

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
6621,52 -102,85 -1,5%	1001,80 -3,32 -0,3%	375,29 -6,49 -1,7%	238,75 1,90 0,8%	1392,05 -8,28 -0,6%	8535,39 -92,01 -1,1%	902,99 -7,41 -0,8%	337,40 \$US 0,40 0,1%	29,00 \$US -0,53 -1,8%	64,57 ¢US 0,52 62,89 ¢EURO 0,24

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 18 DÉCEMBRE 2002

BOURSES

Pire année au port de Montréal depuis 1993

Mais on vogue vers un record dans le conteneur

RICHARD DUPAUL

Directement touché par la chute des expéditions de céréales due à la sécheresse dans l'Ouest canadien, le port de Montréal termine sa pire année depuis 1993 en dépit d'une activité record dans le secteur stratégique des conteneurs.

Pour les 11 premiers mois de l'année, le volume total des marchandises transbordées au port montréalais est en baisse de 3,5 %, à 17,1 millions de tonnes, a déclaré hier à *La Presse* son président, Dominic Taddeo.

À ce rythme, on se dirige vers un trafic cumulatif de 18,4 millions de tonnes pour 2002 — ce qui serait un recul de 3,6 % par rapport à l'an dernier (19,1 millions de tonnes) et le résultat le plus faible depuis 1993 (16,5 millions de tonnes), a-t-il dit.

M. Taddeo attribue ce repli à l'activité moindre dans le secteur des vracs, qui est victime des caprices de Dame Nature. Le transport de céréales a en effet chuté de 600 000 tonnes, ou de plus de 30 % depuis un an, en raison des récoltes désastreuses dans l'Ouest où la sécheresse fait des ravages depuis deux ans.

« La production de céréales a chuté de 32 % par rapport à 2001, et les exportations seraient les plus faibles depuis 1954 », explique M. Taddeo, tout en soulignant que la port de Vancouver est aussi touché par cette crise.

De plus, l'hiver généralement doux au Québec en 2001-2002 a affecté la demande de produits pétroliers, tant des ménages que de la gourmande centrale thermique d'Hydro-Québec, à Tracy. À cela, il



Photo DENIS COURVILLE, La Presse ©

La faiblesse persistante de l'économie américaine fait en sorte que le port de Montréal achemine plus de marchandises ces temps-ci au Canada, où la conjoncture est plus favorable.

faut ajouter une demande moindre de kérosène de la part des sociétés aériennes, toujours affectées par les attaques du 11 septembre 2001.

Cette contre-performance porte ombrage au fait que le port de Montréal « s'est très bien tiré d'affaire » dans le secteur des marchandises conteneurisées, soutient M. Taddeo.

En fait, les autorités portuaires rapportent une augmentation de 7,7 % du volume dans ce secteur au 30 novembre. Pour l'année 2002, tout indique qu'on vogue vers un record de 9,3 millions de

tonnes, soit une hausse de 7 %. Du coup, le port repasserait la barre symbolique du million de conteneurs manipulés, franchise pour la première fois en 2000.

La faiblesse persistante de l'économie américaine fait en sorte que le port de Montréal achemine plus de marchandises ces temps-ci au Canada, où la conjoncture est plus favorable. De 55 % qu'elle était l'an dernier, la proportion des expéditions du port sur le marché canadien a grimpé de 57 % cette année, dit M. Taddeo.

Le port de Montréal réussit à te-

nir tête à ses concurrents de l'Est américain, dont les ports de New York et Baltimore, qui rapportaient des hausses moins marquées dans le secteur des conteneurs à la fin de septembre. Le port d'Halifax accuse même une baisse de 4,8 % pour les trois premiers trimestres. Aussi, le port montréalais reste au coude à coude avec le port de New York, avec une part de marché dominante de 36 % sur le marché de l'Atlantique Nord.

Voir PORT en D2

Le huard prend de l'altitude

RICHARD DUPAUL

LE DOLLAR canadien a atteint son plus haut niveau en cinq mois hier, soulevé par la hausse du prix de l'or et par les tensions montantes en Irak qui font trembler le tout puissant dollar américain.

Le huard a clôturé à 64,57 cents US, en hausse de 52 centièmes pour la journée. Plus tôt, la devise canadienne a même touché 64,61 cents US — un sommet depuis le mois de juin.

Selon les cambistes, le dollar a « brisé » un seuil technique important, situé aux alentours de 1,55 \$ CAN pour 1 \$ US (64,51 cents US), ce qui a rassuré les spéculateurs qui ont misé sur une appréciation continue de la monnaie canadienne à plus ou moins long terme.

Guy Phaneuf, vice-président, marchés monétaires, chez BMO Nesbitt Burns, estime aussi que le dollar canadien effectue un certain rattrapage compte tenu que le dollar américain s'est affaibli récemment par rapport aux principales devises, dont le yen et l'euro, et même contre le dollar australien qui est en hausse de 11 % depuis le début de 2002.

« Le dollar canadien tardait à profiter de la situation. On assiste donc à un rattrapage », explique M. Phaneuf.

Le puissant billet vert américain en arrache depuis quelque temps, les risques de guerre en Irak ayant propulsé l'euro à son plus haut niveau en trois mois (à 1,033 \$ US).

Le secrétaire d'État américain, Colin Powell, a jeté de l'huile sur le feu hier en affirmant qu'il y avait des « problèmes » avec la déclaration irakienne sur les armes de destruction massive. De l'avis des experts, cela accroît l'inquiétude des investisseurs face aux intentions belliqueuses américaines.

Voir HUARD en D2

AUJOURD'HUI

Bombardier: un conseil de marionnettes?



Est-il normal que le conseil d'administration de Bombardier n'ait pas eu son mot à dire dans la décision de choisir Paul Tellier, le nouveau président et directeur général de l'entreprise? La chronique de Michel Girard. *Page 7*

Seulement deux survivants

Seulement deux projets de petites centrales hydroélectriques survivront à l'abandon du programme par le gouvernement du Québec, pour une production totale de 50 mégawatts d'électricité. À l'origine, le programme prévoyait que 36 centrales fourniraient 425 mégawatts d'énergie. *Page 3*

La Baie va courtiser davantage les gens de la classe moyenne

LAURIER CLOUTIER

LA CHAÎNE de grands magasins La Baie se doit de corriger un peu le tir. Elle va acheter moins de vêtements haut de gamme et cibler davantage la classe moyenne. La compagnie tricentenaire pourra ainsi traverser la tempête créée par la vive concurrence.

Plusieurs surveillent de près ces jours-ci les détaillants parce qu'ils doivent afficher une bonne performance à Noël ou... annoncer des décisions pénibles en janvier. Même la firme canadienne de notation de crédit, Dominion Bond Rating Service, s'est intéressée hier aux détaillants nord-américains, au cours d'un séminaire portant notamment sur la pertinence des grands magasins et la lutte défensive de Zellers contre Wal-Mart, le leader des magasins à escompte.

La Baie et Sears réaliseront de meilleurs profits cette année, déclare Maureen Atkinson, des consultants JC Williams Group, de Toronto. Toutefois, pour le haut de gamme, il faudra aller voir Holt

Renfrew, Les Ailes de la Mode, la Maison Simons et Ogilvy.

La Baie, après avoir mis l'accent sur le haut de gamme il y a deux ans, a maintenant décidé de se rapprocher des clients aux revenus moyens, sans pour autant négliger les moins favorisés ni les clients fortunés, explique Tammy Smith, porte-parole de La Baie d'Hudson (qui possède aussi Zellers).

Jacques Nantel, professeur et titulaire de la chaire en commerce électronique de HEC Montréal, souhaite à La Baie d'arriver à prendre une direction claire et de s'y tenir en 2003. Selon des informations obtenues pas *La Presse* Affaires, La Baie, pour faire face à la concurrence, a avisé des fabricants de vêtements haut de gamme, y compris ceux du sport, qu'elle va sans doute réduire ses commandes en 2003 et abandonner des catégories de produits.

Voir LA BAIE en D2



Bloomberg News ©

Première perte de l'histoire de McDo

Le numéro un mondial de la restauration rapide, McDonald's, a une nouvelle fois laissé ses actionnaires sur leur faim en les prévenant hier qu'il devrait afficher la première perte de son histoire au quatrième trimestre et que le temps des vaches maigres n'est peut-être pas révolu. McDo a révélé hier qu'il devrait enregistrer une perte nette par action de 5 à 6 cents US au cours du dernier trimestre de 2002. Ce sera la première perte du groupe depuis l'ouverture du premier des 30 000 restaurants de la chaîne en 1955. Cette perte découle directement d'un plan de restructuration annoncé en novembre. Ce plan, qui va forcer McDo à faire provision de 435 millions US avant impôts pour le financer, prévoit la fermeture de quelque 175 restaurants et la disparition de 600 McJobs. Nos informations en page D14



BEAU ET CHAUD

Quel type de foyer choisir et comment l'habiller

À lire, samedi dans **La Presse**

MONTOIT

Avec le couple hydro-éolien, le Québec sera bien branché

CHARLES CÔTÉ

« LE COUPLE hydroélectricité-éolien est le meilleur possible », a affirmé hier Philippe Dunsky, expert en énergie du Centre Helios, une firme de consultants sans but lucratif.

M. Dunsky estime que la confirmation, lundi, par le premier ministre Bernard Landry et le président d'Hydro-Québec André Caillé, que le Québec installerait pour 1000 mégawatts d'éoliennes d'ici 10 ans est une « excellente nouvelle ».

M. Dunsky réagissait ainsi aux propos du président de l'Association de l'énergie électrique du Québec, Jacques Marquis, qui affirmait dans la *La Presse* d'hier que l'énergie éolienne ne sera jamais qu'une énergie d'appoint, parce que sa production dépend du vent et ne peut être prévue avec précision.

Ce n'est pas l'avis de M. Dunsky. « Il n'y aura pas de problèmes de fiabilité au niveau de production qui est considéré, soit 1 % ou même 3 % » de la demande québécoise en électricité, a-t-il affirmé. « Au Danemark, l'éolien répond à 50 % de la demande de pointe et c'est là qu'on commence à s'inquiéter de la fiabilité. »

« La question de la fiabilité demeure pour tout type de centrale, dit M. Dunsky. C'est sûr que c'est plus aigu pour l'éolien. Mais si on l'ajoute à un réseau hydroélectrique, on peut ouvrir ou on ferme les vannes des barrages à volonté pour compenser. »

M. Dunsky a tenu ces propos en réponse à une question de *La Presse*, au cours d'une conférence de presse marquant le lancement des *Cahiers de l'énergie*, une nouvelle publication du Centre Helios.

Hydro-Québec doit déposer en avril 2003 son premier appel d'offres sur 200 mégawatts d'énergie éolienne, ce qui signifie l'installation d'environ 200 éoliennes, soit presque un triplement du parc éolien actuel.

En moyenne, une éolienne produit deux fois moins d'électricité pour la même puissance installée qu'une centrale hydroélectrique. En effet, ces dernières tournent à 60 % ou 65 % de leur capacité, alors que les éoliennes tournent 25 % ou 30 % du temps. Les 1000 MW de puissance éolienne produiront donc à terme autant d'électricité qu'une centrale hydroélectrique de 500 MW. Au total, le Québec compte sur des centrales d'une puissance de 35 000 MW.

Le potentiel éolien du Québec est difficile à évaluer. Un industriel interrogé hier l'évaluait à 4000 MW. M. Dunsky estime que c'est un minimum. « On a fait des recherches en ce sens il y a 10 ans environ, mais la technologie a tellement évolué, depuis, que les données sont désuètes », dit-il.

M. Dunsky lançait hier officiellement la publication électronique bimensuelle *Enjeux Énergie*, qui existe depuis le début de l'année, en plus du premier numéro des *Cahiers de l'énergie*, qu'il a entièrement rédigé.

Des représentants de l'industrie, des écologistes et des politiciens s'étaient déplacés pour l'occasion. Le Centre Helios recevait en outre une subvention de 230 000 \$ de la part du Fonds d'action québécois pour le développement durable (FAQDD) afin de soutenir ses publications pendant deux ans.

Le permis de Gentilly-2 est renouvelé

Le Nouvelliste

BÉCANCOUR — La Commission canadienne de sûreté nucléaire (CCSN) a renouvelé le permis d'exploitation de la centrale nucléaire Gentilly-2 pour quatre ans.

Hydro-Québec avait demandé à la Commission de renouveler son permis pour cinq ans, soit pour le maximum de temps qui est désormais possible. Le permis actuel accordé le 24 octobre 2000, expire 31 décembre 2002.

La Commission devait décider si Hydro-Québec est compétente pour exercer les activités visées par le permis et si, dans le cadre de ces activités, elle prendrait les mesures voulues pour protéger l'environnement, pour préserver la santé et la sécurité des personnes, pour maintenir la sécurité nationale et pour respecter les obligations internationales que le Canada a assumées.

Programme des petites centrales: seulement deux survivants

HÉLÈNE BARIL

Seulement deux projets de petites centrales hydroélectriques survivront à l'abandon du programme par le gouvernement du Québec, pour une production totale de 50 mégawatts d'électricité. À l'origine, le programme prévoyait que 36 centrales fourniraient 425 mégawatts d'énergie.

Les deux centrales survivantes sont celle d'Hydroméga Services (38 mégawatts), sur la rivière Magpie à Rivière-Saint-Jean, sur la Basse Côte-Nord, et celle d'Innergex II (12 mégawatts) sur le barrage Mattawin, dans Lanaudière.

Un troisième projet retenu par Hydro-Québec à la suite d'un appel d'offres, celui du Groupe Axor sur la rivière Sheldrake à Rivière-au-Tonnerre, sur la Côte-Nord (25 mégawatts), a été écarté par le gouvernement.

« Le projet ne se fera pas », a fait savoir Nathalie Pinoteau, la porte-parole de la ministre déléguée aux Ressources Naturelles.

Le Groupe Axor voulait construire une centrale sur une rivière encore vierge de tout ouvrage, mais en mettant fin au programme des petites centrales, le premier ministre Bernard Landry a indiqué que seuls les projets qui réhabilitent des barrages existants pourraient voir le jour.

Il n'a pas été possible hier de joindre les représentants du Groupe Axor.

Selon la porte-parole de la ministre Rita Dionne-Marsolais, les promoteurs ont été avisés de l'intention du gouvernement d'empê-



Photothèque La Presse ©

Petite centrale électrique à Saint-Raphaël.

cher la réalisation de leur projet, et ils devraient recevoir une compensation pour avoir investi de bonne foi leur temps et leur argent pour répondre à l'appel du gouvernement.

La méthode de calcul de cette compensation n'a pas encore été mis au point, a précisé Nathalie Pinoteau.

À part le Groupe Axor, au moins deux autres promoteurs devraient s'attendre à recevoir une compensation financière. Il s'agit de Jean-Marc Carpentier, qui pilote un projet de centrale sur la rivière Trois-Pistoles, et de Gilles D'Amours, qui veut construire une petite centrale sur la rivière Verte à l'Isle-Verte.

Contrairement aux projets qui

ont fait l'objet d'un appel d'offres, et dont les droits hydrauliques appartiennent à l'État, ces deux projets sont privés et rendus à un stade de développement assez avancé.

À Trois-Pistoles, le promoteur Jean-Marc Carpentier a décidé de poursuivre son projet, parce que le gouvernement n'a pas pris l'engagement formel de lui verser une compensation. Il ne se fie pas aux « belles paroles » prononcées par les membres du gouvernement lors de l'annonce de l'abandon du programme des petites centrales. « Un gouvernement, ça parle par décret », dit-il.

Jean-Marc Carpentier a déjà investi 500 000 \$ dans son projet. Il a commandé une turbine de 1,5 million et payé un premier versement

sur cet achat. La municipalité de Notre-Dame-des-Neiges, qui a lui cédé ses droits hydrauliques, a un contrat qui prévoit le versement par le promoteur d'une redevance initiale de 50 000 \$ et de 25 000 \$ par année pendant 50 ans.

Grade Trois-Pistoles Inc., l'entreprise de M. Carpentier, a déjà reçu toutes les autorisations gouvernementales requises, sauf le décret d'approbation des plans et devis du barrage. Les services techniques du ministère de l'Environnement ont toutefois émis une recommandation favorable pour l'approbation de ces plans et devis.

Selon Jean-Marc Carpentier, il n'y a plus d'obstacle à la réalisation de son projet et il a donc résolu d'aller de l'avant.

Hydro et Axor ne bâtiront pas de centrale au gaz à Varennes

Le Nouvelliste

HYDRO-QUÉBEC Distribution a fait savoir hier qu'elle vient d'entreprendre des pourparlers avec TransCanada Energy Limited en vue de construire à Bécancour, près de Trois-Rivières, une centrale de cogénération au gaz naturel.

Cette annonce s'inscrit dans un appel d'offres pour 1200 mégawatts lancé en février 2002 et fait suite à l'échec des négociations avec le duo formé de Groupe Axor, de Montréal, et de Calpine Corporation, de San Jose, en Californie, a ajouté Hydro-Québec dans son communiqué d'hier.

Les négociations qui ont échoué avec Axor et Calpine concernaient la fourniture de 600 MW de puissance à Hydro-Québec Distribution à partir d'une centrale à cycle combiné au gaz naturel située à Varennes, dans le comté du premier ministre Bernard Landry.

En conséquence, tel que prévu par sa procédure d'appel d'offres, Hydro-Québec Distribution entreprend des négociations avec le soumissionnaire de relève identifié, soit TransCanada Energy, de Calgary, pour une centrale au gaz de 507 MW, a fait savoir Marc-Brian Chamberland, porte-parole d'Hydro-Québec.

TransCanada Energy évaluait le coût de son projet à Bécancour à environ 400 millions au moment de sa présentation.

La construction de la nouvelle centrale créerait 160 emplois durant un an. Une fois construite, l'usine de cogénération aurait une vingtaine d'employés permanents. Si Hydro-Québec Distribution ne parvient pas à signer une entente avec TransCanada Energy, elle lancera un nouvel appel d'offres.

Pour le moment, a précisé M. Chamberland, l'objectif est toujours de faire en sorte que les centrales puissent entrer en production

pour le mois d'avril 2007, même si les délais se trouvent maintenant un peu plus serrés. Au moment de l'appel d'offres, Hydro-Québec Distribution avait prévu faire approuver les contrats à la Régie de l'énergie avant la fin du mois de février 2003, ce qui est encore possible, croit-on.

Par ailleurs, Hydro-Québec Distribution a signé deux contrats pour un total de 600 MW (à la Baie-James) avec Hydro-Québec Production, l'un des deux soumissionnaires retenus en octobre 2002.

Allez-y en douceur! Conduisez de façon responsable hors route. ©2002 Land Rover Canada. Le Freelander S 2003 se vend 35 400 \$. La location au taux de 3,9 % est offerte sur tous les modèles Freelander 2003 neufs avec bail d'une durée maximale de 48 mois, par les services financiers Land Rover, pour un locataire au détail admissible, après approbation du crédit. Le Discovery S 2003 se vend 49 000 \$. La location au taux de 5,9 % est offerte sur tous les modèles Discovery 2003 neufs avec bail d'une durée maximale de 48 mois, par les services financiers Land Rover, pour un locataire au détail admissible, après approbation du crédit. l'Exemple : location d'un Freelander S 2003 neuf à 399 \$ par mois en se basant sur un taux de location annuel de 3,9 % et un bail de 48 mois, avec versement initial de 3 894 \$ ou échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 23 046 \$, valeur résiduelle de 16 067 \$. Exemple de calcul seulement. Certaines conditions et une limite de 80 000 km pendant 48 mois s'appliquent. Des frais de 16 cents du km s'appliquent au kilométrage excédentaire, plus les taxes en vigueur. l'Exemple : location d'un Discovery S 2003 neuf à 599 \$ par mois en se basant sur un taux de location annuel de 5,9 % et un bail de 39 mois, avec versement initial de 6 584 \$ ou échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 29 945 \$, valeur résiduelle de 25 548 \$. Exemple de calcul seulement. Certaines conditions et une limite de 52 000 km pendant 39 mois s'appliquent. Des frais de 20 cents du km s'appliquent au kilométrage excédentaire, plus les taxes en vigueur. Première mensualité et dépôt de sécurité exigés. L'offre ne comprend pas les frais de transport et administratifs (995 \$), les frais d'immatriculation, l'assurance ni toutes les taxes applicables. Le concessionnaire peut vendre ou louer à un prix inférieur. Offre en vigueur jusqu'au 6 janvier 2003. Demander tous les détails à un concessionnaire Land Rover. 509 / 532 / 531

Les fêtes en Land Rover
En vigueur jusqu'au 6 janvier

DISCOVERY S 2003
BIEN ÉQUIPÉ ET ABORDABLE À
599\$⁺ | 0\$
PAR MOIS | DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Decarie Motors 8255 Bougainville (corner of Decarie and de la Savane) Montréal (514) 334-9910 www.decarie.com	Land Rover Laval Div. Boul. St. Martin Auto 1436 St. Martin O., Chomedey (450) 667-4960 • (514) 343-3412 www.landroverlaval.com	Land Rover St-Léonard Div. John Scotti Automotive Ltée. 4550 Métropolitain Est, Montréal (514) 722-3344 www.johnscotti.com
---	---	--

DISCOVERY • FREELANDER • RANGE ROVER



FAITES L'EXPÉRIENCE D'UN LAND ROVER



FREELANDER S 2003

BIEN ÉQUIPÉ ET ABORDABLE À

399\$⁺ | 0\$⁺
PAR MOIS | DÉPÔT DE SÉCURITÉ



VOICI LE LAND ROVER SE3 FREELANDER AVEC TOIT AMOVIBLE.

SERA OFFERT BIENTÔT. DEMANDEZ LES DÉTAILS À UN DES CONCESSIONNAIRES INDIQUÉS DANS CETTE PUBLICITÉ.



TOUT CE QUE VOUS

voulez

Imaginez! Tout ce que vous voulez: une incroyable sélection de véhicules, la meilleure garantie de l'industrie et un grand choix d'offres d'achat ou de location sur la plupart des modèles Chrysler • Jeep_{MD} • Dodge 2003. Mais hâtez-vous, car ces offres sont d'une durée limitée.



Chrysler 300M



Chrysler Sebring



Dodge Caravan/Grand Caravan



Chrysler PT Cruiser



Jeep Grand Cherokee



Dodge Dakota

Achat

TPS PAYÉE
et **500\$** DE RABAIS

Nous payons la TPS pour vous et nous vous offrons 500\$ de rabais à l'achat avant échange sur la plupart des modèles 2003.[†]

OU

Location

PREMIER VERSEMENT
PAYÉ

sur toutes les locations* et **AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ**

Offre exceptionnelle sur la plupart des modèles 2002 en stock:
nous payons la TPS pour vous et nous vous offrons
1000\$ de rabais à l'achat avant échange.[†]

Que vous choisissiez l'achat ou la location, tous nos véhicules Chrysler • Jeep_{MD} • Dodge 2002 et 2003 sont couverts par:



La meilleure protection que nous ayons jamais offerte sur tous nos véhicules. Garantie de 7 ans ou 115 000 km sur le moteur et la transmission et assistance routière 24 heures sur 24.^{**}

SEULEMENT CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP_{MD} • DODGE

†, * Ces offres d'une durée limitée sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre, à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques. Pour usage personnel seulement. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Transport, immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre et taxes en sus. Photos à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. † Votre concessionnaire réduira de 500\$ le prix de vente des modèles 2003 en stock et de 1000\$ le prix de vente des modèles 2002 en stock, à l'exception des Dodge SX 2.0 2003, de tous les Dodge Ram et fourgonnettes Ram 2003, du Jeep Liberty 2002/2003, de la Dodge Viper 2002/2003, de la berline Chrysler Sebring 2003, de l'Intrepid 2003 et de la Chrysler Prowler 2002, déduira toute allocation consentie aux concessionnaires, puis réduira encore le prix de 7%. Les frais de transport, les accessoires installés par le concessionnaire, les garanties, les taxes et les coûts d'administration ne sont pas sujets à la réduction de 7% correspondant au taux de la TPS. * DaimlerChrysler effectuera votre premier paiement mensuel (incluant les taxes applicables) jusqu'à concurrence de 500 \$ à la location des modèles 2002 et 2003, à l'exception du Dodge Ram 2500/3500 2003, de la Dodge Viper 2002/2003, de la Chrysler Prowler, de la Neon et de la Dodge Caravan 2002. Ce paiement fait par DaimlerChrysler exclut la portion du paiement mensuel représentant certains frais comme le transport, l'immatriculation, l'assurance, les droits sur les pneus neufs et les frais d'inscription au Registre. Frais d'administration des concessionnaires en sus à la location. Le dépôt de sécurité est de 0\$ pour un temps limité seulement et peut changer sans préavis. ‡ Remise aux diplômés de 500\$ à la location ou de 1000\$ à l'achat d'un véhicule à l'exception de la Dodge SX 2.0 (750 \$). Ces offres excluent la Chrysler Prowler et la Dodge Viper. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. ** Garantie de 7 ans/115 000 km applicable sur les modèles 2003 et sur les modèles 2002 en stock seulement. Selon la première éventualité. Voyez votre concessionnaire pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

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

DIPLOMÉS
Rabais
jusqu'à 1000\$[†]



Quebecor World imprimera les Pages Jaunes

Reuters

QUEBECOR WORLD INC., premier imprimeur commercial au monde, a annoncé hier l'obtention d'un contrat de 270 millions de dollars pour l'impression des annuaires du Groupe Pages Jaunes Cie.

Anciennement connu sous le nom de Bell Actimedia, le Groupe Pages Jaunes est le plus important éditeur d'annuaires au Canada.

La compagnie est contrôlée par un groupe incluant la firme d'investissement new-yorkaise Kohlberg Kravis Roberts & Co (KKR), la Banque d'affaires du Régime de retraite des enseignants de l'Ontario (TEACHERS) et Bell Canada, filiale du conglomerat de communications BCE inc.

L'accord prévoit que Quebecor World imprimera 18 milliards de pages par année représentant plus d'une centaine d'annuaires en Ontario et au Québec.

Cela constitue environ 40 % de l'ensemble des pages d'annuaires imprimées au Canada, a dit Quebecor World dans un communiqué.

DU CARACTÈRE!

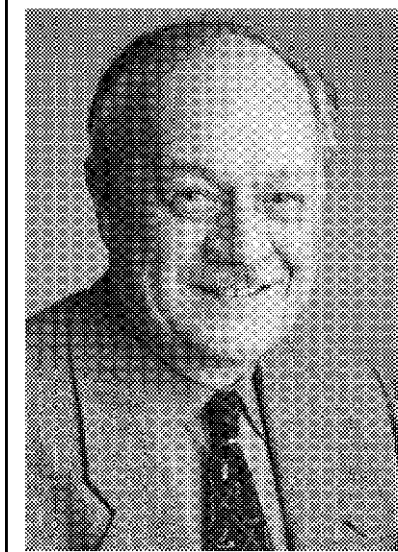
Tous les dimanches dans **La Presse**



COMMISSION CANADIENNE DU TOURISME



CANADIAN TOURISM COMMISSION



L'honorable Charles Lapointe, c.p.

La Commission canadienne du tourisme (CCT) a le plaisir d'annoncer la nomination de l'honorable Charles Lapointe au poste de président du Conseil d'administration de la CCT. Monsieur Lapointe est président-directeur général de l'Office des congrès et du tourisme du grand Montréal depuis 1989. Avant sa récente nomination, il était également le représentant du secteur privé de la région du Québec au sein du Conseil d'administration de la CCT depuis 2001 et de 1995 à 1998.

Auparavant, il a été président de la société IACO (International Aeroplane Co., en Irlande) et vice-président du Développement des entreprises chez Lavalin Ltée, à Montréal.

Monsieur Lapointe a d'abord été élu à la Chambre des communes comme député fédéral de Charlevoix (Québec) en 1974. Il a été nommé au Conseil privé en 1979 et a rempli les fonctions de ministre des Approvisionnements et Services et de receveur général en 1983 et 1984, de ministre d'État chargé des Relations extérieures en 1982 et 1983, de ministre d'État (Petites entreprises et Tourisme) de 1980 à 1982, et de secrétaire parlementaire du ministre des Transports de 1977 à 1979.

En 1976, M. Lapointe a été le délégué canadien à l'Assemblée générale des Nations Unies.

Pilotée par l'industrie, propulsée par le marché et axée sur la recherche, la CCT est un organisme de marketing fédéral qui travaille en partenariat avec l'industrie du tourisme et les gouvernements provinciaux et territoriaux pour faire connaître le Canada comme une destination quatre-saisons.



Une généreuse nature
Discover our true nature

Ça brasse chez les brasseurs, dit le président d'Unibroue

RÉJEAN LACOMBE
Le Soleil

QUÉBEC — Ça ne brasse plus comme ça brassait. Conséquence directe, l'industrie de la bière est en déclin et les entreprises brassicoles, géantes comme petites, se livrent maintenant une guerre à finir pour accaparer de nouvelles parts du marché.

Le président de la microbrasserie Unibroue, M. André Dion, a raconté à sa façon aux membres de la chambre de commerce de Québec quelle allure prend cette guerre d'usure qui a déjà entraîné la disparition de cinq microbrasseries, la fusion de trois autres et la vente de 45 % des parts de la brasserie McAuslan de Montréal à une entreprise du Nouveau-Brunswick, Moosehead.

La « guerre de la broue » se fait partout. Rien n'est laissé au hasard à partir de la fabrication de la bière, la forme de la bouteille, les étiquettes, le marketing, tout y passe. Même les dépanneurs et les propriétaires de supermarchés sont mis à contribution.

Tout s'achète. M. Dion précise même que les propriétaires de ces établissements sont devenus des courtiers en espace. « On achète, dit-il, les positions des yeux (l'endroit où les bouteilles de bière seront à la hauteur des yeux des consommateurs). On achète aussi les



Photothèque La Presse ©

André Dion

espaces de tablette de même que les espaces au froid (soit la place qu'occupera tel produit dans le réfrigérateur) ainsi que les espaces planchers (l'endroit où l'on empilera des caisses de bière dans l'établissement). »

Les goûts changent

En plus des bières locales, on assiste à une prolifération des bières importées. M. Dion souligne que 10 brasseries contrôlent 72 % du marché mondial de la bière. Elles viennent des États-Unis, de différents pays européens et d'autres provinces canadiennes. « Malgré tout, relate M. Dion, on réussit à vendre de la bière. »

Le président d'Unibroue attribue tout ce phénomène à un marché en décroissance. Il constate que depuis quelques années, les goûts ont changé. Si jadis, la bière était une véritable boisson nationale, aujourd'hui c'est le vin qui lui fait la vie dure.

Cela ne veut pas dire pour autant que les amateurs de bière seront au régime sec demain matin. Le fondateur d'Unibroue souligne que dans le monde, on consomme 128 milliards de litres de bière, soit une moyenne de 30 litres par personne. C'est l'Irlande qui vient en tête avec une consommation moyenne de 176 litres tandis qu'au Canada elle atteint 72 litres.

Sur un ton humoristique, M. Dion relate que les brasseries sont frappées par une multitude de taxes. « On les a toutes, lance-t-il. Par exemple, si chaque Québécois buvait une bière par jour, on réglerait tous les problèmes de financement à la santé. Si chaque Canadien buvait trois bouteilles de bière par jour, on éliminerait les déficits de tous les gouvernements au bout de trois ans. »

Or, dans toute cette jungle, le président d'Unibroue se frotte quand même les mains d'aise. Il constate que les ventes de la microbrasserie de Chambly enregistrent une croissance de 10 % au Québec et de 20 % aux États-Unis.

« C'est évident, dit-il souriant en coin, que si chaque Chinois buvait une seule bière par jour, Unibroue serait très riche. »

M. Dion a invité les hommes d'affaires québécois à miser sur l'étiquette québécoise. « La perception du Québec à l'étranger, dit-il, est extraordinaire. Pensez-vous qu'un Américain qui vient au Québec, c'est pour boire une Bud ? Et qu'un Belge qui vient chez nous, c'est pour boire une Stella Artois ? Ils sont ici pour goûter la différence. »

Il raconte que lorsque Unibroue a voulu vendre aux États-Unis sa bière La fin du monde, il avait songé à la commercialiser sous l'étiquette The End of the World.

« La compagnie responsable de la mise en marché, ajoute M. Dion, nous a dit de ramener notre marchandise. Quand c'est La fin du monde, les ventes augmentent de 15 %. »

La Caisse sera regardée à la loupe en mars

DENIS LESSARD

QUÉBEC — La commission parlementaire extraordinaire sur la gestion de la Caisse de dépôt se tiendra en mars prochain et pourra étudier les rapports de la vérificatrice générale du Québec sur les décisions prises quand Jean-Claude Scraire présidait l'organisme.

À l'Assemblée nationale, hier, le leader du gouvernement en Chambre, André Boisclair, a soutenu « qu'il allait de soi » que les rapports réclamés à la vérificatrice Doris Paradis soient disponibles au moment où la commission siégera, à compter du 18 mars prochain.

M^{me} Paradis doit faire rapport sur la croissance phénoménale des

coûts de construction du bureau de l'organisme à Montréal, passés de 102 à 300 millions. Elle doit aussi se pencher sur les déboires de Montréal Mode, qui a englouti 30 millions de fonds publics, et finalement vérifiera le coût de construction de l'hôtel parrainé par la Caisse.

Hier, M. Boisclair a confirmé que la ministre des Finances, Pauline Marois, avait demandé à siéger à cette commission. La veille, la ministre avait annoncé « une réflexion en profondeur sur le rôle de la Caisse de dépôt et sur ses règles de régulation d'entreprise ». Elle a rappelé que dès la nomination d'Henri-Paul Rousseau comme successeur de Jean-Claude Scraire, elle avait souhaité « un débat public

sur la nécessaire actualisation de la loi régissant cette institution ». Parmi les sujets qui doivent être discutés, il y a le rôle de la Caisse et celui de son conseil d'administration, les relations de ce conseil avec la direction, la régulation d'entreprise et la reddition de comptes.

Après que *La Presse* eut révélé la croissance des coûts de l'édifice de la Caisse, des membres du conseil d'administration ont indiqué qu'on ne leur avait jamais présenté un tableau complet des hausses de coûts du projet.

cyberpresse.ca Pour en savoir davantage sur le grand ménage à la

Caisse de dépôt, tapez : www.cyberpresse.ca/caisse



Photo PC ©

La ministre des Finances, Pauline Marois, a demandé à siéger à la commission parlementaire sur la Caisse de dépôt.

VOLVO
pour la vie

UN MÉLANGE PUISSANT DE TRACTION ET D'ATTRACTION.

S60 2003 AWD

XC70 2003 CROSS COUNTRY

**IMAGINEZ UNE VOLVO
À TRACTION INTÉGRALE**

TRES BIEN ÉQUIPÉES À PARTIR DE

599\$* /mois. 48 mois

PROGRAMME DE CRÉDIT-BAIL

	XC70	S60AWD
Acquiesce :	3 075,00 \$	875,00 \$
Dépôt de garantie :	700,00 \$	700,00 \$
Premier paiement mensuel :	598,59 \$	599,35 \$
Montant dû à la livraison :	4 373,59 \$	2 174,35 \$

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

Les nouvelles Volvo à traction intégrale sont arrivées. Profitez de nos offres avantageuses de financement et de crédit-bail. Mettez le cap sur le concessionnaire Volvo le plus près et faites l'essai de la traction intégrale, façon Volvo, sur la S60 AWD et la XC70 Cross Country. Tous les détails chez les concessionnaires Volvo et à www.volvocanada.com

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

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

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

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

Laval
VOLVO LAVAL
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

*Le PDSF pour une Volvo S60 AWD/XC70 2003 est de 43 995 \$/49 495 \$. 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 S60 AWD/XC70 2003: 599,35 \$/598,59 \$ par mois pendant 48 mois. 875 \$/3 075 \$ d'acompte ou échange équivalent. Le coût total de location est de 28 768,80 \$/28 732,32 \$. Prix d'achat à la fin du bail de 21 900,55 \$/26 101,40 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel et un dépôt de garantie de 700 \$ sont dus à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel de financement de 5,8 %. Frais de transport et de livraison de 1 100 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. L'offre s'applique aux Volvo S60 AWD/XC70 2003 neuves en inventaire achetées ou louées chez les concessionnaires Volvo participants. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. Volvo S60 AWD illustrée avec roues et phares antibrouillard en option. ©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

STRATÉGIE MARKETING

Le Noël des sans-fil

Telus est cool, Fido parle argent, Rogers s’humanise, Bell vend des forfaits

FRANÇOIS PERREAULT
collaboration spéciale

Au Québec, Noël génère 40 % des achats de cellulaires. Chaque acteur met donc en place des stratégies pour récolter sa part de la manne. Nous passons en revue les Telus, Fido, Rogers AT&T et Bell.

Telus : encore cool

Pour les fêtes, Telus joue à fond sur son positionnement de marque basé sur la convivialité et le côté cool. « Des fonctions comme la messagerie textuelle et Internet sans fil sont de plus en plus appréciées, explique Anne-Marie LaBerge, directrice générale des communications. Nous positionnons donc nos appareils non pas comme de simples téléphones, mais comme un cadeau cool à donner et à recevoir. »

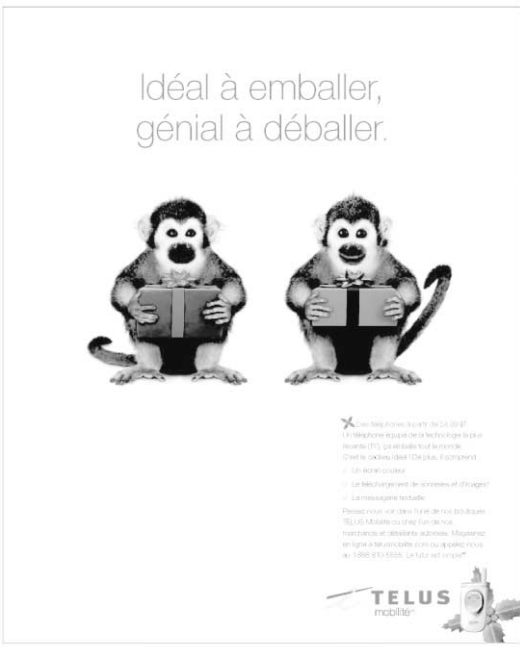
Ce positionnement s’exprime par l’omniprésence des singes Seb et Gigi, vedettes de la campagne précédente. Visibles dans tous les volets, ils captent l’attention et rendent l’entreprise chaleureuse. « Notre stratégie ne repose pas sur des guerres de prix, indique Anne-Marie LaBerge. Nous cherchons plutôt à intéresser le consommateur en lui frôlant l’épaule. »

Les primates sont au centre d’activités spécifiques aux Fêtes. Par exemple, Telus mène jusqu’à samedi l’opération Bananarama dans les centres commerciaux. Les consommateurs y sont invités à remplir une boîte avec des mini-bananes afin de pouvoir gagner un voyage dans des lieux de villégiature portant le mot « banana » dans leur nom. En magasin, un représentant s’informe de leurs besoins en téléphonie sans fil. Selon Telus, 5 % des participants achètent tout de suite un appareil, alors que 30 % le font dans les jours suivants, après consultation de la documentation remise.

À la fin de novembre, Telus a aussi distribué 1,4 million d’exemplaires d’un mini-catalogue. « Ce guide nous permet de faire connaître des produits comme les chargeurs, les écouteurs, etc. Il vise les gens désirant offrir un cadeau à moindre prix qu’un appareil. »

Fido : arguments économiques

Démocratie et transparence sont les axes autour desquels Fido oriente sa stratégie de Noël. « Depuis nos débuts, notre offre porte



Telus (à gauche) positionne ses appareils non pas comme de simples téléphones, mais comme un cadeau cool. L’humoriste Réal Bélard (à droite) étant aimé et apprécié, Rogers estime qu’il peut communiquer efficacement son offre.

sur des avantages pécuniaires, explique Patrick Hadsipantelis, directeur des communications et du marketing. Pour les Fêtes, nous maintenons le cap, par exemple en mettant l’accent sur l’absence de contrat ou la facturation à la seconde. »

Pour le dirigeant, cette stratégie est d’autant plus pertinente que la moitié des acheteurs d’un appareil à Noël sont de nouveaux utilisateurs. « Au Canada, dit Patrick Hadsipantelis, 55 % des appels effectués à partir d’un sans-fil durent moins d’une minute. Ainsi, un abonné payant à la minute peut se retrouver avec 40 % plus de temps d’appel sur sa facture. La facturation à la seconde élimine cet irritant, et nous le faisons savoir. »

Sur le plan national, Fido s’est associé il y a quelques semaines à la sortie du film *Die Another Day* pour mener une promotion associée à James Bond. Trois millions d’exemplaires d’un encart publicitaire ont aussi été distribués au pays, dont 15 % au Québec.

L’entreprise mère de Fido, Microcell Solutions, défrayait cependant la chronique la semaine dernière en annonçant la suppression de 137 postes. Patrick Hadsipantelis prétend



que la nouvelle n’a entraîné aucun ralentissement des ventes, pour lesquelles il ne dévoile aucun résultat, se contentant de les qualifier de satisfaisantes. « Nous avons insisté, lors de l’annonce de cette décision, sur le fait qu’aucun employé de première ligne n’était touché. Cela n’affecte donc en rien le service à la clientèle. »

Rogers AT&T : humaniser la technologie

Chez Rogers, on dit ne pas être en concurrence avec les autres compagnies de téléphonie mobile, mais avec tout ce qui constitue une idée de cadeau. « Un Québécois sur trois possède un téléphone cellulaire, signale Sylvie Charette, directrice principale, marketing et communications. Comme c’est presque devenu une commodité, le sans-fil est désormais en concurrence avec tous les autres produits grand public. »

L’humanisation de la technologie est au cœur des efforts de Rogers pour Noël. Cette stratégie passe par le recours à l’humoriste Réal Bélard. On ne lui confie pas ici un rôle de porte-parole, mais plutôt de rassembleur.

« Plus que le comédien, c’est le personnage qu’il représente que nous employons, explique Sylvie Charette. Réal passe bien auprès de tous les publics, il est aimé et apprécié. Il peut donc communiquer efficacement notre offre avec son humour très physique. Puisque notre plate-forme créative n’est pas aussi restrictive que s’il jouait un de ses personnages, nous pourrions, pour d’éventuelles opérations, multiplier les déclinaisons. »

Avec une image de marque qui repose en grande partie sur l’innovation, Rogers positionne ses appareils comme des produits à valeur ajoutée, afin que le consommateur y trouve son compte. « Chaque groupe a ses propres raisons de se procurer un sans-fil, estime Sylvie Charette. Par exemple, si nombre de femmes le font pour des raisons de sécurité, les 18-34 s’intéressent davantage aux fonctions récentes : jeux, messagerie, etc. »

Bell : l’accent sur les forfaits

Pour les Fêtes, Bell Mobilité a principalement axé sa stratégie sur l’offre de forfaits divers, du type 99 \$ pour un appareil, trois mois de service, deux mois d’afficheur et de messagerie texte et 100 minutes supplémentaires mensuelles pendant un mois.

Cette stratégie s’inscrit dans la continuité de celle adoptée l’an dernier. Pour la concrétiser, l’entreprise fait donc de nouveau appel à Disco Dan, un disc-jockey chromé incarné par Benoît Brière, qui, l’année passée, se targuait d’avoir trouvé « ze cadeau ». « À cette période-ci, un achat sur trois est offert en cadeau, dit Kelly Dickson, vice-présidente, marketing. Proposer de tels forfaits facilite le choix des consommateurs, d’autant plus que la majorité sont de premiers acheteurs. Ils ne sont donc pas nécessairement au courant des options offertes. »

Sur le terrain, Bell a déployé un programme destiné à former des vendeurs qui travaillent dans son réseau de boutiques, mais surtout chez des dépositaires autorisés comme Future Shop. « Dans de tels endroits, nos concurrents sont aussi présents, signale Kelly Dickson. Nous tenons donc à avoir des représentants qui connaissent à fond nos produits et nos offres, car une fois rendus en magasin, les gens ont déjà pris la décision d’acheter, mais hésitent encore souvent quant au choix d’une marque. Il faut pouvoir répondre précisément à leurs questions, à plus forte raison dans le cas d’acheteurs d’un premier appareil. »

Plans de location et de financement de Toyota Crédit Canada Inc. Approbation du crédit requise. *En fonction d’une location-bail de 48 mois et d’un taux de location de 4,9 % sur le Highlander V6 4RM (modèle HF21AP-A) avec acompte de 5 069 \$ ou échange équivalent. ***Premier paiement de 0 \$ pour une location-bail d’au moins 48 mois seulement. Dépôt de garantie de 0 \$. Coût total de la location de 23 261 \$ et prix de l’option d’achat de 18,609,90 \$ basé sur un maximum de 96 000 kilomètres. Des frais de 0,15 \$ s’appliquent pour chaque kilomètre supplémentaire, s’il y a lieu. Prix Accès de 35 670 \$. La location inclut un maximum de 1 260 \$ de frais de transport et de préparation. Immatriculation, assurance et taxes en sus. **Exemple de financement : 20 000 \$ à un taux de financement de 3,9 % par année. Paiement mensuel de 367,43 \$ pendant 60 mois. Frais d’emprunt de 2 045,71 \$. Coût total du prêt de 22 045,71 \$. Offres valables sur tous les modèles Highlander V6 4RM 2003 neufs, loués avant le 31 décembre 2002. Le concessionnaire peut louer/vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Toyota participant pour plus de détails. †Satisfait aux normes des véhicules à faibles émissions (LEV)  tablies par l’agence américaine pour la protection de l’environnement (EPA) et l’office des ressources de l’air de la Californie (CARB). ‡Le Toyota Highlander a été le mieux classé des utilitaires sport de taille intermédiaire dans l’étude sur la qualité initiale™ 2002 effectuée par J.D. Power et associés aux  .- .  tude basée sur les réponses de 64 905 consommateurs des  .- ., faisant état des problèmes encourus par les propriétaires de véhicules au cours des 90 premiers jours de possession. www.jdpower.com

Finissez l’année en économisant !



Taux de financement au détail de

3,9% ** jusqu’à 60 mois

- Moteur V6 de 220 ch à faibles émissions†
- Climatiseur
- Régulateur de vitesse
- Système d’accueil sans clé
- Verrous assistés et rétroviseurs chauffants
- Lave-glace / essuie-glace de lunette arrière
- Accès Toyota. Une expérience d’achat tellement plus sympa: Accès direct au prix, sans aucuns frais cachés. Accès à toutes les informations dont vous avez besoin. Accès sans pression à des conseillers en produit serviables.

location à partir de

379\$*

par mois, 48 mois

Premier paiement et Dépôt de garantie de 0 \$***

Meilleur véhicule utilitaire sport de taille intermédiaire en matière de qualité initiale aux  .-à. - J.D. Power et associés††

Passez voir le concessionnaire Accès Toyota le plus près de chez vous aujourd’hui. Une expérience d’achat tellement plus sympa. Vous pouvez aussi visiter notre site à www.acces.toyota.ca ou composer le 1 888 Toyota-8.

LES JOURS RECORDS TOYOTA

CAMION TOYOTA
un coup de cœur sans fin



3104370A

3104746

À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

LE CONSEIL DU JOUR > BOURSE

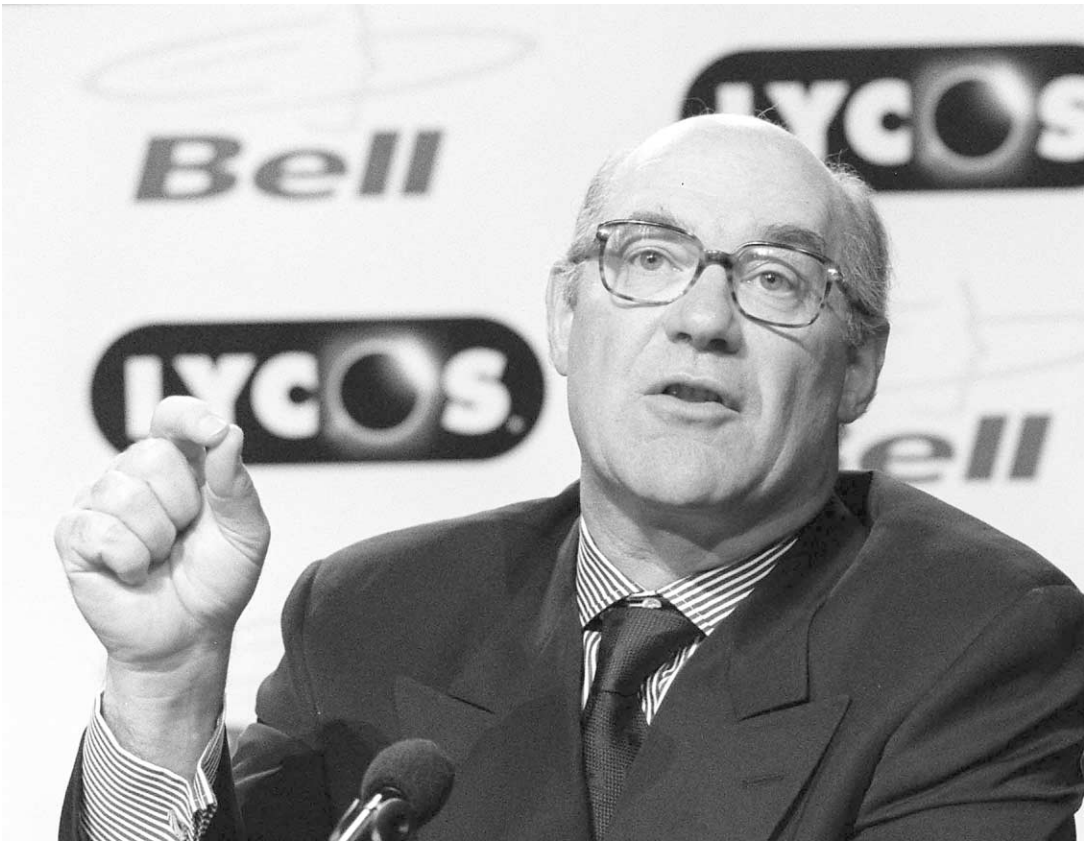
La Bourse canadienne vous intéresse? Si vous avez peur d’y perdre votre chemise, investissez dans le nouveau « Billet indiciel S&P/TSX60 » que la Financière Banque Nationale vient de lancer. Vous n’allez courir aucun risque, tout en vous donnant la chance de bénéficier du rendement que la Bourse obtiendra d’ici décembre 2009. Tous les courtiers peuvent vous procurer lesdits billets.

Michel Girard

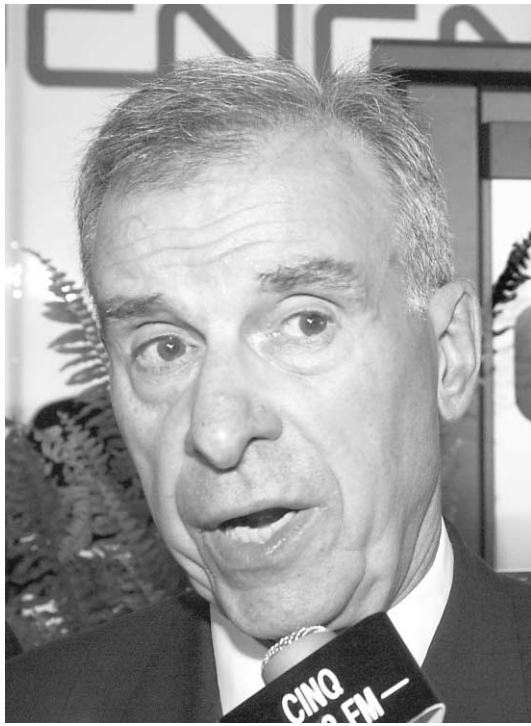
Bombardier: un conseil de marionnettes?



MICHEL GIRARD
FINANCES PERSONNELLES



Jean Monty, membre du conseil d'administration de Bombardier.



Paul Tellier, le nouveau président et directeur général de Bombardier.

Est-il normal que le conseil d'administration de Bombardier n'ait pas eu son mot à dire dans la décision de choisir Paul Tellier, le nouveau président et directeur général de l'entreprise ?

À l'instar de plusieurs lecteurs, j'ai été fort surpris d'apprendre lundi matin que le conseil d'administration de Bombardier n'avait appris la nomination de Paul Tellier, le nouveau grand patron de l'entreprise, que le jeudi 12 décembre, à 17 h. Nouvelle qui a été rendue publique le lendemain matin, avant l'ouverture des marchés boursiers.

C'est la vice-présidente, relations publiques et communications, qui a dévoilé cette étonnante information lorsqu'elle a voulu disculper (pour possession d'informations privilégiées) les deux administrateurs qui ont acheté des blocs d'actions de Bombardier peu de temps avant la nomination de Paul Tellier.

Rappelons les circonstances entourant cette déclaration de la porte-parole de Bombardier.

Dimanche matin, dans *La Presse Affaires*, ma collègue Ariane Krol révèle qu'au cours des dernières semaines, deux membres du conseil d'administration de Bombardier ont acheté des actions de la société.

Il s'agit de Jean Monty (l'ancien patron de BCE) et de John Kerr, le président et chef de la direction des Produits forestiers Lignum Limited.

Selon les transactions d'initiés rapportées dans les bulletins de la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ), Jean Monty avait fait l'acquisition d'un bloc de 40 000 actions de Bombardier B le 27 novembre dernier, à 5,52 \$ l'action. Pour sa part, John Kerr avait acheté un bloc de 10 000 actions de catégorie B le 4 décembre, au prix de 5,69 \$.

À la suite la publication (dimanche) de ces deux transactions d'initiés, Bombardier, par l'entremise de sa responsable des relations publiques de Bombardier, Dominique Dionne, a voulu rétablir les faits.

Mme Dionne a déclaré à la Presse Canadienne que MM. Monty et Kerr avaient été informés de la nomination de Paul Tellier seulement jeudi dernier, vers 17 h, soit en même temps que les autres membres du conseil d'administration, et après la fermeture des marchés.

Jean Monty et John Kerr « n'avaient aucune connaissance du dossier », a tenu à insister Mme Dionne.

Elle a même ajouté que seulement deux personnes au sein de Bombardier étaient au courant du changement de garde à la tête de l'entreprise, soit Laurent Beaudoin (le président du conseil d'administration) et Pierre Legrand (le président du comité de rémunération).

À la lumière de cette déclaration de Mme Dionne, plusieurs lecteurs de *La Presse* ont perçu un sérieux problème de gouvernance chez Bombardier.

Qui plus est, les révélations de Mme Dionne viennent contredire les propos de son nouveau patron, Paul Tellier. Dans une conférence téléphonique qui a suivi sa nomination vendredi dernier, M. Tellier a affirmé aux médias : « M. Beaudoin (Laurent) était mandaté par le conseil d'administration pour m'approcher, ce qui s'est fait il y a quelques semaines. »

Cela faisait suite au fait que son prédécesseur, Robert Brown, avait offert sa démission au conseil d'administration il y a plusieurs semaines, a confirmé M. Tellier au cours de sa conférence téléphonique.

Nous voilà devant un beau problème.

Qui dit la vérité à propos du moment où les membres du conseil d'administration ont été mis au courant de la démission possible de M. Brown et des démarches visant à pressentir Paul Tellier ? Paul Tellier ou Dominique Dionne ?

En passant, Paul Tellier était membre du conseil d'administration de Bombardier... avant sa nomination à titre de président et chef de la direction de Bombardier !

Donc, l'énigme se résume à ceci : est-ce possible que le conseil d'administration d'une société aussi imposante que Bombardier ait été complètement mis devant un fait accompli, soit le remplacement du numéro un de l'entreprise ? Et que le rôle du conseil ne consiste qu'à estampiller un si important changement à la tête de la multinationale contrôlée par la famille Bombardier ?

Si tel est le cas, tous les actionnaires (à l'exception évidemment de la famille Bombardier, incluant Laurent Beaudoin) sont en droit de s'interroger sur le véritable rôle que jouent les membres du conseil d'administration de Bombardier en cette période de grand questionnement en matière de saine gouvernance des entreprises inscrites en Bourse.

En affirmant que seulement deux membres du conseil d'administration, soit Laurent Beaudoin et Pierre Legrand, étaient au courant, avant la séance du conseil du jeudi 12 décembre, des tractations impliquant Paul Tellier et Robert Brown, la porte-parole de la compagnie laisse entendre que M. Beaudoin (mari de Claire Bombardier) n'aurait même pas informé les autres membres de la famille Bombardier (et principaux actionnaires) qu'un changement de garde majeur allait se produire à la tête de leur multinationale !

Mis à part Laurent Beaudoin, les membres de l'illustre famille Bombardier qui siègent au conseil d'administration de Bombardier sont : Janine Bombardier, J.R André Bombardier et Jean-Louis Fontaine (mari de Huguette Bombardier).

Siègent également au conseil d'administration de Bombardier, outre Jean Monty et John C. Kerr, quatre autres administrateurs en provenance de l'extérieur de la compagnie.

Autre détail intéressant : M. Monty a pour sa part le privilège de siéger au comité exécutif de Bombardier, aux côtés de MM. Laurent Beaudoin, J.R. André Bombardier, Jean-Louis Fontaine, Pierre Legrand et, jusqu'à jeudi dernier, de Robert Brown.

Comme on peut le constater, les circonstances entourant les deux transactions d'initiés de MM. Monty et Kerr soulèvent beaucoup de questions.

C'est la CVMQ qui est chargée de surveiller les transactions d'initiés. Osera-t-elle ouvrir un nouveau dossier Bombardier ? Les enquêteurs de la CVMQ viennent de perdre la face dans la cause portant sur la divulgation (par Bombardier) à un groupe sélect d'analystes d'une information qui n'avait été rendue publique que plusieurs heures plus tard, soit la nomination de Pierre Beaudoin à la présidence de Bombardier Aéronautique.

En matière de présumés délits d'initiés, la CVMQ a toujours fait preuve d'une... aveuglante tolérance !

UNE DES

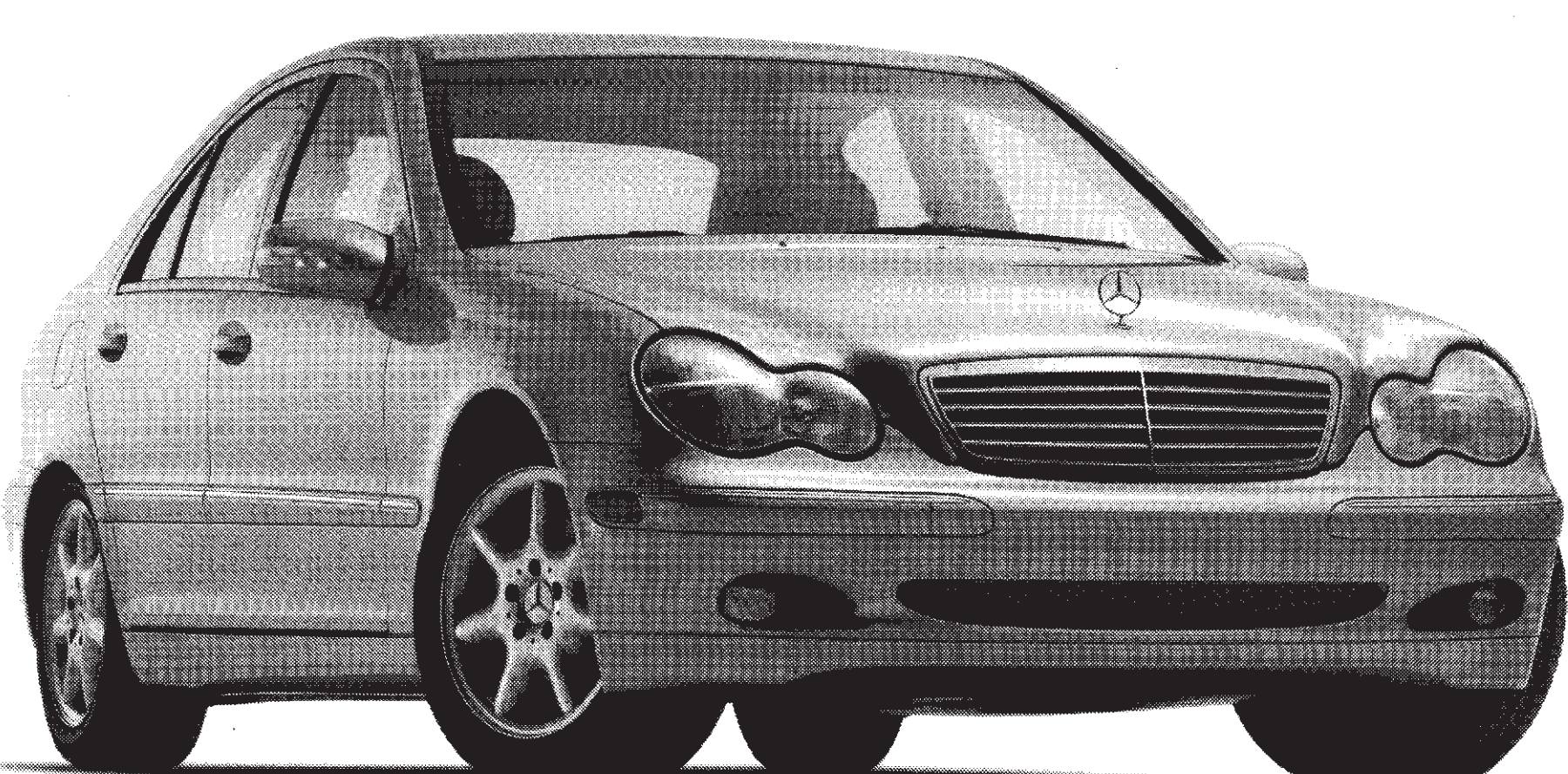
50

MEILLEURES

COMPAGNIES

DE TRAVAILLER

AU CANADA



Si vous avez du mal à vous imaginer en Mercedes, c'est probablement parce que vous n'en avez jamais conduit une.

► **LA CLASSE C.** Nous pourrions vous répéter, maintes et maintes fois, que vous — oui, vous — pouvez tout à fait être le propriétaire d'une superbe Mercedes-Benz C240 neuve. Mais rien de tout ce que nous dirions ne pourrait vraiment vous préparer à l'expérience unique que procure une Mercedes C240. Expérience qui se reflétera dans votre regard dans le rétroviseur; lorsque vous vous direz subitement: « Je suis fait pour cette voiture! » Alors, si pour une raison ou une autre, vous avez du mal à vous imaginer en Mercedes-Benz, il est peut-être temps de laisser vos doutes loin derrière. Et de vous glisser au volant de notre Classe C au prix étonnamment abordable car cette expérience vaut mille mots. Mercedes-Benz. N'attendez plus.

UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 38 450 \$*



Mercedes-Benz

Afin de localiser le concessionnaire Mercedes-Benz le plus proche, composez le 1 800 387-0100 ou visitez www.mercedes-benz.ca. Et profitez-en pour imprimer une brochure électronique.

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ont., 2002. Mercedes-Benz - une marque de DaimlerChrysler. *PDSF de la C240 Classique manuelle 2003 (taxes, frais de transport, de préparation et d'administration en sus). Le concessionnaire peut offrir un prix moindre.

3024194A

3081225

+

L'or défonce les 340 \$ US et retraite

FRANÇOIS POULIOT
Le Soleil

QUÉBEC – Le prix de l'or a temporairement brisé hier les 340 \$ US, son plus haut niveau en cinq ans, avant de légèrement retraire.

« Nous pourrions voir le prix reculer dans les prochains jours, mais je pense bien qu'à long terme, l'optimisme est revenu », a estimé hier David Stein, analyste chez Valeurs mobilières Sprott.

Les experts expliquent que le prix de l'or est entré en ascension la semaine dernière à la faveur d'un bris technique au niveau des 320 \$ qui a déclenché des vagues d'achats spéculatifs. Il a ensuite poursuivi sur sa lancée, alimenté

par une montée des tensions sur l'échiquier mondial et le recul du dollar américain.

En fin de journée lundi, le secrétaire d'État américain Collin Powell a notamment indiqué voir des problèmes dans la déclaration de 12 000 pages sur les armements irakiens. Les États-Unis devraient faire connaître leur position d'ici la fin de semaine. Les craintes d'un conflit armé et de rétorsions terroristes ont agi comme catalyseur pour le prix de l'or, valeur ultime, et fait plonger le dollar américain.

« Une autre preuve de la faiblesse du dollar américain avait été fournie la semaine dernière, lorsque la Banque centrale européenne a coupé de 50 points de base son taux directeur. Le dollar aurait dû répondre positivement mais ne l'a pas fait », a affirmé Barry Cooper, analyste chez CIBC Marchés mondiaux.

Un dollar américain faible est favorable à l'or sous plusieurs aspects. Il permet aux autres pays d'acquérir le métal précieux à meilleur prix (l'or se négocie en dollars américains), diminue la marge bénéficiaire des producteurs non américains (l'or est vendu en dollars américains), et décourage l'investissement en dollars américains (l'or devient plus attrayant).

Devant l'affaiblissement du billet vert, la Maison-Blanche a cependant senti hier le besoin d'intervenir pour stabiliser les marchés. « Notre politique n'a pas changé : nous sommes en faveur d'un dollar fort et nous croyons qu'une politique de croissance (économique) mène à un dollar fort », a indiqué la porte-parole, Claire Buchan.

Les analystes s'attendent maintenant à ce qu'à court terme le prix de l'or retraille. « Il devrait se con-

solider non loin du niveau actuel, avec des supports au niveau des 328 \$ US et 318 \$ US », croit Brian Christie, analyste chez Canaccord Capital.

Sur un horizon long terme, la confiance semble revenue sur le marché.

L'once d'or est en hausse de 84 \$ US depuis son bas de 253 \$ US du début de l'an dernier. Son prix moyen en 2003 devrait être de 350 \$ US, prévoit CIBC Marchés mondiaux. Près des 400 \$ US, croit de son côté Valeurs mobilières Sprott.

David Stein estime que l'offre est stable depuis quelques années et que les banques centrales ne vendront plus, du moins pas au-delà des 400 tonnes autorisées annuellement par l'accord de Washington, un accord qui lie toutes les banques centrales européennes.

Falconbridge produira moins en République dominicaine

d'après Bloomberg

TORONTO — Falconbridge Ltd., quatrième producteur mondial de nickel, a réduit de 30 % sa production dans sa mine de République dominicaine parce que son approvisionnement en pétrole vénézuélien a été stoppé en raison de la grève dans ce pays d'Amérique latine.

Les opérations minières et de fonderie de Falconbridge en République dominicaine dépendent entièrement des expéditions de Petroleos de Venezuela SA, société d'État pétrolière. Ces expéditions ont cessé en raison de la grève nationale déclenchée pour protester contre les politiques du président Hugo Chavez.

Ainsi, Falconbridge, de Toronto, doit réduire sa production au moment où les prix du nickel atteignent un sommet de 18 mois. La compagnie s'attend à réduire sa production de 22 500 tonnes. La production sera également réduite en janvier, bien que l'impact dépendra de la livraison d'éventuels nouveaux approvisionnements en pétrole, a indiqué Falconbridge.

« Si ça dure 10 jours, ça n'aura pas de répercussions majeures. Mais si ça dure un mois, ça ne sera pas bon pour eux », souligne Ian Howat, analyste de l'industrie minière chez National Bank Financial Inc. Mais en raison des prix actuels, « ils souhaitent être en production », ajoute-t-il.

Hier, le nickel se négociait au prix de 3,15 \$ US la livre à Londres. Les installations de Falconbridge en République dominicaine sont en mesure de produire 30 000 tonnes métriques de ferronickel, une combinaison de fer et de nickel entrant dans la fabrication de l'acier inoxydable.

Les marchés ignorent la promesse de l'OPEP d'assurer l'offre de pétrole brut

Agence France-Presse

PARIS — En proie à la panique, les marchés ont oublié ou ignorent les promesses de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) d'assurer un approvisionnement normal de brut si le Venezuela défaille ou si une guerre éclate en Irak.

« L'Arabie Saoudite et l'OPEP se sont engagées à compenser toute pénurie de l'offre, quelle qu'en soit la cause », a affirmé jeudi le ministre saoudien du pétrole, Ali al-Nouaïmi, à l'issue de la réunion du cartel à Vienne.

Outre leur promesse, les membres de l'OPEP ont également assuré « leur disposition, quand et si cela se révèle nécessaire, d'aider temporairement PDVSA (Petroleos de Venezuela SA, compagnie pétrolière publique vénézuélienne) dans l'approvisionnement de pétrole de ses clients locaux et internationaux ».

Autant d'engagements que les

marchés pétroliers ignorent depuis vendredi, affolés par la poursuite de la grève générale qui, depuis le début du mois, paralyse les exportations de pétrole du Venezuela, huitième producteur et cinquième exportateur mondial de brut, notamment vers les États-Unis.

Même temporairement écartées, les craintes d'une intervention militaire en Irak, autre gros producteur de brut et membre de l'OPEP comme le Venezuela, attisent les craintes.

Lundi, à New York, le cours du pétrole Light Sweet Crude a dépassé les 30 \$ US le baril, pour la première fois depuis la mi-octobre, après avoir déjà gagné près de 50 cents US vendredi. À Londres hier, le prix du baril de Brent se repliait en raison de prises de bénéfices, après avoir gagné plus de 1 \$ US la veille.

« Les dernières informations concernant les exportations du Venezuela font état d'une baisse beaucoup plus importante qu'envi-

sagé », ce qui explique en partie la crise de panique des marchés, indique Mehdi Varzi, expert du secteur pour Dresdner Kleinwort Wasserstein, à Londres.

La production de pétrole vénézuélienne est tombée à 400 000 barils par jour, comparativement à 3,29 millions en temps normal, selon Juan Fernandez, porte-parole des cadres grévistes de PDVSA, licenciés mercredi dernier par le gouvernement.

Avec de tels chiffres, « le Venezuela prend tout le monde au dépourvu. Cela a le même impact que lorsque Saddam Hussein (le président irakien) a coupé ses exportations » à plusieurs reprises, souligne Mehdi Varzi.

De plus, les autorités américaines, de manière « très idéologique », ont « refusé de solliciter une partie de leurs réserves stratégiques » pour atténuer l'angoisse des marchés et rattraper une partie du déficit de brut, a par ailleurs indiqué Yasser Elguindi, analyste de

Medley Global Advisors, à New York.

Outre l'importance de ce « trou » dans l'offre vénézuélienne, les marchés savent que le pétrole saoudien, censé le combler, mettra du temps à arriver dans les terminaux américains ou autres, note également Leo Drollas, de l'institut londonien Centre For Global Energy Studies (CGES).

« À moins qu'ils (les Saoudiens) n'aient des cargaisons et des tanques prépositionnés, et je pense effectivement qu'ils en ont dans les Antilles mais pas beaucoup, il faut 40 jours au brut saoudien pour arriver aux États-Unis, en passant par la route du Cap », en Afrique du Sud, indique-t-il.

« À court terme, il y a peu de pays qui puissent prendre le relais », estime Yasser Elguindi.

Selon Leo Drollas, « l'ironie, c'est que lorsque le brut saoudien arrivera aux États-Unis, la crise au Venezuela sera terminée et il y aura alors trop de pétrole » sur le marché.





À la conquête de la perfection.

Offre spéciale de Noël

Lexus RX300 2003

Mensualité **499\$*** (36 mois)

- Régulateur de traction aux 4 roues (TRAC)
- Système ABS avec 4 capteurs à 4 voies
- Sièges assistés et chauffants
- Garnitures en noyer

Gabriel Lexus Toyota
3333, Côte de Liesse, St-Laurent
(514) 747-7777
ventes@gabriellexus.ca

Prestige Lexus
5770, boul. Taschereau, Brossard
(450) 923-7777
ventes@prestiglexus.ca

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

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

*La taux d'intérêt de 6,9% s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Crédit Canada Inc. sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2003 neufs. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire. EXEMPLE DE PAIEMENT: RX 300 (Édition Luxe). Taux d'intérêt de 6,9% - Durée: 36 mois - PDSF: 51 600\$ - Acompte ou échange équivalent: 7 950\$ (Programme spécial des Fêtes) Mensualité de location: 499\$ - Limite de kilométrage: 24 000 km par an. Frais de 0,15\$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10\$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation, taxes, immatriculation et assurances en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 31 décembre 2002. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

Collecte de sang

MONTMORENCY FORD
7225, boulevard Taschereau – Brossard
Demain 19 décembre de 13h à 20h

COMPLEXE COUSINEAU
5245, boulevard Cousineau – Saint-Hubert
19 au 21 décembre
Demain et vendredi : 10h30 à 20h30
Samedi : 10h à 16h

CANADIEN NATIONAL
Hall d'entrée (SIÈGE SOCIAL) 935, rue de la Gauchetière Ouest
Demain 19 décembre de 8h30 à 17h

Info-collecte : (514) 832-0873 • 1 800 343-7264 • www.hema-quebec.qc.ca

Emballlez-vous pour la vie!

DONNEZ DU SANG. DONNEZ LA VIE.

700
Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

À VENDRE B & B avec clientèle établie. Maison de campagne. Endroit de rêve. St-Ambroise de Chicoutimi. 418-672-2172.

POSSIBILITÉ de "Day Trading" marché boursier, investissement minime, gens sérieux, encadrement complet. Paul 514-804-7612

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

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

★ **CHERCHE PRÊTEUR PRIVÉ** ★
Montant : 35 000 \$. Garantie : bâtisse centre-ville 225 000 \$. (514) 983-8519.

Association d'Entraide Ville-Marie inc.

CANCER : Soins palliatifs à domicile
Services gratuits
(514) 272-7200

800
Avis

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

CANADA PROVINCE DE QUEBEC DISTRICT DE ST-FRANÇOIS
No 450-12-021648-029

COUR SUPÉRIEURE
Chambre de la famille (divorces)
YVES RICHARD
Partie demanderesse

GEORGINA PENSEL
Partie défenderesse

ASSIGNATION

ORDRE est donné à **GEORGINA PENSEL**, de comparaître au greffe de cette cour situé au 375 rue King ouest, Sherbrooke, salle 1.00, dans les 30 jours de la date de la publication du présent avis dans le journal La Presse de Montréal.

Une copie déclaration en divorce, aff. décl. de l'avocat & avis a été remise au greffe à l'intention de **GEORGINA PENSEL**.
Sherbrooke, ce 2 décembre 2002
Francine Germain
Greffière adjointe

PRENEZ AVIS que **MARCEL EMOND** de son vivant, domicilié au 4250, rue Shirley, St-Hubert, province de Québec, est décédé le 5 juillet 2002, et que l'inventaire de ses biens qui composent sa succession peut être consulté à l'étude de Me François Lebrun, notaire, au 493, rue Notre-Dame, #202, Repentigny, Qc. J6A 2T6, téléphone : (450) 581-5720.

+

Il y a des choses trop emballantes pour être emballées!

0\$ PAIEMENT AVANT 90 JOURS^{††} FINANCEMENT[†] OU LOCATION^{*}

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ À LA LOCATION^{*}

Meilleure voiture économique 2002



De nouveau
« Le meilleur achat de sa catégorie »
Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval

Les Mazda Protégé.
Toujours les plus vendues au Québec.*

Mazda Protegé SE 2003

Louez à partir de

189\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 100\$

OU Obtenez

1,9%

de financement à l'achat
jusqu'à 36 mois[†]

« Le meilleur achat de sa catégorie »

Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval



Meilleur achat Carguide 2003

Mazda Protegé5 2003

Louez à partir de

255\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 100\$

OU Obtenez

1,9%

de financement à l'achat
jusqu'à 36 mois[†]

Camionnette importée la plus
vendue au pays depuis 15 ans.*



Mazda B3000 Dual Sport, cab. allongée 2003

Louez à partir de

295\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
ET **0\$** COMPTANT

OU Obtenez

0%

de financement à l'achat
jusqu'à 48 mois[†]



Meilleur achat Carguide 2002

Mazda Tribute DX 2003

Inclus : roues de 16 po en alliage,
porte-bagages de toit et régulateur de vitesse.

Louez à partir de

299\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 800\$

OU Obtenez

1,9%

de financement à l'achat
jusqu'à 36 mois[†]

★★★★★
Indice de sécurité
le plus élevé lors d'impact**



Mazda MPV DX 2003

Louez à partir de

299\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 3 000\$

OU Obtenez

1,9%

de financement à l'achat
jusqu'à 36 mois[†]

Ou louez à

369\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS* ET **0\$** COMPTANT

« Le meilleur achat de sa catégorie »

Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval



une route, un rêve

En décembre, faites l'achat ou la location
d'un de nos modèles neufs et un don de 20\$
sera remis au profit de:



NOTRE ENGAGEMENT VOUS CERTIFIE QUE VOTRE NOUVELLE MAZDA EST INSPECTÉE, REÇOIT DES PROTÈGE-TAPIS ET UN PLEIN D'ESSENCE À LA LIVRAISON.

GAARANTIE LEADERSHIP MAZDA Renseignez-vous sur notre remarquable garantie complète.

ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.



mazda

www.mazda.ca

Les concessionnaires Mazda du Québec

INFORMEZ-VOUS AU SUJET DU PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS.

*Rapports de l'AIAMC 2001 et 2002. **Indice de sécurité le plus élevé accordé par la NHTSA des É.-U., à la fois pour le conducteur et les passagers, lors de tests d'impacts frontal, latéral et arrière.

†Financement consenti aux particuliers par l'entremise de la Banque de Nouvelle-Écosse. Sur approbation du crédit. Autres taux de financement disponibles. ††L'offre aux particuliers de « aucun paiement avant 90 jours » s'applique au financement à l'achat ou à la location sur toutes les Mazda 2003 neuves et débute à la date de livraison du véhicule à l'acheteur. Le nombre de mensualités choisi par le client n'est pas réduit mais reporté de 3 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 60 jours. Après cette période, le montant du capital ainsi que les intérêts devront être payés en fonction du terme prévu au contrat. *Taux de location personnalisée Mazda: offres portant uniquement sur la location au détail des Mazda Protégé SE 2003 (modèle D4XMS3H400), des Mazda Protégé5 2003 (modèle D5T5S3H400), des Mazda B3000 2003 (modèle XCX853H400), des Mazda Tribute DX 2003 (modèle W5S5S3H400) et des Mazda MPV DX 2003 (modèle U4D73H400) neufs. Comptant initial ou échange équivalent et premier versement mensuel exigés. Aucun dépôt de sécurité. Aucun comptant initial sur la camionnette B3000 et sur la MPV DX pour l'offre à 369\$ par mois. Aucun paiement mensuel requis sur la location les premiers 90 jours. Le premier des 3 mois sera payé par votre concessionnaire. Le 91^e jour suivant la livraison du véhicule admissible à cette offre, le locateur commencera à verser la première de 47 mensualités. Voir votre concessionnaire pour les détails complets de cette offre. Offres soumises à l'approbation de Crédit Mazda Canada inc. Limite de 80 000 km. Frais de 8¢ le km additionnel. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) en sus.

Les modèles illustrés peuvent différer et sont utilisés à titre indicatif seulement. Certains équipements illustrés peuvent être offerts en option ou de série sur d'autres modèles. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 16 décembre 2002.

LOCATION
Personnalisée
MAZDA

PROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLÔMÉS

L'élargissement cache mal l'inertie de l'Europe

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

On dit volontiers que l'Europe est un géant économique mais un nain politique. Son élargissement de 15 à 25 membres lors du sommet de Copenhague tend à infirmer cette description, car la décision d'étendre l'Union européenne vers l'est répond à des aspirations politiques qui pourraient même retarder l'intégration économique du continent.

Les retombées économiques seront, bien entendu, énormes pour les nouveaux membres qui n'avaient pas un accès automatique à un des grands marchés commerciaux au monde. Huit d'entre eux sont même en train de créer une économie de marché après un demi-siècle de guerre et de dirigisme économique. Et si des pays comme la Slovénie et la République tchèque peuvent renouer de très anciens liens commerciaux avec leurs voisins, l'appartenance à l'Union européenne les poussera aussi à davantage moderniser leurs industries et à les rendre concurrentielles à l'échelle mondiale.

Pour les anciens membres de l'Union européenne, l'important est de contribuer à la

prospérité de leurs voisins et à la stabilité politique du continent. Elle a déjà joué ce rôle avec beaucoup de succès à l'égard de trois anciennes dictatures méditerranéennes. C'est une question politique très importante pour la Finlande, la Suède, l'Autriche, l'Italie et, surtout, l'Allemagne qui ont souvent souffert de l'instabilité politique et économique chez leurs voisins. On comprend aussi mieux pourquoi l'Union européenne n'a pas donné la même importance aux candidatures de pays moins proches comme la Roumanie, la Bulgarie et la Turquie.

Mais l'élargissement est loin d'avoir un grand impact économique sur l'Europe comparable au premier traité entre les Six et à l'élargissement subséquent au reste de l'Europe de l'Ouest. Dans les années 1960 et 1970, l'Europe a connu un boom économique alors qu'elle démantelait les barrières tarifaires et se donnait des institutions communes. En un peu plus de 10 ans, la France est passée d'une économie encore en grande partie coloniale et agricole, pour devenir le concurrent et le partenaire de l'Allemagne dans le domaine industriel. Cette transformation de l'Europe s'est fait sentir bien au-delà de ses frontières.

Les différences de taille et de niveau de développement entre les nouveaux et les an-

ciens membres de l'Union européenne sont telles que les structures économiques ne seront guère changées. Il incombera surtout aux nouveaux de s'adapter aux structures qui existaient auparavant.

Cela signifie que l'élargissement n'encouragera pas l'Europe à changer ses structures et à se moderniser. Au contraire, l'importance de l'agriculture dans certains nouveaux pays, comme la Pologne, tendra à figer davantage la politique agricole commune au moment où il serait important de la réformer, voire de l'abolir. Cet esprit conservateur pourrait aussi se manifester au détriment du grand projet de l'Union consistant à créer avant 2010 l'économie du savoir la plus productive au monde et un marché financier à l'échelle du continent.

Mais le manque de dynamisme que l'on peut remarquer en Europe depuis quelques années n'est pas dû à l'admission de nouveaux membres. L'Europe s'est toujours développée par à-coups et l'immense effort fait pour adopter l'euro est suivi par une période de laisser-aller, notamment dans des domaines comme la mobilité de la main-d'oeuvre et l'intégration des marchés financiers. On le remarque aussi dans le domaine politique où les grandes puissances cherchent surtout à protéger leur primauté, contre des institu-

tions plus démocratiques que favorisent les autres pays.

La manifestation la plus criante de l'immobilisme européen est son attitude à l'égard de la candidature turque. La Turquie serait le deuxième pays de l'Union avec une population de 67 millions, et il n'y a qu'une petite partie de son territoire qui est en Europe. Mais elle est présente en Europe depuis huit siècles et la proportion de Turcs voulant faire partie de l'Union européenne est à peu près la même que dans d'autres pays européens.

Ce qui gêne semble être leur religion musulmane, qui paraît peu européenne. Ce sentiment à fait dire au président de la Convention sur l'avenir de l'Europe, Valéry Giscard d'Estaing, que la Turquie n'a pas sa place en Europe. Cette attitude tend à limiter le potentiel économique et politique de l'Europe dans le monde. Si elle se sent incapable d'accepter les Turcs dans son vaste projet de développement économique et politique, elle ne sera pas davantage capable d'intégrer plusieurs pays qu'elle vient d'accueillir ainsi que de futurs membres.

Ainsi, l'agrandissement de l'Europe de 15 à 25 membres est bien moins importante qu'on ne pourrait croire et cache mal le passage à vide qu'elle traverse tant du point de vue économique que politique.

Club Med veut un retour rapide à la croissance et à la rentabilité

Agence France-Presse

PARIS — Le tout nouveau PDG de Club Med, Henri Giscard d'Estaing, s'est prononcé hier en faveur d'un retour rapide à la croissance et à la rentabilité du groupe, qui a essuyé une perte de 62 millions d'euros (98,5 millions CAN) à l'exercice 2001-2002, selon un communiqué.

« Je mettrai toute mon énergie à satisfaire nos clients, à en acquérir de nouveaux, à mobiliser nos GO (gentils organisateurs) et l'ensemble des équipes, pour que le Club Méditerranée, inventeur de bonheur, retrouve rapidement croissance et rentabilité dans l'intérêt de tous nos actionnaires », a indiqué Henri Giscard d'Estaing, nommé lundi à la tête du groupe après la démission de Philippe Bourguignon.

M. Giscard d'Estaing, 46 ans, fils aîné de l'ancien président de la République, était entré au Club en 1997 comme directeur général adjoint chargé des finances. Il était devenu depuis un an le bras droit de M. Bourguignon, au poste de directeur général.

Le Club Méditerranée s'est en outre fixé un objectif de « retour à l'équilibre » pour la zone Amérique en 2004. « Les mesures mises en oeuvre en 2002 pour relancer la demande en Amérique se traduisent par une amélioration sensible des réservations à l'hiver 2003 », précise le communiqué. Sur cette zone, au 7 décembre 2002, les réservations cumulées « étaient supérieures de plus 10 % à la même date en 2001 », a-t-il précisé.

« Par ailleurs, plusieurs scénarios sont à l'étude pour résoudre en 2003 le problème de rentabilité du Club Med World Montréal », a-t-il ajouté. Sur le marché français, le groupe souhaite commercialiser « une offre, complète, unique et cohérente » grâce à « la notoriété de la marque Club Med » et au « redressement accompli de Jet Tours ».

Club Med souhaite aussi « accroître ses parts de marché » en Belgique, en Suisse et Italie.

« La structure financière du Club Med reste saine avec une dette de 421 millions d'euros », a tenu à préciser le groupe.

Club Med se félicite également du succès de son plan dit « Rebond », lancé en octobre 2001 pour faire face à la baisse du tourisme mondial à la suite des attentats du 11 septembre 2001. Il s'agissait entre autres d'arbitrer entre villages rentables et non rentables, d'abaisser la structure des coûts fixes, de limiter les pertes aux États-Unis et de redresser Jet Tours. « Le redressement de Jet Tours a été effectué et ce, malgré la morosité conjoncturelle du secteur du tourisme. Avec un résultat proche de l'équilibre et une activité en progression, Jet Tours affiche un gain de parts de marché de deux points », souligne le groupe.

Club Méditerranée a annoncé lundi, en même temps que la démission de Philippe Bourguignon, une perte nette de 62 millions d'euros pour son exercice 2001-2002 (clos à la fin d'octobre), comparativement à une perte de 70 millions d'euros à l'exercice précédent et une perte d'exploitation de 3 millions d'euros, comparativement à un bénéfice de 50 millions d'euros à la même période de l'exercice précédent.

Le chiffre d'affaires du groupe s'est élevé à 1,744 milliard d'euros, comparativement à 1,985 milliard d'euros en 2000-2001.

Un MINI cadeau sous le sapin!

Vente de démo chez MINI LAVAL



No d'inv.	Année	Modèle	Couleur	Km
27155	2002	Cooper	Vert	2 800
27185	2002	Cooper	Argent	5 100
27186	2002	Cooper	Vert	5 400
36924	2002	Cooper	Vert	4 700
27117	2002	Cooper S	Argent	6 500
27173	2002	Cooper S	Argent	3 300
50235	2002	Cooper S	Argent	8 800
27095	2002	Cooper S	Rouge	6 800
37005	2003	Cooper	Blanc	1 200
37007	2003	Coop Auto	Argent	1 200

Aussi disponible une quantité limitée de MINI neuves 2002. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec l'un de nos représentants.

Ventes, services et pièces Une seule adresse



MINI Laval
2450, boul. Chomedey
(près de l'autoroute 440)

www.minilaval.com

514-773-MINI

VOICI LE MURANO DE NISSAN.
LE VUS POUR LES AVENTURES URBAINES.

Le bois le plus recherché est généralement celui qui compte quelques années. Et quelle meilleure façon de ramener à la maison un meuble du 19^e siècle que dans ce joyau du 21^e siècle : le Murano de Nissan. La beauté de son design et l'attention accordée aux détails de fabrication impressionneront autant les passagers que les piétons. Cependant, avec son moteur V6 de 245 chevaux maintes fois primé, sa maniabilité exceptionnelle semblable à celle d'une voiture et sa conduite à traction intégrale, il y a fort à parier que ce sont les conducteurs qui seront les plus épatés. Et le Murano est le premier et le seul VUS équipé d'un moteur V6 muni d'une boîte de vitesses à variation continue Xtronic[™]. Cette technologie de pointe élimine les étapes entre les vitesses garantissant une conduite silencieuse et en douceur, ainsi que de formidables économies de carburant.

Pour la chasse aux objets précieux, rien de mieux qu'un Murano : sièges avant chauffants, sonorisation Bose[®] avec autochangeur de 6 CD et régulateur de l'air ambiant bizonne, tout est conçu pour assurer un confort maximal. Et que vous emportiez une armoire victorienne ou une base de futon scandinave, l'espace de rangement du Murano vous séduira, particulièrement les banquettes arrière rabattables à distance, un autre détail bien pensé qui ajoute à cet habitacle extrêmement spacieux.

Et le système de navigation Nissan[®] sur DVD, offert en option sur le Murano, vous permettra de repérer le charmant petit magasin d'antiquités à la campagne et sa manne de trésors. En vous indiquant bien sûr le chemin le plus rapide pour vous y rendre. La vie est pleine d'aventures et le Murano vous permet de les vivre sans détour.

DÉCOUVRIR l'aventure

www.nissan.ca

*Option dans la version SE. Option installée en usine. Ne programmez jamais lorsque vous conduisez. Le GPS peut ne pas fonctionner adéquatement quand la réception par satellite est faible (voir le manuel du propriétaire du système de navigation pour plus de détails). Le repérage sur carte n'est pas disponible dans toutes les régions. Des mises à jour du DVD seront offertes périodiquement. Nissan, le logo Nissan, la signature « DÉCOUVRIR l'aventure » et le nom des modèles Nissan sont des marques de commerce de Nissan. Prix remis par l'AJAC au Murano SL. (Photo du Murano SE)

Regain de la production industrielle aux États-Unis

Agence France-Presse

WASHINGTON — La production industrielle aux États-Unis a progressé de 0,1 % en novembre par rapport à octobre, enregistrant ainsi sa première hausse depuis juillet dernier, a annoncé hier la Réserve fédérale (Fed).

Les analystes tablaient en moyenne sur une augmentation de 0,2 % de la production industrielle en novembre.

La production industrielle avait reculé de 0,6 % en octobre au lieu d'une baisse de 0,8 % précédemment estimée, selon les chiffres révisés publiés par la Fed.

La production industrielle américaine avait diminué d'août à octobre, après avoir progressé de façon continue entre janvier et juillet de cette année.

Le taux d'utilisation des capacités industrielles a progressé à 75,6 %, en novembre, comparativement à 75,5 % en octobre (75,4 % précédemment estimé), a indiqué la Fed.

Les analystes s'attendaient en moyenne à un taux d'utilisation des capacités industrielles de 75,3 % en novembre.

Dans l'industrie manufacturière, le taux d'utilisation des capacités s'est établi en novembre à 73,8 %, inchangé par rapport à oc-

tobre. Sur un an, la production industrielle a augmenté de 1,8 % en novembre.

La hausse de la production industrielle en novembre s'explique principalement par une augmentation de 3,9 % de la production dans le secteur automobile (- 2,4 % en octobre).

En excluant l'automobile, la production industrielle a baissé de 0,2 % en novembre, après un recul de 0,4 % en octobre, a précisé la Fed.

La production de biens de consommation a progressé de 0,8 % en novembre après une baisse de 0,7 % en octobre, et celle de biens d'équipements a reculé de 0,4 % après une diminution de 0,7 % le mois précédent.

La production minière a augmenté de 1,3 %, en novembre, après un recul de 0,2 % en octobre.

Pour les ordinateurs, les équipements de communications et les semi-conducteurs (bon indicateur de l'état de santé du secteur de la haute technologie), la production a augmenté en novembre de 0,6 % après une hausse équivalente le mois précédent.

Si l'on exclut la haute technologie, la production industrielle a crû de 0,1 % en novembre comparativement à une baisse de 0,7 % en octobre.

Hausse des livraisons des fabricants en octobre au Canada

Reuters

OTTAWA — Les livraisons des fabricants canadiens ont augmenté de 0,1 % en octobre, tandis que la hausse de 0,8 % des nouvelles commandes était plus importante que prévu, a indiqué hier Statistique Canada. La légère hausse des livraisons, qui ont progressé pour le quatrième mois d'affilée, s'est avérée conforme aux prévisions du marché.

Des prix plus élevés pour les produits du pétrole et du charbon ainsi qu'une reprise dans le secteur des produits du bois ont contribué à cette progression. Les livraisons de matériel informatique et électronique ont cependant chuté de 8,9 %.

En octobre, 11 des 21 grands groupes du secteur manufacturier ont affiché une hausse

de leurs livraisons. En excluant l'industrie automobile, les livraisons ont augmenté de 0,1 %.

Les commandes en carnet ont diminué de 0,5 % en octobre, à la suite de leur recul de 1,1 % enregistré en septembre. Les nouvelles commandes ont augmenté de 0,8 % — une hausse plus élevée que le 0,2 % attendu — en raison d'une progression des commandes de produits informatiques et électroniques.

En excluant le secteur automobile, les nouvelles commandes ont grimpé de 0,8 %. En septembre, l'ensemble des nouvelles commandes avait reculé de 2,2 %.

Les fabricants ont déclaré en octobre une hausse de leurs stocks de 0,5 %, portant le rapport des stocks aux livraisons à 1,42, comparativement à 1,41 en septembre.

PUBLICITÉ



Les employés de l'État recueillent 10 972 132\$ pour Centraide.

Les employés et les retraités des secteurs public et parapublic du gouvernement du Québec sont fiers d'annoncer le résultat de leur campagne au profit des Centraide du Québec. La ministre déléguée à la Lutte contre la pauvreté et l'exclusion et ministre responsable de la campagne Centraide - secteur public, madame Nicole Léger en compagnie du Coprésident, monsieur Jean-Paul Beaulieu, sous ministre des Transports, monsieur Yvan Daigle, vice-président exécutif de Centraide - secteur public et monsieur François Léveillé, porte-parole leur a offert ses félicitations en remettant à madame Shirlane Day, vice-présidente associée de l'Assemblée des 18 Centraide du Québec, un chèque au montant de 10 972 132 \$. Cette importante somme représente la contribution des employés et des retraités ainsi que les dons corporatifs des sociétés d'État. Il s'agit d'une progression de 9 % comparativement aux résultats de l'année dernière.

Photographe : Roch Thérioux

workopolis.com
LE PLUS IMPORTANT SITE D'EMPLOIS AU CANADA

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

La Presse

Ingénierie

Superviseur de l'entretien de locomotives sur place/ Directeur de l'approvisionnement

Notre entreprise

GE Transportation Systems est l'un des plus importants fournisseurs d'équipement de transport de surface, tel que locomotives pour transport de personnes et de marchandises, roues motorisées pour véhicules tous terrains et systèmes d'entraînement électriques pour véhicules de transit. Nos produits sont en exploitation partout au Canada et dans plus de 75 pays à travers le monde. Nous avons deux postes à combler à Montréal.

Nos exigences

SUPERVISEUR DE L'ENTRETIEN DE LOCOMOTIVES SUR PLACE (GETS/289210/AN000)
Vous devrez assurer l'expertise technique et la supervision du personnel de chemin de fer, ce qui comprend notamment le respect des politiques GE, le suivi des problèmes et des tendances et la collaboration avec les employés de chemin de fer pour la résolution de problèmes et les conseils touchant le processus de réparation.

DIRECTEUR DE L'APPROVISIONNEMENT (GETS/289213/AN000)
Vous dirigerez toutes les activités d'approvisionnement touchant le transport, les programmes de modification, le contrôle des stocks, les unités en attente de matériel sur place et la productivité dans le secteur de l'approvisionnement. Expérience en approvisionnement essentielle.

Les candidats doivent posséder un diplôme en ingénierie ou en technique, une expérience en locomotives et des antécédents en entretien/fabrication. Ils doivent également posséder des talents exceptionnels en relations interpersonnelles, organisation et communications verbales/écrites. Une expérience en service à la clientèle et en contrats est essentielle, alors qu'une formation ou un diplôme en assurance qualité serait un atout. Les personnes maîtrisant le français et l'anglais auront préséance.

Pour postuler

Veillez faire parvenir votre C.V. par courriel, en mentionnant le code GETS/289210/AN000 pour le poste de Superviseur de l'entretien de locomotives sur place et le code GETS/289213/AN000 pour le poste de Directeur de l'approvisionnement, à: opportunities@gecareers.com. Ne pas envoyer de pièces jointes. Employeur offrant l'égalité d'accès à l'emploi.



GE Transportation Systems

We bring good things to life.

3105276A



Parc Jean-Drapeau

Le parc Jean-Drapeau est à la recherche d'un(e) :

DIRECTEUR DU SERVICE DE L'ADMINISTRATION

Fonctions :

Le directeur de l'administration dirige les services des finances, des ressources humaines, de l'approvisionnement, des archives et de l'informatique (support bureautique) orientés vers un service à la clientèle de qualité dans le respect des normes et des procédures en vigueur. Il en assure la planification, la coordination et l'organisation tout en optimisant les ressources dans le but de compréhension globale et d'appartenance accrue.

Exigences :

- Baccalauréat en comptabilité (ou toute autre discipline appropriée) ou toute combinaison de formation et d'expérience pertinente jugée équivalente ;
- CMA ou CGA ou toute autre expérience d'emploi équivalente ;
- Minimum de 5 ans d'expérience reconnue dans le domaine de l'administration ou des finances ;
- Expérience en gestion de personnel ;
- Bilinguisme, français et anglais.

Salaire :

Classe 6 (58 550 \$ à 78 067 \$).

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae au service des ressources humaines, au plus tard le **vendredi 17 janvier 2003**, soit par télécopieur au (514) 872-6343 ou par courriel à emploi@parcjeandrapeau.com

Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

Nous souscrivons au principe d'équité en matière d'emploi.

3105488

La compagnie Elita, un fabricant Montréalais de lingerie pour dames, est à la recherche d'un(e):

Contrôleur(e)-adjoint(e)

Tâches et responsabilités
Préparation des états financiers mensuels.

Assurer l'intégrité des registres comptables, incluant l'inventaire permanent. Analyse de prix de revient. Concevoir et préparer divers rapports analytiques pour la direction. Participer à l'élaboration des politiques comptables, des procédures et des contrôles internes. S'assurer que la compagnie est en règle de ses obligations fiscales. Préparer le dossier de vérification annuel.

Compétences recherchées
Bac en Administration des Affaires. Titre professionnel reconnu (CA, CMA, CGA) complété ou en cours d'obtention. Deux années d'expérience en comptabilité financière.

Esprit analytique développé et sens de l'organisation. Bonnes connaissances informatiques. Bonnes aptitudes de communication, verbales et écrites. Bilingue (français et anglais).

Veillez soumettre votre candidature par télécopieur au (514) 385-9985 ou par courriel à cv@elita.com. Toutes les candidatures seront traitées confidentiellement. Seuls les candidats retenus pour entrevue seront contactés.

3104860

sintra
INC.

chef de file en construction routière est à la recherche d'un(e)

ESTIMATEUR(TRICE)

Fonctions:

- Préparer les soumissions relatives à des travaux d'égout, d'aqueduc, de terrassement et d'asphalte;
- Établir les phases d'exécution des travaux en respectant les estimations au point de vue quantité, temps et coûts;
- Trouver des fournisseurs et sous-traitants potentiels.

Exigences particulières :

- Détenir un DEC en génie civil ;
- Avoir un minimum de 5 ans d'expérience pertinente ;
- Habileté à travailler en équipe et excellentes relations interpersonnelles ;
- Utilisation de systèmes informatiques et logiciels variés.

Lieu de travail :
Région Lanaudière (Joliette).

Salaire :
● Selon l'expérience et la compétence;
● Nous offrons une gamme complète d'avantages sociaux.

Faire parvenir votre curriculum vitae au plus tard le 28 décembre 2002.

Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

SINTRA INC.
475, rue Forest
St-Paul de Joliette (Québec)
J0K 3E0
Fax: (450) 759-2480
Courriel: lanaudiere@sintra.ca
Site Internet: www.sintra.ca

3104469

cyberpresse.ca/arts

FIL218

cyberpresse.ca

Philips Electronics est un chef de file mondial reconnu dans la fabrication et la mise en marché de produits électriques et électroniques hautement perfectionnés d'usage commercial, professionnel ou personnel. Sa Division médicale est actuellement à la recherche d'un(e)

Spécialiste en applications nucléaires Montréal

Capable de communiquer efficacement tant en français qu'en anglais, vous parcourrez le Québec et les Maritimes afin de dispenser une formation aux utilisateurs de notre équipement de médecine nucléaire. Expert en formation des adultes, vous travaillerez à l'installation du matériel et à l'évaluation de son fonctionnement clinique avec les clients et les spécialistes de chez Philips. Vous devez posséder un diplôme de technicien-spécialiste en médecine nucléaire, 5 ans d'expérience dans un secteur d'activité similaire (plus particulièrement en médecine nucléaire) et 3 à 5 ans d'expérience en présentations publiques et avoir démontré que vous maîtrisez les applications et les logiciels de médecine nucléaire. Habile communicateur, vous avez un sens de l'organisation hors du commun, beaucoup d'entregent et un bon esprit d'équipe. Vous devez accepter de voyager souvent.

Nous tenons à remercier d'avance tous les postulants puisque nous ne communiquerons qu'avec les candidats convoqués à une entrevue. Veuillez faire parvenir votre réponse à cette annonce aux :

Ressources humaines
Division des systèmes
médicaux de Philips
281 Hillmount Road
Markham (Ontario)
L6C 2S3
Télécopieur : (905) 887-4293
Courriel : monique.gray@philips.com



PHILIPS

Nos pratiques d'embauche respectent les principes d'équité.

310511A

Un ancien administrateur de Tyco reconnaît une fraude de 20 millions US

Agence France-Presse

NEW YORK – Un ancien administrateur du conglomérat industriel Tyco, Frank Walsh, a reconnu hier avoir reçu secrètement 20 millions de dollars américains de son entreprise sans que le conseil d'administration en ait été informé, a-t-on appris auprès d'un responsable de la Cour suprême de New York.

M. Walsh, arrêté hier, a reconnu avoir accepté 20 millions US d'honoraires pour avoir

aidé Tyco à acquérir la société financière CIT Group sans que le conseil d'administration le sache.

Le juge a ordonné que M. Walsh rembourse les 20 millions US à Tyco, paie 2,5 millions US à l'État et à la Ville de New York et restitue 250 000 \$ US de frais de justice. « Il a soumis les chèques au procureur », a ajouté le responsable du tribunal.

En juin 2001, le conseil d'administration de Tyco avait approuvé l'achat de CIT et M. Walsh avait reçu plus tard les « honoraires de transaction », dont le conseil d'administration n'avait découvert l'existence qu'en janvier 2002.

M. Walsh avait plus tard reconnu qu'il

avait accepté le paiement sans en informer le conseil.

M. Walsh a également réglé une procédure civile intentée par la Commission des opérations de Bourse (SEC), qui lui reprochait d'avoir « caché » le paiement et d'avoir « violé la loi en signant un communiqué de Tyco dont il savait qu'il contenait des distorsions de la réalité ».

Sans reconnaître ni rejeter ces accusations, M. Walsh a accepté un jugement lui interdisant définitivement de siéger au conseil d'administration de toute entreprise, selon la SEC.

Le procureur du district de Manhattan, Robert Morgenthau, a assuré dans son réqui-

sitoire que l'ancien PDG de Tyco, Dennis Kozlowski, avait proposé que M. Walsh reçoive les honoraires pour ses services sans en informer le conseil d'administration.

Le conseil avait approuvé la transaction et Tyco avait adressé à la SEC un communiqué ne révélant pas non plus le paiement. Plus tard, Tyco avait versé 10 millions US à M. Walsh et 10 millions US à une organisation caritative qu'il avait choisie, la Community Foundation of New Jersey.

En septembre dernier, la justice fédérale de New York avait déjà inculpé de vol M. Kozlowski ainsi que l'ancien directeur financier de Tyco, Mark Swartz. Ils sont accusés d'avoir détourné jusqu'à 600 millions US des caisses du conglomérat industriel.

La majorité des administrateurs quittent le conseil de WorldCom

Agence France-Presse

CLINTON — Une majorité des membres du conseil d'administration du groupe de télécoms en faillite, WorldCom, ont offert hier leur démission au nouveau PDG Michael Capellas, qui a été confirmé à son poste lundi soir par un juge.

Seuls resteront membres du conseil les administrateurs récemment nommés, précise le communiqué de WorldCom.

Parmi les partants, se trouve notamment l'ancien PDG John Sidgmore, qui avait pris les rênes de l'opérateur après le départ forcé du Canadien Bernie Ebbers, son prédécesseur. Ebbers avait dû quitter WorldCom après la découverte de malversa-

tions comptables portant sur des milliards de dollars.

Michael Capellas, ancien PDG de Compaq, a été confirmé lundi à son poste par un juge new-yorkais, après que son contrat d'embauche et les différents avantages financiers qui y sont liés, eurent été sérieusement révisés à la baisse.

Michael Capellas était jusque-là président du conseil d'administration du nouveau Hewlett-Packard, né de la fusion avec Compaq. Néanmoins, il a estimé ne pas pouvoir jouer un rôle assez important face à la PDG Carly Fiorina.

La semaine dernière, le juge Jed Rakoff avait demandé au conseil

d'administration de revoir sa copie et de se montrer un peu moins généreux avec M. Capellas.

Le plan, qui est d'un quart inférieur à l'offre précédente, comprend un salaire de base de 1,5 million US par an et une prime d'embauche de 2 millions US.

De plus, M. Capellas va recevoir 1,5 million US en bonis durant la première année d'exercice et éventuellement la même somme ou plus les deux années suivantes. Le contrat court sur trois ans.

M. Capellas recevra également des actions d'une valeur de 12 millions US si Worldcom sort de la faillite.

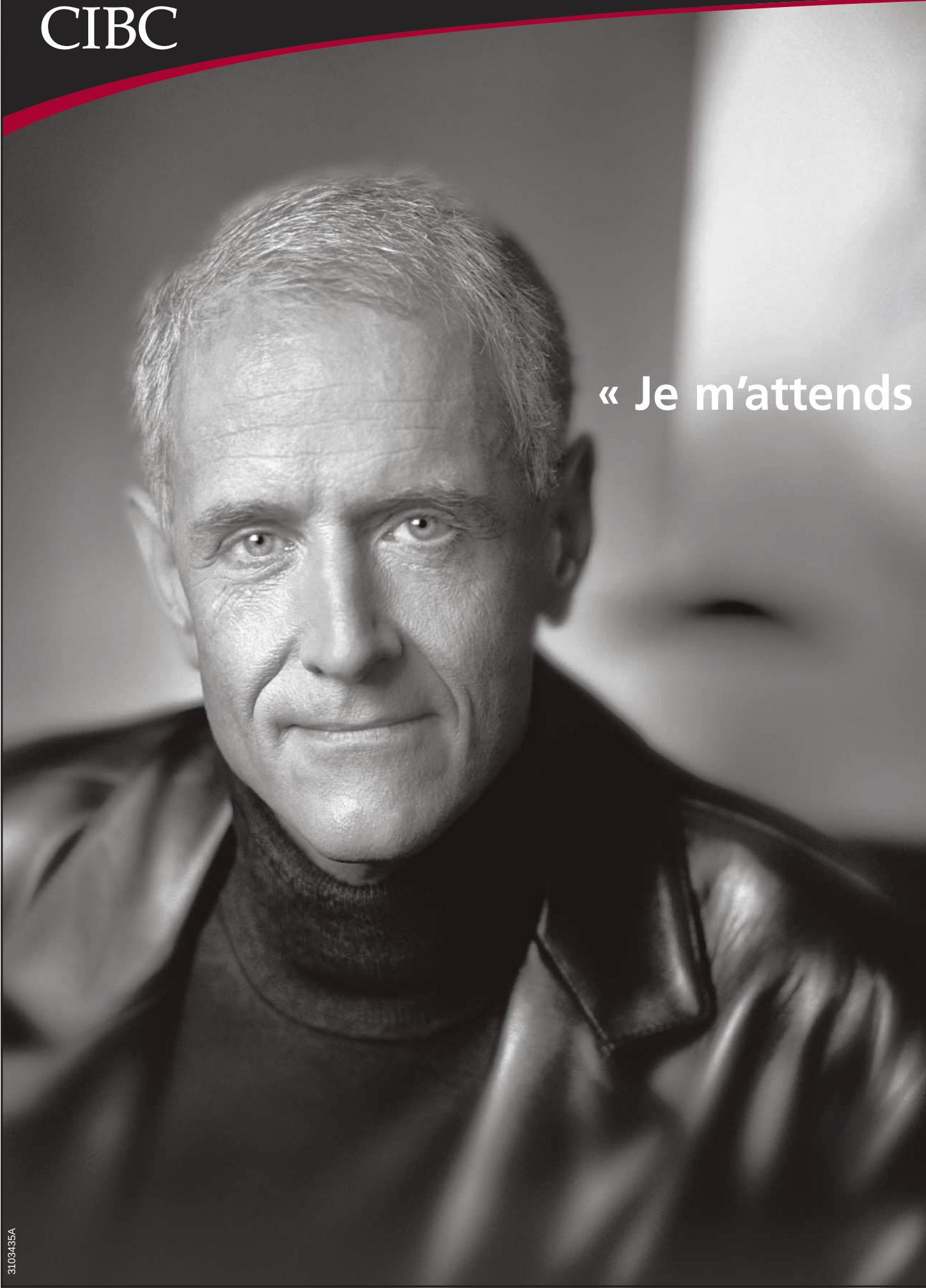
Nicholas Katzenbach, ancien procureur fédéral, Dennis Beresford, ex-PDG du Financial Accounting Standards Board, et C.B. Rogers, ancien PDG d'Equifax, continueront de siéger au conseil d'administration, précise le communiqué de WorldCom.

La faillite du groupe de télécoms, qui a reconnu des manipulations comptables portant sur plus de 9 milliards US, est la plus importante de l'histoire des États-Unis.

« Je m'attends à recevoir des conseils appropriés pour moi, pas pour des gens comme moi. »

À mesure que vos besoins financiers deviennent plus complexes, vous êtes en droit d'obtenir des conseils plus spécialisés. Voilà pourquoi au Service Impérial CIBC, nous prenons le temps de bien vous connaître et de comprendre l'intégralité de votre situation financière – de vos besoins en matière de crédit à vos objectifs de placement et de retraite. Vous recevrez les conseils d'un professionnel qui vous aidera à décider de ce qui est dans votre meilleur intérêt, et vous recommandera une vaste gamme de solutions de placement de la CIBC et d'autres entreprises renommées. Des conseils appropriés pour vous. Service Impérial^{MC} CIBC

Nous pensons que votre institution financière vous doit bien cela. Pour communiquer avec un conseiller du Service Impérial CIBC de votre région, appelez au 1 866 299-8099.



^{MC} Marque de commerce de la Banque CIBC. Le logo CIBC est une marque de commerce de la Banque CIBC. Le Service Impérial CIBC est offert dans les marchés sélectionnés et s'adresse davantage aux personnes dont le capital d'investissement familial est supérieur à 100 000 \$. Les conseils et services de placement sont offerts par les conseillers du Service Impérial CIBC dûment accrédités auprès de Service Investisseurs Impérial CIBC, une division de Services Investisseurs CIBC Inc., membre du FCPE. Au Québec et dans certains cas, les conseils et services de placement sont offerts par les représentants de Fonds mutuels CIBC dûment accrédités auprès de Placements CIBC Inc.

Vidéotron achète une partie du réseau de 360networks

CHARLES GRANDMONT
Reuters

Vidéotron Télécom a accru la portée de son réseau en acquérant deux routes de fibre optique de 360networks dans le sud de l'Ontario, a indiqué la filiale du groupe de communications Quebecor Inc. hier.

Vidéotron Télécom n'a pas dévoilé le prix de la transaction, qui ajoutera 1200 kilomètres de fibre optique aux 10 000 km qu'elle a déjà au Québec et en Ontario.

« On paie beaucoup moins que si on avait acheté en 2000 », a indiqué lors d'un entretien le président directeur général de Vidéotron Télécom, Eugène Marquis.

La première route acquise relie Ottawa à Toronto et file ensuite vers Buffalo. La deuxième relie Toronto à Detroit, en passant par Guelph, Kitchener et London.

« Ça nous donne deux portes d'entrée supplémentaires vers les États-Unis », a dit M. Marquis. Le réseau de l'entreprise était déjà relié aux réseaux américains par un accès partant de Montréal vers les environs de Plattsburgh.

Vidéotron Télécom entend poursuivre son expansion par acquisitions, mais vise maintenant à s'étendre au niveau local car elle possède la capacité suffisante pour assurer le trafic entre les principales villes qu'elle dessert. L'entreprise brasse un chiffre d'affaires d'environ 100 millions.

Son réseau est concentré dans le corridor entre Windsor et Québec qui, en ajoutant la

région d'Ottawa, représente près de 75 % du marché canadien des télécommunications.

« Ce qui manque à tout le monde, c'est l'accès local », a indiqué M. Marquis, ajoutant que le but de Vidéotron Télécom était de pouvoir offrir des services transitant à 100 % sur son réseau, sans avoir à louer des accès sur des réseaux concurrents.

Étant libre de dette et affichant un flux de trésorerie positif, Vidéotron Télécom se dit bien à l'aise pour continuer ses acquisitions.

Eugène Marquis estime que la restructuration de Vidéotron Télécom est complétée à 90 % et voit une forte potentialité dans le secteur des télécommunications, en dépit des déboires des récentes années.

Selon lui, la chute du marché a été provoquée par des entreprises surendettées qui ont coupé les prix dans une tentative désespérée pour survivre, ce qui a fait mal à l'ensemble du secteur. Maintenant que plusieurs des plus faibles ont fait faillite, il s'attend à ce que le marché se raffermisse, quoique des mauvaises surprises sont toujours probables.

« On grandit là où il y a du marché », a-t-il dit.

« Les gens utilisent de plus en plus les télécommunications. C'est à nous de faire nos devoirs et de livrer de bons produits. »

Quebecor voulait vendre Vidéotron Télécom afin d'aider à éponger une partie du prix d'achat de Vidéotron en 2000, mais la rapide chute de valeur de l'ensemble du secteur qui a suivi l'a plutôt incité à conserver la filiale pour la redresser.

Encore aujourd'hui, Eugène Marquis concède que la valeur attribuée par le marché à l'entreprise n'est pas attrayante, d'où l'intérêt de continuer à la mettre en valeur pour la rendre plus profitable.

La Bourse de Montréal accessible aux courtiers de Londres

Reuters

LES COURTIERS du Royaume-Uni ont désormais accès au système informatique automatisé de la Bourse de Montréal pour négocier ses options boursières et produits financiers dérivés, a indiqué hier le parquet montréalais.

La Bourse de Montréal a conclu un accord avec la Financial Services Authority, l'autorité réglementaire des marchés financiers britanniques, afin de permettre aux courtiers de Grande-Bretagne d'accéder directement à sa plateforme de négociation électronique.

« Les courtiers anglais devaient passer par des intermédiaires dans le passé pour négocier sur le marché de Montréal », a précisé

Jean-Charles Robillard, porte-parole de la Bourse.

« Cela fait partie de la stratégie de la Bourse, qui essaie de rejoindre les principaux marchés mondiaux, soit les États-Unis et le Royaume-Uni. Ce n'est pas une question de survie mais de développement de marchés, afin d'aller chercher plus de liquidités », a-t-il ajouté en interview.

Depuis 2001, le nombre de transactions annuelles a grimpé de 15 % à la Bourse de Montréal, passant de 12,7 millions l'an dernier à 13,9 millions pour les 11 premiers mois de 2002, a souligné M. Robillard.

Sico se départ de magasins aux États-Unis

Reuters

LE GROUPE Sico a annoncé hier la vente de ses magasins de peinture architecturale Hancock, dans la région de Boston, ce qui réduira son chiffre d'affaires annuel de 11 millions en 2003.

La filiale a été cédée à la division nord-américaine de ICI Paints.

La vente, réalisée à la valeur aux livres, n'aura pas de conséquence majeure sur les

résultats de Sico au quatrième trimestre, a averti la compagnie de peinture canadienne, qui a ajouté qu'il n'y aura aucun d'impact négatif sur le bénéfice net. Le montant de la transaction n'a pas été précisé.

La clôture de l'accord est prévue pour le 27 décembre et est assujettie à certaines conditions et formalités d'usage entre les parties, a affirmé Sico.

Le titre de Sico a pris 15 cents à 22,25 \$, hier à la Bourse de Toronto.

Merci !

Merci

à vous donateurs de votre grande générosité. Merci à vous bénévoles de votre aide si précieuse. Grâce à vous, Centraide a recueilli **41 026 161 \$**. Cette somme sera distribuée à des centaines d'organismes du Grand Montréal qui soutiennent plus de 500 000 personnes dans le besoin. Encore une fois merci d'aider des gens, qui aident des gens!



3092419A

Merci aux amis de Centraide qui ont assumé les coûts de cette annonce.

partagez vos souvenirs des fêtes en toute facilité



L'imprimante HP Photosmart 7550 avec impression photo directe vous permet de partager facilement avec tous votre joie des fêtes.

Prenez vos photos, puis insérez la carte mémoire de votre appareil-photo directement dans l'imprimante. Choisissez vos photos préférées sur l'afficheur à cristaux liquides et appuyez sur un bouton.

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

Maintenant seulement **449⁹⁹ \$***



De plus, obtenez une remise postale de 75 \$ US à l'achat de tout appareil-photo numérique HP Photosmart offert à 225 \$* ou plus ET d'une imprimante HP Photosmart 7550.

Ou obtenez une remise postale de 50 \$ US à l'achat de tout appareil-photo numérique autre que HP offert à 225 \$* ou plus ET d'une imprimante HP Photosmart 7550.

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

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

AudioTronic

Dumoulin

BUREAU EN GROS

COMPUCENTRE

CompuSmart

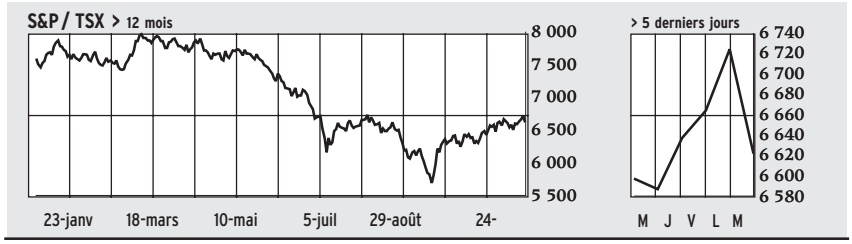
FUTURE SHOP

RadioShack

*Prix de détail canadiens suggérés. Les prix peuvent varier. Le détaillant peut vendre à un prix moindre. Les prix sont sujets à changement sans préavis. Tous les produits ne sont pas disponibles dans tous les établissements. Les produits peuvent différer légèrement de l'illustration. Les spécifications sont sujettes à changement sans préavis. Voyez votre détaillant HP pour les détails sur la disponibilité des modèles et les remises postales applicables. Toutes les taxes applicables sont calculées sur le prix avant remise. Pour obtenir la liste complète des détaillants, veuillez visiter le site www.hp.com/country/ca/fre/howtobuy ou appelez au 1 800 387-3867. Rendez-vous chez votre détaillant local pour obtenir un bon de remise HP renfermant tous les détails, les modalités et conditions, ainsi qu'une liste des produits admissibles. Vous trouverez aussi des bons de remise sur le site www.hp.ca/promos Toutes les remises sont offertes pour un temps limité seulement.

©2002 Hewlett-Packard (Canada) Cie

BOURSE DE TORONTO



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
6 715,92	6 725,49	6 611,27	6 621,52	-1,53%	-11,89%

ACTIONS NÉGOCIÉES	1 366	GAINS	511	PERTES	645	INCHANGÉES	210
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	7 992,70	5 678,28		256	232		

Sous-indices					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
Services financiers	107,44	-1,92	Prod. consom. discr.	72,73	-0,19
Matériaux de base	123,23	-2,37	Services de télécom.	48,10	-0,36
Énergie	126,55	-0,71	Prod. consom. de base	144,92	-1,96
Produits Industriels	63,05	-1,39	Service publics	128,83	-0,72
Tech. de l'information	17,21	-0,41	Soins de santé	57,36	-1,03

AUTRES INDICES CANADIENS					
	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)		
S&P/TSX 60	375,29	-6,49	-1,70	S&P/TSX Moyen. Cap.	428,71
S&P/TSX Petites cap.	427,67	-3,37	-0,78	DJ Can. Titans (40)	992,97

LES 10 PLUS ACTIFS					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		
NORTEL NETWORKS	29407559	2,86	-0,13	iUNITS S&P/TSX 60	3110779
BOMBARDIER/B	12758604	5,30	-0,25	ENCANA CORP	2949949
KINROSS GOLD CORP	8516363	3,25	-0,31	BEMA GOLD CORP	2319259
PLACER DOME INC	6790794	17,09	-1,16	BCE INC	2073489
BARRICK GOLD CORP	3726600	24,65	-0,97	TRANSCANADA PIP.	1884186

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
INVESTPRINT CORP	2000	2,05	13,89	CAMECO CORP	213081	34,39	1,39
ADF GROUP INC	75360	2,25	13,07	GSW INC A	1000	19,50	1,00
PFM HOSPITALITY	1000	4,65	12,05	BRAMPTON BRICK/A	21810	14,40	0,95
COLLICUTT HANOVER	7970	2,80	12,00	DOREL IND./B	18509	36,10	0,85
NEVSUN RESOURCES	2371346	1,91	5,53	CP SHIPS LTD	862730	21,43	0,84

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
WILMINGTON CAP/A	5000	5,80	-10,77	FAIRFAX FINANCIAL	213025	141,00	-8,00
MAGELLAN	1102045	3,41	-10,26	BIOVAIL CORPORATI	1200995	43,15	-2,70
IMI INTL. MED.INN	29800	2,20	-9,84	CH. DE FER CDN NAT	1374850	64,40	-2,48
MEC HOLDINGS	3170	8,20	-11,83	PRECISION DRILL.	308209	55,62	-2,36
CAN IMPERIAL BK	2500	7,25	-9,38	NEWMONT MINING CO	134991	43,41	-2,24

BOURSE DE CROISSANCE TSX

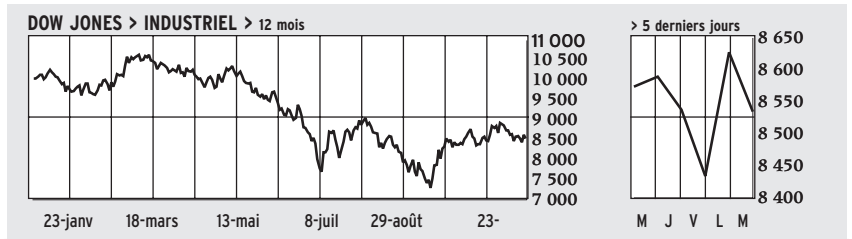


HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 004,24	1 013,12	999,70	1 001,80	-0,33%	

ACTIONS NÉGOCIÉES	1 130	GAINS	327	PERTES	386	INCHANGÉES	417
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	1 256,23	157,64		51	43		

LES 10 PLUS ACTIFS					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		
PAN ASIA MINING	2356000	0,17	0,05	DATA FORTRESS SYS	626462
CED-OR CORP	1513000	0,18	-0,02	MIRANDA MINING	609000
FRONTIER DEVEL.	1501750	0,52	-0,08	HYDER GOLD INC	528000
SOURCEMITH IND.	1084400	0,11	-0,01	CHINA VENTURES	492650
STRATIC ENERGY CO	874000	0,46	-0,06	FAREPORT CAPITAL	478000

NEW YORK



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
8 626,99	8 638,64	8 525,03	8 535,39	-1,07%	-13,71%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 415	GAINS	2 361	PERTES	876	INCHANGÉES	178
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	10 673,10	7 197,49		1 249	1 238		

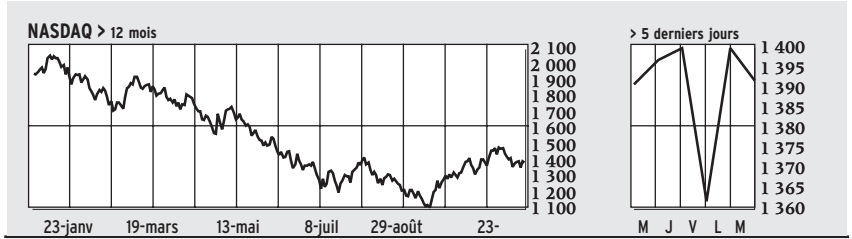
AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
S&P 500 composé	902,99	-7,41		Dow Jones serv. publics	213,26
S&P 100 composé	458,60	-4,66		AMEX composé	829,03
Dow Jones transport	2 343,38	-15,62		Russell 2000	391,25

LES 10 PLUS ACTIFS					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		
MCDONALD'S CORP.	28039600	15,99	-1,39	TARGET CORP	12454000
KMART CORP	15114600	0,39	-0,19	CIRCUIT CITY STO.	11816800
GENERAL ELECTRIC	14097200	26,00	-0,43	AOL TIME WARNER	11242800
PFIZER INC	14034200	30,48	-0,57	EMC CORP/MASS	10564100
HEWLETT-PACKARD	12642500	18,99	0,04	TEXAS INSTRUMENTS	10131500

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
ROYAL APP.MFG	723600	7,24	21,07	BERKSHIRE HATH./B	20620	2400,00	44,00
RDO EQUIPMENT/A	14400	5,08	17,59	BRITISH SKY BROAD	5300	62,50	3,00
PERDIGAO SA-ADR	11000	6,59	15,61	TEEKAY SHIPPING	888400	41,70	2,61
BRASKEM SA-SPON A	9400	3,00	13,21	BIOTECH HOLDrs	141000	90,00	2,20
QWEST COMM.	7505000	5,00	13,12	SLM CORP	861400	104,62	1,73

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
INTERSTATE BAKERI	10091000	15,00	-35,23	INTERSTATE BAKERI	10091000	15,00	-8,16
KATY INDUSTRIES	49300	2,51	-14,92	BUNZL PLC-SPONS	7000	31,65	-3,07
SMEDVIG ASA-SPONS	1500	3,75	-11,77	WHITE MOUNTAINS	2400	317,00	-3,00
CIRCUIT CITY ST.	11816800	7,27	-11,23	TEXAS INDUSTRIES	374000	24,82	-2,63
JOHN HAN BK & TH.	121100	7,47	-10,43	FOREST LABORATOR.	1586100	95,88	-12,74

NASDAQ



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 396,33	1 408,16	1 385,37	1 392,05	-0,59%	-29,96%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 528	GAINS	1 394	PERTES	1 035	INCHANGÉES	238
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	2 098,88	1 108,49		1 298	1 357		

Sous-indices					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
Assurances	2 327,44	-16,57	Industrielles	1 056,43	-13,74
Banques	2 250,44	-12,20	Télécomm.	114,95	0,16
Finances	2 033,09	-15,43	Transports	1 293,39	-14,04

LES 10 PLUS ACTIFS					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		
SUN	48959000	3,26	0,05	JDS UNIPHASE CORP	23696500
INTEL CORP	44709100	17,89	-0,33	MICROSOFT CORP	20361700
CISCO SYSTEMS INC	43434200	13,66	-0,04	NEXTEL COM/A	19951400
ORACLE CORP	32421600	11,02	-0,28	DELL COMPUTER	17150100
APPLIED MATERIALS	28748900	13,86	-0,60	AMGEN INC	15123600

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
KESTREL ENERGY	1400	0,37	117,65	FIDELITY BANCORP	47700	30,16	3,06
BONSO ELECTRON.WTS	11200	0,04	100,00	NATL WEST LIFE/A	11600	90,00	2,70
ROCKWELL MEDICAL	2000	0,11	83,33	CABOT CITY/GENA	6600	93,60	2,10
DF CHINA TCHN.	2500	0,20	66,67	APB INC	23600	31,01	2,01
INCM AG-SPONS AD	6500	0,24	60,00	AVI TECHNOLOGY	1054000	21,35	1,95

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
NU WAY ENERGY-WTS	71400	0,01	-66,67	ELECTROLUX/B	70100	31,00	-2,80
DELGATH SYSTEMS-W	25200	0,16	-62,79	MONTEREY PASTA	1958600	4,26	-2,58
PENN TRAFFIC COMP	3000	0,16	-50,61	CABOT MICROELECT.	665700	50,54	-2,30
FAO INC	1241000	1,10	-42,41	SIGNET GROUP PLC	3600	31,10	-2,20
APPLIED MICROSYS	1162200	0,12	-40,00	ALLEN ORGAN/B	1200	38,50	-2,11

NASDAQ CANADA					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
236,75	240,80	235,90	238,75	0,80%	-34,43%
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	402,20	172,89		42	28

Source: Bloomberg

INVESTIR

Trimestre de vaches maigres chez McDonald's

Première perte de l'histoire de la chaîne

Agence France-Presse

OAK BROOK – Le numéro un mondial de la restauration rapide, McDonald's, a une nouvelle fois laissé ses actionnaires sur leur faim en les prévenant hier qu'il devrait afficher la première perte de son histoire au quatrième trimestre et que le temps des vaches maigres n'est peut-être pas révolu.

McDo a révélé hier qu'il devrait enregistrer une perte nette par action de 5 à 6 cents au cours du dernier trimestre 2002. Ce sera la première perte du groupe depuis l'ouverture du premier des 30 000 restaurants de la chaîne en 1955, a indiqué une porte-parole, Lisa Howard, depuis le siège d'Oak Brook, en Illinois.

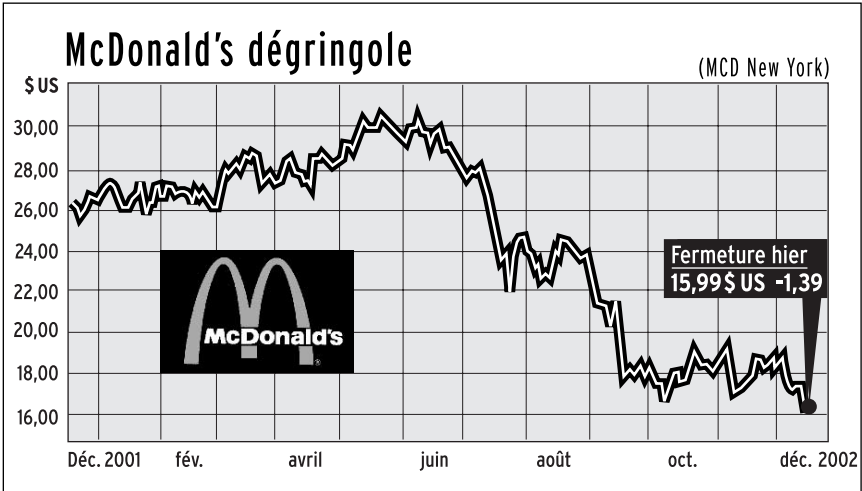
Cette perte découle directement d'un plan de restructuration annoncé en novembre. Ce plan, qui va forcer McDo à faire provision de 435 millions US avant impôts pour le financer, prévoit la fermeture de quelque 175 restaurants et la disparition de 600 McJobs.

Le groupe n'exclut pas de prendre des mesures supplémentaires, ce qui pourrait signifier de nouvelles provisions pesant sur le résultat du quatrième trimestre.

« Ce fut une année difficile et notre performance financière est en deçà des attentes », a reconnu le directeur financier Matthew Paull, dans un communiqué.

Même en ne tenant pas compte de cette charge exceptionnelle, le résultat du groupe sera très inférieur aux attentes de Wall Street (entre 25 et 26 cents là où les analystes attendaient plutôt 31 cents) au quatrième trimestre.

Les investisseurs ont immédiatement puni le groupe. L'action a



Source: Bloomberg

perdu 8 % (1,39 \$ US) de sa valeur hier à la Bourse de New York, et terminé la journée à 15,99 \$ US.

Andrew Barish, de Banc of America Securities, ne perd pas espoir pour autant. « Il faudra très clairement du temps pour retourner la tendance, mais nous sommes convaincus que la compagnie va dans la bonne direction », écrit-il dans une note à ses clients.

Le groupe est dans une mauvaise passe et aux États-Unis, McDonald's s'est lancé non seulement dans une guerre des prix avec ses rivaux Burger King et Wendy's pour tenter d'attirer les clients à coup de menus à 1 \$, mais il doit aussi redresser son image de restaurants vieillots et d'employés peu serviables.

La très faible progression des ventes aux États-Unis sur les 11 premiers mois de l'année (seulement 1 %, à 18,6 milliards US), montre les difficultés du marché et celles qui sont propres à McDo. Les ventes totales dans le monde ont augmenté de 2 % (à taux de change constant) pour atteindre 37,9 milliards US sur la période janvier-novembre 2002.

En Europe, la progression des ventes a atteint 6 % (à taux de

change constant), à 9,5 milliards US, alors que la région Asie-Pacifique-Moyen-Orient a vu ses ventes baisser de 3 %, à 6,2 milliards US.

Et McDo ne s'attend pas vraiment à une amélioration sur les derniers mois de l'année. « Sur la base des résultats préliminaires du mois de décembre, la tendance pour le quatrième trimestre sera inférieure à celle des deux premiers mois du trimestre », souligne McDo. Sur la période octobre-novembre, les ventes totales de McDo ont baissé de 1,6 % à taux de change constant.

Nouveau chef

Pour tenter de redevenir appétissant, McDo a annoncé le 5 décembre un changement de chef. Jim Cantalupo prendra la direction du groupe aux arches d'or début janvier, en remplacement de Jack Greenberg, qui prend sa retraite sous la pression des actionnaires déçus. Il devrait dévoiler sa stratégie au début de l'année prochaine.

McDo essaye également de se diversifier dans d'autres types de cuisine (mexicaine, sandwicherie, grill). Lundi, il a annoncé la formation d'une société commune avec Fazoli's, une chaîne de restauration rapide d'inspiration italienne.

La Bourse de Toronto trébuche de plus de 100 points

Reuters

TORONTO — La Bourse de Toronto s'est repliée hier en fin de journée, chutant de plus de 100 points pendant que les investisseurs, nerveux, passaient à la caisse après trois jours consécutifs de gains sur le parquet.

L'indice composite S&P/TSX a reculé de 1,53 %, soit 102,85 points, à 6621,52. À New York, le recul était moins marqué, l'indice Dow Jones des 30 industriels cédant 92,01 points (1 %), à 8535,39. Le S&P 500, plus large, perdait 7,44 points (0,82 %), à 902,96, et le NASDAQ Composite reculait de son côté de 8,48 points (0,61 %), à 1391,85.

Selon les analystes, la moindre petite nouvelle négative pousse les investisseurs à recourir aux prises de bénéfice, en raison notamment des tensions au Moyen-Orient et de la faiblesse des volumes de transactions à l'approche des vacances de Noël.

« L'anxiété concernant les performances est palpable, la tension est actuellement très forte sur les marchés », a noté Brian Acker, pré-

sident directeur des investissements chez Acker Finley, une firme de courtage de Toronto.

Les marchés canadiens ont repris de la vigueur au cours des dernières semaines, notamment grâce à la solidité des secteurs de l'énergie et de l'or, ainsi que d'un retour en force du secteur des institutions financières.

Les observateurs affirment toutefois que la mince confiance des investisseurs commence à s'étioler, conséquence des craintes sur la faiblesse continue des dépenses des entreprises et l'économie américaine qui continue de tituber.

« Il n'y a pas grand-chose à tirer de la poursuite de cette situation, mais tout le monde doit être dans la mêlée car une reprise pourrait survenir d'ici la fin de l'année », a estimé Acker Finley.

L'ensemble des sous-groupes du TSX ont lâché du lest hier, le secteur aurifère perdant 4,69 % malgré la solidité des prix de l'or.

Barrick Gold Corp. a perdu 97 cents, ou 3,8 %, à 24,65 \$; Placer Dome Inc. a chuté de 1,16 \$, ou 6,4 %, à 17,09 \$, tandis que Kinross Gold Corp. a reculé de 31 cents, ou 8,7 %, à 3,25 \$.

Recul marqué également pour le sous-groupe financier, qui a échappé 1,76 %, avec en tête de peloton le titre de la Banque Royale du Canada, qui a perdu 1,50 \$, à 57,90 \$, tandis que la CIBC glissait de 1,25 \$, ou 2,7 %, à 44,50 \$.

Les marchés boursiers américains ont succombé hier à l'avertissement sur résultats de McDonald's et à des résultats ou prévisions moroses de distributeurs qui ont supplanté les signes montrant que l'économie américaine sort de sa « mollesse » actuelle.

La crainte d'une guerre américaine en Irak a pesé sur le marché. Les États-Unis ont relevé des problèmes dans les déclarations de l'Irak sur son armement et prévenu Bagdad qu'il n'aurait pas de seconde chance.

La hausse des prix du baril de pétrole, qui a dépassé le seuil de 30 \$ US, et la contraction du dollar américain ont entretenu la nervosité du marché.

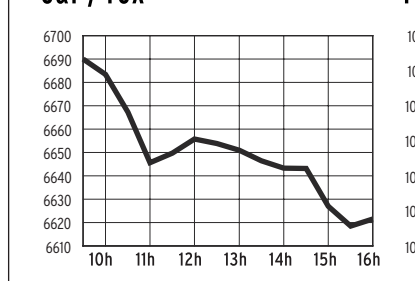
Le Dow Jones a reculé de 92,01 points, soit 1,07 %, à 8535,39, et le Standard & Poor's 500 de 7,44 points (0,82 %), à 902,96.

Le NASDAQ Composite a cédé 8,46 points (0,60 %), à 1391,87.

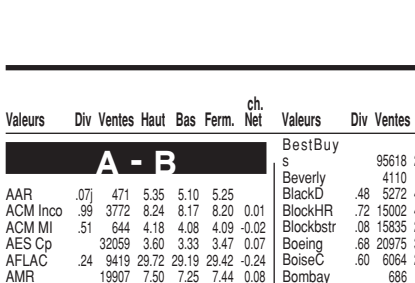
RÉSULTATS FINANCIERS

	REVENUS (000 \$)	BÉNÉFICE NET (000 \$)	BÉN. / ACTION
--	------------------	-----------------------	---------------

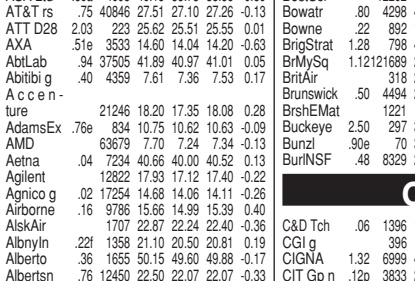
S&P/TSX



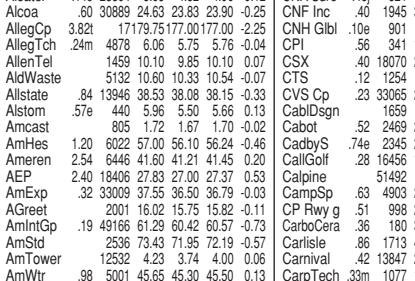
TSX Croissance



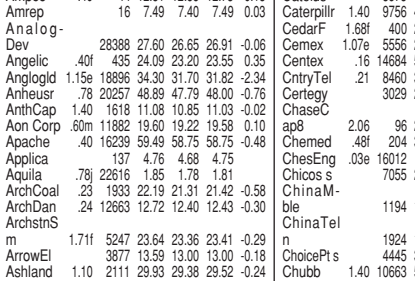
TSX



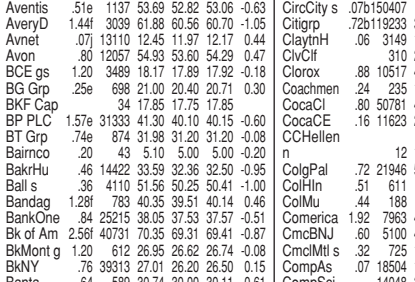
TSX



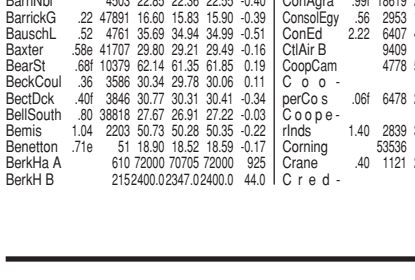
TSX



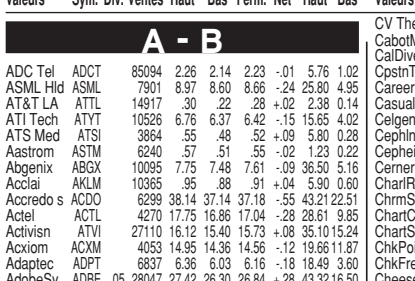
TSX



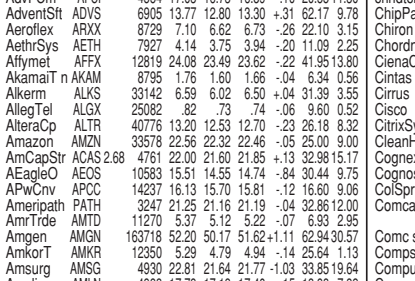
TSX



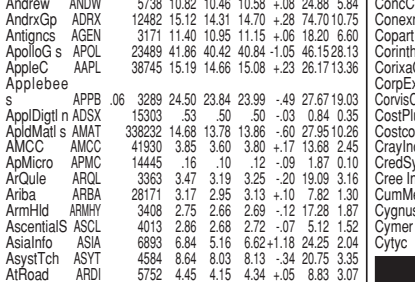
TSX



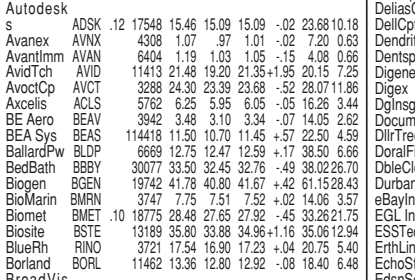
TSX



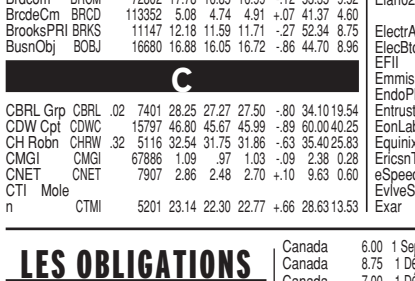
TSX



TSX



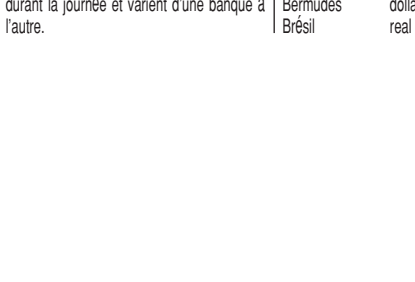
TSX



TSX



TSX



TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

TSX

0.0 mm	Venter	at 50 mm	Venter
--------	--------	----------	--------

D17

e D 18

RÉAL	MERCREDI 18 DÉCEMBRE 2002
------	---------------------------

RÉAL	MERCREDI 18 DÉCEMBRE 2002
------	---------------------------

Coup de balai chez Electrolux

Une rationalisation aspire 5100 emplois

Agence France-Presse

STOCKHOLM – Le groupe d'électroménager suédois Electrolux va supprimer 5100 emplois dans le cadre de nouvelles mesures de rationalisation destinées à accroître sa productivité, a-t-il annoncé hier.

Une provision de 1,37 milliard de couronnes suédoises (240 millions CAN) sera passée au quatrième trimestre de 2002 pour financer ces mesures, qui comprennent la fermeture d'une usine de climatiseurs aux États-Unis, la rationalisation de la production de réfrigérateurs en Chine, des réductions d'activité en Inde et la vente d'une usine de pièces détachées en Australie.

En outre, en Europe la production de cuisinières sera transférée d'usines de Suède, d'Italie et d'Allemagne vers une usine de Roumanie, et une partie de la production de réfrigérateurs d'une usine espagnole sera transférée en Hongrie. Les activités en matière de compresseurs seront également restructurées en Espagne et en Inde.

Le groupe attend de ces mesures des économies de coûts de 253 millions de couronnes (44,2 millions CAN) en 2003, 119 millions de couronnes (20,8 millions CAN) en 2004 et 415 millions de couronnes (72,5 millions CAN) par année à partir de 2005.

Electrolux va de même passer environ 1 milliard de couronnes (175 millions CAN) de charge de dépréciation d'actifs dans ses comptes 2002.

Poursuites

Par ailleurs, la compagnie doit faire face à 194 actions judiciaires en nom collectif pour 14 300 personnes pour contamination par l'amiante aux États-Unis.

Le directeur général du leader mondial de l'électroménager, Hans Straberg, a confirmé hier l'existence de ces procès, sans préciser si le chiffre inclut 25 actions au nom d'au moins 13 000 personnes dans le Mississippi, rendue publique par une avocate américaine.

Les actions en justice visent la filiale White Consolidated Industries, acquise en 1985, et sa marque Frigidaire.

L'avocate Gretchen Gentry, du cabinet Daniels & Gentry à Jackson, au Mississippi, juge la situation grave pour Electrolux, précisant que de 13 000 à 15 000 personnes dans cet État se sont associées à ces actions en nom collectif.

L'avocat Alwyn Luckey, également de Jackson, a fait savoir qu'il avait engagé cinq autres actions au nom de 3000 personnes.

Les procès intentés pour contamination par l'amiante ont jusqu'à présent coûté plus de 54 milliards US aux entreprises américaines et mis en faillite une soixantaine d'entre elles.

Fusion Crédit Agricole-Crédit Lyonnais: prélude à une mégafusion européenne

Agence France-Presse

PARIS — Le mariage des deux banques françaises, le Crédit Lyonnais et le Crédit Agricole, va créer un groupe de dimension mondiale qui devra prouver que la taille est un élément de réussite.

« C'est un riche paysan qui conduisait un tracteur et qui vient de s'acheter une limousine avec chauffeur pour pouvoir aller plus loin », résume un analyste. « Tout seul, il n'en n'avait pas la capacité. »

Ce rapprochement va donner naissance au deuxième groupe bancaire de la zone euro, derrière BNP Paribas, et permettra au Crédit Agricole de se développer dans les métiers parabancaires (crédit à la consommation, crédit-bail, assurance, etc.).

Même si le Crédit Agricole (surnommé « la banque verte ») « a réussi à construire de belles choses en matière d'assurances ou de gestion d'actifs, le rachat du Lyonnais va lui permettre de renforcer ses positions sur son marché intérieur », explique Jean-Baptiste Bellon, analyste de la Deutsche Bank.

Et un groupe qui nourrit des ambitions de développement d'envergure, à l'échelle européenne voire mondiale, se doit d'être très bien positionné sur son propre marché.

Le Crédit Agricole s'est ainsi constitué « une base de départ pour faire une fusion entre égaux avec une autre grande institution européenne », précise Pol-Louis Martin, analyste chez KBC Securities. Crédit Agricole SA, son entité cotée en Bourse, « a désormais un volume d'activités comparable à celui de BNP Paribas dans son ensemble et peut envisager une fusion avec Deutsche Bank ou Fortis, par exemple ».

Avec cette prise de contrôle, le Crédit Agricole pourra également bénéficier du savoir-faire des équipes du Lyonnais, notamment en matière d'acquisition à l'étranger : les dirigeants du Crédit Agricole « sont trop timides dans les négociations et on voit le résultat. Leurs tentatives en Amérique latine ou au Portugal s'avèrent mauvaises et la seule opération dont ils sont fiers, c'est la Pologne, qui est une petite opération », ironise un autre analyste.

L'alliance des deux groupes est également marquée par la complémentarité : géographique tout d'abord avec un Crédit Agricole plutôt rural et un Lyonnais urbain, et des activités, ensuite, avec une première place en banque de détail en France pour la banque verte (20 % de parts de marché comparative à 8 % pour le Lyonnais).

Ce schéma ne devrait présenter que peu de redondances, et certains analystes relèvent que, par la même occasion, les synergies de coûts devraient être limitées, soit environ 490 millions d'euros (779 millions CAN) sur deux ans.

Si l'opération est « pertinente d'un point de vue stratégique », comme le reconnaît UBS Warburg, « le prix reste élevé », soulignent de nombreux analystes. La banque verte déboursaera au maximum 11 milliards d'euros (17,5 milliards CAN) pour acquérir le Lyonnais.

Nanti de plusieurs milliards d'euros de fonds propres inutilisés, le Crédit Agricole souhaitait « recycler » son excédent de richesse et va devoir maintenant s'employer à restaurer sa solvabilité après cette acquisition, prévient M. Bellon.

Fiat tiendra ses engagements financiers, 2003 sera difficile

Reuters

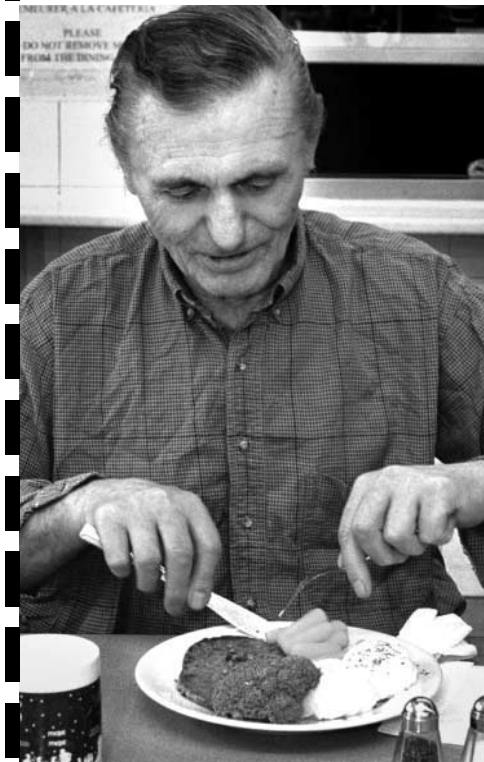
MILAN — Fiat tiendra les engagements pris avec ses banques créancières, notamment sur son désendettement, mais pense que l'exercice 2003 sera difficile et que, si reprise il y a, elle ne se manifesterait que vers la fin de l'année, a déclaré hier son nouveau directeur général, Alessandro Barberis.

« D'une manière générale, le marché ne sera pas brillant. Peut-être verrons-nous quelques signes de reprise vers la fin de l'année », a-t-il dit à des cadres de l'entreprise.

M. Barberis, qui a succédé la semaine dernière à Gabriele Galeteri, démissionnaire, a ajouté que la perte d'exploitation attendue pour 2002 sera surtout déterminée par celle de la division automobile.

VEUILLEZ JOINDRE ET EXPÉDIER AVEC VOTRE DON DÈS MAINTENANT

Repas complet pour Noël-1,97\$



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

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

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

- ☐ 19,70\$ pour aider 10 personnes ☐ 39,40\$ pour aider 20 personnes
☐ 59,10\$ pour aider 30 personnes ☐ 78,80\$ pour aider 40 personnes
☐ 197\$ pour fournir 100 repas ou des services essentiels
☐ _____ \$ pour aider autant de personnes que possible

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



Nom _____
Adresse _____ App. _____
Ville/Prov./Code Postal _____
Telephone (_____) _____
E-mail _____ @ _____

Veillez émettre votre chèque à :



La Mission Bon Accueil
C.P. 894, Succursale St-Jacques, Dept. 56181
Montréal QC H3C 2V8
Situé au 1490 rue Saint-Antoine ouest
www.mbawhm.com

La Mission Bon Accueil est un organisme de charité enregistré: BN10819 5215 RR0001. Un reçu d'impôt sera émis pour tout don de 10\$ et plus. Les montants mentionnés sont des codes moyens et comprennent les frais de préparation et de service des repas.

NOTRE 110E ANNÉE DE SERVICE À MONTRÉAL

Faites-lui plaisir pour Noël



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

PARCE QUE LES SAMEDIS ET DIMANCHES ÇA LUI APPARTIENT

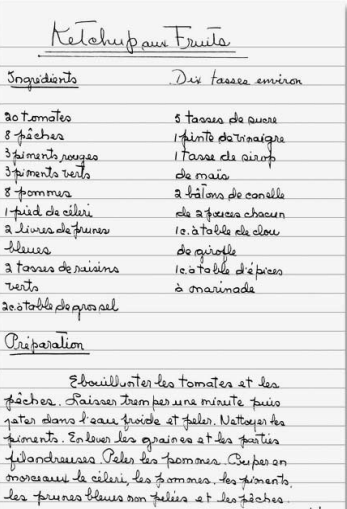
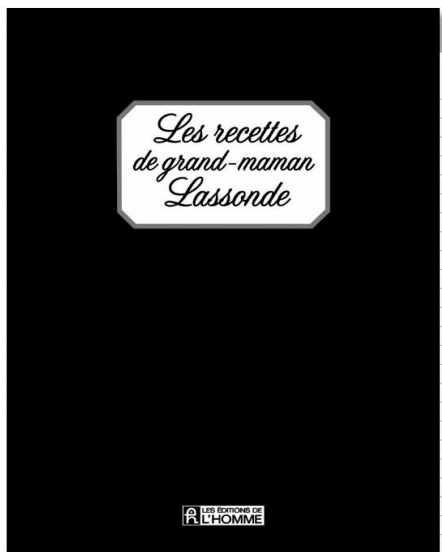
La Presse pense aussi à vous !

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

Les recettes de grand-maman Lassonde

Des recettes traditionnelles et plus avant-gardistes, entièrement

écrites à la main. 256 pages



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

Téléphone : (514) 285-6911
Interurbain (sans frais) : 1 800 361-7453
Télécopieur : (514) 285-7039
Interurbain (sans frais) : 1 888 254-7272
Courriel : abonnement@lapresse.ca

ou retournez ce coupon dûment rempli à :
La Presse, Itée, C.P. 11048, Succursale Centre ville, Montréal H3C 9Z9

COUPON-CADEAU

La Presse

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

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

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

☐ Je désire effectuer le paiement par carte de crédit
☐ Visa ☐ MasterCard

no de carte : _____ Date d'expiration : _____ /
Signature : _____

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

Nom : Prénom :
Adresse : App. :
Ville : Code postal :
Téléphone : (.....)

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

Nom : Prénom :
Adresse : App. :
Ville : Code postal :
Téléphone : (.....)

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

Moody's maintient sa perspective négative sur Vivendi Environnement

Agence France-Presse

PARIS — L'agence de notation Moody's maintient la note de la dette long terme (Baa1) du groupe français de services Vivendi Environnement (VE), toujours assortie d'une perspective négative, a-t-elle annoncé hier dans un communiqué.

Cette décision fait suite à l'annonce de Vivendi Universal, à la fin de novembre, de se désengager de sa filiale Vivendi Environnement, a précisé Moody's. « VE a renforcé ses positions en termes de liquidités et a adopté une approche plus sélective de ses investissements », a précisé l'agence.

Moody's maintient la note sous surveillance négative car VE doit encore faire des efforts pour « améliorer les liquidités, accroître la disponibilité et l'échéance du financement, et l'évolution du niveau des dépenses d'investissements », a-t-elle nuancé.

L'agence surveillera « les progrès de VE dans sa capacité à s'autofinancer pleinement en 2003 », l'amélioration des mesures prises au niveau de la dette ainsi que des revenus.

Le 24 novembre, Vivendi Universal avait annoncé la cession immédiate de 20,4 % du capital de Vivendi Environnement, avec l'engagement de vendre le reste de sa participation (soit également 20,4 %), une opération totale de nature à lui rapporter progressivement plus de 4 milliards d'euros et accélérer ainsi son endettement.

Ericsson décotée à « BB », perspective négative

Agence France-Presse

STOCKHOLM — L'agence de notation financière Fitch a attribué à l'équipementier en télécommunications suédois Ericsson la médiocre note « BB », l'assortissant d'une perspective négative, a-t-il annoncé hier.

Ericsson peut faire face à ses engagements mais présente des caractéristiques spéculatives, selon l'échelle de Fitch.

« La notation reflète les conditions extrêmement difficiles de la demande auxquelles fait actuellement face Ericsson, les pertes significatives essuyées ces deux dernières années et les coûts de restructuration importants que la compagnie doit absorber », a commenté Fitch.

« Bien que l'augmentation de capital récente ait amélioré la liquidité et ait contribué à restructurer la base capitalistique de la compagnie, l'absence de signe de reprise sur les marchés clés de la compagnie — les systèmes de téléphonie mobile —, combinée aux coûts en liquide importants des restructurations en cours, vont continuer à affecter le *cash-flow* opérationnel et le profil de la dette d'Ericsson », a jugé l'agence de notation.

Détérioration des revenus

Tandis que la note prend en compte une plus importante détérioration des revenus en 2003, il faudrait une stabilisation des commandes pour avoir davantage l'assurance que les actions de la direction en cours suffiront pour alléger le risque que présente actuellement le profil financier d'Ericsson », a poursuivi Fitch.

« La perspective négative reflète des craintes que l'acquiescement de la dette à moyen et long terme soit dépendante de la poursuite de la réussite des restructurations, sans augmentation des coûts par rapport à ce qui est prévu », a ajouté l'agence.

« Cette notation est non sollicitée, et n'a aucun impact financier sur Ericsson », a répondu l'équipementier dans un communiqué.

« Nous réitérons notre vue que le marché est incertain à court terme, mais restons fermement optimistes à plus long terme, car le nombre d'abonnés et le nombre de communications continuent de croître dans le monde », a noté Ericsson.

« Nos réductions de coûts sont bien parties pour permettre à la compagnie de revenir dans le vert à un moment donné l'an prochain, et nous continuons à faire mieux que le marché dans les systèmes et les services professionnels », a ajouté le groupe suédois.

Procès Microsoft en Europe: jugement au début de 2003

Agence France-Presse

STRASBOURG — La Commission européenne rendra « probablement » au début de 2003 ses conclusions dans son enquête antitrust contre Microsoft, a indiqué hier soir le commissaire européen pour la Concurrence, Mario Monti.

« Notre analyse est bien avancée... Probablement les conclusions définitives parviendront au début de l'année prochaine », a précisé le commissaire Monti au Parlement européen, en réponse à la question d'un député.

La Commission européenne avait déclenché en 2000 une enquête antitrust contre Microsoft, soupçonnant le géant américain de profiter de sa position dominante dans le domaine des systèmes d'exploitation de micro-ordinateurs pour tenter de contrôler également le marché des logiciels pour serveurs.

En août 2001, Bruxelles avait engagé une autre procédure contre le premier éditeur mondial de logiciels, craignant cette fois qu'il n'étende sa position dominante au marché des serveurs bas de gamme.

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS

FUTURE SHOP

AVIS À NOTRE CLIENTÈLE

Veillez noter les erreurs suivantes dans notre circulaire du 15 au 17 décembre 2002, Idées-cadeaux de dernière minute:

- **Page 11**, pour le système de télé par satellite Bell Express Vu (Code Web 10009747), on aurait dû lire «complètement installé le 15 décembre 2002 seulement. L'offre n'étant pas valide pour les 16 et 17 décembre 2002.

Veillez nous excuser pour tout inconvénient que cela aurait pu causer à notre clientèle.

Département de publicité



APPEL D'OFFRES

CONSTRUCTION & APPROVISIONNEMENT

Projet

- Théâtre du Casino du Lac Leamy (transformation en cabaret)

Les entrepreneurs et les fournisseurs d'équipements et de services peuvent obtenir l'information sur les appels d'offres de construction et d'approvisionnement en visitant le site Internet de l'entreprise :

www.casiloc.com

CANADA COUR SUPÉRIEURE PROVINCE DE QUÉBEC DISTRICT DE MONTRÉAL (Chambre commerciale) NO. : 500-05-068021-011 CE 16 DÉCEMBRE 2002.

PRÉSIDENT:

L'HONORABLE JEAN GUIBAULT, J.C.S.

Dans l'affaire de

THE SWISS AIR TRANSPORT

COMPANY LIMITED, une compagnie dûment constituée en vertu des lois de la Suisse, ayant son siège social dans la Ville de Kloten, et ayant une place d'affaires au Canada au 1555, rue Peel, Bureau 800, en la Ville de Montréal, province de Québec, H3A 3L8;

Requérante

-et-

KARL WÜTHRICH, Es-qualité de Commissaire à Swissair nommé par le Tribunal Suisse de Bülach, avocat, pratiquant au sein du cabinet Wenger Plattner, Aeschenvorstadt 55, CH-4010, en la Ville de Basel, Suisse;

Intervenant

PROROGATION DE RENOUELEMENT D'ORDONNANCE DE SURSIS

AYANT EXAMINÉ la Requête pour Prorogation de Renouveaulement d'Ordonnance de Sursis entendue aujourd'hui à Montréal, Québec, Canada, présentée par The Swiss Air Transport Company Limited (ci-après «Swissair»);

AYANT EXAMINÉ les Ordonnances de Sursis Provisoires émises le 5 octobre 2001 et les Ordonnances Définitives de Sursis émises le 4 décembre 2001, le 3 juin 2002 et le 10 décembre 2002 par le Tribunal Suisse de Bülach;

AYANT EXAMINÉ les pièces déposées à l'appui de la Requête initiale pour l'émission d'une Ordonnance de Sursis Temporaire, celles produites à l'appui du renouvellement de l'Ordonnance de Sursis, celles produites à l'appui de la Requête pour Prorogation de Renouveaulement d'Ordonnance de Sursis et celles produites aujourd'hui à l'appui d'une nouvelle Requête pour Prorogation de Renouveaulement d'Ordonnance de Sursis ;

AYANT EXAMINÉ les Affidavits d'Olivier P. Schlegel et de Karl Wüthrich;

AYANT ENTENDU le témoignage de Karl Wüthrich, Administrateur de l'actif de la Requérante nommé par le Tribunal de Bülach, en Suisse;

AYANT ENTENDU les représentations des procureurs;

VU les dispositions de l'alinéa 18.6 de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies, S.R.C. 1985, c. C-36;

PAR LES PRÉSENTES, LA COUR:

- 1) ACCUEILLE la présente Requête pour Prorogation de Renouveaulement d'Ordonnance de Sursis;
- 2) RECONNAÎT et DÉCLARE applicable au Canada l'Ordonnance Définitive de Sursis rendue par le Tribunal Suisse de Bülach le 10 décembre 2002;
- 3) SUSPEND et INTERDIT toutes procédures et actions, qu'elles soient de nature judiciaire, administrative ou autre, prises ou qui pourraient être prises par tout créancier de Swissair, y compris les fournisseurs, locataires, détenteurs de cautionnements et autres sûretés, les clients et parties co-contractantes prétendant avoir des réclamations contre Swissair, au Canada ou ailleurs;
- 4) INTERDIT à toutes personnes, établissements et compagnies d'exercer tous droits d'échange, de compensation, de combinaison ou de consolidation de comptes relativement à toute somme qui peut être due ou devenir due entre lesdites personnes, établissements ou compagnies d'une part et Swissair d'autre part;
- 5) INTERDIT à toutes personnes, établissements et compagnies de mettre en oeuvre toutes priorités, privilèges, droits prioritaires, hypothèques, mortgage, droits de rétention ou autres droits relativement à tous les biens de Swissair;
- 6) ORDONNE à tous les créanciers garantis de ne pas exiger le paiement ou, si paiement a déjà été demandé, de se désister de telles demandes et de se désister de toutes exécutions à l'encontre de garanties, y compris des débiteurs, lettres de crédit et autres instruments de garantie, relativement à tous les biens de Swissair;
- 7) INTERDIT à toutes personnes, établissements et compagnies ayant des ententes avec Swissair, ou faisant affaires avec Swissair sans entente, relativement à la fourniture de biens et services, d'accélérer l'échéance de toutes sommes dues, de réclamer paiement en vertu de débiteurs ou autres garanties, d'encaisser les lettres de crédit, ou de mettre fin à toutes telles ententes sans le consentement préalable et écrit de Swissair, ou à la suite d'une ordonnance de cette Cour;
- 8) ORDONNE à tous émetteurs de licences et à toutes parties à des ententes de distribution avec Swissair de ne pas chercher à invoquer l'annulation de telles ententes à moins que le consentement préalable et écrit de Swissair ne soit obtenu ou à la suite d'une ordonnance de cette Cour;
- 9) ORDONNE à toutes personnes, établissements et compagnies ayant jusqu'à maintenant fourni des biens et services à Swissair de continuer telle fourniture contre paiement au prix du marché et à des conditions normales pourvu que Swissair s'acquitte de ces prix du marché et conditions normales relativement auxdits biens et services à partir d'aujourd'hui;
- 10) DÉCLARE que la Prorogation de Renouveaulement d'Ordonnance de Sursis émise aux présentes et toutes ordonnances futures dans le présent dossier auront application et effet dans toutes les provinces et territoires du Canada, et cette Cour recherche et demande l'aide et la reconnaissance de toute Cour ou tribunal administratif dans quelque province ou territoire du Canada et devant toute Cour fédérale Canadienne ou tribunal administratif fédéral en vue de porter assistance à Swissair et à cette Cour afin de mettre les dispositions de la présente Prorogation de Renouveaulement d'Ordonnance de Sursis;
- 11) ORDONNE à Swissair de laisser à Me Gilles Gagné, pour qu'il les détiennent en fidéicommis, le produit net de la vente des actifs canadiens de Swissair jusqu'à concurrence du montant réclamé de Swissair par les créanciers canadiens, le tout sous réserve des droits respectifs des parties impliquées et sans assistance aucune à l'effet que les créanciers canadiens devraient recevoir un traitement préférentiel;
- 12) ORDONNE à Swissair de se présenter à nouveau devant cette Cour dans les dix (10) jours de toute décision, selon le cas, de l'Intervenant ou du Tribunal Suisse de Bülach, Suisse, relativement aux réclamations des créanciers canadiens de Swissair afin que cette Cour ordonne ou permette de temps à autre que les fonds détenus en fidéicommis soient déboursés;
- 13) ORDONNE à Swissair de se présenter à nouveau devant cette Cour dans les dix (10) jours de la décision du Tribunal Suisse de Bülach, Suisse, relativement au renouvellement ou à la prorogation de l'Ordonnance Définitive de Sursis émise le 10 décembre 2002 en faveur de Swissair;
- 14) PERMET à Swissair ainsi qu'à toute personne intéressée de soumettre à cette Cour de temps à autre des demandes d'ordonnances additionnelles ou différentes de la présente Ordonnance, lorsque jugé utile;
- 15) ORDONNE l'exécution provisoire de la présente Ordonnance nonobstant appel ou autre procédure, et ce sans qu'il soit nécessaire de fournir quelque cautionnement;
- 16) ORDONNE à Swissair de publier la présente Ordonnance une (1) fois en français dans le journal La Presse et une (1) fois en anglais dans le journal The Gazette, et une (1) fois dans le Globe and Mail, dans les cinq (5) jours de la présente date.

LE TOUT SANS FRAIS.
L'HONORABLE JEAN GUIBAULT, J.C.S.

3105433

CANADA PROVINCE DE QUÉBEC DISTRICT DE MONTRÉAL NO.500-22-075482-029		COUR DU QUÉBEC
Présent greffier adjoint : Paul Larue		
ZOOM MÉDIA INC	Demanderesse	
-vs-	PIERRE NADEAU, faisant affaires sous les nom et raison social non-immatriculée VISUEL CORPORATION	
	Défendeur	
ASSIGNATION		
ORDRE est donné à PIERRE NADEAU de comparaitre au palais de justice, situé au 1 rue Notre-Dame Est, salle 1.100 à Montréal dans les trente (30) jours du présent avis dans le JOURNAL LA PRESSE.		
Une copie de la présente DÉCLARATION, AVIS AU DÉFENDEUR, LISTE DES PIÈCES ET PIÈCES a été laissée au greffe de cette Cour à l'intention de PIERRE NADEAU		
Heur. Monroie date: 12 décembre 2002		
PAUL LARUE GREFFIER ADJOINT		
		3 105397



APPELS DE SOUMISSIONS

Les entrepreneurs et les fournisseurs peuvent obtenir de l'information sur les appels de soumissions ouverts et le résultat d'ouverture des plis d'Hydro-Québec en visitant le site Internet de l'entreprise :

www.hydroquebec.com/soumissionnez ou en composant un des numéros de téléphone suivants :

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

3096609

Appels d'offres

Ville de Montréal

Arrondissement de Rosemont—La Petite-Patrie

Des soumissions sont demandées et devront être reçues avant 12 h à la date ci-dessous, au bureau de l'arrondissement de la Ville de Montréal à l'attention de la secrétaire de l'arrondissement, 5650, rue D'Iberville, 2^e étage, Montréal (Québec) H2G 2B3, pour :

Soumission no : CS2003-01

Description :

Collecte sélective arrondissement de Rosemont—La Petite-Patrie

Date d'ouverture :

Le mercredi 22 janvier 2003

Documents :

Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 18 décembre 2002 à l'arrondissement de Rosemont—La Petite-Patrie, à l'adresse ci-haut mentionnée, contre un paiement de 100 \$ incluant les taxes, non remboursable.

Dépôt de garantie :

Chèque visé de 1 000 \$ fait à l'ordre de la Ville de Montréal.

Si un soumissionnaire désire obtenir plus d'un (1) contrat, il doit attacher à

sa soumission autant de garanties qu'il désire obtenir de contrats.

Renseignements :

Pierre Bonin Téléphone : 872-0736

Mario Thérien Téléphone : 872-8362

Vente du cahier des charges :

Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de : **Ville de Montréal.**

Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement à la salle du conseil d'arrondissement de Rosemont—La Petite-Patrie, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.

La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.

DONNÉ à Montréal, ce 18 décembre 2002.

M^e Josée Racicot

Secrétaire de l'arrondissement

3104980

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE QUÉBEC
NO DE COUR : 500-05-064436-015

COUR SUPÉRIEURE

(Siégeant à titre de tribunal désigné en application de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies)

DANS L'AFFAIRE DU PLAN D'ARRANGEMENT D'UNIFORÉT INC., UNIFORÉT SCIERIE-PÂTE INC. ET FORESTERIE PORT-CARTIER INC., corporations légalement constituées et ayant leur siège social et principale place d'affaires au 8000 boul. Langelier, ville de St-Léonard, province de Québec, H1P 3K2.

Débitrices

AVIS AUX CRÉANCIERS DE LA DATE LIMITE POUR LA PRODUCTION DE PREUVES DE RÉCLAMATION (18 janvier 2003)

AVIS est, par la présente, donné que toutes les preuves de réclamation doivent être transmises au Contrôleur, Richter & Associés Inc., et reçues par celui-ci, sans exception, au plus tard le 18^e jour de janvier 2003, au 2, Place Alexis Nihon, 22^e étage, Montréal, Québec, H3Z 3C2 ou par télécopieur au (514) 934-3504.

Conformément à l'ordonnance initiale rendue en date du 17^e jour d'avril 2001, telle que prorogée les 16^e jour de mai, 28^e jour de juin, 5^e et 6^e jours de juillet, 16^e jour de août, 28^e jour de septembre, 9^e jour de novembre, 21^e jour de décembre 2001, 1^{er} jour de février, 2^e jour de mai, 17^e jour de juin, 13^e jour de septembre et 11^e jour de décembre 2002, le Contrôleur s'est vu conférer le pouvoir, aux termes du paragraphe 8.j. de ladite ordonnance, d'envoyer un avis aux créanciers les informant de la **date limite** pour soumettre leur preuve de réclamation, à défaut de quoi, lesdits créanciers ne pourront faire valoir leur créance et, à tous les égards, les débitrices seront dégagées de toute obligation s'y rattachant.

De plus, aux termes d'une ordonnance rendue le 11^e jour de décembre 2002, la Cour a déterminé que la **date limite** pour la production de toutes les preuves de réclamation, sans exception, est le **18^e jour de janvier 2003.**

Tout créancier ayant déjà produit une preuve de réclamation n'a pas l'obligation de produire une nouvelle preuve de réclamation.

RICHTER & ASSOCIÉS INC.
Contrôleur désigné par la Cour

R **RICHTER**
& ASSOCIÉS INC.

2, Place Alexis Nihon, 22^e étage
Montréal (Québec) H3Z 3C2 Téléphone : (514) 934-3497

AVIS À LA CLIENTÈLE MESSAGE IMPORTANT

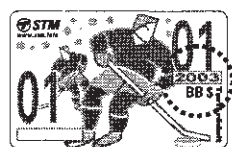
CARTE CAM ET CAM HEBDO • JANVIER ET FÉVRIER 2003 •

En raison de problèmes techniques, les tarifs ne sont pas imprimés sur ces cartes. La correction sera apportée sur tous les titres en mars 2003.

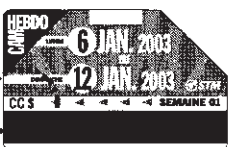
À compter du 1^{er} janvier 2003, une augmentation des tarifs est en vigueur. Ainsi, les prix de vente des cartes CAM ET CAM Hebdo sont **AUGMENTÉS.**



CAM
Tarif ordinaire
52,00 \$



CAM
Tarif réduit
26,00 \$



CAM Hebdo
Tarif ordinaire
15,00 \$



CAM Hebdo
Tarif réduit
7,50 \$

Merci de votre compréhension.

STM
www.stm.info

3105287

L'industrie du bois d'oeuvre: un géant très vulnérable

RÉJEAN LACOMBE
Le Soleil

En 2001, les produits forestiers ont généré un surplus commercial de 36,4 milliards de dollars, soit 57 % de l'excédent commercial total du Canada. Qui plus est, cet important créneau de l'économie canadienne surpassait celui généré par les produits de l'automobile, de l'agriculture et de la pêche réunis.

Mais en dépit de ses prouesses économiques, ce géant forestier est très vulnérable. Auteur d'une étude sur l'industrie du bois d'oeuvre, l'économiste Daniel Dufour, de Statistique Canada, explique que le Canada est devenu significativement plus dépendant des États-Unis au cours de la dernière décennie.

« Cette forte dépendance, explique-t-il, combinée au déclin des marchés alternatifs d'outre-mer, a laissé l'industrie canadienne du bois d'oeuvre extrêmement vulnérable aux mesures protectionnistes imposées par son principal client. »

Avant que les États-Unis imposent, en mai 1992, des droits compensatoires et antidumping de plus de 27 %, l'industrie canadienne du bois avait contribué, l'an dernier, près de 27 milliards à l'économie canadienne, soit 2,9 % du produit intérieur brut (PIB).

Ce fameux conflit canado-américain sur le bois d'oeuvre a aussi d'importantes répercus-



Photothèque La Presse ©

On note la présence de près de 1000 scieries au Canada qui emploient 80 000 travailleurs. On les retrouve principalement en Colombie-Britannique, au Québec et en Ontario.

sions sur plusieurs autres secteurs. M. Dufour identifie les restrictions à l'abattage, l'accès aux riches forêts et le type de gestion des terres forestières comme des « enjeux importants » qui sont emportés dans la tourmente.

Mais il y a eu le bon côté d'avant mai 1992. À cette époque, la valeur des exportations de produits forestiers a dépassé les 38 milliards. Plus du quart de ces expéditions provenaient de l'industrie du bois d'oeuvre.

Vers les États-Unis

Évidemment, les États-Unis sont le principal marché de l'industrie canadienne du bois d'oeuvre. L'an dernier, la valeur totale des exportations atteignait 11,6 milliards, dont 82 % des expéditions prenaient le chemin des États-Unis, 12 % étaient destinées au Japon et 3 % vers l'Union européenne. À eux seuls, les Américains ont acheté pour 9,5 milliards de bois d'oeuvre canadien en 2001.

Parallèlement, les marchés extérieurs ont enregistré une forte décroissance. La crise économique de 1997 en Asie est venue étouffer toute croissance d'exportations de bois d'oeuvre canadien vers le Japon qui est le deuxième marché en importance pour le Canada.

L'Europe, la troisième destination pour les expéditions de bois d'oeuvre, a gâché davantage la sauce. Elles sont passées de 880 millions en 1990 à 394 millions l'an dernier.

« Cette forte diminution des exportations vers l'Europe, explique M. Dufour, a plusieurs raisons. Des restrictions de motifs phytosanitaires ont frappé les importations de bois d'oeuvre en provenance de l'Amérique du Nord et ont eu pour effet de limiter les exportations canadiennes et celles des États-Unis. »

L'accession à l'Union européenne, en 1995, de pays producteurs comme la Finlande, la Suède et l'Autriche, a également de jouer un vilain tour à l'industrie canadienne.

Grosse machine

L'industrie du bois d'oeuvre est une grosse machine. On note la présence de près de 1000 scieries au Canada qui emploient 80 000 travailleurs. On les retrouve principalement en Colombie-Britannique, au Québec et en Ontario.

L'industrie canadienne emploie environ 25 000 travailleurs dans des scieries réparties dans plus de 250 municipalités. Selon l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec (AMBSQ), l'industrie de la transformation du bois fournit 100 % des emplois manufacturiers dans 135 villes ou villages au Québec.

CADEAUX DE RÊVE, ÉCONOMIES RÉELLES !



PAVILION 503X

- Processeur Intel Celeron 1,8 GHz
- Mémoire vive 128 Mo
- Disque dur 40 Go
- Lecteurs CD-ROM et CD-RW
- Modem 56 Kbps et carte réseau
- Windows XP^{MC} édition familiale

501234/961053/489496

Prix après rabais

1199⁹⁵

Notre prix 1473,79
Rabais postal -200 \$ et instantané -73,84
Code du bon : 5279000000000000

ÉCONOMISEZ 273⁸⁴



IMPRIMANTE PHOTOSMART 7550

- Affichage couleur à CL pour retoucher et visionner les images
- Jusqu'à 4800 ppp optimisés
- 4 fentes pour cartes de média - visionnez, retouchez et imprimez directement les images

495626

449⁹⁴

EPSON

SCANNER PHOTO 1260

- 1200 x 2400 ppp
- Couleur de 48 bits
- Comprend adaptateur de films 35 mm et de diapositives

496079

Prix après rabais

129⁹⁵

Notre prix 194,95
Rabais postal -45 \$ Rabais instantané -20 \$
Code du bon : 5320000000000000

ÉCONOMISEZ 65^{\$}



Étui CASE LOGIC GRATUIT AVEC CET ACHAT (501424) VALEUR : 29,26



ORDINATEUR DE POCHÉ m500

- 8 Mo de mémoire
- Logiciels compris : Documents to Go, Palm Read eBooks viewer et MGI Photo Suite

457057/476746

PRIX ÉTAIT 299^{\$}



Panasonic

TÉLÉPHONE SANS FIL DSS 2,4 GHz AVEC RÉPONDEUR ET AFFICHEUR*

- 12 minutes de temps d'enregistrement
- Mémoire de 50 noms/numéros

487860

179⁹⁵

*Service requis auprès de votre compagnie de téléphone.



Des diplômés encore plus « surqualifiés »

LOUIS TANGUAY
Le Soleil

UNE PROPORTION croissante des travailleurs ayant fait des études postsecondaires se trouvent trop qualifiés pour l'emploi qu'ils occupent.

C'est là une des principales conclusions d'une synthèse des analyses des tendances sociales canadiennes menée pour Statistique Canada.

En 2000, 25 % des travailleurs détenant un diplôme universitaire ou collégial estimaient qu'ils étaient trop qualifiés comparativement à 22 % en 1994 (+ 3 %).

Pourtant, note l'auteure de cette recherche, Suzan Crompton, le faible taux de chômage, la croissance élevée du produit intérieur brut (PIB) et le vieillissement de la main-d'oeuvre sont des facteurs contribuant habituellement à une réduction du taux de surqualification.

Au Québec, le pourcentage de travailleurs surqualifiés s'est aussi accru de trois points, mais n'atteint que 21 % comparativement 27 % en Ontario et 31 % en Colombie-Britannique, des provinces où la situation est plus stable (+ 1 %).

Le sentiment d'être surqualifié est surtout répandu parmi les travailleurs âgés de 20 à 29 ans (33 % comparativement à 23 % chez les 30-64 ans). Les jeunes hommes sont maintenant beaucoup plus nombreux à partager ce sentiment (35 % comparativement à 25 % en 1994), tandis que les femmes du même groupe d'âge se disent surqualifiées dans une proportion de 31 % comparativement à 34 % en 1994.

C'est surtout quand ils occupent des emplois de col bleu que les diplômés sont le plus susceptibles d'avoir l'impression d'être trop qualifiés, mais la proportion est égale à 36 % quand il s'agit de tâches de bureau, de vente ou de services.

L'impression d'être trop qualifié semble aussi liée à une augmentation du stress au travail, à une diminution de la sécurité au travail et à des baisses de salaire.

L'auteure fait aussi remarquer que 39 % de ceux qui pensaient être mis à pied au cours de l'année suivante se croyaient trop qualifiés.

Céréales: feu vert des Quinze aux accords États-Unis-Canada

Agence France-Presse

BRUXELLES — Les ministres de l'Agriculture des Quinze ont approuvé hier à Bruxelles un nouveau régime d'importation de céréales, conclu en novembre dernier avec les États-Unis et le Canada, a annoncé à la presse le commissaire européen chargé du secteur, Franz Fischler.

Selon une source européenne, 11 des 15 ministres se sont prononcés en faveur de ce régime. L'Allemagne, la Suède et l'Espagne se sont abstenues. Le Danemark s'est opposé au changement.

L'accord prévoit l'ouverture au 1^{er} janvier prochain d'un contingent tarifaire pour l'importation de 2,9 millions de tonnes de blé de moyenne et basse qualité, le droit étant fixé à 12 euros la tonne.

À l'intérieur de ce contingent, les États-Unis bénéficieront d'un quota de 572 000 tonnes et le Canada de 38 000 tonnes. Le reste du contingent sera ouvert aux autres pays tiers. En dehors du contingent, le droit sera de 95 euros la tonne.

En ce qui concerne l'orge, il est prévu d'ouvrir un contingent de 50 000 tonnes pour l'orge maltée avec un droit de 8 euros la tonne, et de 300 000 tonnes pour les autres variétés avec un droit de 16 euros la tonne. En dehors des contingents, le droit actuel de 93 euros la tonne sera maintenu.

Les accords avec les États-Unis et le Canada, menés dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), étaient intervenus suite à la décision de l'Union européenne de modifier son régime d'importation de céréales en raison d'évolutions sur le marché.

Pour le magasin BUREAU EN GROS le plus près et les heures d'ouverture, composez le :

1-800-668-6888

Valable jusqu'au 22 décembre 2002 ou jusqu'à épuisement des stocks. Les articles ne sont pas tous disponibles par livraison ou par commande en ligne.

BUREAU EN GROS
Articles de bureau • Bas prix d'entreprise
www.bureauengros.com