédit hier son président-directeur général, Antony Patterson, en annonçant la nouvelle aux côtés du premier ministre Bernard Landry.

Car ce sera la première usine au monde à fabriquer du PTT à grande échelle, le Groupe Royal Dutch/Shell n'en ayant produit jusqu'à maintenant, dans trois petites usines, qu'à titre expérimental et de façon discontinue. Et alors que le géant américain Du Pont, lui aussi intéressé à entrer dans ce créneau, n'en est toujours qu'à l'étape de la recherche et développement, a indiqué la présidente et chef de l'exploitation de SGF Chimie, Jacinthe Dauphin.

Appelé à remplacer le nylon et le polyester, puisqu'il réunit, dit-on, « les meilleures propriétés » de l'un et de l'autre, le PTT sera expédié par la coentreprise sous forme de granules, a expliqué Antony Patterson.

Première clientèle cible : les fabricants de tapis et de moquette du

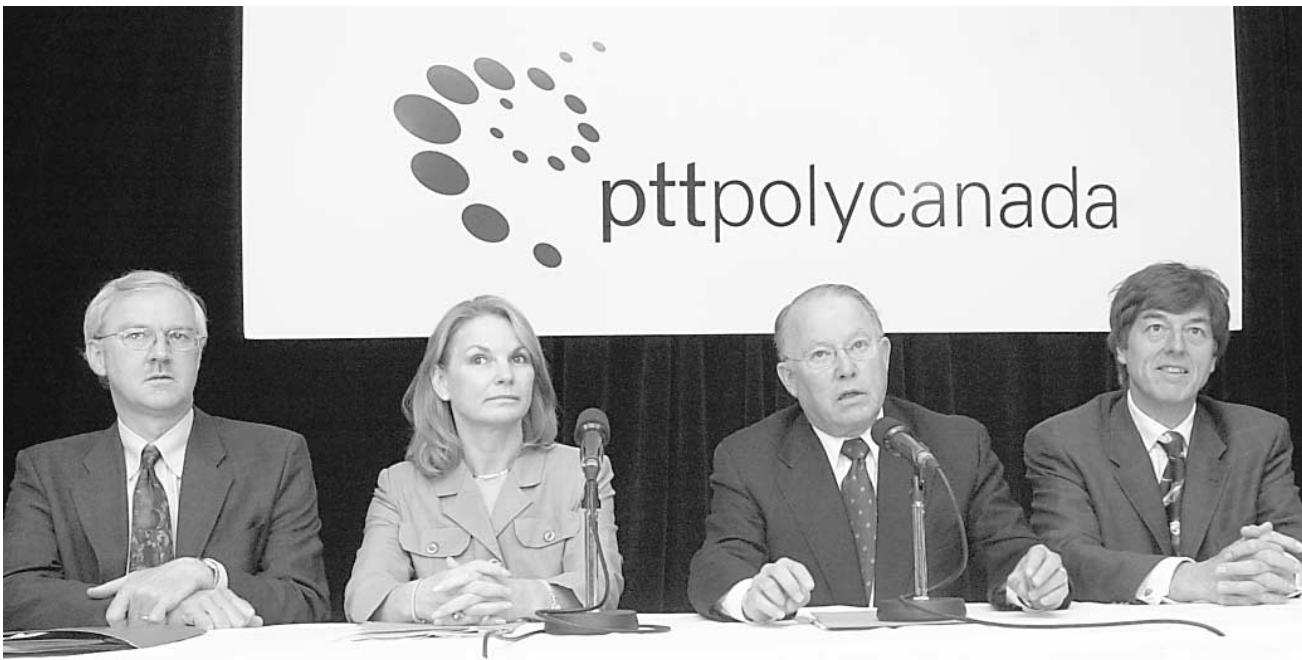


Photo ROBERT NADON, La Presse ©

De gauche à droite, le président-directeur général de PTT Poly Canada, Antony Patterson, la présidente et chef de l'exploitation de SGF Chimie, Jacinthe Dauphin, le premier ministre Bernard Landry et Claude Blanchet, président de la Société générale de financement.

Nord-Est américain qui achètent déjà du PTT à Shell.

Commercialisé sous le nom de Corterra, le PTT peut toutefois servir à de nombreux autres usages, notamment dans l'industrie textile ET dans la fabrication de vêtements. Parmi ses propriétés qui rendent sa fibre particulièrement attrayante : elle ne se décolore pas, elle se nettoie et sèche rapidement. Et, s'il faut en croire Jacinthe Dauphin, le tissu de Corterra se défroisse de lui-même une fois qu'il n'est plus chiffonné.

Mis au point par Shell et la firme

allemande Zimmer AG, le procédé de fabrication utilisera des composants (notamment de l'acide téréphthalique purifié, ou PTA) qui lui seront fournis par deux entreprises voisines, Pétrochimie Coastal et Interquisa Canada, dans lesquelles la Société générale de financement (SGF) a également des participations, soit 49 % dans les deux cas.

Interquisa, dont l'autre partenaire est l'espagnole CEPESA, est pour sa part à s'installer tout près, là où est en train de naître le Centre pétrochimique de l'est de Mon-

tréal, et sera opérationnelle au début de l'an prochain, a fait savoir M^{me} Dauphin.

Pour ce qui est de PTT Poly Canada, les travaux d'aménagement et de construction s'étaleront sur 18 mois, sous la direction de la firme de génie-conseil SNC-Lavalin.

Ces travaux donneront du travail à 150 personnes. L'usine, dont les activités commenceront « au printemps 2004 » selon Antony Patterson, emploiera de son côté quelque 50 personnes à plein temps, tout en devant entraîner, selon la coentreprise, la création d'environ 700 em-

plois indirects.

La renaissance

Comptant autrefois parmi « le plus important de cette partie de l'Amérique », alors qu'il réunissait entre autres quatre raffineries (contre une seule à l'heure actuelle), le centre pétrochimique de l'est de Montréal « a presque failli mourir, mais il renaît aujourd'hui avec les bonnes technologies et la bonne manière », a souligné pour sa part le premier ministre Bernard Landry.

En effet, dit-il, « il renaît dans l'intégration, puisque les entreprises sont interconnectées les unes aux autres et qu'elles utilisent toutes les molécules ».

Il a ajouté que tout cela ne se serait pas fait sans « la nouvelle SGF, qui jamais plus ne travaille seule », et qui a donc été l'initiatrice de cette renaissance, laquelle aura entraîné à terme des investissements de un milliard de dollars.

« Nous sommes destinés à devenir des chefs de file dans ce domaine », a souligné quant à elle la présidente du conseil de Shell Chemicals Canada, Fran Keeth, selon laquelle la demande mondiale de PTT aura atteint un million de tonnes en 2010.

Enfin, il faut noter qu'en février, au moment du Forum économique mondial qui s'est tenu à New York, le coût du projet était évalué à quelque 300 millions, soit près du double de la somme dont on a fait état hier.

Là-dessus, la contribution d'Investissement Québec est de 15 millions, les deux tiers sous la forme de subventions, auxquelles s'ajoute un prêt de 5 millions.

La CVMQ autorise les sociétés de capital de démarrage

FRANÇOIS POULIOT
Le Soleil

UN NOUVEAU VÉHICULE d'investissement public verra bientôt le jour au Québec. La Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) a autorisé hier l'avènement des sociétés de capital de démarrage (SCD), un outil déjà utilisé dans l'Ouest canadien sous l'appellation *capital pools*.

« Les commissaires se sont prononcés aujourd'hui en faveur du principe. Le texte n'est pas finalisé, mais nous sommes d'accord », a indiqué Diane Joly, directrice, recherche et développement, des marchés de la CVMQ. M^{me} Joly estime que, dès la fin de juin, des actions de sociétés de capital de démarrage pourront être émises au Québec.

Essentiellement, une SCD sera constituée d'un minimum de 300 actionnaires qui devront la capitaliser à hauteur de 200 000 à 400 000 \$. Inscrite à la Bourse TSX/CDNX, la société aura ensuite 18 mois pour procéder à l'acquisition de n'importe quel élément d'actif. « À défaut, la société sera délistée et ensuite liquidée », précise M^{me} Joly.

Le véhicule est en fait un moyen rapide pour une société privée d'accéder au marché boursier. « La mise de fonds initiale sert à identifier des transactions majeures », explique Benoît Côte, président de Victhom Technologie, en précisant qu'il faut ensuite recapitaliser la société. Spécialisée dans le développement d'une nouvelle génération de prothèses motorisées, Victhom doit bientôt être achetée par une société de capital de démarrage de Calgary (Begama) qui émettra en contrepartie 19 millions d'actions. Cette transaction sera accompagnée d'un appel public à l'épargne pour recapitaliser la SCD et permettre son développement. « L'avantage, c'est que nous serons entrés en Bourse grâce au SCD sans courir le risque de faire un appel à l'épargne traditionnel et de rater le montant minimum permettant de nous inscrire », soutient M. Côte.

Le principe des sociétés de démarrage est en vogue depuis quelques années dans

l'Ouest canadien. L'Alberta y a recours depuis 15 ans et la Colombie-Britannique, depuis cinq. En Ontario, elles devraient être autorisées à la mi-juin. C'est la Bourse TSX/CDNX qui est promoteur du projet.

« Il y a des aspects positifs et négatifs », estime Jean-Marc Suret, directeur de l'école de comptabilité de l'Université Laval et membre du centre de recherche interuniversitaire en analyse des organisations.

Plusieurs évoquent notamment le volet spéculatif des sociétés de capital de démarrage, qui, en se négociant au prix des *penny stocks*, sont susceptibles de prêter flanc à la propagande de certains promoteurs et aux manipulations de cours. D'autant qu'aucun projet d'investissement spécifique n'est généralement relié à la SCD.

Le professeur Suret s'interroge également sur le taux de succès des véhicules. « Quand on regarde cinq ans après, on n'en voit pas beaucoup qui ont vraiment explosé. Sur les 658 SCD que j'ai étudiées et qui ont été formées entre 1995 et 2000, seulement 77 ont procédé à des transactions secondaires (nouvelles émissions d'actions) », dit-il.

Selon la Bourse de Toronto, 37 % des sociétés qui ont à ce jour effectué une transaction de qualification ne sont plus inscrites en Bourse.

Au nombre des éléments positifs, M. Suret estime cependant que l'arrivée de SCD permet d'introduire un nouveau véhicule de financement pour les petites entreprises et de la concurrence dans l'industrie des financements. Il soutient que le financement des petites sociétés est dominé par la présence d'organismes institutionnels majoritairement gouvernementaux et paragonnementaux (Innovatech, la Banque de développement du Canada, les fonds de travailleurs, Desjardins Technocap et T2C2-Sofinov) qui ne se livrent pas toujours à la concurrence à laquelle on pourrait s'attendre.

Il ajoute que, malgré ses interrogations sur le taux de succès, les SCD offrent tout de même au grand public la possibilité d'investir dans des sociétés à fort potentiel de croissance.

Le principe des sociétés de démarrage est en vogue depuis quelques années dans l'Ouest canadien. L'Alberta y a recours depuis 15 ans et la Colombie-Britannique, depuis cinq ans.


Pratt & Whitney Canada

Une société de United Technologies

Louis R. Chênevert, président de Pratt & Whitney, est heureux d'annoncer les nominations suivantes :


Gilles Ouimet

Gilles Ouimet est nommé président du conseil de Pratt & Whitney Canada (P&WC). À ce titre, il continuera d'assurer la direction stratégique et le leadership de l'entreprise.

M. Ouimet est diplômé en génie physique du Collège militaire royal du Canada et compte une maîtrise en administration des affaires de l'Université Queen's. Il est reçu comptable en management accrédité (CMA) en 1976.

M. Ouimet entre chez P&WC en 1977 en tant que contrôleur ; il occupe par la suite des postes aux responsabilités croissantes aux Finances, à l'Exploitation ainsi qu'au Marketing et Soutien technique. Il est nommé président et chef de l'exploitation en 1994, puis président et chef de la direction en 2000. Son leadership a notamment permis à P&WC de se positionner stratégiquement à l'échelle mondiale dans les marchés de l'aviation d'affaires et des hélicoptères. Parallèlement, il a fait preuve d'un profond engagement communautaire, particulièrement à titre de président du conseil de Centraide du Grand Montréal, reflétant la longue tradition de P&WC.

Il reçoit le prix « Nouveau Performant » en 1987, le « Prix Élite CMA » en 1990, un doctorat honorifique de l'École Polytechnique affiliée à l'Université de Montréal en 1995, et le titre de Fellow de la Société des comptables en management du Canada en 2000.

P&WC, dont le siège social est à Longueuil (Québec), est un leader mondial parmi les motoristes équipant les avions d'affaires, les avions de transport régional ainsi que les hélicoptères. La société construit également des moteurs de technologie évoluée pour applications industrielles. Elle possède des installations et des centres de révision dans le monde entier. P&WC est une filiale de United Technologies Corporation (NYSE : UTX), société de haute technologie établie à Hartford (Connecticut).


Alain M. Bellemare

Alain M. Bellemare est nommé président de Pratt & Whitney Canada (P&WC). À ce titre, il assurera le leadership permettant à P&WC de concrétiser sa vision, sa stratégie d'affaires et son plan de croissance.

M. Bellemare est titulaire d'un baccalauréat en génie mécanique de l'Université de Sherbrooke, d'une spécialisation en génie aéronautique de l'École nationale supérieure d'ingénieurs en construction aéronautique (ENSICA) de Toulouse, en France, et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université McGill.

M. Bellemare entre chez Pratt & Whitney Canada en 1996 à titre de vice-président – Fabrication. Il est promu vice-président – Exploitation en 1997, puis premier vice-président en 2001. Son leadership a mené au lancement d'un système rationalisé de production qui a grandement amélioré la productivité ; il joue un rôle de premier plan dans l'expansion continue de l'entreprise à l'échelle mondiale et contribue au lancement de nouveaux programmes.

En reconnaissance de ses réalisations et de sa brillante carrière, il reçoit en 1995 le titre de « Jeune cadre du Québec ». En 2001, il reçoit le titre de « Nouveau Performant » dans la catégorie des Grands Gestionnaires pour l'excellence de sa gestion.

Découvrez l'Europe en l'Espace Affaires

À PARTIR DE 2815 \$*



Plusieurs destinations disponibles. Contactez votre agent de voyage, téléphonez au 1-800-667-2747 ou visitez le www.airfrance.com/ca.

*Le nombre de places est limité et sujet à la disponibilité. Certaines conditions s'appliquent.

AIR FRANCE

STRATÉGIE MARKETING

La sécurité dicte certains choix de consommation

Dans quelques domaines, la sûreté est devenue un critère majeur



FRANÇOIS PERREULT
collaboration spéciale

Neuf mois après le 11 septembre, la sécurité est-elle devenue une valeur marketing majeure ?

Une Audi A4 circule dans les rues d'un centre-ville anonyme. Soudain, deux chats noirs surgissent, et se faufilent entre les roues du véhicule en mouvement. Puis, un ballon lancé par un enfant bondit vers la rue, mais, contrairement à toute logique, il revient vers son expéditeur plutôt que devant l'auto. Ensuite, une grue échappe un pavé, lequel s'incruste parfaitement dans le sol afin de permettre au conducteur de passer dessus. Enfin, une joggeuse qui semble destinée à se faire happer survole le capot afin de poursuivre sa route. La signature du message est sans équivoque quant aux attributs du produit : « Un sentiment de sécurité absolu. L'une des voitures les plus sûres au monde. »

Cette exécution, bien que diffusée en Europe, nous confirme ce que des récents sondages réalisés ici indiquent : la sécurité est à l'ordre du jour. C'est vrai ici et ailleurs. Ainsi, au début du printemps, l'institut français TNS Média, un groupe de recherche sur les médias, révélait que, depuis janvier 2001, l'insécurité est le thème le plus médiatisé en France, avant même des sujets récurrents comme le chômage et l'euro.

Une tendance qui s'accroît

L'automobile est l'un des secteurs où la sécurité occupe depuis longtemps une place prépondérante. Et la tendance s'alourdit, selon Denis Dessureault, directeur des communications de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal. « Encore récemment, les constructeurs se contentaient d'évoquer des éléments comme les freins ABS, les coussins gonflables, les systèmes antipatinage, etc. Aujourd'hui, ils poussent beaucoup plus loin. On recourt, par exemple, à des messages présentant des tests de colli-

sion. Manifestement, les consommateurs ont besoin d'être pleinement rassurés. »

Une telle quête de sécurité semble généralisée, particulièrement chez nous. En fait, le 11 septembre n'a fait qu'accentuer un besoin déjà bien présent. Léger Marketing l'avait d'ailleurs mesuré au cours d'une enquête, en 2000. Les achats de produits liés à la protection y représentaient 7 % des dépenses familiales et n'étaient devancés que par les investissements d'habitation (22 %), d'alimentation (16 %), de transports (15 %) et d'équipement (9 %). La sécurité y avançait notamment la santé (5 %) et l'éducation (2 %). Dans le résumé présentant les faits saillants, on indiquait, entre autres, que, « entretenue par le climat social et par les médias, la préoccupation concernant la protection en général est telle qu'elle rejaillit sur l'ensemble des attitudes et des comportements de consommation. (...) Tous les produits et services permettant d'éloigner ou de supprimer les risques personnels sont particulièrement recherchés ».

Réactions spontanées

Même si elle ne constitue pas nécessairement le premier critère, la sécurité s'avère un facteur qui entre désormais en jeu au moment de l'achat de certains produits, par exemple les téléphones sans fil. Et au lendemain du 11 septembre, des fabricants ont noté que cette préoccupation, seule, incitait parfois des consommateurs à passer à l'action. « Dans nos succursales, l'automne dernier, plusieurs acheteurs ont indiqué avoir été influencés par le rôle des cellulaires dans les événements de septembre, raconte Valérie Turmel, chef de projet de Telus. Ils évoquaient même leur volonté de ne s'en servir qu'en cas de détresse. »

Du côté des services financiers, une onde de choc a aussi été ressentie cet automne. Certaines entreprises ont conséquemment cherché à calmer les inquiétudes en menant des initiatives ponctuelles ou en accentuant des opérations déjà en marche. C'est le cas de la Banque Nationale, qui a fait paraître des annonces imprimées afin de renforcer son positionnement stratégique axé sur la sécurité et la tranquillité d'esprit. « En matière de produits financiers, le rendement est le premier critère, mais la sécurité n'est jamais bien loin derrière, explique Johanne Dela-



Photothèque AFP

Audi confirme ce que des récents sondages réalisés ici indiquent : la sécurité est à l'ordre du jour. Sur la photo, un employé du célèbre constructeur automobile met la touche finale à une voiture à l'usine d'Ingolstadt, en Allemagne.

ney, directrice principale du marketing. Il fallait donc rassurer notre clientèle à ce chapitre. »

Plaisir ou sécurité ?

Si les attentats de l'automne ont, à certains égards, accru certains besoins de sécurité, ils ont aussi modifié des comportements en stimulant la quête du bien-être. C'est ce que remarque Christine Melançon, directrice générale d'Impact Recherche. Selon elle, il est nécessaire de nuancer les impacts du 11 septembre quant au besoin de sécurité. « Dans les semaines suivant les événements, on croyait que les gens deviendraient plus prudents dans leurs choix de consommation parce que l'économie semblait chancelante. Et ils ont effectivement redoublé de prudence pendant la période de flottement post-11 septembre. Cependant, une fois le danger

de crise économique écarté, on a constaté que les gens se sont mis à favoriser la recherche du plaisir et du bonheur. Je le constate d'ailleurs personnellement dans des groupes de discussion. *Désormais, je pense à moi et Je prends du bon temps* sont des commentaires que les participants y lancent fréquemment. »

La spécialiste ajoute que le plaisir, d'ailleurs, représente une valeur prisée, notamment par les Américains. « Les luxes sont plus courants qu'avant. Par exemple, les gens s'offrent plus souvent de bonnes bouteilles de vin ou un dessert luxueux au resto ; les pâtisseries de quartier font un tabac ; les services de rencontre n'ont jamais été aussi occupés, car les célibataires ne veulent plus perdre de temps et désirent trouver rapidement l'âme soeur. Bref, les gens vivent comme s'il n'y avait pas de lendemain. »

Clarica, compagnie d'assurance sur la vie Assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires et des titulaires de police

L'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires et des titulaires de police de Clarica, compagnie d'assurance sur la vie, aura lieu le mercredi 19 juin 2002 au siège social de la compagnie, 227, rue King Sud, Waterloo en Ontario, aux fins suivantes :

1. prendre connaissance des états financiers ainsi que des rapports du vérificateur et de l'actuaire pour l'exercice ayant pris fin le 31 décembre 2001;
2. nommer le vérificateur pour 2002;
3. élire les administrateurs des titulaires de police et des actionnaires;
4. examiner et approuver s'il y a lieu une modification au règlement n° 1 de Clarica portant sur la nomination d'administrateurs supplémentaires;
5. examiner la proposition d'un actionnaire formant l'annexe A de la circulaire de sollicitation de procurations de Clarica; et
6. régler toute autre question soumise à l'assemblée.

Par ordre du conseil d'administration

Waterloo (Ontario) Mary E. Duncan
Vice-présidente principale,
directrice du service juridique et secrétaire de la compagnie

L'on peut obtenir des exemplaires de cet avis de convocation en communiquant avec la secrétaire de la compagnie au 227, rue King Sud, Waterloo (Ontario) N2J 4C5.



CLARICA™

Investissements et assurances de personnes - Depuis 1870

3053636

Nokia réduit encore son objectif de chiffre d'affaires

Reuters

HELSINKI — Nokia a une nouvelle fois fortement abaissé sa prévision de chiffre d'affaires pour le deuxième trimestre hier en raison de la faiblesse de la demande en matière de combinés et de réseaux mobiles, ce qui a momentanément affecté son cours de Bourse.

En revanche, le premier fabricant mondial d'équipements de téléphonie mobile n'a pas modifié son objectif de résultat. Nokia table toujours sur un bénéfice par action compris entre 0,18 et 0,20 euro (26 et 29 cents CAN) au deuxième trimestre. Le bénéfice net par action du deuxième trimestre de 2001 s'était élevé à 0,17 euro.

La réduction de l'objectif de chiffre d'affaires était attendue par les marchés.

Nokia, qui fabrique plus d'un mobile sur trois dans le monde, estime désormais que son chiffre d'affaires réalisé entre avril et juin baissera de 2 à 6 % par rapport au deuxième trimestre de 2001. Sa précédente estimation tablait sur une croissance de 2 à 7 %.

Nokia est affecté par la saturation du marché de la téléphonie mobile en Europe alors que se renforce la

concurrence de la part de sociétés comme Siemens et Samsung, ainsi que par la baisse des investissements des opérateurs télécoms dans les réseaux mobiles.

L'an dernier, l'industrie du téléphone cellulaire a enregistré son premier déclin en matière de vente de combinés mobiles. La banque d'affaires Merrill Lynch a fait savoir qu'elle tablait sur une nouvelle baisse des ventes cette année et l'an prochain.

L'absence de services attrayants offerts par les systèmes GPRS (*General Packet Radio Service*) en Europe a incité nombre de consommateurs à différer le remplacement de leurs combinés.

Dans ce contexte, Nokia table désormais sur une hausse de ses ventes de combinés mobiles comprise entre 0 et 4 % au deuxième trimestre de 2002 par rapport au deuxième trimestre de 2001, alors que son précédent objectif était d'une hausse de 5 à 10 %.

Dans les réseaux, le groupe finlandais table sur un recul de 20 à 25 % des facturations alors qu'il attendait auparavant un recul compris entre 5 et 10 %. Une mauvaise nouvelle qui a particulièrement affecté Ericsson, qui réalise de 60 à 70 % de ses ventes dans les infrastructures.

Auto satisfaction.

Lexus IS300

Satisfaction rapide... très rapide.

Taux de location mensualité
3,9%* **365\$***

- 0 - 100 km/h en 6,8 sec.
- 215 ch.
- Boîte manuelle 5 vitesses
- Roues en alliage de 16"
- AM - FM, lecteur de cassettes, lecteur de CD, 240 watts 8 haut-parleurs



À la conquête de la perfection.

Gabriel Lexus Toyota
3333, Côte de Liesse, St-Laurent
(514) 747-7777

Lexus Prestige
5770, boul. Taschereau, Brossard
(450) 923-7777

Spinelli Lexus Toyota
561, boul. St-Joseph, Lachine
(514) 634-7171 1-800-352-6111

Vimont Lexus Toyota
255, boul. St-Martin Est, Laval
(450) 668-2710 1-800-625-3987

*Taux d'intérêt de 3,9% s'appliquant à un contrat de 36 mois de TCPI pour une Lexus IS 300 2002 neuve. Approbation du crédit requise. Taux valable uniquement pour les modèles en stock chez le concessionnaire et ne pouvant être combiné à aucune autre offre. Exemple de financement: IS 300 (Groupe A) - Taux d'intérêt: 3,9% - Durée du contrat: 36 mois - PDSF: 37 820\$ moins une contribution SportPlus de 1 500\$ - Acompte ou valeur d'échange: 7 750\$ - Mensualité: 365\$ - Kilométrage limité à 24 000 km par an. Frais de 0,15\$ par km supplémentaire (ou 0,10\$ par km si convenu à la signature du contrat). Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en sus. Voyez le concessionnaire Lexus le plus proche pour plus de détails. Offre expirant le 30 juin 2002. Le modèle montré peut être doté d'équipement en option.

3058195

L'eau Esker: pas avant la fin de l'été

ARIANE KROL

Les consommateurs devront attendre jusqu'à la mi-août pour goûter à la nouvelle eau embouteillée Esker, puisée dans la région d'Amos.

« (Elle) sera disponible dès la mi-août dans les grandes villes du Québec et de l'Ontario, au début de septembre aux États-Unis et à l'automne 2002 en Asie », a annoncé hier le vice-président, marketing, d'Eaux vives Harricana, Ghislain Gauthier.

Au début de l'année, l'entreprise abitibienne prévoyait livrer ses premières bouteilles à la mi-août. « La production a démarré mardi dernier, on est en train de bâtir nos stocks », dit Ghislain Gauthier.

Parmalat Canada, filiale de la multinationale italienne de l'alimentation Parmalat, contrôle 60 % d'Eaux vives. Le reste appartient à un groupe d'investisseurs québécois dont les deux principaux sont Roger Périgny, l'initiateur du projet, et Ghislain Gauthier.

140 emplois visés

En faisant connaître le partenariat avec Parmalat, il y a un peu plus d'un an, l'ex-premier ministre Lucien Bouchard avait annoncé la création de 140 emplois. Pour l'instant, 42 personnes travaillent à la toute nouvelle usine d'embouteillage de Saint-Mathieu d'Harricana, à une dizaine de kilomètres d'Amos. « On est toujours sur notre objectif de 140 emplois sur un plan triennal et quinquennal », affirme Ghislain Gauthier.

Jusqu'ici, 59 millions de dollars ont été investis, soit 8 millions de plus que ce qui avait été annoncé. L'entreprise a reçu un prêt sans intérêt de 3 millions d'Investissement Québec ainsi que des subventions à la formation.



Photo PIERRE McCANN, La Presse ©

« La production a démarré mardi dernier, on est en train de bâtir nos stocks », dit le vice-président, marketing, d'Eaux vives Harricana, Ghislain Gauthier.

Eaux vives prévoit des ventes de 16 à 18 millions de dollars pour les quatre derniers mois de l'année. Elle s'attend à des revenus de 35 à 40 millions en 2003, et de 50 à 60 millions en 2004. « Nous ne ferons pas de profit la première année », dit Ghislain Gau-

thier. Les principaux coûts liés à la production d'eau embouteillée sont l'emballage et le transport. Vient ensuite le budget marketing, essentiel pour soutenir la marque. Ce poste dépasse 25 % des revenus, affirme Ghislain Gauthier.

Objectifs ambitieux

Il faut dire qu'Eaux vives a des objectifs ambitieux. Les 10 marques les plus vendues sont concentrées entre les mains de quatre entreprises, affirme le vice-président, marketing. « Si on veut survivre, il faut penser à être gros. On vise à devenir l'une des 13 premières marques en Amérique du Nord en trois ans », dit-il.

La majeure partie de la production (85 %) est destinée à l'étranger, soit 68 % aux États-Unis (Californie, Arizona, Texas) et le reste en Asie (Hong Kong et Japon).

L'eau Esker tire son nom de la formation géologique d'où elle est extraite. Un esker est un immense banc de gravier, de cailloux et de sable datant de l'ère glaciaire. Agissant à la fois comme une éponge et un filtre, l'esker recueille les eaux de pluie et de fonte des neiges pour livrer une eau très pure. Ainsi, l'eau extraite à Saint-Mathieu affiche une teneur en minéraux de 85 parties par millions (ppm) seulement.

Une eau éternelle...

L'entreprise prévoit vendre plus de 21 millions de litre d'eau en 2002 uniquement, dans des formats allant de 330 ml à 1,5 litre. Mais Eaux vives ne craint pas d'épuiser sa ressource.

« Contrairement à la nappe phréatique, l'esker se régénère. C'est éternel tant qu'il y aura des précipitations », affirme Ghislain Gauthier.

Esker est la seule eau de source de Parmalat, alors que ses concurrentes Danone (Naya, Labrador, Evian) et Nestlé (Perrier, Vittel, San Pellegrino) possèdent des portefeuilles de marques plus étoffés. Mais les Italiens fondent beaucoup d'espoir sur l'eau abitibienne. « Ils voient le projet à long terme, la marque Esker est protégée dans 45 pays », dit Ghislain Gauthier.

Héroux-Devtek confirme la tenue de discussions avec NMF Global

La compagnie n'a pas précisé si les discussions sur un éventuel regroupement concernaient une partie ou la totalité de NMF

Presse Canadienne

LA DIRECTION d'Héroux-Devtek a confirmé, hier, qu'elle avait entamé des discussions « préliminaires » avec NMF Global, une entreprise spécialisée dans l'assemblage de structures aéronautiques, en vue d'un éventuel regroupement.

Héroux-Devtek, qui possède el-

le-même une division « aérostructure » en plus de ses activités principales de fabrication de trains d'atterrissage, a précisé qu'elle « procède actuellement à une vérification diligente, relativement à cette éventualité ».

« Toutefois, aucun contrat exécutoire n'a été conclu par les parties jusqu'à maintenant, et il n'existe

aucune certitude qu'il y en ait un ultérieurement, ni même que la transaction ne soit effectivement finalisée », a précisé l'entreprise de Longueuil, en réagissant à des informations parues récemment dans les médias.

NMF Global est une entreprise de la région de Mirabel qui compte un millier d'employés dans ses usines du Canada, des États-Unis et de

l'Angleterre. Héroux-Devtek n'a pas précisé si les discussions sur un éventuel regroupement concernaient une partie ou la totalité de l'entreprise qui se spécialise tout particulièrement dans les structures d'ailes pour des clients tels que Bombardier.

L'action d'Héroux-Devtek à la Bourse de Toronto a gagné 26 cents, hier, pour clôturer à 9,81 \$.

Mince hausse des prix des logements neufs

Presse Canadienne

OTTAWA — L'indice des prix des logements neufs au Canada a augmenté de 0,6 % en avril par rapport à mars, et de 3,7 % entre avril 2001 et avril 2002, selon les données publiées hier par Statistique Canada.

Parmi les 21 centres urbains visés par l'enquête, 14 ont connu une hausse mensuelle. La plus forte progression d'un mois à l'autre, soit 2,3 %, a été observée à Ottawa-Gatineau, « en partie en raison de l'augmentation du coût des matériaux, mais principalement à cause de la forte demande ».

Sur un an, le prix des logements neufs dans cette région a progressé de 8 %, soit la plus forte hausse annuelle parmi les villes étudiées.

À Montréal, les prix ont augmenté de 1,5 %, ce qui est attribuable, selon Statistique Canada, « aux coûts de la main-d'oeuvre et des matériaux de même qu'à une hausse des frais d'aménagement des services ».

Sur un an, la métropole québécoise arrive en troisième position avec une hausse de 5,6 %, derrière Edmonton où les logements neufs ont vu leur prix augmenter de 6,1 %.

La ville de Québec a enregistré une hausse mensuelle de 0,6 % (3,4 % sur un an), alors que Saint-Jean-Moncton-Fredericton et Charlottetown figurent parmi les agglomérations qui n'ont affichée aucune variation d'un mois à l'autre.

Manley présentera une mise à jour économique devant un comité des Communes

Presse Canadienne

OTTAWA — Le comité parlementaire des Finances aura droit la semaine prochaine à une mise à jour économique du nouveau ministre fédéral des Finances — même si les Communes ont alors ajourné leurs travaux pour l'été.

Les membres du comité devront « absolument » se présenter à Ottawa pour entendre John Manley le 19 juin, même s'ils doivent pour cela interrompre leurs vacances estivales, a affirmé la présidente du comité, Sue Barnes.

Cap maintenu

Les Canadiens désirent ardemment obtenir une mise à jour sur l'état de l'économie, dont la forte reprise ces derniers temps a surpris tout le monde après le ralentissement de l'an dernier, a indiqué Mme Barnes, une députée libérale de l'Ontario.

Ils veulent également entendre le ministre des Finances leur dire qu'il maintiendra le cap sur la réduction de la dette, l'équilibre budgétaire et la baisse des impôts, a-t-elle ajouté.

Les Communes pourraient ajourner leurs tra-

vaux pour l'été dès cette semaine, le gouvernement libéral tentant ainsi d'éviter les attaques de l'opposition au sujet du leadership du premier ministre Jean Chrétien et des scandales entourant le programme de commandites.

Une revue

Des collaborateurs de M. Manley ont indiqué que le ministre n'essaierait probablement pas d'innover avec sa déclaration de la semaine prochaine, mais passerait plutôt en revue les performances étonnamment solides de l'économie canadienne.

DES COLLECTIVITÉS PLUS SÛRES, C'EST L'AFFAIRE DE TOUS

La Stratégie nationale sur la sécurité communautaire et la prévention du crime désire recevoir des lettres d'intention de la part des organisations intéressées à présenter une demande de financement pour un projet de réduction de la criminalité et de la victimisation

Votre organisation fait-elle partie de l'une des catégories suivantes?

- Organisation non gouvernementale sans but lucratif
- Organisation sans but lucratif pour entreprises ou professionnels
- Collectivité autochtone, conseil tribal, organisation inuite ou Première Nation intéressée à mener des projets précis visant à réduire la criminalité et la victimisation au sein de leur collectivité ou à l'échelle des collectivités autochtones ou inuites
- Organisation sans but lucratif intéressée à lutter contre le crime et la victimisation

La Stratégie nationale appuie les projets qui reflètent une approche de prévention du crime par le développement social (PCDS)

La PCDS vise à éliminer les facteurs personnels, économiques et sociaux qui peuvent mener certains individus à risque à s'engager dans des actes criminels ou à devenir des victimes du crime. Ces facteurs de risque peuvent comprendre des éléments comme l'alcoolisme et la toxicomanie, la violence et le manque de soutiens sociaux positifs. Veuillez noter que la Stratégie nationale ne peut participer aux activités permanentes d'une organisation, ni offrir son soutien à cet égard, ou au chevauchement de programmes et services existants.

Date limite : Réception des lettres d'intention au plus tard le 12 juillet 2002.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce qui doit être inclus dans votre lettre d'intention, veuillez consulter notre site web à l'adresse suivante : www.crime-prevention.org ou appeler sans frais au 1-877-302-2672.



Gouvernement du Canada / Government of Canada

Canada



RBC Groupe Financier



Keith Oosthoek

RBC Groupe Financier a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Keith Oosthoek au poste d'Ombudsman. Le Bureau de l'Ombudsman offre un recours indépendant et impartial aux clients dont des problèmes sont restés sans solution.

RBC Groupe Financier, la plus grande institution financière du Canada par sa capitalisation boursière et son actif, et l'une des principales sociétés de services financiers diversifiés en Amérique du Nord, offre des services bancaires aux particuliers et aux entreprises, la gestion de patrimoine, des assurances, des services à la grande entreprise et de banque d'investissement ainsi que des services de traitement des opérations.

3060112

AVIS DE NOMINATION

Guy Roy



M^{me} Micheline Martin, première vice-présidente, Québec, RBC Banque Royale, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Guy Roy au poste de vice-président, Marché de la PME, Montréal et Rive-Sud. M. Roy assumera la responsabilité du développement de marché, de la gestion des ventes et autres activités de l'entreprise, en rapport avec les services financiers aux PME.

Depuis son arrivée chez RBC Banque Royale en 1978, M. Roy a occupé divers postes dans la gestion des succursales, des centres d'affaires et à la Direction du Québec de la Banque. Il a été titulaire jusqu'à tout récemment du poste de vice-président associé, Efficacité des ventes, pour l'ensemble des marchés du Québec.

Détenteur d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université du Québec à Montréal (MBA), M. Roy est aussi diplômé du Centre international

de recherche en management (CIREM). Il est membre actif de divers organismes, notamment la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et la Chambre de commerce du Québec. Il contribue aussi à des œuvres caritatives telles la Fondation des sourds du Québec et au YMCA de Québec dont il a présidé la dernière collecte de fonds annuelle.

La Banque Royale du Canada (TSX, NYSE : RY) utilise les initiales RBC comme préfixe pour ses unités et filiales d'exploitation, groupées sous la marque descriptive principale RBC Groupe Financier. La Banque Royale du Canada est la plus grande institution financière du Canada par sa capitalisation boursière et son actif, et l'une des principales sociétés de services financiers diversifiés en Amérique du Nord. La société compte 60 000 employés qui servent au-delà de 12 millions de clients en Amérique du Nord et dans quelque 30 pays. Pour en savoir davantage, consultez le site www.rbc.com/francais



RBC Banque Royale

3060183A



Chargé de compte, Québec et Maritimes

Description sommaire des diverses fonctions :

- Préparer les revues d'affaires de chaque client.
- Effectuer les négociations chez les comptes-clients.
- Effectuer le suivi des présentations et des ententes et donner un compte-rendu des actions à la direction.
- Établir les objectifs de vente par client et en suivre l'évolution.
- Établir son budget d'opération avec son supérieur immédiat en fonction des besoins et le respecter.
- Évaluer les impacts des ententes sur les ventes.

La personne recherchée :

- Doit être parfaitement bilingue;
- Doit posséder un BAC en ventes et marketing;
- A cinq (5) années d'expériences pertinentes ainsi qu'une excellente capacité de communication orale et écrite;
- A une grande habilité à organiser et planifier son temps;
- A une bonne connaissance des logiciels de bureautique;
- Doit s'attendre à voyager à l'extérieur sur une base régulière.

Traitements :

Le poste à temps plein et le salaire est à discuter.

Faire parvenir votre candidature au soin de M. Bernard Proulx, accompagnée de votre curriculum vitae, en précisant vos exigences salariales et le numéro de l'offre CCQM-2002 par télécopieur au 418-843-5559, au plus tard le 14 juin 2002.

3060414



Coordonnateur administratif des ventes nationales

Description sommaire des diverses fonctions :

- Recueillir, gérer et contrôler toutes les informations de notre marché;
- Analyser les budgets et effectuer les recommandations aux différents responsables;
- Planifier et concevoir les rapports nécessaires;
- Superviser et diriger le personnel administratif des ventes;
- Gestion des communications informatiques;

La personne recherchée :

- Doit être parfaitement bilingue;
- Doit posséder un BAC en administration
- A cinq (5) années d'expériences pertinentes ainsi qu'une excellente capacité de communication orale et écrite;
- A une grande habilité à organiser et planifier son temps;
- A une bonne connaissance des logiciels de bureautique;
- Doit s'attendre à voyager à l'extérieur à l'occasion.

Traitements :

Poste à temps plein et le salaire est à discuter.

Lieu de travail :

Bureau des ventes à Wendake, Québec

Faire parvenir votre candidature au soin de M. Jean Beaudin, accompagnée de votre curriculum vitae, en précisant le numéro de l'offre CAV-2002 et vos exigences salariales par télécopieur au 418-843-5559, au plus tard le 14 juin 2002.

3060415



LA CORPORATION DES COMTÉS UNIS DE PRESCOTT ET RUSSELL recherche

UN(E) GESTIONNAIRE DE RÉSEAU EN TECHNOLOGIE INFORMATIQUE

Pour le département des Systèmes informatiques

Poste régulier à temps plein

Description des tâches

- Participer à la planification et à l'évaluation des équipements des postes de travail et du réseau ;
- Analyser et résoudre les problèmes reliés aux serveurs et répondre continuellement aux appels de service ;
- Installer, mettre à jour, configurer et maintenir tous les serveurs et routines de sauvegarde des données ;
- Fournir le soutien opérationnel pour les logiciels tels Windows NT-2000, Exchange 5.5, Serveur SQL 7.0, eEnterprise, NetInstall, GoldCare, OCCMS, IDT Time & Attendance, Seagate Info, Citrix Server, Yardi Systems, MapGuide Service, DHCP, DNS, WINS, RAS et autres ;
- Résoudre les problèmes et mettre au point les ressources du réseau comme Lucent switches, Cisco Routers, Cisco Wireless WAN Link et le rapporter au gérant en technologie informatique ;
- Gérer continuellement la fonctionnalité de l'Internet / accès VPN en utilisant les produits WatchGuard Firewall ;
- Surveiller continuellement l'utilisation des ressources et communications LAN /WAN et le rapporter au gérant en technologie informatique.

Exigences

- Diplôme d'études post-secondaires en sciences informatiques ou expérience équivalente (ex. Ingénieur des systèmes Microsoft certifié) ;
- Expérience efficace dans le traitement des questions de support technique et l'administration et résolution de problèmes du réseau ;
- Connaissance approfondie de la technologie actuelle, l'infrastructure des systèmes et configuration de postes de travail, des procédures de sauvegarde et restitution de données (Exchange 5.5, Serveur SQL 7.0, Office 97, Outlook 98, Netinstall, Drivelmage ou Ghost, Firewall, Wireless, Windows NT 4.0, 2000 et 98) ;
- Minimum d'une année d'expérience dans la gestion de réseau Windows NT ;
- Capacité de communiquer en français et en anglais (oralement et par écrit) ;
- Posséder un permis de conduire valide et une voiture pour déplacements d'affaires limités.

Échelle de salaire : De 50 923 \$ à 55 167 \$ avec d'excellents avantages sociaux.

Les candidat(e)s intéressé(e)s possédant les exigences requises doivent faire parvenir leur curriculum vitae avant 16 h le 28 juin 2002, **en indiquant le numéro de référence ADM-02-2002** à l'adresse suivante :

Directeur des Ressources humaines
Comtés unis de Prescott et Russell
59, rue Court, C.P. 304
L'Orignal (Ontario) K0B 1K0
(613) 675-4661, poste 330

Ou par courrier électronique, en format WORD, à :
jleduc@prescott-russell.on.ca

Conformément à la Loi sur l'accès à l'information municipale et la protection de la vie privée, l'information recueillie est rassemblée sous l'autorité de la Loi sur les municipalités, L.R.O. 1990, chap. M. 45 et sera utilisée pour la sélection de candidat(e)s.

La Corporation des Comtés unis tient à remercier toutes les personnes qui soumettront leur candidature. Cependant, nous communiquerons seulement avec celles choisies pour une entrevue.

3059632

QUI PROFITE LE PLUS DE VOS CONNAISSANCES ET DE VOTRE EXPÉRIENCE?

Vous êtes un professionnel qui avez développé un savoir-faire certain dans le secteur financier. Êtes-vous celui ou celle qui en profite le plus? Si vous avez le sentiment de plafonner dans l'entreprise où vous travaillez, il est peut-être temps de fonder la vôtre. Nous pouvons vous appuyer.

Au Groupe Investors, vous avez la possibilité de gérer votre propre entreprise en guidant les clients vers la réussite financière. Vous offrirez des produits et services financiers supérieurs tout en pouvant compter sur un solide réseau de spécialistes en planification financière, fiscale et successorale.

Nous recherchons des professionnels financiers déterminés à réussir. Êtes-vous prêt à faire le saut? Contactez-nous.

Envoyez votre C.V. à :

Claude Lavoie
Directeur régional associé
8250, boul. Décarie, bureau 200
Montréal (Québec) H4P 2P5



DES SOLUTIONS À VOTRE MESURE.™

Les Services investors Limitée
Cabinet de services financiers

TÉLÉC.: (514) 733-1899

Courriel: claudio.lavoie@investorsgroup.com

- PLANIFICATION DE PORTEFEUILLE • PLANIFICATION DE LA RETRAITE • PLANIFICATION FISCALE
- PRÊTS HYPOTHÉCAIRES • ASSURANCES • GESTION DES LIQUIDITÉS • PLANIFICATION SUCCESSORALE • SERVICES DE COURTAGE**

MC Marques de commerce de Groupe Investors Inc. Utilisation sous licence par les sociétés, affiliées.

*Produits et services d'assurances offerts par l'entremise de Les Services Investors Limitée. Permis de vente d'assurance parrainé par La Great-West compagnie d'assurance-vie.

**Service de courtage offerts par l'entremise de Valeurs mobilières Groupe Investors Inc.

3059826

NOTRE ÉQUIPE FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE...

WAL-MART

DIRECTEUR RÉGIONAL DE L'EXPLOITATION DE LA PHARMACIE - FRANCHISES DU QUÉBEC

Rejoignez les rangs du meilleur détaillant au Canada et de la 9ème meilleure compagnie pour laquelle il fait bon travailler, selon le classement établi par le magazine "Report on Business" du journal "The Globe and Mail". Basé dans notre bureau régional de Montréal, votre expérience de cadre moyen à supérieur dans le domaine de la pharmacie ou d'une industrie connexe vous permettra de diriger et de déployer de nouvelles affaires tout en soutenant et en développant les sections administratives, promotionnelles, de l'exploitation ainsi que de la commercialisation de notre division de pharmacie. Le bilinguisme (français-anglais) est indispensable. Un diplôme universitaire en commerce ainsi que de l'expérience en gestion, au sein d'une franchise ou d'un milieu à unités multiples sont considérés comme des atouts. Si vous attachez de l'importance au respect d'autrui, au service à la clientèle ainsi qu'à la recherche de l'excellence, envoyez votre lettre de présentation, ainsi que votre curriculum vitae en anglais d'ici le 17 juin 2002 à l'attention du :

Directeur de la pharmacie
et des centres de l'optique
La Compagnie WAL-MART du Canada
1940 Argenta Road
Mississauga (Ontario) L5N 1P9
Téléc. : (905) 821-6372
Courriel : pharmacyca@wal-mart.com

Seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés. Nous vous remercions de votre intérêt. Pas d'appels téléphoniques ni d'agences, s'il vous plaît.

**C'EST BIEN MOINS CHER
tous les jours!**

Directeur réception/expédition

Une compagnie de la rive-sud est à la recherche d'un directeur réception/expédition.

Principalement, le candidat choisi devra effectuer les tâches suivantes:

- Planification de la réception/expédition;
- Supervision du personnel;
- Négociation des taux de transport;
- Vérification mensuelle de l'inventaire;
- Voir au bon fonctionnement du département (matériel roulant, quai de chargement, propreté);
- Respect des budgets.

Qualifications requises:

- Bilinguisme;
- Minimum trois années d'expérience dans un poste similaire;
- Autonome;
- Aptitudes de gestion de personnel.

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 30 juin 2002 par la poste à l'adresse suivante:

Réf.: 1102
C.P. 6041, Succ. Centre-ville
Montréal (Québec)
H3C 3E3

3056103



L'ACADÉMIE CENTENNALE

L'Académie Centennale est un établissement d'enseignement secondaire et collégial privé pour filles et garçons. Nous sommes dévoués à aider nos étudiants à atteindre leur potentiel.

Professeur

L'Académie Centennale est à la recherche d'un professeur de français langue seconde. Le candidat devra posséder un permis d'enseignement, un diplôme universitaire ainsi qu'une bonne expérience dans l'enseignement du français langue seconde au niveau secondaire.

Prière de faire parvenir votre curriculum vitae avant le 19 juin 2002 à l'adresse suivante:

Micheline Tamilia
L'Académie Centennale
3641, avenue Prud'homme
Montréal, Québec
H4A 3H6
Télécopieur: 514-486-1401

Nous regrettons mais seulement les candidats retenus seront contactés.

3060139

Manufacturier et distributeur renommé de matériel de construction au Canada, offre présentement l'opportunité d'emploi suivante :

CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL PORTES ET FENÊTRES WEATHERSHIELD

Vos responsabilités comprennent le développement d'une nouvelle clientèle, le maintien du service auprès des comptes existants, la participation active aux expositions commerciales de l'industrie, ainsi que le maintien d'une excellente relation avec les clients. Le/la candidat(e) idéal(e) est parfaitement bilingue, possède un sens de l'organisation, une approche énergique, ainsi qu'une expérience à titre de représentant des ventes externes dans l'industrie des Portes et Fenêtres.

Les candidat(e)s intéressé(e)s doivent faire parvenir leur curriculum vitae par la poste, télécopieur ou courriel à l'attention de:



Kaycan Ltée
A/s Ressources Humaines
3075 Trans-canadienne
Pointe-Claire (Québec) H9R 1B4
Télécopieur: (514) 694-2674
Courriel: careers@kaycan.ca

Bien que nous apprécions l'intérêt que vous manifestez pour notre entreprise, seule(s) les candidat(e)s retenu(e)s pour une entrevue seront contacté(e)s.

3060115A

Expert technique en conservation des bâtiments patrimoniaux

Rôle : Responsable de l'analyse de l'état de conservation de bâtiments patrimoniaux et du suivi de chantiers.

Exigences : Formation technique accréditée en maçonnerie traditionnelle et en gestion de projets de conservation, 15 ans d'expérience pratique en gestion administrative et technique de chantiers de conservation.

Envoyez C.V. à :

Référence : 1101
C.P. 6041, succ. Centre-ville
Montréal (Québec)
H3C 3E3

3060099

Un refuge sans-abri à Montréal est à la recherche d'un(e) candidat(e) pour combler le poste

CHARGÉ(E) DE DOSSIERS

afin d'apporter un support professionnel en matière de services sociaux à nos clients hommes et femmes en réinsertion. Le ou la candidat(e) doit être en mesure d'évaluer les clients et de les diriger vers les services appropriés.

La personne recherchée pour ce travail à temps complet doit posséder une formation dans l'un ou l'autre des domaines suivants:

- Travail social;
- Dépendance aux drogues, jeux et alcool;
- Criminologie;
- Maladie mentale.

Cette personne devra également avoir une expérience pertinente auprès des itinérants et des adultes atteints de problèmes psychologiques.

Nous recherchons un candidat prêt à travailler en équipe afin d'améliorer le sort de notre clientèle. Salaire en conséquence entre 31 000 \$ et 36 000 \$.

Veillez faire parvenir votre C.V. à l'attention du:
Directeur général
Télécopieur: (514) 866-5134

3057616



Pour les sinistrés du volcan,
donnez maintenant
à Oxfam-Québec !



514.937.1614
1.877.937.1614
www.oxfam.qc.ca

174



Galileo Génomique est une compagnie de recherche dont la mission est de découvrir des gènes impliqués dans les maladies communes en utilisant des technologies de pointe appliquées à la génétique des populations fondatrices. Nous sommes actuellement à la recherche d'une personne pour combler le poste suivant :

ADMINISTRATEUR(TRICE) DE SYSTÈMES SENIOR

Responsable de la configuration, de la maintenance et de l'administration de l'infrastructure des systèmes informatiques incluant les aspects reliés à la sécurité informatique. Participe à l'élaboration, l'implantation et assure l'application des principes et procédures relatifs aux systèmes informatiques de la compagnie, que ce soit au niveau de la sécurité, la stabilité, la performance et la robustesse de la plate-forme informatique.

Profil du candidat recherché

Le candidat recherché est une personne dynamique, polyvalente, mature, fiable qui possède un très grand sens de l'organisation. De plus, le candidat doit répondre aux exigences suivantes :

- Au minimum un DEC (BAC préférable) en informatique ou formation professionnelle équivalente;
- Expérience d'au moins 5 ans dans l'administration de systèmes spécialement sous les plateformes NT/2000 et les technologies terminal server;
- Expérience de gestion de personnel;
- Excellentes connaissances et expérience dans le domaine de la sécurité informatique (firewalls, VPN, encryption, etc.);
- Expérience avec Citrix Metaframe un atout;
- Expérience dans le secteur de la biotechnologie un atout;
- Expérience d'implantation et/ou de gestion d'un LIMS un atout.

Le poste est à combler immédiatement. Les candidats intéressés peuvent faire parvenir leur C.V. à l'adresse électronique suivante :
it@galileogenomics.com

3060117



RadcliffeDatahorse est à la recherche de Professionnels dans le domaine SAP et SCM.

Joignez-vous à nous lors de notre journée porte-ouverte et découvrez comment vos compétences SAP R/3, IDOC, Workflow, BAPI, BW ou SCM peuvent s'appliquer à notre environnement de travail unique.

OTTAWA
12 Juin 2002
12:00 à 19:00
45 O'CONNOR STREET, SUITE 601
OTTAWA, ON L3T 7V9
613.230.9011

MONTRÉAL
13 Juin 2002
12:00 à 19:00
215, RUE SAINT-JACQUES OUEST, BUREAU 420
MONTRÉAL (QUÉBEC) H2Y 1M6
514.844.5885

Dans l'impossibilité de vous présenter mais intéressé à découvrir les opportunités de carrière chez RadcliffeDatahorse? Contactez-nous par internet à: hr@radsystems.com ou par téléphone au: 905-771-5400 ext.204.

3059427A

Des principes et non des lois pour réformer la comptabilité

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

Le Congrès américain examine plusieurs projets de loi pour mettre fin à l'affaire Enron. Certains congressmen disent que les difficultés qu'ils ont à concocter une nouvelle loi qui encadrerait les principes comptables généralement reconnus est un signe que le système est capable de se réformer lui-même.

Manifestement, ce n'est pas le cas, car en plus de l'affaire Enron, il y a eu de nombreux cas ces dernières années qui, dans leur ensemble, ont réussi à ébranler la confiance du public dans la gestion des entreprises cotées en Bourse et dans la qualité de la vérification qu'offrent même les plus prestigieux cabinets d'experts comptables.

L'approche législative est peut-être la meilleure pour mettre fin aux abus les plus flagrants mais, à elle seule, ne peut pas rétablir la confiance du public. L'exemple le plus frappant est celui des services de conseiller qu'un vérificateur extérieur peut offrir à ses clients. Sa connaissance intime de l'entreprise le met dans une excellente position

pour prodiguer des conseils sur la tenue de la comptabilité, la planification financière et ainsi de suite. Un contrat de conseiller peut être beaucoup plus lucratif que celui de vérificateur extérieur, mettant celui-ci devant un conflit d'intérêts — éventuellement renoncer à son contrat de conseiller ou accepter des pratiques comptables douteuses adoptées par l'entreprise.

L'approche de la majorité républicaine à la Chambre américaine est d'interdire purement et simplement certains types de mandats de conseiller. La majorité démocrate au Sénat accepte cette façon de voir, mais voudrait allonger la liste de mandats de conseiller à proscrire. On voit qu'une question de principe qui devrait définir toute une profession est ainsi ramenée à un marchandage potentiel entre les deux partis américains. Beaucoup de problèmes politiques sont réglés de cette façon, mais ce n'est guère la meilleure manière de rétablir la confiance du public dans le professionnalisme des comptables.

Un des gouverneurs de la Réserve fédérale des États-Unis, Susan Bies, aborde la question justement sous cet angle. Dans sa carrière, elle a eu l'occasion de constater que les professionnels divergent souvent quant aux

normes comptables à utiliser dans le cas de transactions d'un type nouveau. Au fur et à mesure que les structures deviennent plus complexes, il devient de plus en plus difficile d'avoir des règles qui anticipent chaque transaction possible. Il devient donc très important d'avoir à la base de la comptabilité des principes suffisamment robustes pour permettre de catégoriser correctement les transactions inédites.

Selon Mme Bies, les vérificateurs sont tiraillés entre les besoins de leurs clients, la haute direction et le conseil d'administration, et les standards d'ordre éthique que de tierces personnes — investisseurs, clients et créanciers — attendent d'eux. Ainsi, ils sont engagés par le conseil, mais ce sont surtout les personnes extérieures à l'entreprise qui doivent compter sur leur travail. Et dans le cas d'un marché des capitaux aussi développé que celui des États-Unis, c'est son bon fonctionnement qui dépend de l'organisation et la présentation de cette information, pour qu'elle soit comparable à l'intérieur de secteurs spécifiques, voire de l'économie tout entière.

Mme Bies rappelle que, dans le cas d'Enron et d'autres, une gestion défailante a admis des transactions bidon et des divulga-

tions qui induisaient le public en erreur. Les vérificateurs externes songeaient trop à plaire à celui qui les payait et oubliaient leurs responsabilités. « Je crois, dit-elle, que le plus important est de rétablir l'intégrité des comptes des grandes entreprises et la qualité de la vérification externe plutôt que d'élaborer de nouvelles normes comptables. »

Ce point de vue pourrait être rapproché de celui des gens un peu trop optimistes qui pensent que le système peut se réformer tout seul de l'intérieur, mais il n'en est rien. Mme Bies insiste sur le fait que les manquements du point de vue de l'éthique et du caractère de ces dernières années sont graves et qu'il faut y remédier. Seulement, elle ne pense pas que la voie législative soit la meilleure.

Qu'est-ce qui pourrait mettre fin à cette dégénérescence morale dans la profession comptable ? Il est utile de se rappeler l'ambiance de la fin des années 1990, quand le *bull market* attisait une cupidité aveugle. Le public était prêt à gouverner n'importe quoi parce que c'est ce qu'il souhaitait. Revenu à des temps plus normaux, le public sera prêt à payer une prime sur la qualité de l'information et non sur la beauté des châteaux en Espagne.

Surcharge: Air Canada se plie à la décision de l'OTC

KARIM BENESEAIEH

AIR CANADA a annoncé hier une « reformulation » de sa demande de surcharge sur ses vols internationaux. Comme le demandait l'Office des transports du Canada (OTC), la mesure sera temporaire : mise en place le 10 juin dernier, elle sera appliquée jusqu'au 7 octobre 2002.

« Nous réévaluerons la situation

en octobre prochain en prenant en considération le prix du carburant », a expliqué Nicole Couture-Simard, porte-parole d'Air Canada.

Cette surcharge de 30 \$ en frais de carburant (15 \$ pour un aller simple) s'applique sur tous les vols internationaux d'Air Canada. La mesure existe déjà pour les vols au pays, alors qu'on a fait passer la surcharge de 7,50 \$ à 15 \$ le 11 avril dernier. Pour les vols à destination des États-Unis, il en coûte

un supplément de 29,16 \$ pour un aller simple.

La politique d'Air Canada se conforme donc à la décision de l'OTC qui, vendredi dernier, statuait que la surcharge sur les vols internationaux serait limitée à 120 jours. L'OTC, un organisme fédéral ayant pouvoir de décision sur les vols internationaux, n'a par ailleurs aucune juridiction sur les vols intérieurs et transfrontaliers.

Le 7 octobre prochain, l'Office a également précisé qu'Air Canada devra soit inclure la surcharge directement dans le prix du billet, soit trouver d'autres moyens de s'ajuster à l'augmentation des coûts du carburant.

L'organisme s'est en outre dit « préoccupé par l'usage de plus en plus répandu de suppléments qui empêchent les clients de comparer les prix annoncés, puisque ces derniers ne révèlent habituellement pas le véritable prix que le consommateur devra payer au moment de l'achat ».

Les deux normes 3G cruciales pour l'avenir de Nortel

Reuters

HONG KONG — Pour se démarquer dans le secteur de l'équipement de téléphonie mobile, les compagnies devront desservir tant la norme européenne UMTS que la technologie nord-américaine CDMA, a indiqué hier un haut cadre de l'équipementier canadien Nortel Networks.

« Si vous n'êtes pas un acteur majeur dans ces deux technologies, il vous sera difficile d'être une tête de liste du sans-fil », a indiqué le président du département des réseaux sans fil chez Nortel, Pascal Debon, au cours d'un entretien en marge d'un congrès mondial sur la téléphonie mobile de troisième génération (3G) à Hong Kong.

« Considérant cela, vous verrez que Nortel est la seule compagnie orientée dans cette direction », a-t-il dit en précisant que Nortel entend devenir le chef de file du 3G.

Les sociétés européennes, Nokia et Ericsson par exemple, se concentrent sur la norme UMTS qui prédomine en Europe.

Debon prévoit par ailleurs un

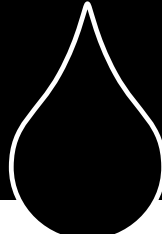
mouvement de consolidation des compagnies d'équipement de réseaux sans fil au cours des 12 à 18 prochains mois.

L'industrie au grand complet souffre actuellement d'un ralentissement des dépenses dans un contexte où les compagnies ont réduit leur personnel et reporté leurs intentions de lancement de réseaux 3G.

Nortel a néanmoins reçu des commandes d'équipement de réseaux d'environ 1 milliard de dollars américains au premier trimestre de cette année.

Debon estime que l'industrie du sans-fil sera, dans trois ans, divisée en tiers égaux entre les normes CDMA et UMTS, en pleine croissance, et la norme de deuxième génération GSM, qui stagne.

Il s'attend à ce que les services 3G aux entreprises européennes entrent en activité dans la deuxième moitié de l'année et que les sociétés là-bas dépensent environ 6 milliards US en 2003 sur du matériel 3G comparativement à « quelques centaines de millions » cette année.



Collectes de sang

globule
CENTRE DES DONNEURS DE SANG

Place Versailles  Radisson
7275, rue Sherbrooke Est

Lundi – mercredi : 9h30 à 18h
Jeudi – vendredi : 9h30 à 21h
Samedi : 9h à 17h
Dimanche : 10h à 17h

PLACE BOURASSA – MONTRÉAL-NORD
6000, boulevard Henri-Bourassa Est

Vendredi 14 juin de 13h à 20h

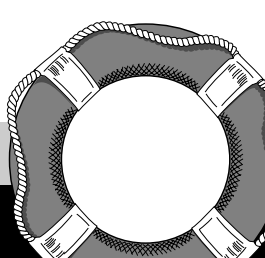
EMPLOYÉ(E)S DE LA VILLE DE SAINTE-THÉRÈSE
Caserne des pompiers – 150, boulevard Ducharme

Mardi 18 juin de 13h à 20h

Sauvez quelqu'un cet été!

Info-collecte:
514 832-0873 • 1 800 343-7264

**DONNEZ DU SANG.
DONNEZ LA VIE.**



Au Super Centre NISSAN de Montréal

SENTRA 2002
LOUEZ LA POUR AUSSI PEU QUE
199\$*
PAR MOIS
0\$ dépôt sécuritaire
OPTION ACHAT
AUCUN PAIEMENT
90 JOURS
ET FINANCEMENT
À COMPTER DE 1,8%

Cité NISSAN
www.citenissan.com

3500 JEAN TALON OUEST
(Près de Côte-des-Neiges) Métro Namur
(514) 739-3175
*Sur approbation de crédit. Détails en magasin. Avec acompte. Les images sont à titre d'illustration seulement

VOITURES NEUVES ET D'OCCASION, PIÈCES ET SERVICE

JAF
Marques reconnues
PRIX DE GROS ET
SERVICE DE BOUTIQUE

Vestons sports
Prix cour.: 300 \$ à 700 \$
...250\$ à 350\$

Chandails polo faits en Italie
à partir de **40\$**

Complets
Prix cour.: 475 \$ à 1 200 \$
250\$ à 650\$

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

900, boul. Décarie • St-Laurent
Tél. : (514) 744-0985
 Côte-Vertu
1140, av. Union • Montréal
Tél. : (514) 877-9888
Coin René-Lévesque

La Presse CARRIÈRES PROFESSIONS cyberpresse.workopolis.com



NOUS FORMONS LES GENS QUI FABRIQUENT LES AVIONS

ÉCOLE DES MÉTIERS DE L'AÉROSPATIALE DE MONTRÉAL

5300, rue Chauveau
Montréal (Québec) H1N 3V7
514.596.2376

AVIS DE RECHERCHE

BESOIN URGENT DE 150 CANDIDATS

FORMATION INTENSIVE
POUR EMPLOI
D'ASSEMBLEUR-MONTEUR DANS

UNE IMPORTANTE ENTREPRISE DU SECTEUR DE L'AÉRONAUTIQUE

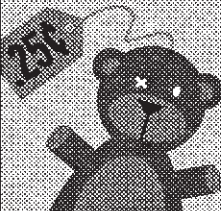
Préalable : Diplôme secondaires V (DES)
Programme de 13 semaines (40 heures)

SESSION D'INFORMATION SPÉCIALE
LUNDI 17 JUIN 2002 À 19H00 (local 2006)
5300, rue Chauveau (Métro L'Assomption)

DOCUMENTS ORIGINAUX REQUIS SELON LE STATUT :

Né au Québec :	Né hors-Québec :	Emploi-Québec :
• Certificat de naissance	• Équivalences du MRCl	• Fiche de suivi
• Diplôme secondaire V (DES) et relevé de notes	• Formulaire IMM-1000	EQ-6331
	• Certificat de sélection du Québec	

 **Commission scolaire de Montréal**



VENTE DE GARAGE

2 jours consécutifs
pour seulement
17,34 \$*
pour 3 lignes

2,89 \$* par ligne additionnelle par jour
*taxes en sus

LES PETITES ANNONCES
La Presse
cyberpresse.ca

987-VENDU
1 866 987-VENDU

La parution sur **CAPRESSE.CA** est incluse dans le prix

Pour cette offre spéciale, aucun changement ne peut être apporté au texte original en cours de publication. On peut annuler après la première parution, cependant la facturation s'établira obligatoirement pour le nombre de jours de parution demandé lors de la réservation. Payables avant publication.

La Presse
12 juin 2002

Page D10 manquante

Les risques afférents aux permis environnementaux sur mesure (2^e partie)

M^e ODETTE NADON
DROIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

La semaine dernière, nous avons vu que le Décret 515-2002, entré en vigueur le 15 mai 2002, assujettissait de nouveaux groupes d'industries à l'obligation d'obtenir une attestation d'assainissement dans les six mois. Ce décret touche à présent les mines, les cimenteries, les alumineries et les métallurgies primaires. Nous continuons l'analyse du processus d'obtention de ce permis environnemental sur mesure.

Contenu de l'attestation d'assainissement

Après avoir analysé la demande d'attestation d'assainissement, le ministère de l'Environnement du Québec (MENV) transmet au demandeur un avis écrit l'informant de la teneur de l'attestation proposée ou de son intention et des motifs de la refuser. Le demandeur a alors 30 jours pour présenter des observations écrites et demander de modifier le projet ou de proposer des modifications. À ce stade du processus, il s'agit de s'entendre sur certains échéanciers ou modalités plutôt que sur des aspects essentiels des normes et exigences à respecter.

Lorsque l'ensemble des normes réglementaires relatives au rejet de contaminants en vigueur sont insuffisantes pour assurer une qualité adéquate du milieu récepteur, le ministre peut établir dans l'attestation d'assainissement des normes de rejet plus sévères pour chacun des établissements industriels. Ces normes pourront être différentes d'un établissement à l'autre. Par ailleurs, un programme correcteur peut être imposé au demandeur d'une attestation lorsque ce dernier ne respecte pas les normes réglementaires en vigueur. Le programme correcteur a pour but d'amener le demandeur à se conformer à la norme à l'intérieur d'une période maximale de deux ans. De plus, le MENV peut mentionner dans l'attestation toute exigence supplémentaire relative au contrôle et à la surveillance du rejet de contaminants incluant les modalités de transmission des résultats recueillis.

L'attestation d'assainissement contiendra toutes les normes relatives au rejet de contaminants fixées par règlement ou établies par le ministre et ces normes seront des conditions à respecter par le titulaire de l'attestation. Les conditions d'exploitation déjà contenues à des certificats d'autorisation délivrés en vertu de l'article 22 de la LQE seront de plus intégrées à l'attestation d'assainissement.

Les obligations du titulaire

Le titulaire d'une attestation d'assainissement doit en premier lieu respecter toutes les conditions et normes contenues à l'attestation d'assainissement, remplir les exigences qui y sont prévues et suivre les échéanciers de mise en place de systèmes ou de programmes correcteurs. Il doit de plus tenir à jour un registre dans lequel sont consignés tous les cas de dépassement des normes relatives au rejet de contaminants établies dans l'attestation. Les détails concernant le dépassement doivent y être notés, dont les causes du dépassement et les mesures prises ou envisagées pour atténuer ou éliminer les effets du dépassement ou pour en éliminer et en prévenir les causes.

Dans les 30 jours de la fin de chaque mois, le titulaire doit envoyer au MENV une copie des informations contenues dans le registre pour le mois précédent. Avant le 1^{er} avril de chaque année, le titulaire d'une attestation doit transmettre au ministre un rapport annuel à jour au 31 décembre énumérant certaines informations, dont l'état de l'avancement des activités du titulaire en regard des exigences et échéances d'application contenues dans son attestation ainsi que l'état de progression de tout programme correcteur imposé par le ministre.

Les établissements visés

Le Décret 505-2002 entré en vigueur le 15 mai 2002 vise plus spécifiquement les secteurs suivants :

> L'extraction minière (extraction de minerais métalliques et non métalliques) dans les établissements qui font du traitement de minerais ou de résidus miniers et qui ont une capacité annuelle de traitement excédant 50 000 tonnes métriques par année. On entend par traitement, toute opération qui consiste à extraire d'un minerai ou de résidus miniers un

concentré de minerai ou une autre substance ainsi qu'à enrichir un minerai. Sont comprises également les opérations qui consistent à produire des métaux précieux à partir de minerais ou de résidus miniers ainsi que les activités de production d'agglomérat.

> La fabrication de produits minéraux non métalliques comme la fabrication de matériaux de construction en argile et de produits réfractaires pour les établissements dont la capacité de production annuelle excède 20 000 tonnes métriques. Seront aussi visés les entreprises de fabrication de verre plat, les cimenteries pour les établissements dont l'activité principale est la fabrication de ciment Portland, les établissements de fabrication de chaux vive et ceux de carbure de silicium.

> La première transformation des métaux, c'est-à-dire les sidérurgies (production de fonte en gueuse, acier, acier inoxydable, et ferro-alliages, production primaire d'alumine et d'aluminium et enfin, fonte et affinage des métaux non ferreux).

Le processus de délivrance des attestations d'assainissement dans l'industrie des fabricants de pâtes et papiers a pris quelque cinq ans. Forte de l'expérience acquise dans ce secteur, l'émission des attestations d'assainissement dans les nouveaux établissements visés devrait prendre beaucoup moins de temps. Une attestation d'assainissement est un permis environnemental dont les normes ont fait l'objet d'une étude attentive en rapport avec le milieu récepteur, agrémenté de mesures et programmes visant finalement à assainir l'entreprise en question. C'est un permis environnemental sur mesure qui peut être corrigé, modifié et mis à jour tous les cinq ans en tenant compte de l'évolution des connaissances en regard des impacts de certaines activités sur l'environnement, des normes applicables et des progrès technologiques.

M^e Odette Nadon, LL.L., M. Sc., fait partie du cabinet d'avocats et d'agents de marques de commerce Desjardins Ducharme Stein Monast.

Internet
article@ddsm.ca

Site Web
www.ddsm.ca

L'économie est vigoureuse

Reuters

OTTAWA — L'économie canadienne s'est remise plus rapidement que prévu de l'accalmie de l'an dernier et forcera la Banque du Canada à faire tout en son pouvoir pour contrôler l'inflation, a indiqué hier le gouverneur de l'institution, David Dodge.

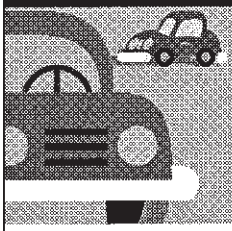
« Comme l'économie canadienne affiche une grande vigueur, la Banque adoptera les mesures qui s'avéreront nécessaires pour garder l'inflation près du taux cible de 2 % qu'elle vise à moyen terme », a dit David Dodge dans le texte de son discours prononcé à Halifax une semaine après que la banque eut augmenté son taux directeur pour la deuxième fois cette année.

Ces propos donnent du poids à l'hypothèse voulant que la banque centrale soit obligée de hausser de nouveau ses taux dans les mois à venir. « L'économie canadienne progresse à un rythme plus vif et fonctionne à un niveau plus élevé que ce qui était attendu. C'est donc dire qu'elle se rapproche des limites de sa capacité de production plus rapidement que prévu », a-t-il dit.

Le gouverneur a ajouté que l'inflation de base — qui exclut les secteurs volatils de l'énergie et l'alimentation — dépasse les prévisions elle aussi, atteignant 2,2 % en avril.

Abordant pour la première fois le scandale financier du courtier énergétique américain Enron, il a par ailleurs souligné la nécessité de la transparence et l'importance de la confiance du public face aux autorités réglementaires et au monde des affaires.

La Banque du Canada se réunit de nouveau le 16 juillet pour déterminer sa politique monétaire.



AUTOBAINES

7 jours consécutifs

pour seulement

35^{,70 \$*}

pour 3 lignes

1,70 \$* par ligne additionnelle par jour
*taxes en sus

LES PETITES ANNONCES

La Presse

cyberpresse.ca

987-VENDU

sans frais 1 866 987-VENDU (8363)

Pour cette offre spéciale, aucun changement ne peut être apporté au texte original en cours de publication. On peut annuler après la première parution, cependant la facturation s'établira obligatoirement pour le nombre de jours de parution demandé lors de la réservation. Payables avant publication.



VOLVO V70 2002

C'EST LE « MOIS DE LA SÉCURITÉ » CHEZ VOLVO. MAIS SAVIEZ-VOUS QUE C'EST AUSSI LE « MOIS DES ACCESSOIRES GRATUITS » ?

VOLVO A DÉCRÉTÉ QUE, CETTE ANNÉE, JUIN EST LE « MOIS DE LA SÉCURITÉ ». DEPUIS 75 ANS, VOLVO A TOUJOURS INNOVÉ AVEC DE NOUVELLES CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ DÉVELOPPÉES AFIN QUE VOUS ET VOTRE FAMILLE SOYEZ TOUJOURS EN SÉCURITÉ. PARCE QUE NOUS NE LÉSINONS JAMAIS SUR LA SÉCURITÉ, CES INNOVATIONS FONT PARTIE DE L'ÉQUIPEMENT DE SÉRIE DE CHAQUE VOLVO. RENDEZ VISITE À UN CONCESSIONNAIRE VOLVO ET FAITES L'ESSAI D'UNE V70 OU DE TOUTE AUTRE VOLVO 2002 DÈS AUJOURD'HUI. POUR UNE DURÉE LIMITÉE, OBTENEZ POUR 1 250 \$ D'ACCESSOIRES VOLVO DE VOTRE CHOIX, INSTALLÉE À L'ACHAT D'UNE NOUVELLE VOLVO V70 2.4, V70 2.4T OU V70 T5 2002.

BOÎTE DE VITESSE MANUELLE À 5 RAPPORTS • LECTEUR CD ENCASTRÉ • 37,5 PIEDS CUBES D'ESPACE UTILITAIRE
• ROUES EN ALLIAGE • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX
• SYSTÈME DE SÉCURITÉ AVEC DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ • SYSTÈME DE PROTECTION EN CAS DE COLLISIONS LATÉRALES • CONDITIONNEMENT DE L'AIR À DEUX ZONES CONTRÔLÉ ÉLECTRONIQUEMENT

37,995 \$

ACHAT BIEN ÉQUIPÉ À PARTIR DE

499 \$*

/MOIS (48 MOIS)

PLAN DE CRÉDIT-BAIL DE LA V70

Accompte :	3 175,00 \$
Dépôt de garantie :	000,00 \$
Premier paiement mensuel :	498,75 \$
Montant dû à la livraison :	3 673,75 \$

Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus

VOLVO 1927-2002 	Laval VOLVO LAVAL div. des: Boulevard St-Martin Auto 1430, boul. St-Martin Ouest (450) 667-4960	Brossard VOLVO DE BROSSARD 9405, boul. Taschereau (450) 659-6688	Montréal UPTOWN VOLVO 4900, rue Paré (514) 737-6666	Pointe-Claire VOLVO POINTE-CLAIRE 15, Auto Plaza (514) 630-3666	Saint-Léonard JOHN SCOTT AUTO LTÉE 4315, boul. Metropolitain Est (514) 725-9394	Saint-Hyacinthe AUTOMOBILES CHICOINE INC. 855, rue Johnson (450) 771-2305	Sainte-Agathe FRANKE VOLVO 180, rue Principale (819) 326-4775
--	---	---	--	--	--	--	--

Le PDSF pour une Volvo V70 2002 est de 37 995 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo V70 2.4 2002 : 498,75 \$ par mois pendant 48 mois à un taux annuel de 5,9 % avec 3 175 \$ d'acompte. Le coût total de location est de 23 940 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 17 003,80 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel dû au début à la livraison. Dépôt de garantie non requis jusqu'au 30 juin 2002. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,08 \$ par kilomètre excédentaire). L'offre temporaire d'accessoires gratuits s'applique à tous les modèles Volvo 2002 achetés chez un concessionnaire Volvo participant et ne s'applique qu'aux accessoires installés par le concessionnaire pour un total de 1 250 \$, installation incluse. Frais de transport et de livraison de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Véhicule illustré avec roues en option. Bicyclettes et support à bicyclettes non compris. L'offre s'applique aux Volvo V70 2.4 2002 neuves en inventaire achetées ou louées chez les concessionnaires Volvo participants tant qu'il y en aura. Certaines conditions s'appliquent. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. « Volvo pour la vie » est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.

L'inscription de Thomson à la Bourse de New York attendue cette semaine

Reuters

TORONTO – L'éditeur électronique Thomson Corp. se prépare à faire son entrée à la Bourse de New York cette semaine, les souscripteurs pariant que les investisseurs s'intéresseront au titre d'une société de premier ordre malgré l'incertitude sur l'ensemble des marchés.

Des sources proches de l'accord soutiennent que l'offre publique, dont la valeur pourrait s'élever à plus de 1,3 milliard de dollars américains, devait être fixée hier soir et les titres pourraient s'échanger dès ce matin sur le parquet new-yorkais.

Ceux qui ont pris part à l'opération sont restés muets quant à l'accueil réservé à l'accord jusqu'à maintenant, mais les analystes et les gestionnaires de fonds s'attendent à

une forte demande pour la société dont les actifs comprennent le service d'information financière First Call ainsi que la banque de données juridiques Westlaw.

« Je m'attendrais à ce que tout fonctionne relativement bien. C'est une grande entreprise de niveau mondial qui a très bien *performé* au cours des dernières années. Le prix de l'action s'est maintenu beaucoup mieux que celui des entreprises de médias électroniques équivalentes », a déclaré Gavin Graham, directeur des investissements chez Guardian Group of Funds, de Toronto, qui détient des titres de Thomson.

L'éditeur financier, juridique et scientifique de Toronto, qui dirige principalement ses activités à partir de son siège de Stamford, au Connecticut, avait annoncé au début du mois de mai son intention d'émettre 14,6 millions de nouvelles actions et d'offrir 23,4 millions d'actions détenues par Woodbridge, société en holding privée de la famille milliardaire Thomson et principal actionnaire de Thomson.

Les souscripteurs détiennent aussi une option sur 5,7 millions d'actions additionnelles appartenant à Woodbridge.

La vente abaissera de 73 % à 67 % la participation de Woodbridge dans Thomson.

Au terme de la vente, Woodbridge et la famille de son président du conseil, Ken Thomson, conserveront le contrôle sur la compagnie, originalement un empire de presse créé par son père Roy, dont le *Times* de Londres est le porte-étendard.

Le titre de Thomson a pris 1,11 \$ (2,36 %), à 48,06 \$, sur le parquet torontois hier. Le titre s'est échangé entre 41,05 \$ et 57 \$ au cours de la dernière année.

L'offre publique devrait permettre à la société de récolter plus de 400 millions US, qui seront utilisés pour rembourser sa dette et pour « des besoins corporatifs généraux », mais la direction a indiqué que l'amélioration de sa visibilité auprès des investisseurs américains constituait le principal objectif.

« Il est logique pour eux d'être cotés à la

Bourse aux États-Unis. Ils récoltent 80 % de leur chiffre d'affaires là-bas. Leur direction est située là-bas », a noté un analyste torontois.

« Même si je crois qu'ils vont continuer à faire des acquisitions, ils ont également indiqué qu'ils prendraient une pause et se consacreraient à l'intégration de ce qu'ils ont. »

Selon cet analyste, la société s'est retenue de faire son entrée sur les marchés américains jusqu'à présent parce qu'elle consolidait les acquisitions faites au cours des dernières années, incluant l'achat d'actifs de l'éditeur américain Harcourt pour 2,06 milliards US l'an dernier.

Selon Gavin Graham, l'offre contribuera à nourrir les spéculations entourant l'achat possible de l'agence de nouvelles financières Bloomberg LP. Le président du conseil d'administration de Thomson, David Thomson, a tenté d'amoindrir cette rumeur au cours de la plus récente assemblée annuelle des actionnaires.

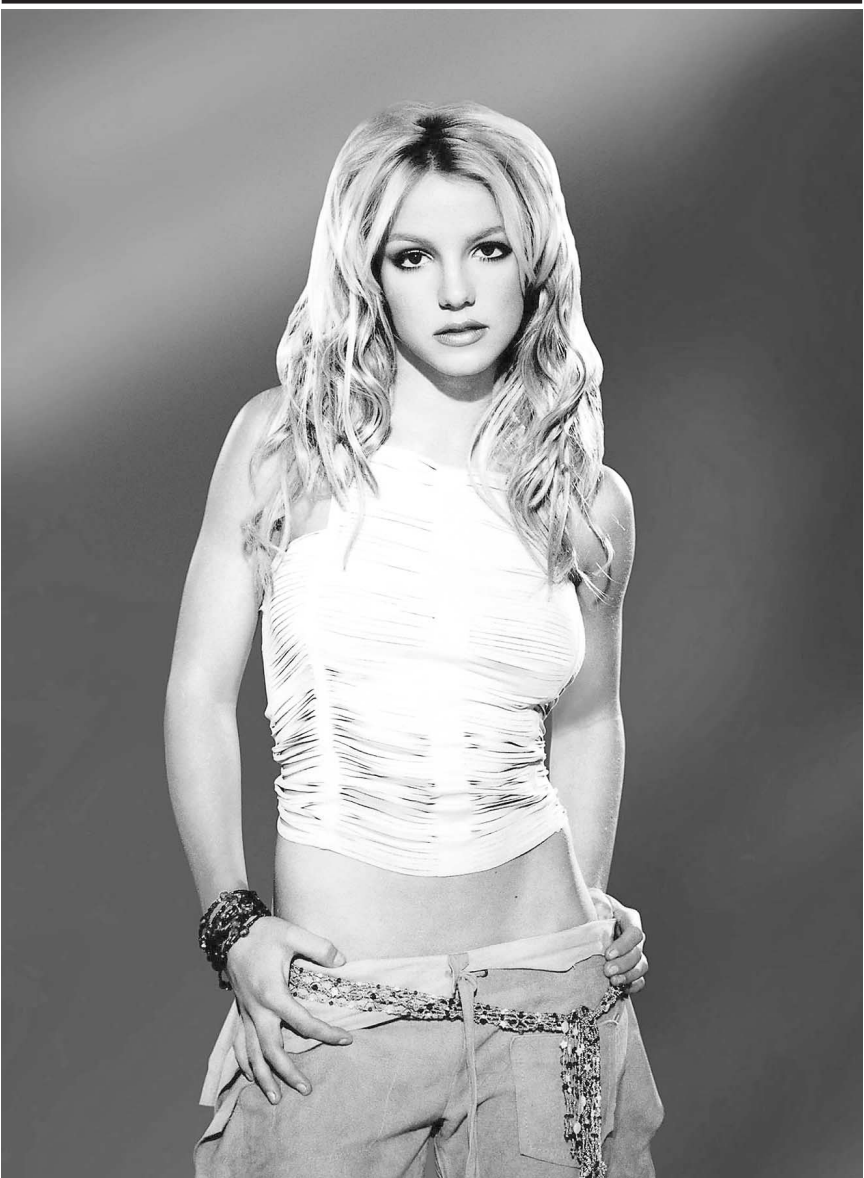


Photo Bloomberg News

Britney change de mains...

Bertelsmann AG, le géant allemand des médias, prendra le contrôle de la compagnie Zomba Music Group pour une somme de 3 milliards de dollars américains. Cette transaction fait suite à la décision de Zomba, qui inclut parmi ses vedettes la chanteuse Britney Spears, d'exercer une option de vente.

Les banques canadiennes ont 1 milliard en jeu dans l'affaire Tyco

Presse Canadienne

TORONTO — Les cinq plus grandes banques canadiennes auraient jusqu'à 1 milliard de dollars de prêts à recouvrer auprès du conglomérat américain Tyco International, couvert de dettes et dont l'ancien chef de la direction vient d'être accusé de fraude fiscale.

Selon un rapport d'analyse cité par le *Globe and Mail*, la Banque Toronto-Dominion (TD) est celle qui a le plus à perdre dans cette affaire, avec plus de 500 millions en prêts. Les banques Royale, Scotia et CIBC ont chacune 150 millions en jeu et la Banque de Montréal, 50 millions.

« Nous ne pensons pas que les banques aient pris jusqu'à maintenant des provisions pour Tyco, donc une (crise) impliquerait plus de provisions et moins de bénéfices », indique le rapport rédigé par BMO Nesbitt Burns, qui précise que seule la Banque TD sera vraiment affectée.

Depuis vendredi, les firmes de notation Standard & Poor's, Moody's et Fitch ont abaissé leurs cotes sur la dette de Tyco.

Selon les experts, la survie du conglomérat dépend d'un plan de vente de sa division de crédit, CIT Group, dans le cadre d'une émission publique d'actions qui lui permettrait de réduire son énorme dette de 27 milliards US, dont la moitié arrive à échéance d'ici la fin de l'an prochain.

Un dirigeant d'une banque a indiqué que la majeure partie des



Photo Bloomberg News

L'ex-PDG de Tyco, Dennis Kozlowski.

prêts accordés à Tyco datait de 1999, quand la compagnie américaine a acquis la société de crédit torontoise Newcourt Credit Group pour 2,4 milliards.

Le rapport précise qu'il est difficile de déterminer l'ampleur des sommes en jeu pour les banques, car il est possible qu'elles aient prévu des couvertures pour se protéger en partie ou en totalité du risque.

En revanche, des analystes disent craindre que la TD n'ait pas fait suffisamment de provisions

pour couvrir ses pertes. Au deuxième trimestre, la TD a vu ses profits fondre de 63 %, à 132 millions.

Par ailleurs, la semaine dernière, le PDG de Tyco, Dennis Kozlowski, a démissionné et a été accusé de fraudes fiscales de plus de 1 million US. Les procureurs de Manhattan enquêtent pour déterminer si des fonds de la société ont été utilisés pour enrichir ses dirigeants, alors que la compagnie mène sa propre investigation.

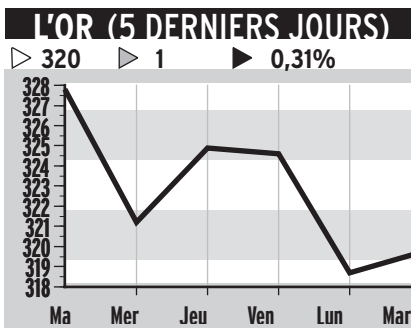
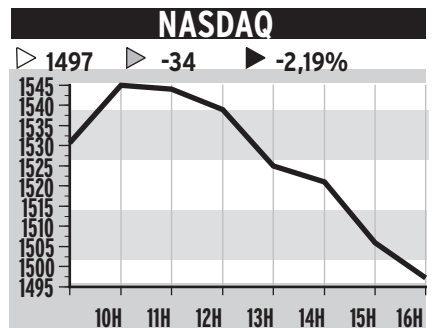
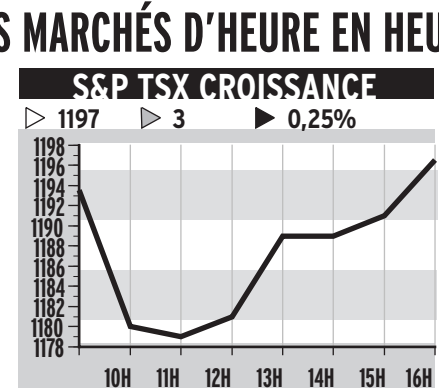
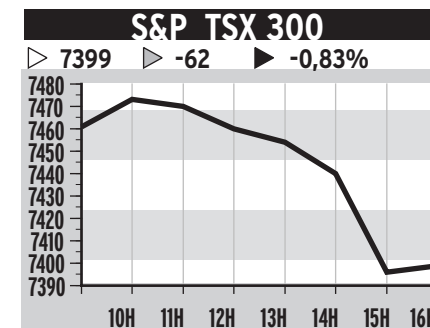
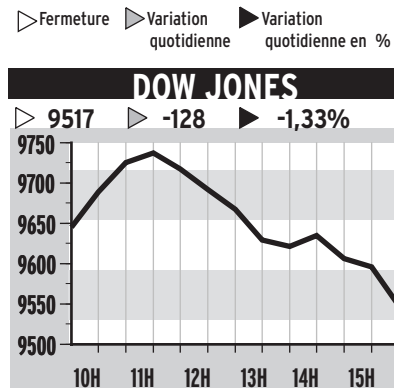
CONTRATS À TERME

S&P CAN 60									
200 \$ fois le S&P CAN 60									
Changement de 0.05 point d'indice = 10 \$									
Historique		Jour		Int. en					
		Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	cours	
Jun2	458.30	414.40	418.50	412.00	412.50	-3.80	81932		
Sept.2	423.00	416.60	419.00	417.00	413.20	0.00	19563		
Déc.2	0.00	0.00	0.00	0.00	417.40	0.00	0		
Mars3	0.00	0.00	0.00	0.00	420.90	0.00	0		
Volume journée préc.:								8159	
Intérêts en cours journée précédente:								101495	
3 MOIS									
Acceptations Bancaires Canadiennes									
1 \$ millions; points de 100 p. cent									
Saison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	Int. en		
Jun2	98.20	94.42	97.22	97.20	97.21	-0.03	48109		
Jul.2	0.00	0.00	97.05	97.05	97.05	-0.03	0		
Août2	0.00	0.00	0.00	0.00	96.89	0.00	0		
Sept.2	97.80	94.37	96.68	96.60	96.68	0.00	65286		
Déc.2	97.23	94.24	96.18	96.09	96.18	0.04	42920		
Mars3	96.80	94.07	95.75	95.65	95.74	0.05	17792		
Jun3	96.80	94.14	95.37	95.29	95.37	0.03	5528		
Sept.3	95.86	93.82	0.00	0.00	95.08	0.00	3395		
Déc.2	95.22	93.88	94.83	94.83	94.89	-0.04	2517		
Mars4	94.74	93.77	0.00	0.00	94.75	0.00	1604		
Jun4	94.51	94.34	0.00	0.00	94.62	0.00	191		
Sept.4	94.22	94.22	0.00	0.00	94.49	0.00	131		
Déc.4	94.10	94.10	0.00	0.00	94.36	0.00	131		
Mars5	0.00	0.00	0.00	0.00	94.23	0.00	36		
Volume journée précédente:								26680	
Intérêts en cours journée précédente:								187640	
10 ANS									
CONTRAT à terme sur obligations du Canada									
\$100 000; points de 100 p. cent									
Saison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	Int. en		

5 ANS									
CONTRAT à terme sur obligations du Canada									
\$100 000; points de 100 p. cent									
Saison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	Int. en		
Jun2	104.05	99.55	0.00	0.00	103.40	0.00	13607		
Sept.2	102.80	101.45	102.59	101.88	102.53	-0.06	56336		
Déc.2	0.00	0.00	0.00	0.00	101.53	0.00	0		
Mars3	0.00	0.00	0.00	0.00	100.53	0.00	0		
Volume journée préc.:								6849	
Intérêts en cours journée précédente:								69943	
1 AN									
CONTRAT à terme sur obligations du Canada									
\$100 000; points de 100 p. cent									
Saison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	Int. en		
Jun2	0.00	0.00	0.00	0.00	103.60	0.00	0		
Sept.2	0.00	0.00	0.00	0.00	103.03	0.00	0		
Déc.2	0.00	0.00	0.00	0.00	102.03	0.00	0		
Mars3	0.00	0.00	0.00	0.00	101.03	0.00	0		
Volume journée préc.:								0	
Intérêts en cours journée précédente:								0	
Options bancaires canadiennes									
1 \$ Million; points de 100 p. cent									
Saison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	Int. en		
Jun2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.17		
Sept.2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.17		
Déc.2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06	0.24		
Mars3	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.15	0.42		
Volume journée préc.:								0	
Intérêts en cours journée précédente:								0	
Options commandités									
SGWarrants									
Valeurs	Levée	Offre	Dem.	Dem.	Vol.	Intérêts			
Amazon	1000	0.00	0.00	0.00	0.00	2.80	0.00	0	0
BCI Inc.	1000	0.00	0.00	0.00	0.00	2.85	0.00	0	0
Dec2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.90	0.00	0	0
Mars3	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.95	0.00	0	0
Volume journée précédente:								0	
Intérêts en cours journée précédente:								0	
Options commandités									
SGWarrants									
Valeurs	Levée	Offre	Dem.	Dem.	Vol.	Intérêts			
Amazon	1000	9.00	2.75	2.78	0.00	0	1		
BCI Inc.	1000	36.00	0.15	0.16	0.00	0	4000		
Dec2	0.00	38.00	0.19	0.20	0.00	0	3500		
Mars3	0.00	29.00	0.78	0.79	0.00	0	1000		
Dec2	0.00	35.00	0.73	0.75	0.00	0	1000		
Mars3	0.00	15.00	0.15	0.16	0.00	0	4000		
Dec2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20.90	0.00	0	0

Indice canadien S&P/TSX									
200 \$ fois l'indice									
Changement de 0.10 point d'indice = 20 \$									
Saison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	cours		
Jun2	129.60	129.40	0.00	0.00	122.70	0.00	0		
Sept.2	0.00	0.00	0.00	0.00	123.80	0.00	0		
Déc.2	0.00	0.00	0.00	0.00	125.10	0.00	0		
Mars3	0.00	0.00	0.00	0.00	126.60	0.00	0		
Volume journée préc.:								0	
Intérêts en cours journée précédente:								0	
Indice canadien S&P/TSX									
technologie de l'information									
500 \$ fois l'indice									
Changement de 0.05 point d'indice = 25 \$									
Saison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var.	cours		
Jun2	25.55	25.55	0.00	0.00	20.65	0.00	0		
Sept.2	20.75	20.75	0.00	0.00	20.90	0.00	1375		
Déc.2	0.00	0.00	0.00	0.00	20.90	0.00	0		

Indice canadien S&P/TSX									
200 \$ fois l'indice									
Changement de 0.10 point d'indice = 20 \$									
Moison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var. cours			
juin2	117.00	114.80	0.00	0.00	113.90	0.00	125		
sept2	0.00	0.00	0.00	0.00	114.90	0.00	0		
fév-2	0.00	0.00	0.00	0.00	115.10	0.00	0		
juin3	0.00	0.00	0.00	0.00	117.50	0.00	0		
volume journalie préc.:							125		
titres en cours journalie précédente:							0		
Indice canadien S&P/TSX									
200 \$ fois l'indice									
Changement de 0.10 point d'indice = 20 \$									
Moison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var. cours			
juin2	232.40	185.60	195.00	188.00	204.70	-0.20	173		
sept2	0.00	0.00	0.00	0.00	206.30	0.00	0		
fév-2	0.00	0.00	0.00	0.00	208.40	0.00	0		
juin3	0.00	0.00	0.00	0.00	210.90	0.00	0		
volume journalie préc.:							6		
titres en cours journalie précédente:							173		
Indice canadien S&P/TSX									
200 \$ fois l'indice									
Changement de 0.10 point d'indice = 20 \$									
Moison	Haut	Bas	Haut	Bas	Régl.	Var. cours			
juin2	232.40	185.60	195.00	188.00	204.70	-0.20	173		
sept2	0.00	0.00	0.00	0.00	206.30	0.00	0		
fév-2	0.00	0.00	0.00	0.00	208.40	0.00	0		
juin3	0.00	0.00	0.00	0.00	210.90	0.00	0		
volume journalie préc.:							6		
titres en cours journalie précédente:							173		



LA BOURSE EN BREF

CROISSANCE TSX				
VOLUME				
Mardi	42 280 695			
Lundi	36 900 488			

INDICE DE CROISSANCE TSX				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
S&P/SXCroissance	1197,2	1174,9	1196,5	+2,97

FAITS SAILLANTS				
Actions nég.	Mardi	Lundi		
Gains	990	976		
Pertes	187	161		
Inchangées	223	292		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Amer. Bonanza Gold.	3 966 104	0,20	+0,03	
Spider Res. Inc.	1 547 000	0,09	+0,02	
Navigator Explo. Corp.	1 110 000	0,44	+0,03	
Tri Origin Explo.	1 073 574	0,25	+0,04	
Golden Band Res. Inc.	951 000	0,30	+0,04	

NEW YORK

VOLUME				
Mardi	1 394 870 710			
Lundi	1 221 160 000			

INDICES DOW JONES				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Indus.	9796,3	9487,4	9517,2	-128

	Haut	Bas	Clôt	Var.
20 Transp.	2766,8	2691,0	2706,5	-1,1
15 Serv.pub.	278,62	272,54	273,62	-1,14
Composés	2854,1	2772,2	2783,1	-27,1

FAITS SAILLANTS

	Mardi	Lundi
Actions nég.	3 388	3 366
Gains	1 182	1 635
Pertes	2 003	1 556
Inchangées	203	175
Hauts 02	89	85
Bas 02	77	52

VALEURS LES PLUS ACTIVES

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Nortel Network	77 854 100	1,85	+0,06
Tyco Intl Ltd	58 155 700	11,05	-0,35
Lucent Tech	435 626 100	2,81	-0,11
Nokia Corp.	29 540 000	12,55	+0,55
Abbott Labs.	24 495 000	38,30	-7,37
AT&T Corp.	24 106 000	10,39	-0,52
AOL Time Warner	23 560 000	15,85	-0,20

INDICES STANDARD & POOR'S

	Haut	Bas	Clôt	Var.
500 Composés	1039,4	1012,9	1013,6	-17,1
100 Composés	514,22	500,36	500,70	-8,33
400 Moyenne cap.	512,45	498,96	499,12	-10,6
600 Petite cap.	235,70	231,36	231,36	-2,97

TORONTO				
VOLUME				
Mardi	461 246 000			
Lundi	230 611 000			

INDICES DE TORONTO				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
S&P / TSX	7477,6	7390,2	7398,8	-61,8

S&P / TSX 60	418,67	412,18	412,88	-4,26
Can. Smalcap.	520,35	518,39	518,86	-0,36
Can. Midcap.	493,58	491,14	491,13	-2,12
Services financiers			113,96	-1,90
Matériaux de base			142,05	+0,50
Energie			122,73	-1,39
Services de télécom.			44,22	+0,10
Prod. consom. de base			174,91	-1,04

	Mardi	Lundi
Actions nég.	1 282	1 237
Gains	473	472
Pertes	580	558
Inchangées	229	217
Hauts 02	32	40
Bas 02	33	21

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Bell Cda Intl Inc.	163 334 978	0,015	+0,005	
Nortel Networks	55 193 006	2,90	+0,09	
Kinross Gold	45 498 906	3,58	+0,44	
TVX Gold	37 970 449	2,23	+0,39	
Placer Dome	33 953 394	19,77	+0,17	
Echo Bay	6 235 577	1,80	+0,26	
Barrick Gold	5 109 609	31,20	+0,71	
TransAtlantic Pete	4 025 000	0,09	stable	
Banque Toronto-Dom.	3 703 726	36,10	-0,88	
Bema Gold	3 336 044	1,94	+0,28	

NASDAQ

VOLUME				
Mardi	1 652 177 500			
Lundi	1 585 000 000			

INDICES NASDAQ

	Haut	Bas	Clôt	Var.
Composés	1547,5	1496,6	1497,1	-33,51
Industrielles	1266,2	1228,9	1229,5	-26,03
Banques	2369,5	2340,0	2341,2	-9,97
Assurances	2585,8	2554,4	2560,1	-29,71
Finances	2267,5	2215,6	2220,6	-30,27
Transports	1413,3	1398,6	1399,4	-0,74
Telecom.	122,06	116,78	117,28	-2,36

	Mardi	Lundi
Actions nég.	4 129	3 677
Gains	1 266	1 577
Pertes	2 204	1 675
Inchangées	659	336
Hauts 02	56	33
Bas 02	204	245

VALEURS LES PLUS ACTIVES

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
WorldCom Inc.	154 569 600	1,49	-0,11
Cisco Syst.	73 428 900	14,99	-0,48
Intel Corp.	68 450 700	20,22	-0,85
Sun Microsystems	65 112 000	6,37	-0,099
Oracle Corp.	38 789 200	8,03	-0,11
Microsoft Corp.	36 443 300	52,57	-0,25

LES OBLIGATIONS

GOUVERNEMENT DU CANADA						
Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.	
Canada	5,50	1 Sept. 02	100,58	2,60	-0,01	
Canada	6,00	1 Déc. 02	101,40	2,91		
Canada	5,25	1 Sept. 03	101,67	3,66		
Canada	7,25	1 Juin 04	101,16	3,89		
Canada	6,50	1 Juin 04	104,39	4,14		
Canada	5,00	1 Sept. 04	101,51	4,27		
Canada	9,00	1 Déc. 04	110,72	4,36		
Canada	6,00	1 Sept. 05	103,93	4,66	+0,04	
Canada	8,75	1 Déc. 05	112,78	4,70	+0,03	
Canada	7,00	1 Déc. 06	108,11	4,95	+0,04	
Canada	7,25	1 Juin 07	109,61	5,00	+0,06	
Canada	6,00	1 Juin 08	103,99	5,21	+0,08	
Canada	5,50	1 Juin 09	106,95	5,33	+0,12	
Canada	9,50	1 Juin 10	126,22	5,40	+0,17	
Canada	9,00	1 Mars 11	123,55	5,50	+0,18	
Canada	6,00	1 Juin 11	103,54	5,49	+0,17	
Canada	10,25	15 Mars 14	140,15	5,55	+0,24	
Canada	9,75	1 Juin 21	145,49	5,77	+0,32	
Canada	8,00	1 Juin 23	126,06	5,82	+0,31	
Canada	8,00	1 Juin 27	128,00	5,85	+0,34	
Canada	5,75	1 Juin 29	99,60	5,77	+0,30	
CMHC	5,10	2 Juin 03	101,53	3,47		
Real Ret.	4,25	1 Déc. 21	110,76	3,48	+0,30	
Real Ret.	4,25	1 Déc. 26	112,44	3,49	+0,36	

PROVINCIAL						
Alberta	7,75	5 Mai 03	103,79	3,39		
Alberta	7,50	1 Déc. 05	108,51	4,80	-0,01	
B C M Fin	5,50	24 Mars 08	100,34	5,42	+0,06	
British Col.	8,00	29 Août 05	109,46	4,76		
British Col.	6,00	9 Juin 08	102,88	5,42	+0,06	
British Col.	8,50	29 Août 13	121,28	5,87	+0,18	
British Col.	5,70	18 Juin 29	92,94	6,24	+0,24	
Hydro Qué.	7,00	1 Juin 04	105,09	4,26		
Hydro Qué.	7,50	15 Août 05	110,87	4,78	+0,03	
Hydro Qué.	11,00	15 Août 20	139,93	6,26	+0,31	
Manitoba	5,75	2 Juin 08	101,58	5,43	+0,06	
Manitoba	7,75	22 Déc. 25	111,81	6,28	+0,27	
N Brunswick	8,38	26 Août 02	101,17	2,59	-0,01	
N Brunswick	5,70	2 Juin 08	101,10	5,47	+0,08	
N Brunswick	6,00	27 Déc. 17	99,49	6,09	+0,20	
Ontario	6,15	17 Août 28	96,93	6,39	+0,08	
Nva Scotia	6,60	1 Juin 27	102,32	6,41	+0,25	
Ontario	7,50	19 Juin 06	108,46	4,90	-0,01	
Ontario	6,13	12 Sept. 07	103,97	5,24	+0,05	
Ontario	6,25	25 Août 29	100,01	6,24	+0,25	
Ontario	6,50	8 Mars 29	104,04	6,19	+0,27	
Hydro Ont.	7,00	2 Juin 03	101,77	3,49	+0,05	
Hydro Ont.	7,75	3 Nov. 05	109,00	4,83	-0,01	
Hydro Ont.	6,00	2 Juin 08	100,95	5,41	+0,06	
Hydro Ont.	7,45	31 Mars 13	115,52	5,52	+0,47	
Hydro Ont.	8,50	26 Mai 25	127,52	6,22	+0,29	
Hydro Ont.	8,25	2 Juin 26	124,85	6,23	+0,29	
P E I	6,00	3 Oct. 07	103,08	5,32	+0,05	
Québec	6,00	27 Oct. 12	101,57	6,11	+0,07	
Québec	6,50	1 Oct. 07	95,53	5,28	+0,07	
Québec	6,00	1 Oct. 29	105,70	6,33	+0,27	
Sask.	7,50	19 Déc. 05	108,30	4,89	+0,02	
Sask.	5,50	2 Juin 08	101,34	5,43	+0,06	
Sask.	3,00	30 Mai 25	123,53	6,29	+0,29	
Tor-Met	7,75	15 Déc. 27	98,99	4,92	-0,01	

CORPORATIONS						
Avco Fin	5.75	2 Jun 03	102.13	3.48		
Bk Scotia	5.65	22 Jul 1308	100.26	5.59	-0.08	
Bell Can.	7.00	24 Sept. 27	90.19	7.90	-0.22	
Bombard Cap	6.00	20 Feb. 03	101.76	3.35		
Bombardier	7.35	22 Dec. 26	96.89	7.63	+0.23	
Cdn Occ Pet	6.30	2 Jun 08	98.95	6.51	+0.07	
Cdn Util	8.43	3 Jun 05	109.81	4.83		
Clearnet	0.00	13 Aug 07	105.00	10.44		
Cons Gas	6.10	19 Mar 28	89.49	6.98	-0.24	
Gtaa	5.40	3 Dec. 02	101.17	2.86		
Gtaa	5.95	3 Dec. 07	102.29	5.45	+0.07	
Gtaa	6.45	3 Dec. 27	94.82	6.88	+0.20	
Hudson B.	6.35	12 Dec. 03	95.58	9.54	+0.01	
Intwest	6.85	2 Dec. 02	100.50	5.73		
Investors Gr	6.65	13 Dec. 27	94.92	7.08	-0.24	
Molson Br	6.00	2 Jun 08	100.76	5.84	+0.07	
Molson Br	6.70	2 Jun 28	94.35	7.18	+0.24	
Nav Canada	6.60	1 Dec. 06	105.33	5.24	+0.04	
Nav Canada	7.40	1 Jun 27	110.69	6.52	+0.29	
Peace	6.50	9 Nov. 05	110.48	5.33	+0.05	
Poco Petrol	6.60	11 Sept. 07	101.15	6.37	+0.07	
Precision Dr	6.85	26 Jun 07	102.84	6.18	-0.06	
Rogers Comm	8.75	15 Jul 07	95.00	10.02		
Royal Bk Of	5.00	3 Sept. 0702	100.63	2.45		
Royal Bk Of	6.75	4 Jun 2007	105.67	5.38	-0.06	
Sack Wheat	6.60	19 Jul. 07	60.50	19.04		
Seas Can	6.55	5 Nov. 07	99.83	6.58	-0.07	
Suncor Inc.	6.10	7 Aug 07	101.46	5.76	+0.07	
Thomson C	5.50	9 Jul. 07	103.41	5.71	+0.06	
WCoast En	6.70	16 Apr 08	100.16	5.66	+0.07	
WCoast En	5.75	15 Dec. 27	98.99	6.83	+0.26	

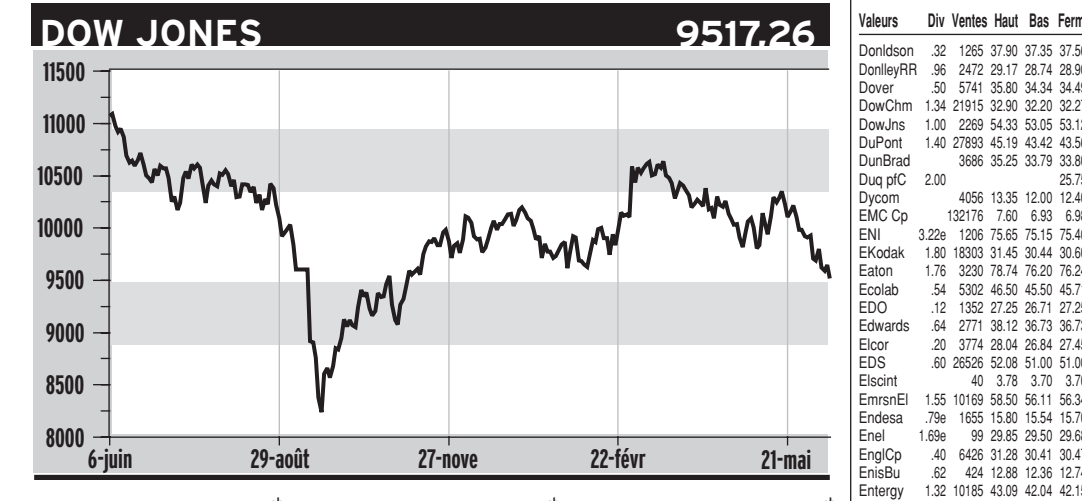
[illegible]

E DE TO

BOURSE DE CROISSANCE TSX (CDNV)

Volume	42 280 695
Fermeture	1196.52
Variation	+2.97

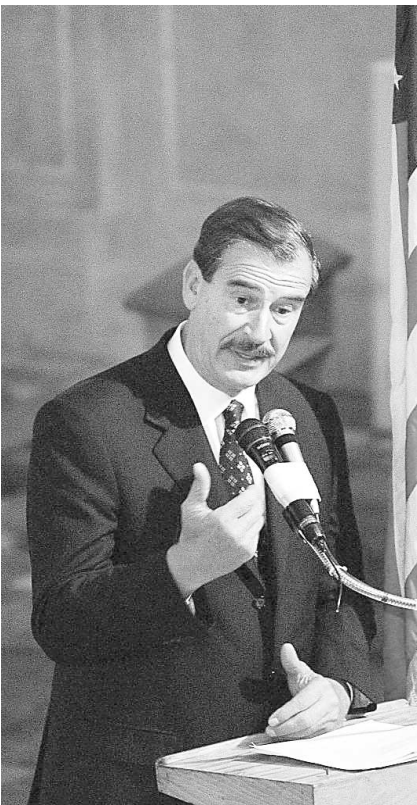
Valuers	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Valuers	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Valuers	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Valuers	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Valuers	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net							
A - B																																									
A.O.G Air Su	200	0.14	0.14	0.14			Avalon	20	0.05	0.05	0.05	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		BlackBerry	100	0.30	0.20	0.30	0.07		BlackBerry	100	0.30	0.20	0.30	0.07		BlackBerry	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
A.A.E. Corp.	72						Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Abacus M&E a	70	0.26	0.26	0.26	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Abacus M&E a	70	0.26	0.26	0.26	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Abington Ven p	230	0.35	0.33	0.33	0.03		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Abitibi Mng	30	0.05	0.05	0.05	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Absolute Res	342	0.20	0.13	0.18	0.06		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Absolute Swr a	100	0.40	0.40	0.40	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Acq Ely Inc	200	0.05	0.05	0.05	0.05		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Acro Int'l	150	0.12	0.12	0.12	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Acres Vens	43	0.34	0.34	0.34			Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Adv Links t	75						Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Adv Link Int	1030	0.09	0.08	0.08			Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Aedvus	1830	0.14	0.12	0.13	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
AFCAN	72	0.20	0.20	0.20	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Afr-Can a	686	0.33	0.33	0.33	0.03		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Agu Resources	20	0.31	0.31	0.31	-0.02		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Akroher-Ash	370	0.19	0.19	0.19	-0.03		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alamos Mnt	320	0.74	0.74	0.74	-0.06		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alchemys Vens	83	0.35	0.31	0.35	0.05		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alshers t	20	0.14	0.14	0.14	0.03		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alexis Res	300	0.07	0.06	0.06	0.03		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alhambra Res	165	0.69	0.64	0.69	0.03		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alma	105	0.40	0.38	0.40	0.05		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alma Secom	100	0.32	0.32	0.32	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alcoap	135	0.16	0.15	0.15	0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alloa Corp	10	0.02	0.02	0.02	-0.01		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
Alpik Ltd	110	0.47	0.40	0.40	-0.14		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	
AlfaCanada	100	0.20	0.20	0.20	-0.06		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07		Bell Canada	100	0.30	0.20	0.30	0.07	



Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.
A - B							
AAR	10	693	1120	1040	-0.71		
ACM Inco	99	5974	813	809	8.12		
ACM CM	51	456	460	456	4.59	0.01	
AES CP	37	3955	415	347	3.55	-0.45	
AFILAC	24	26133	3241	3159	813	-1.08	
Alcan	12	12019	2108	2051	2052	-0.08	
ALCO	28619	1638	1675	1585	-0.20		
ALCO TLV	60a	7230	3453	3110	3453	-0.28	
AT&T	15	15241145	107	1032	1039	-0.52	
ATT D28	203	2295	2026	2026	2030	-0.03	
AXA	50	5262	1839	1860	1826	-0.05	
AbitLab	34	3426120	4140	3830	3830	-7.37	
AbiTel	40	3734	690	873	890	0.24	
Accentre	n	1602	2063	220	235	-0.05	
n Adams-E	1856	1117	1028	1265	1035	-0.15	
AMD	45015	1014	925	933	936	-0.01	
Ames	04	28919	5205	4945	5000	0.02	
Agilent	48446	2600	2476	2526	0.53		
Agilco	02	18553	1335	1365	1353	1.02	
Airbme	16	2919	2212	2133	2141	-0.46	
Alaska	16	1403	2734	2633	2631	0.01	
Albrny	20	1425	2525	2470	2478	-0.42	
Alberio	30	2055	5229	5200	5204	-0.04	
Alberston	76	23213	3426	3190	3201	-1.29	
Alcan	60	11011	3764	3670	3674	-0.18	
Alcatel	14	6957	1068	1020	1020	-0.04	
Alcoa	60	44960	3248	3135	3138	-0.57	
Alleg	3821	35180	10183	10183	10183	-0.01	
Alkerm	30	2346	1750	1675	1684	-0.10	
Allentel	1535	539	510	513	0.03		
AltoWaste	7553	1138	1139	1139	1160	-0.01	
Allstate	84	18116	3825	3721	3721	-0.39	
Altium	48	153	1037	1010	1023	-0.02	
Amercan	955	285	246	246	246	-0.01	
Amgen	12	5872	1524	1520	1520	-0.01	
Ames	254	4825	415	405	409	0.01	
AEP	240	19781	4140	4040	4092	-0.03	
AmExp	32	44157	4005	3845	3845	-0.02	
AmGen	4275	2090	2026	2032	-0.39		
AmnTel	191	56185	6520	6260	6300	-1.03	
AmSnd	354	4737	730	755	-0.08		
AmTowers	18	9194	380	365	383	-0.01	
AmWtr	1578	4357	435	437	-0.01		
Ametek	24	2664	3710	3661	3695	0.01	
Ampco	40	54	1200	1192	1196	-0.04	
Amrep	21	790	788	789	0.04		
Analog	Dev	25757	347	334	334	-0.01	
Anglic	32	1682	1534	1534	1534	-0.01	
Anglo	65	19212	2340	2170	2340	-1.17	
Anheuser	72	14330	5212	5130	5180	-0.30	
AniCorp	1.40	2037	1300	1274	1286	-0.13	
Aon	30	9374	3198	3057	3058	-1.32	
Apacore	40b	1611	1040	957	925	-0.11	
Applia	254	1021	930	932	0.09		
Arch	20b	12823	1444	1416	1426	-0.07	
Archsmis	n	170	3095	260	258	-0.58	-1.02
ArmstHd	2377	288	265	273	-0.11		
Arnove	50959	2321	2033	2039	-0.16		
Ashtand	1.10	5051	380	3816	3826	-0.10	
BGP	32	1185	2145	2115	2144	-0.01	
AutoNatr	1973	1821	1584	1575	1577	-0.01	
Aventy	51e	2361	6700	6558	6554	-0.70	
Avery	135	7845	6345	6159	6245	-0.11	
Avnet	07	12529	2198	2045	2045	-1.22	
Avnet	80	13009	5540	5445	5445	-1.08	
BCE	120	1504	1845	1786	1799	-0.09	
BKF	24e	62	2145	2115	2144	-0.01	
BCG	12	126	280	280	281	-0.16	
BP	1506	17046	4348	442	450	-0.12	
BP PLC	32e	425	409	404	401	-0.59	

Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.
A - B							
AAR	10	693	1120	1040	-0.71		
ACM Inco	99	5974	813	809	8.12		
ACM CM	51	456	460	456	4.59	0.01	
AES CP	37	3955	415	347	3.55	-0.45	
AFILAC	24	26133	3241	3159	813	-1.08	
Alcan	12	12019	2108	2051	2052	-0.08	
ALCO	28619	1638	1675	1585	-0.20		
ALCO TLV	60a	7230	3453	3110	3453	-0.28	
AT&T	15	15241145	107	1032	1039	-0.52	
ATT D28	203	2295	2026	2026	2030	-0.03	
AXA	50	5262	1839	1860	1826	-0.05	
AbitLab	34	3426120	4140	3830	3830	-7.37	
AbiTel	40	3734	690	873	890	0.24	
Accentre	n	1602	2063	220	235	-0.05	
n Adams-E	1856	1117	1028	1265	1035	-0.15	
AMD	45015	1014	925	933	936	-0.01	
Ames	04	28919	5205	4945	5000	0.02	
Agilent	48446	2600	2476	2526	0.53		
Agilco	02	18553	1335	1365	1353	1.02	
Airbme	16	2919	2212	2133	2141	-0.46	
Alaska	16	1403	2734	2633	2631	0.01	
Albrny	20	1425	2525	2470	2478	-0.42	
Alberio	30	2055	5229	5200	5204	-0.04	
Alberston	76	23213	3426	3190	3201	-1.29	
Alcan	60	11011	3764	3670	3674	-0.18	
Alcatel	14	6957	1068	1020	1020	-0.04	
Alcoa	60	44960	3248	3135	3138	-0.57	
Alleg	3821	35180	10183	10183	10183	-0.01	
Alkerm	30	2346	1750	1675	1684	-0.10	
Allentel	1535	539	510	513	0.03		
AltoWaste	7553	1138	1139	1139	1160	-0.01	
Allstate	84	18116	3825	3721	3721	-0.39	
Altium	48	153	1037	1010	1023	-0.02	
Amercan	955	285	246	246	246	-0.01	
Amgen	12	5872	1524	1520	1520	-0.01	
Ames	254	4825	415	405	409	0.01	
AEP	240	19781	4140	4040	4092	-0.03	
AmExp	32	44157	4005	3845	3845	-0.02	
AmGen	4275	2090	2026	2032	-0.39		
AmnTel	191	56185	6520	6260	6300	-1.03	
AmSnd	354	4737	730	755	-0.08		
AmTowers	18	9194	380	365	383	-0.01	
AmWtr	1578	4357	435	437	-0.01		
Ametek	24	2664	3710	3661	3695	0.01	
Ampco	40	54	1200	1192	1196	-0.04	
Amrep	21	790	788	789	0.04		
Analog	Dev	25757	347	334	334	-0.01	
Anglic	32	1682	1534	1534	1534	-0.01	
Anglo	65	19212	2340	2170	2340	-1.17	
Anheuser	72	14330	5212	5130	5180	-0.30	
AniCorp	1.40	2037	1300	1274	1286	-0.13	
Aon	30	9374	3198	3057	3058	-1.32	
Apacore	40b	1611	1040	957	925	-0.11	
Applia	254	1021	930	932	0.09		
Arch	20b	12823	1444	1416	1426	-0.07	
Archsmis	n	170	3095	260	258	-0.58	-1.02
ArmstHd	2377	288	265	273	-0.11		
Arnove	50959	2321	2033	2039	-0.16		
Ashtand	1.10	5051	380	3816	3826	-0.10	
BGP	32	1185	2145	2115	2144	-0.01	
AutoNatr	1973	1821	1584	1575	1577	-0.01	
Aventy	51e	2361	6700	6558	6554	-0.70	
Avery	135	7845	6345	6159	6245	-0.11	
Avnet	07	12529	2198	2045	2045	-1.22	
Avnet	80	13009	5540	5445	5445	-1.08	
BCE	120	1504	1845	1786	1799	-0.09	
BKF	24e	62	2145	2115	2144	-0.01	
BCG	12	126	280	280	281	-0.16	
BP	1506	17046	4348	442	450	-0.12	
BP PLC	32e	425	409	404	401	-0.59	

Ametek	24	2664	3710	3661	3695	0.01																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
--------	----	------	------	------	------	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--



Photothèque AFP
Le chef de l'État mexicain, Vicente Fox, a lancé un appel aux institutions bancaires du pays pour qu'elles « ouvrent les portes du crédit ».

Le Mexique va lancer une importante réforme économique

Agence France-Presse

MEXICO — Le gouvernement mexicain va lancer une importante réforme de son économie prévoyant que l'investissement interne sera désormais le principal moteur de la croissance qui devrait grimper à un taux de 7 % par année à partir de 2006.

Présentant hier le « Programme national de financement du développement pour la période 2002-2006 », le sous-secrétaire d'État aux finances, Agustin Carstens, a souligné que le « principal stimulateur de la croissance sera, contrairement au passé, l'investissement interne ».

Jusqu'ici, les exportations et les investissements étrangers constituaient la principale source de richesse du pays.

Le Mexique, pays de 100 millions d'habitants et huitième puissance exportatrice mondiale, a largement profité des investissements étrangers qui se situent à une moyenne annuelle de 15 milliards de dollars américains, et ont même dépassé les 22 milliards US en 2001.

Cet investissement interne souhaité, souligne M. Carstens, proviendra tant du gouvernement fédéral que d'un accroissement de l'épargne interne publique et privée.

Le nouveau programme vise à parvenir en 2006 à un taux de croissance annuel de 7 %, à une épargne interne de 22 % du produit intérieur brut (PIB) qui est actuellement de 11 %, et une inflation de 3 %.

L'économie mexicaine était entrée en récession en 2001, avec une croissance négative de 0,2 %, après cinq années de croissance ininterrompue.

Le programme de financement du développement cherchera également à mettre en oeuvre des réformes structurelles dans l'industrie de l'électricité et des télécommunications, et dans le marché du travail. Sans ces changements, la croissance ne saurait être supérieure à 4,1 % en 2006, a enfin déclaré M. Carstens.

Le chef de l'État mexicain, Vicente Fox, a souligné dans son message de présentation du Plan que « le programme vise à trouver les ressources suffisantes pour combattre la pauvreté et les inégalités dans le pays et à régler les problèmes du financement de l'économie ».

Il a également lancé un appel aux institutions bancaires du pays pour qu'elles « ouvrent les portes du crédit ».

Le gouvernement de M. Fox prévoit que l'inflation sera de 3 % par année à partir de l'année prochaine et que le déficit des comptes courants sera de 3,4 % en 2002, 3 % en 2003, 3,3 % en 2004, 3,5 % en 2005 et, enfin, 3,8 % en 2006.

Le programme de développement part du principe que le prix du pétrole mexicain se situera à 16 \$ US le baril en 2004, 16,40 \$ US en 2005, 16,80 \$ US en 2005 et 17,20 \$ US en 2006. Le Mexique est le deuxième producteur latino-américain de pétrole après le Venezuela.

Les estimations des prix dépendront certes de la politique d'ajustement des pays de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP). Reste aussi le fait que l'économie mexicaine est étroitement liée aux variations de celle de son grand voisin américain avec lequel le Mexique effectue 90 % de ses échanges commerciaux.

Automobile et aluminium: le vrai problème est d'ordre économique

DENIS BOUCHARD
Le Quotidien

LYON, France — L'utilisation de l'aluminium dans la fabrication automobile va moins vite que prévu et l'avenir paraît jalonné d'écueils de nature technologique, concurrentielle et de marché.

Directeur de l'ingénierie des matériaux chez Renault, Gérard Maeder a lancé un pavé dans la mare des trop optimistes, hier, à la levée du rideau de la troisième journée du Congrès Trans Al 2002, de Lyon, sur l'aluminium liquide et sa mise en forme.

« Tout n'est pas rose dans l'aluminium », a dit Gérard Maeder d'entrée de jeu, en faisant allusion à la couleur grise du métal en question et au slogan de Pechiney suggérant qu'il faut de la matière grise pour concevoir un produit comme l'aluminium.

De la matière grise, il n'y a en pas tant que l'industrie japonaise l'avait anticipé en 1989, a rapporté M. Maeder. Le Japon croyait que le contenu de l'aluminium allait grimper à 27 % en 2000, alors qu'il se trouve plutôt à 7 %. Mince consolation, le plastique aussi n'a pas réalisé ses promesses, constituant 10 % du contenu, alors qu'on lui en accordait 31 % en 1989.

Dans les années 2010, s'est avancé le cadre de Renault, le contenu de l'aluminium dans l'automobile moyenne pourrait atteindre de 10 à 15 %, mais non sans difficulté.

Les concepteurs ont des défis technologiques à résoudre, notamment sur l'assemblage des pièces, l'endurance et le traitement de surface. « On peut les surmonter », a indiqué Gérard Maeder, ajoutant que le « vrai problème » est plutôt d'ordre économique.

Un argument de poids

Il est difficile, poursuit-il, de convaincre de l'intérêt de l'allègement des véhicules vis-à-vis du surcoût lié à l'aluminium. Pour chaque tranche de 50 kilogrammes d'aluminium, le consommateur débourse 210 \$ (150 euros) de plus,



Photo Reuters

Une grande partie des Ferrari (notre photo) et des Lotus sont construites avec du carbone. Il s'agit du même matériau que pour les Formule 1 !

alors qu'à moins d'être un Allemand, l'allègement n'est pas dans les critères de magasinage.

Si l'argent n'était pas un frein dans le choix d'un véhicule, a dit M. Maeder, il est probable que les consommateurs imiteraient les propriétaires de Ferrari ou de Lotus, dont une grande partie sont construites avec du carbone. Il s'agit du même matériau que pour les Formule 1 !

L'allègement, a précisé l'ingénieur de Renault, a ses effets sur la consommation de carburant. Une réduction de 5 % du poids du véhicule entraîne une baisse de consommation de 3 %. Mais comme le client est guidé par ses sens, odeur, couleur, confort, sécurité et fiabilité, la consommation est reléguée au bas des critères d'achat.

Et il n'y a pas que l'aluminium qui peut alléger une automobile, a rappelé M. Maeder, citant

le composite, le plastique et le magnésium, comme il n'y a pas que le poids qui peut réduire la consommation de carburant. Les frottements, comme celui des pneumatiques, jouent dans la consommation. Il y a aussi l'aérodynamisme, l'amélioration des parties électromécaniques, les progrès dans le moteur et la suppression des mécanismes hydrauliques.

Toujours selon M. Maeder, nous sommes encore loin du jour où le consommateur sera guidé par le principe d'achat équitable. À preuve, les constructeurs ne misent que très rarement sur le poids pour rendre attrayants leurs produits.

Gérard Maeder a aussi fait état de la dure guerre froide que se livrent l'acier et l'aluminium. Le lobby de l'acier remet même en cause les vertus de propreté (environnementale) prêtée à son rival.

www.desjardins.com

AccèsD

1 800 CAISSES



CYBER SIMPLE

Servez-vous d'AccèsD Internet pour payer vos factures auprès de plus de 1 000 entreprises. Et profitez-en pour rembourser votre marge de crédit tout en effectuant des virements entre vos comptes. Faites l'essai d'AccèsD au www.desjardins.com.



Conjuguer avoirs et êtres

3053642A

3053767

Pour vous inscrire à AccèsD, composez le 1 800 CAISSES (1 800 224-7737).