

Une analyste-vedette sera poursuivie pour délit d'initié

Agence France-Presse

NEW YORK — La commission américaine des opération de Bourse (SEC) va porter plainte pour délit d'initié contre Holly Becker, analyste-vedette de Lehman Brothers durant les années folles de l'Internet et contre son mari Michael Zimmerman, a affirmé hier la chaîne CNBC.

Interrogé, un porte-parole de la SEC a refusé de commenter, comme il est de tradition sur des dossiers en cours.

CNBC, qui n'identifie pas ses sources, affirme que le gendarme de la Bourse pourrait déposer

plainte dès le début de la semaine prochaine.

Fin 1999, Holly Becker aurait partagé avec son mari des informations sur le site de ventes aux enchères eBay et sur Drugstore.com, sur lesquels elle s'appropriait à publier une note d'information, affirme CNBC.

Selon la chaîne, la SEC estime que M. Zimmerman, qui travaille pour un fonds d'investissement, SAC Capital Management, s'est servi de ces informations privilégiées (M^{me} Becker avait alors une grande influence sur le marché) afin de placer des ordres pour le compte de son employeur.

Dans un autre cas, M^{me} Becker a appris qu'un autre analyste de Lehman s'appropriait à abaisser la note du groupe de cosmétiques Avon, et en a également informé M. Zimmerman.

Selon CNBC, la société de ce dernier a réalisé plusieurs millions de dollars de bénéfices grâce à cette information privilégiée. La mère de Holly Becker, qui a également profité de ce « tuyau », n'a pour sa part gagné que quelques milliers de dollars dans la transaction.

Interrogé par CNBC, Michael Zimmerman a déclaré qu'il n'avait rien entendu de la SEC sur cette question.

DODGE

Suite de la page D1

Le gouverneur David Dodge, pour sa part, exprime la différence en utilisant le terme « *over time* » (ou à la longue) au lieu de l'expression antérieure « *timely* » (ou en temps opportun). C'est la nuance retenue par l'économiste en chef de BMO Nesbitt Burns, Sherry Cooper, selon qui la banque centrale entend marquer une pause dans le mouvement à la hausse.

L'urgence d'agir semble donc à plusieurs observateurs moins grande aujourd'hui qu'elle ne l'était en janvier. En effet, la prévision de croissance pour l'économie canadienne pour l'ensemble de 2003 a été ramenée de 3 % à 2,5 %.

Cette nouvelle projection ne tient toutefois pas compte des répercussions du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS). Le gouverneur a soutenu qu'il est beaucoup trop tôt pour évaluer l'impact. « Tout dépendra du temps que ça durera », a-t-il fait valoir.

La conférence de presse de M. Dodge a d'ailleurs été dominée par cette question, après que l'Organisation mondiale de la santé eut émis une recommandation aux voyageurs d'éviter Toronto pour les trois prochaines semaines. L'activité économique dans la métropole compte pour 20 % du PIB (produit intérieur brut) canadien, a rappelé M. Dodge.

Le SRAS aura un effet négatif sur l'économie, tout comme la fin de la guerre en Irak aura un effet positif, dit-il, mais la force de l'impact négatif dépendra de la durée de la situation et de son évolution.

La Banque a d'ailleurs décidé de restreindre les déplacements de son personnel vers la capitale ontarienne et a fait afficher à la porte de son bureau régional de Montréal un panneau et des informations demandant aux visiteurs de ne pas y entrer s'ils ont des raisons de croire qu'ils pourraient être porteurs du SRAS.

Le gouverneur de la BdC prévoit que l'inflation globale pourrait descendre sous les 2 % au début de 2004. Parmi les conditions évoquées pour que l'inflation globale revienne et se maintienne à 2 % en 2004, il faut, selon la Banque, que le prix du pétrole brut se stabilise autour de 25 \$ US le baril et que le dollar canadien se maintienne « près des niveaux actuels ».

Inutile d'interroger sur le sens de cette expression David Dodge ou ses adjoints. Tout au plus dira-t-on que l'impact du récent envol du huard a été pris en compte dans les projections sur les exportations canadiennes.

Du strict point de vue économique, il n'est pas exclu que la Banque annonce un nouveau mouvement sur les taux directeurs dès le 3 juin. En effet, la robustesse de la demande intérieure semble compenser pour l'affaiblissement des commandes venant de l'extérieur du Canada, ce qui a permis à l'économie de « continuer à tourner près des limites de sa capacité », peut-on lire dans le rapport. « Dans ce contexte, soutient la banque, les attentes d'inflation affichent une certaine hausse ».

BOMBARDIER

Suite de la page D1

L'entente avec FlyBe vise également une option pour acheter 20 autres avions du même type, ce qui pourrait faire passer la commande à 1,23 milliard de dollars.

« C'est assurément une bonne nouvelle pour Bombardier. Ça fera augmenter les revenus de l'entreprise de plus de 200 millions au cours de l'année financière 2004-2005 (qui se termine le 31 janvier 2005) », a déclaré Pierre-Yves Terrisse, de Valeurs mobilières Desjardins. L'analyste recommande l'achat du titre avec une cible de 4,50 \$.

Les trois concurrents de Bombardier pour la commande de FlyBe étaient Embraer, Boeing et Airbus. FlyBe a choisi le Q400 de Bombardier en raison de ses faibles coûts d'exploitation sur certaines distances (300 à 400 milles et moins). Le transporteur explique sa décision de se départir des 11 jets régionaux par un changement de stratégie. L'entreprise ne conservera que des Q400 et des avions à réaction BAe 146. « En mettant l'accent sur le Bombardier Q400, nous réaliserons des économies d'exploitation de plusieurs millions de dollars », a déclaré le directeur général de FlyBe, Jim French.

Le deuxième contrat avec le nouveau transporteur régional torontois sera annoncé aujourd'hui à l'usine de Downsview par le président de Bombardier Aéronautique, Pierre Beaudoin. L'acheteur est une entreprise dirigée par un homme d'affaires connu dans le milieu de l'aviation en Ontario, Robert Deluce.

Il était l'un des copropriétaires du transporteur Air Ontario, qui a été intégré il y a quelques années dans les activités régionales d'Air Canada, connues maintenant sous le nom de Jazz. Robert Deluce a aussi été l'un des premiers dirigeants du transporteur par nolisement Canada 3000, disparu en faille il y a deux ans.

M. Deluce lance un transporteur régional qui aura pour plaque tournante le petit aéroport situé dans une île juste en face du centre-ville de Toronto. Il desservira une quinzaine de villes situées à 90 minutes de vol ou moins, dont Montréal et Ottawa. Des destinations aux États-Unis sont aussi prévues.

Bombardier Aéronautique s'est engagée à aider FlyBe à replacer ses 11 avions, c'est-à-dire les vendre ou les louer, affirme la porte-parole de l'entreprise, Sylvie Gauthier. Pour le moment, ces avions ne sont pas transférés dans les livres de Bombardier.

Le 3 avril, Bombardier a radié 587,9 millions de ses livres afin de tenir compte, entre autres, de la réduction dans le marché des avions d'occasion et de certains stocks.

À la fermeture des marchés, l'action de Bombardier s'échangeait à 3,28 \$, en baisse de 8 cents (2,4 %) sur la veille.

ÉCONO FLASHES

Salix | Le conseil rejette l'offre d'Axcan

LE CONSEIL d'administration de Salix Pharmaceuticals a rejeté à l'unanimité l'offre d'achat non sollicitée mise de l'avant il y a deux semaines par la société canadienne Axcan Pharma. Selon Salix, l'offre de 8,75 \$ US l'action, pour un total de 203 millions US, est « extrêmement inadéquate » et n'est pas « dans le meilleur intérêt de Salix ou de ses actionnaires », a déclaré la société hier. La compagnie de Raleigh, en Caroline du Nord, refuse depuis longtemps les avances du groupe québécois. Les deux sociétés sont spécialisées dans la mise au point des traitements contre les maladies gastro-intestinales. Salix a émis son communiqué après la fermeture des marchés hier. Son titre avait terminé la journée en hausse de 67 cents US, à 10,33 \$ US hier sur le NASDAQ. Le 9 avril, avant l'offre d'Axcan, il avait fermé à 7,28 \$ US. Le titre d'Axcan a clôturé hier à 16,08 \$ à la Bourse de Toronto, en hausse de 27 cents.

Reuters

Canadien National | Bénéfice en baisse

LE BÉNÉFICE du premier trimestre de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN) a reculé d'environ 11 %, ce que la société a attribué hier à une baisse de ses revenus et à une hausse des coûts, particulièrement ceux de l'énergie. Le CN, premier chemin de fer canadien et cinquième en Amérique du Nord, affiche à son premier trimestre un bénéfice excluant les gains exceptionnels de 204 millions de dollars, ou 1,04 \$ par action, soit des baisses respectives de 11 % par rapport à la même période l'an dernier. En incluant un gain comptable de 48 millions, ou 24 cents par action, le bénéfice du CN au plus récent trimestre s'élève à 252 millions, ou 1,28 \$ par action, comparativement à un bénéfice de 230 millions, ou 1,15 \$ par action, pour la même période un an plus tôt. Le chiffre d'affaires de ce trimestre a diminué de 1 % pour atteindre 1,49 milliard, comparativement à 1,51 milliard au trimestre correspondant en 2002. Les activités du CN ont été ralenties par l'hiver.

Reuters

Kodak | Moins de demande et résultats en baisse

EASTMAN KODAK CO., numéro un mondial de la pellicule photographique, a annoncé hier au titre du premier trimestre une chute de près de 70 % de son bénéfice. En outre, le groupe estime que compte tenu de la faiblesse de la demande, ses résultats annuels pourraient se situer à la limite inférieure de ses prévisions. Le groupe de Rochester, dans l'État de New York, a réalisé un bénéfice net de 12 millions US sur ces trois mois, soit 4 cents par action, contre 39 millions US (13 cents par action) un an plus tôt. Hors exceptionnels, le bénéfice par action ressort à 14 cents alors que les analystes interrogés par Thomson First Call prévoyaient en moyenne un BPA de 13 cents. Le chiffre d'affaires a progressé de 1 %, à 2,74 milliards US contre 2,71 milliards US. Mais hors effets de change, il traduit un recul de 4 %. Quant aux ventes de la division photographie, elles ont diminué de 1 %. Kodak estime que si la tendance actuelle se poursuit, son bénéfice du deuxième trimestre pourrait se situer entre 60 et 80 cents par action avant éléments exceptionnels.

Reuters

Bombardier | Ça roule pour le contrat de Mexico

TOUTES les conditions d'entrée en vigueur du contrat de voitures de métro octroyé à Bombardier Transport par la société de transport Sistema de Transporte Colectivo-Metro (STC) de Mexico sont maintenant réunies. Le contrat est évalué à 761 millions (478 millions US) et la part revenant à Bombardier est de 508 millions (319 millions US). Le contrat, annoncé le 11 octobre 2002 et signé par le consortium Bombardier-CAF le 15 octobre 2002, était assujéti à un certain nombre de conditions, y compris la réalisation d'un montage financier. Le contrat porte sur la fabrication de 405 voitures de métro pour la ligne 2 de STC.

Pierre Bellemare

POWER CORP.

Une rémunération de 14,8 millions pour les frères Desmarais

FRANCIS VAILLES

LES FRÈRES Paul et André Desmarais, codirigeants de l'entreprise familiale Power Corporation, ont obtenu une rémunération globale de 14,8 millions de dollars en 2002, indique la circulaire de la direction de l'entreprise.

C'est l'exercice d'une partie de leurs options d'achat d'actions qui a permis aux deux cochefes de la direction de Power Corporation d'obtenir un tel montant. En 2002, André Desmarais a exercé 259 000 options d'achat d'actions, réalisant une valeur globale de 8 323 812 \$. Son frère Paul Desmarais jr a de son côté exercé ses droits sur 100 000 options, réalisant une valeur de 3 201 140 \$.

À ces montants se sont ajoutés leur salaire de base et leur prime — identique pour les deux dirigeants — respectivement de 834 000 \$ et de 500 000 \$. La circulaire de la direction fait également état des autres formes de rémunération annuelle, totalisant 350 020 \$ pour André Desmarais et 275 270 \$ pour Paul Desmarais jr. En somme, André a obtenu une rémunération

totale de 10 millions, et Paul jr, de 4,8 millions.

Précisons que les émoluments des frères Desmarais englobent ceux obtenus pour leur travail chez Power Corporation, de même qu'au sein de la filiale Corporation Financière Power (propriétaire de la compagnie d'assurances Great West Lifeco). Power Corporation est une société de portefeuille de Montréal dont Paul Desmarais (le père d'André et Paul) contrôle 64,6 % des droits de vote.

En 2001, la rémunération globale d'André Desmarais avait été de 5,8 millions, tandis que celle de Paul Desmarais jr s'était élevée à 7,4 millions, en incluant les options.

En 2002, le conseil d'administration de Power Corporation comptait 10 administrateurs indépendants et six administrateurs liés. À ce conseil, le comité de rémunération et de vérification de Power Corporation étaient exclusivement composés d'administrateurs non liés, indique la circulaire de la direction.

AVIS DE NOMINATION SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE DU CANADA LIMITÉE



PHILIP STAR



MARCO VAILLEUX

Marc Rochon, président du conseil de la Société immobilière du Canada limitée, a le plaisir de confirmer la nomination au conseil d'administration de M. Philip Star, c.r., et de M. Marco Veilleux.

Philip Star, c.r., est avocat et associé du cabinet Pink Nickerson Star, de Yarmouth, en Nouvelle-Écosse. Nommé conseil de la reine en 2000, M. Star siège à de nombreux conseils et a reçu le prix de Bénévole de l'année de la municipalité de Yarmouth en 1999.

Marco Veilleux est avocat et associé du cabinet Pouliot/Mercure, à Montréal, Québec, où il se spécialise en droit bancaire, immobilier, faillite et insolvabilité. Ancien champion canadien de natation ayant participé aux Jeux olympiques de 1984 à Los Angeles, M. Veilleux oeuvre dans de nombreux organismes nationaux.

La Société immobilière du Canada est une société d'État non mandataire et autofinancée qui optimise la valeur financière et communautaire de propriétés stratégiques dont le gouvernement du Canada n'a plus besoin pour ses programmes.



SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE DU CANADA LIMITÉE
CANADA LANDS COMPANY LIMITED



Coprésidents honoraires: L'honorable Paul M. Tellier, C.P., C.C.
L'honorable Leo Kolber ★ André Bisson, O.C. ★ Michael Sabia

Coprésidents: Luc Lavoie ★ Me Gérard R. Tremblay

L'Institut canadien du Woodrow Wilson International Center for Scholars
a l'honneur de décerner

les Prix Woodrow Wilson



au très honorable
Brian Mulroney, C.P., C.C.
Prix pour service public



à l'honorable
Paul G. Desmarais, C.P., C.C.
Prix pour présence sociale d'une entreprise

et
à l'occasion du dîner-bénéfice
du mardi 13 mai 2003
à la Gare Windsor de Montréal

500 \$ par personne
Tables disponibles à compter de 10 000 \$
Contributions déductibles d'impôt

Commanditaire
La Presse

Pour informations supplémentaires, veuillez composer le (514) 987-1707



Affaires

704

SITES INTERNET

SECRÉTAIRES INFO un site pour les secrétaires et assistantes. Chroniques, offres d'emploi, fournisseurs et plus. www.secretaires.info

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

C.A. pour P.M.E. Impôts, tenue de livre, états financiers, consultation, etc. **F. Pecoraro C.A. 514-374-0644**

ENTREPRISE en informatique bien implantée, recherche investisseur ou fusion avec entreprise dans même domaine qui désire s'implanter au Saguenay. 418-812-4383

*** NOUVEAU EXCLUSIF**
Sans investissement 65 000 \$ plus.
(sans frais) 1-866-782-6677

700

710

OCCASIONS D'AFFAIRES

RÉDUCTION impôt, protection des avoirs, élimination de dettes, 5000 \$/mois et plus. 514-940-6559, 1-866-940-6559

715

SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

PRÊTEUR PRIVÉ
1E-2E HYPOTHÈQUE.
450-448-5652

725

TENUE DE LIVRES, IMPÔT

EX-TRAVAILLANT Ministère du Revenu 35 ans d'exp., problèmes d'impôts, particuliers, corporatifs, etc, allons chercher. 514-352-9603



Avis

801

AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE
Avis est donné à toutes personnes intéressées que l'inventaire pour la **SUCCESSION DE FEU HUGH ALBERT BRODIE**, qui est décedé le 2 décembre 2002, anciennement de la ville de Montréal Ouest, est situé au bureau corporatif de La Société CANADA TRUST 600 de Maisonneuve Ouest bureau 2920, Montréal, Québec, H3A 3J2

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE
Avis est donné à toutes personnes intéressées que l'inventaire pour la **SUCCESSION RUTH (VERMETTE) ST-ARNAUD**, qui est décedée le 5 juillet 2002, anciennement de la ville de Laval, province de Québec, est situé au bureau corporatif de La Société Canada Trust, 600, boulevard de Maisonneuve Ouest, bureau 2920, Montréal, Québec, H3A 3J2.

Noranda est prêt à vendre l'usine Magnola

MARTIN VALIÈRES
LA PRESSE À TORONTO

Alors que les employés de Magnola, d'Asbestos, finissent de mettre l'usine de magnésium aux *boules à mites*, le président de son principal actionnaire, le groupe métallurgique Noranda, a indiqué hier qu'il était disposé à vendre sa part de 80 %.

« Nous sommes prêts à considérer toutes les possibilités à propos de l'avenir de Magnola, incluant la vente d'une partie ou de toute notre part si nous avons une proposition raisonnable », a dit le président et chef de la direction de Noranda, Derek Pannell, après l'assemblée des actionnaires, hier à Toronto.

« Évidemment, nous avons fait un investissement important dans (l'usine) Magnola et nous n'avons pas l'intention de la donner à d'autres. Mais nous examinerions avec attention toute proposition raisonnable », a répondu M. Pannell à des questions de *La Presse Affaires*.

« Nous savons aussi que la fermeture de cette usine provoque un choc économique dans la région d'Asbestos. En ce sens, nous examinerions avec intérêt toute offre raisonnable de la part d'acquéreurs ou d'investisseurs potentiels qui pourrait aider à redémarrer l'usine. »

Le président de Noranda a malgré tout réaffirmé sa « confiance envers les perspectives positives du magnésium à long terme, notamment dans l'industrie automobile ». « Mais pour le moment, les Chinois ont noyé le marché et nous ne pouvions attendre qu'il se redresse pour réduire les pertes d'exploitation de Magnola », s'est-il empressé d'ajouter.

Derek Pannell a aussi nié que des problèmes techniques liés au procédé novateur



Derek Pannell, président et chef de la direction de Noranda.

Photo Bloomberg News ©

d'extraction de magnésium des résidus de mines d'amiante aient été un facteur de la décision de fermer Magnola.

« Ces problèmes étaient pas mal réglés. Nous étions rendus à la deuxième des trois années prévues pour le rodage de l'usine », a-t-il dit.

N'empêche, c'était la première fois hier depuis l'annonce de la fermeture de Magnola, en janvier dernier, que le président de Noranda exprimait publiquement la possibilité de s'en départir.

Chez l'autre actionnaire de Magnola, la société d'État québécoise SGF, qui détient 20 %, le président Claude Blanchet s'est dit peu surpris de cette déclaration.

« C'est consistant avec nos discussions en privé des derniers mois lorsque nous envisagions encore divers scénarios pour éviter la

fermeture de Magnola en attirant d'autres partenaires », a confié M. Blanchet, en entrevue téléphonique.

« Nous continuons cette recherche parce que nous sommes convaincus de la valeur de cette usine à long terme. Mais il y a moins d'urgence maintenant que Magnola est fermée, et tant que le prix du magnésium sera déprimé par la surproduction en Chine. »

Dans ses résultats du premier trimestre de 2003, divulgués hier, Noranda a inscrit d'autres frais spéciaux de 43 millions de dollars pour la fermeture de Magnola.

Ces frais ont contribué pour une bonne part au déficit trimestriel total de 59 millions de Noranda, alors que ses revenus ont encore fléchi à 1,59 milliard comparativement à 1,64 milliard un an plus tôt.

Dans ses résultats annuels de 2002, No-

randa avait inscrit une radiation d'actif de 811 millions à propos de Magnola.

Prix des métaux déprimés

Les commentaires du président de Noranda ont eu lieu après une assemblée annuelle durant laquelle les actionnaires ont encore entendu les doléances à propos des prix déprimés des métaux industriels.

Les dirigeants de Noranda ont aussi rappelé les efforts de l'entreprise pour rehausser ses résultats en réduisant davantage ses coûts de production, en particulier parmi ses activités métallurgiques au Canada.

D'ailleurs, le ton de l'assemblée s'est relevé quelque peu lorsque des travailleurs de la fonderie Horne, en Abitibi, qui sont en grève depuis 11 mois, ont posé des questions sur les objectifs de l'entreprise à leur égard.

« Le sigle de Noranda ressemble à une guillotine, M. Pannell. Est-ce pour ça que vous voulez tant couper dans les clauses de *seniorité* de notre convention ? » a demandé l'un d'entre eux.

« Je comprends l'importance que vous accordez à la *seniorité*. Mais vous devez comprendre que c'est un élément que nos concurrents n'ont pas à considérer », a répondu le président de Noranda.

Plus tard, à une question de *La Presse Affaires* sur le principal obstacle à un règlement du conflit à la fonderie Horne, qui touche 550 employés dont 125 sont en instance de licenciement, Derek Pannell a dit que « le syndicat veut maintenir des pratiques de travail qui étaient peut être acceptables dans le passé, mais qui ne le sont plus dans un contexte de concurrence venant de la Chine ou de l'Inde ».

Le président de Noranda a indiqué que la grève à la fonderie Horne coûte 3 millions par mois à l'entreprise.

Les commentaires de l'entreprise sur ses résultats du premier trimestre de 2003 font état d'une ponction « d'environ 10 millions » sur le bénéfice d'exploitation. Cette perte s'ajoute à celle de 25 millions imputée aux résultats de l'exercice 2002.

Le commerce de détail canadien a grimpé de 1,5 % en février

Reuters

OTTAWA — Les solides ventes des concessionnaires automobiles et des stations-service ont aidé le commerce de détail canadien à grimper de 1,5 % en février par rapport au mois de janvier pour atteindre le niveau record de 26,48 milliards de dollars, a indiqué hier Statistique Canada.

Cette hausse s'est avérée légèrement inférieure à celle de 1,6 % attendue par les analystes sondés par Reuters. La valeur du commerce de détail en février est 5,2 % supérieure à celle de février 2002.

« Une forte reprise des ventes des concessionnaires de véhicules automobiles et récréatifs ainsi qu'une hausse appréciable des ventes des stations-service, attribuable à une augmentation des prix de l'essence, expliquent la progression du total des ventes au détail en février », a indiqué l'agence gouvernementale dans son bulletin quotidien.

Les ventes du secteur de l'automobile ont grimpé de 3,9 %. En excluant les ventes des concessionnaires automobiles, l'ensemble du commerce de détail a crû de 0,5 % en février par rapport au mois de janvier.

D'après Statistique Canada, les autres secteurs « ont eu peu de raisons de se réjouir » en février. Les ventes de vêtements et de meubles ont affiché des baisses respectives de 2 % et 0,7 %, tandis que celles des autres secteurs sont restées pratiquement inchangées.

Les ventes de véhicules automobiles et récréatifs ont grimpé de 4,3 % en février par rapport au mois de janvier, tandis que les ventes d'essence des stations-service ont progressé de 6,3 %.

Léger recul de l'inflation

JACQUES BENOÎT

LE TAUX d'inflation a reculé à 4,3 % en mars, tandis qu'il avait atteint 4,6 % en février, ce qui était alors son plus haut niveau des 12 dernières années.

Néanmoins, estiment certains, dont l'économiste Stéfane Marion, de la Financière Banque Nationale, c'est déjà un pas en avant dans la bonne direction.

Car, explique-t-il, si l'on s'en tient à l'inflation tendancielle (*core inflation*, en anglais) telle que la mesure la Banque du Canada, c'est-à-dire en excluant les huit composantes les plus variables (les fruits, les légumes, l'essence, le mazout, etc.), le taux s'établit à 2,9 %, contre 3,1 % en février.

Et à elle seule, la forte remontée des primes d'assurance automobile (elles ont augmenté en moyenne de 24 % depuis un an) compte pour « un tiers de ces 2,9 % », dit-il.

« Sans l'assurance automobile, on tombe à 1,8 %. Dans ces conditions, on ne peut pas parler d'inflation généralisée au Canada. Les compagnies d'assurances ont haussé leurs primes pour compenser pour leur manque à gagner à cause des difficultés du marché boursier », ajoute-t-il.

Cela étant, la Banque du Canada pourra selon lui s'offrir « le luxe » de ne pas hausser de nouveau son taux directeur (3,25 % en ce moment) à sa réunion

du 3 juin, comme elle l'a déjà fait tout récemment, soit le 15 avril.

La remontée de près de 10 % du dollar canadien depuis le début de l'année (elle est de nature à freiner les exportations), l'incertitude quant à la vigueur de la reprise aux États-Unis, mais aussi l'inquiétude provoquée par l'apparition de la pneumonie atypique seront autant de raisons qui inciteront la Banque à ne pas bouger, dit-il en substance.

« La différence n'est pas grosse », note pour sa part l'économiste Denis Boudreau, de Statistique Canada, à propos du léger recul de l'inflation en mars.

Toutefois, s'il y a eu diminution, la principale cause en a été l'apaisement sur le front des prix de l'essence, signale l'agence fédérale. En mars, ceux-ci étaient en effet 22,1 % plus élevés qu'en mars 2002, alors que cet écart, nettement plus marqué, atteignait 32,1 % en février.

Il reste que l'augmentation des prix des énergies a compté le mois dernier pour le quart du taux d'inflation enregistré (+ 4,3 %), selon l'agence fédérale.

« L'LPC (indice des prix à la consommation) sans l'énergie, qui avait augmenté de 3,4 % de février 2002 à février 2003, a aussi ralenti sa progression, ayant enregistré une hausse de 3,2 % en mars », indique Statistique Canada.

De février à mars

Par ailleurs, l'inflation a grimpé de 0,4 % de février à mars, comparativement

à une hausse de 0,7 % de janvier à février.

« Une hausse mensuelle de 0,4 %, ça peut paraître modeste, et c'est moins que les mois précédents, mais c'est assez salé. C'est 4,9 % en rythme annuel », signale pour sa part l'économiste Benoît P. Durocher, du Mouvement Desjardins.

Et, poursuit-il, c'est « largement » au-dessus du niveau supérieur (3 %) de la fourchette dans laquelle la Banque du Canada veut contenir l'inflation.

Pour lui, pas de doute, on peut donc s'attendre à ce que la Banque, comme elle l'a fait dernièrement, remonte de nouveau son taux directeur de 25 centièmes à sa réunion du 3 juin. Le taux, dont dépendent tous les autres taux, passerait ainsi de 3,25 % à 3,50 %.

Car, explique-t-il, l'économie canadienne tourne à peu près à sa pleine capacité à l'heure actuelle, et on peut même s'attendre à ce que le rythme augmente en 2004, d'où résulteraient des pressions inflationnistes. « La guerre contre l'Irak est terminée, dit-il, et le niveau de confiance va sans doute remonter aux États-Unis. »

Autrement dit, poursuit-il, la Banque du Canada voudra prendre dès cette année les mesures voulues pour contenir la remontée éventuelle de l'inflation l'an prochain.

« On voit le taux directeur à 4,25 % en fin d'année », dit-il, alors qu'il devrait se situer « aux alentours de 3,50 %-3,75 % », selon Stéfane Marion, de la Financière Banque Nationale.

2^e vitesse
55 km/h

4^e vitesse
135 km/h

5^e vitesse
225 km/h

3^e vitesse
95 km/h

Podium

Départ

Courez la chance de gagner un week-end VIP.

13 juin : les pré-qualifications

14 juin : les qualifications

15 juin : la course

Voyez votre concessionnaire Lexus pour tous les détails.

Gabriel Lexus Toyota

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

Prestige Lexus

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

Spinelli Lexus Toyota

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

Vimont Lexus Toyota

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

LEXUS

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.

Lexus IS300 Sport Design

499\$*

48 mois / 2000\$ comptant
4,9% / Transp. et prép. inclus
0\$ dépôt de sécurité

> 0 - 60 mi/h en 6,8 sec.
> Boîte manuelle 5 vitesses
> Aileron arrière
> Roues en alliage de 17"
> Différentiel à glissement limité

* Frais de transport et de préparation inclus. Dépôt de sécurité remboursable: 0\$. Le taux d'intérêt de 4,9% s'applique à des plans de location de 24 à 48 mois de LFS, sur approbation du crédit. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT: IS 300 SD (manuelle, 5 vitesses). Taux d'intérêt: 4,9% - Durée: 48 mois - PDSF: 39 075\$ (incluant une contribution du concessionnaire de 3 000\$) - Acompte ou échange équivalent: 2 000\$ - 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). Taxes, immatriculation et assurances en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 30 avril 2003.

3131826A

3131823

+



À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

Impossible de se priver d'un des deux salaires

RENÉ LEWANDOWSKI
SOUS LA LOUPE

collaboration spéciale

François et Julie Gendron (noms fictifs) ont vraiment tout pour être heureux : la santé, de bons emplois, et une petite fille de 18 mois qu'ils adorent. En décembre prochain, la cigogne leur a promis un deuxième enfant qu'ils attendent avec impatience, même si cela voudra dire plusieurs nuits blanches pendant quelques mois.

Mais côté finances, François et Julie sont inquiets. N'ayant toujours pas trouvé de place dans une garderie à 5 \$ — leurs noms sont sur une liste d'attente depuis plus de deux ans ! —, ils payent présentement 20 \$ par jour, cinq jours par semaine, pour faire garder leur petite. Une dépense d'environ 5000 \$ par année.

Et la venue de ce deuxième bébé compliquera quelque peu les finances familiales, explique François à *La Presse Affaires*. Surtout lorsque le deuxième rejeton prendra la chemin de la garderie. « Avons-nous les moyens d'envoyer nos deux enfants en garderie à 20 \$ par jour ? » se demande ce papa de 30 ans. S'ils choisissaient cette solution, les dépenses de gardiennage grimperaient à 10 000 \$ par année.

Idéalement, François et Julie souhaiteraient que l'un ou l'autre puisse rester à la maison pendant quelques années pour s'occuper de la marmaille et la voir grandir. Mais là aussi, une question s'impose : en ont-ils les moyens ?

Avec les primes, François et Julie gagnent environ 47 000 \$ chacun par année. Lui est analyste financier; elle, âgée de 31 ans, est directrice de comptes dans une banque.

LE PORTRAIT

François et Julie sont dans la trentaine, ont une petite fille de 18 mois et attendent un deuxième enfant en décembre.

LE DÉFI

Puisqu'ils n'ont toujours pas trouvé de place dans une garderie à 5\$, ils se demandent s'ils auront les moyens d'envoyer leurs enfants dans une

garderie à 20\$ par jour par enfant, soit une dépense annuelle de 10 000\$. Serait-il préférable qu'un des deux conjoints reste à la maison pour garder les petits ?



Le couple est propriétaire d'un bungalow, sur la Rive-Sud, évalué à 135 000 \$ et grevé d'une hypothèque de 99 000 \$. Il possède également une automobile, d'une valeur approximative de 8000 \$, qu'il vient tout juste d'achever de payer.

Besoin des deux salaires

En dépit de leurs revenus, les

deux conjoints ont peu épargné à l'abri de l'impôt au cours des dernières années. Le REER de François s'élèvent à 12 000 \$; celui de Julie à 3000 \$. Julie possède de plus pour environ 2000 \$ en placements hors REER. C'est pourquoi leurs droits de cotisation REER inutilisés sont assez élevés : un peu plus de 20 000 \$ pour monsieur ;

HABITATION

Maison unifamiliale > Valeur : 135 000\$, hypothèque : 99 000\$

PLACEMENTS

LUI > REER : 12 000\$
ELLE > REER : 3000\$, hors REER : 2000\$

DETTES

Prêt pour le mariage > 180\$/mois jusqu'en août 2004

Prêts et bourses > 160\$/mois jusqu'en 2005

Prêt personnel > 160\$/mois jusqu'en 2006

Cartes de crédit > +/- 3 500\$

Écrivez-nous!

Vous aimeriez qu'un planificateur financier examine votre situation financière, dans le cadre de la chronique *Sous la loupe* ? Investissement, immobilier, retraite, héritage, impôt, crédit, budget... Quelle que soit la nature de vos questions, écrivez-nous à l'adresse suivante : À vos affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal, Québec, H2Y 1K9, ou par courriel à l'adresse : avosaffaires@lapresse.ca

Le planificateur invité cette semaine, Louis-Philippe Lefrançois, de Services financiers Banque Nationale.

Photo DENIS COURVILLE, *La Presse* ©

près de 16 000 \$ pour madame. « Nous n'avons pas les moyens de cotiser davantage », explique François.

Selon Louis-Philippe Lefrançois, planificateur financier aux Services financiers Banque Nationale, François et Julie n'ont pas les moyens, dans l'état actuel de la situation, de se priver d'un des deux salaires du

Les pays riches doivent encourager l'emploi des travailleurs âgés, selon l'OCDE

Agence France-Presse

PARIS — Les pays doivent encourager les travailleurs âgés à rester sur le marché du travail sous peine de voir leur croissance ralentir et les dépenses sociales augmenter, selon l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE). L'OCDE entend publier dans les deux prochaines années des études concernant l'emploi des travailleurs âgés dans 20 pays.

Si la tendance au départ précoce à la retraite n'est pas enrayée, certains pays riches vont connaître à la fois des pénuries de main-d'oeuvre, un ralentissement de la croissance et un gonflement des prestations de sécurité sociale, avertissait hier l'OCDE dans un communiqué qui accompagnait la publication de deux premiers rapports, sur la Suède et la Belgique.

En Suède, où une réforme récente du système de retraite devrait renforcer les incitations à travailler plus longtemps, 10 % des travailleurs âgés sont en congé de maladie de longue durée. L'OCDE préconise des conditions plus sévères pour avoir droit aux prestations d'invalidité et l'assouplissement des règles de protection de l'emploi pour encourager l'embauche de travailleurs âgés.

En Belgique, où la cessation anticipée d'activité a été encouragée pendant plus de 20 ans, seulement 41 % des personnes de 50 à 64 ans occupaient un emploi en 2001. L'OCDE estime qu'il faut avant tout cesser de subventionner les sorties précoces de la vie professionnelle.

L'OCDE propose des mesures globales pour l'ensemble des pays développés : réformer les systèmes de retraite et de prestations sociales, mettre en oeuvre de nouvelles pratiques de rémunération et d'emploi dans les entreprises, et encourager les possibilités de faire progresser les compétences et de rester dans l'emploi plus longtemps. Les prochains rapports sur le sujet concerneront la Corée du Sud, l'Espagne, le Japon et la Suisse. D'autres sont prévus sur l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, le Canada, le Danemark, les États-Unis, la Finlande, la France, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, la République tchèque et le Royaume-Uni.

Vérifiez si vous pouvez abaisser vos frais de services juridiques

Nous fournissons des services juridiques internes adaptés selon vos besoins individuels dans les champs de pratique suivants :

- **Audition à la Régie du logement;**
- **Litige en droit immobilier;**
- **Recouvrement de créances et de loyers;**
- **Litige civil;**
- **Droit commercial général et litige commercial;**
- **Droit des contrats;**
- **Rédaction de baux commerciaux.**

S'il vous plaît, veuillez écrire pour obtenir une consultation gratuite.

LA PRESSE
Référence : 1190
C. P. 6041, Succ. Centre-ville
Montréal QC H3C 3E3

ENFIN UN DÉPÔT DE GARANTIE QUI VOUS GARANTIT VRAIMENT QUELQUE CHOSE.



S60 2.4 – CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE

BOÎTE DE VITESSE MANUELLE À 5 RAPPORTS • RÉGULATEUR DE STABILITÉ ET DE TRACTION • ROUES EN ALLIAGE • MOTEUR DE 168 CH • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP • SIÈGES CHAUFFANTS À DEUX RÉGLAGES • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDE • CHAÎNE STÉRÉO HAUT DE GAMME AVEC LECTEUR CD ENCASTRÉ



S80 2.9 SR – CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE

BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS • CHAÎNE STÉRÉO HAUT DE GAMME AVEC LECTEUR CD ENCASTRÉ • ROUES EN ALLIAGE • MOTEUR DE 194 CH • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDE • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP • TOIT OUVRANT TÉLÉCOMMANDE • SELLERIE EN CUIR • RÉGULATEUR DE STABILITÉ ET DE TRACTION • GARNITURES EN BOIS

ÉCONOMISEZ GROS. LORSQUE VOUS AUGMENTEZ VOTRE DÉPÔT DE GARANTIE REMBOURSABLE, VOUS POUVEZ RÉDUIRE LE TAUX DE VOTRE BAIL EN PROFITANT DES DÉPÔTS DE SÉCURITÉ MULTIPLES DE VOLVO. RÉDUISEZ VOTRE TAUX JUSQU'À 2,5 % LORSQUE VOUS DONNEZ UN DÉPÔT DE GARANTIE ENTIÈREMENT REMBOURSABLE.** LE MOMENT NE POURRAIT ÊTRE MIEUX CHOISI POUR FAIRE L'ESSAI D'UNE VOLVO. POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, CONTACTEZ UN CONCESSIONNAIRE VOLVO OU VISITEZ LE SITE WWW.VOLVOCANADA.COM

0,8%*

TAUX DU BAIL À DÉPÔTS DE SÉCURITÉ MULTIPLES

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

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

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

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

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

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

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

*Le PDSF pour une Volvo S60 2.4/S80 2.9SR 2003 est de 36 495 \$/54 895 \$. 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 S60A 2003 avec boîte de vitesses automatique PDSF 37 995 \$/S80 2.9SR : 463,01 \$/599,01 \$ par mois pendant 48 mois avec dépôt de garantie remboursable de 4 950 \$/6 300 \$. Le dépôt de garantie est dû à la livraison et est entièrement remboursable à la fin du bail si toutes les conditions sont respectées. Aucun acompte requis pour : S60 2.4A. Acompte de 5 050 \$ requis pour la S80 2.9SR. Le coût total de la location est de 22 224,48 \$/28 752,48 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 16 638,85 \$/22 238,00 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel est dû à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (taux de 0,08 \$/0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel de 0,8 %/0,8 %. Frais de transport et de livraison de 1 100 \$. Taxes, immatriculation et assurance, redévance PPSA et frais du concessionnaire en sus. **Le dépôt de garantie multiple varie selon les modèles. L'offre prend fin le 31 mai 2003. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2003 Automobiles Volvo du Canada Ltée. *Volvo pour la vie* est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.

3130477A

3131955

CLAUDE PICHER > LA VIE ÉCONOMIQUE

cpicher@lapresse.ca

Le trou

Le premier ministre Jean Charest a été très bien inspiré en demandant à l'ex-vérificateur général Guy Breton d'évaluer la véritable situation des finances publiques québécoises. La crédibilité et la respectabilité de M. Breton sont garantes d'une recherche neutre et de qualité.

L'exercice sera très utile. Selon diverses informations qui circulent depuis quelques jours, la situation financière du gouvernement québécois serait beaucoup plus grave que ne le laissent entendre les chiffres officiels.

Samedi, mon collègue Denis Lessard rapportait que les libéraux, tout fraîchement élus, ont découvert un trou de 2 milliards de dollars dans le budget déposé par la ministre Pauline Marois, la veille du déclenchement des élections. De son côté, l'économiste Pierre Fortin, dans un texte publié dans *Le Devoir*, estime l'ampleur du trou à 1,5 milliard, en précisant que cette évaluation est « conservatrice ».

Les gens ont raison d'être sceptiques, pour ne pas dire cyniques. Le même scénario se présente presque à chaque changement de gouvernement. Les nouveaux élus constatent avec consternation et indignation que la situation des finances publiques est pire que ce qu'ils pensaient, manoeuvre qui leur permet à la fois d'écrocher leurs adversaires politiques et de prendre leurs distances à l'égard de leurs propres engagements. Pour l'instant, les libéraux demeurent d'ailleurs assez vagues sur les détails.

La démarche de M. Fortin est plus détaillée. On peut en revoir les grandes lignes : > 1) M^{me} Marois, en prédisant que l'économie avancerait de 3,5 %, a été trop optimiste ; la plupart des spécialistes

s'attendent plutôt à 3 %, et encore ce chiffre est-il sujet à caution compte tenu de la volatilité de la situation internationale, particulièrement aux États-Unis. Cette différence peut représenter un manque à gagner de 300 millions au chapitre des recettes fiscales ; > 2) Également à cause de la croissance moins élevée que prévu, les dividendes que les sociétés d'État (Hydro, SAQ, Loto-Québec) versent à son actionnaire, le gouvernement du Québec, pourraient être de 200 millions inférieurs aux prévisions de la ministre ; > 3) M. Fortin pense aussi que les libéraux, compte tenu de leurs promesses d'accorder la priorité à la santé, céderont aux pressions des multiples lobbies de la santé qui réclament plus de financement ; à ce chapitre, il évalue que le nouveau gouvernement dépassera de 300 millions le montant prévu au budget de M^{me} Marois ; > 4) La croissance démographique québécoise est nettement inférieure à la moyenne canadienne. Or, les transferts fédéraux (péréquation et contribution au financement de la santé, de l'éducation et de l'aide sociale) sont calculés sur une base par habitant. C'est cette année, en 2003, que les données du recensement de 2001 serviront pour la première fois de base au calcul. Le Québec risque donc de se voir pénalisé, ce dont le budget de M^{me} Marois ne tient pas compte. Selon M. Fortin, cela pourrait lui coûter 500 millions ; > 5) Enfin, les taux d'intérêt continuent de monter. Comme le gouvernement traîne une dette qui dépasse les 100 milliards, ses frais d'intérêt dépasseront de 200 millions les prévisions de M^{me} Marois.



C'est en additionnant ces cinq éléments que l'on obtient le trou de 1,5 milliard.

■ ■ ■

La situation est-elle vraiment si pire que cela ?

Il importe d'abord de dire ceci : dans le dossier des finances publiques, l'héritage du gouvernement péquiste sortant est beaucoup plus honorable que celui dont ils ont eux-mêmes hérité des libéraux, il y a neuf ans.

Le gouvernement de Daniel Johnson laissait derrière lui un déficit de 5,8 milliards. L'administration péquiste (et en particulier le ministre des Finances Bernard Landry) a éliminé ce déficit avec un an d'avance sur l'échéancier prévu, et par la suite, a présenté six budgets consécutifs sans déficit. Même en admettant qu'il y ait un trou de 1,5, ou de 2 milliards, c'est peu comparativement à la situation qui existait en 1994.

Or, ce trou est probablement beaucoup moins important que l'on pourrait croire.

Certes, tous les points soulevés par M. Fortin sont pertinents, bien que l'on puisse en remettre en question certains aspects. Certains spécialistes, y compris ceux du Parti libéral, pensent que l'impact négatif d'une croissance inférieure d'une demi-point de pourcentage aux prévisions entraînerait un manque à gagner plus proche de 200 que de 300 millions. Il est loin d'être certain qu'un ralentissement économique entraîne automatiquement une baisse du dividende de Loto-Québec, la plus rentable des sociétés d'État. Personne ne peut prédire l'évolution des taux d'intérêt. Même si les libéraux ne se sont engagés à augmenter les dépenses en santé qu'à partir du prochain exercice, il est possible qu'ils commencent dès cette année, mais on ne peut que spéculer sur l'ampleur des sommes en cause, d'autant plus que M^{me} Marois a déjà prévu une réserve de 809 millions à cette fin. Mais ce n'est pas le plus important.

La grande question est de savoir si le gouvernement dispose de la marge de manoeuvre nécessaire pour faire face à la musique.

Comme on vient de le voir, la ministre a prévu une réserve de 809 millions ; en principe, cet argent devrait servir à financer d'éventuelles hausses de dépenses dans le secteur de la santé, mais rien n'est coulé dans le ciment.

De plus, le budget contenait une véritable pluie de cadeaux. Certaines de ces mesures ne s'appliquent que pour l'exercice en cours, d'autres sont étalées sur plusieurs années. En 2003-2004, ces cadeaux devraient coûter près de 400 millions, somme que la ministre avait l'intention de récupérer en demandant à tous les ministères de faire un petit effort.

Or, le budget Marois n'a jamais été voté, il n'a même pas fait l'objet d'un débat à l'Assemblée. Rien, absolument rien, n'oblige les libéraux à dépenser l'argent promis dans le budget. En renonçant à distribuer les cadeaux de M^{me} Marois, ils pourraient ainsi augmenter leur marge de manoeuvre de 400 millions.

Ce n'est pas tout. Les documents budgétaires ne glissent pas un seul mot sur la façon de récupérer 400 millions dans les ministères. On peut cependant présumer, de bonne foi, que le chiffre n'a pas été lancé à la légère ; il y a probablement des gens, aux Finances et au Conseil du Trésor, qui ont évalué que le gouvernement pouvait aller chercher ce montant. En faisant ce que M^{me} Marois avait prévu de faire, on va chercher 400 autres millions.

Avec un lourd endettement et une marge de manoeuvre qui demeure étroite, il n'y a aucune doute que les finances publiques québécoises évoluent dans un cadre extrêmement fragile. Dans quelques jours, lorsque M. Breton déposera son rapport, nous aurons un portrait beaucoup plus précis. En attendant, les chiffres semblent montrer qu'il est loin d'être évident qu'on se dirige vers un trou de 2 milliards.

HEC MONTRÉAL

CHAIRE DE COMMERCE ÉLECTRONIQUE
RBC Groupe Financier

CONSUMMATEURS RECHERCHÉS

Afin de participer à des recherches sur la consommation et les nouvelles technologies de l'information.

Inscrivez-vous sur le site de la Chaire de commerce électronique RBC Groupe Financier et courez la chance de gagner 500 \$. De plus, pour chaque participation à une étude, vous pourriez recevoir une rémunération pouvant aller jusqu'à 50 \$.

Dirigée par Jacques Nantel, professeur titulaire, la Chaire a pour mission de mieux comprendre l'influence des nouvelles technologies de l'information sur les consommateurs.

Inscrivez-vous en ligne à :
www.hec.ca/chairerbcb

3135815A

Vous Aimerez Posséder Votre Propre Entreprise?

VISITEZ LE PROCHAIN SALON NATIONAL DE LA

FRANCHISE et des OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Sam., le 26 avril et Dim., le 27 avril
11h à 17h

Palais des Congrès (201, Rue Viger Ouest)
Stationnement Intérieur • Métro Place D'Armes

Le seul salon de la franchise et des opportunités d'affaires à Montréal!

GRATUIT!
les 50 premiers visiteurs
chaque jour recevra une
copie du Magazine
Québec-Franchise & d'Opportunités d'Affaires!

Soyez votre propre patron!
Tous les niveaux d'investissement!

Séminaires GRATUITS à chaque heure
animés par des experts!

Trouvez l'information sur des concepts telles que:



En collaboration avec:



Ville de Montréal

Entrée : 10 \$

Renseignements : 514-383-0034

www.quebec-franchise.qc.ca

3136304A

3136429

320i

Ne cherchez plus... Voici une BMW au prix d'une japonaise.

329\$
par mois pendant
36 mois

Comptant	Paiement
5000 \$	329 \$
2500 \$	405 \$
0 \$	479 \$

BMW Série 3

www.bmwmontreal.ca



Le plaisir de conduire™

Voici une offre que vous ne reverrez pas de sitôt. Pouvoir conduire une BMW 320i à ce prix, c'est presque péché. Imaginez tout le plaisir de la conduite BMW, la tenue de route légendaire que bien des constructeurs essaient de copier et, surtout, l'occasion de ne pas avoir à faire de compromis en profitant d'une telle offre.

4,9 %

Taux de location offert sur les modèles de Série 3*.

Montréal
BMW Canbec
4090, rue Jean-Talon Ouest
(514) 731-7871
www.bmwcanbec.com

Banlieue Ouest
Automobiles Jalbert
16710, autoroute
Transcanadienne
Kirkland
(514) 695-6662
(514) 343-3413
www.jalbert-auto.qc.ca

BMW Laval
2450, boul. Chomedey
(450) 682-1212
(514) 990-2269
www.bmwlaival.com

Rive-Sud
Park Avenue BMW
Nouvelle adresse
8400, boul. Taschereau Ouest
Brossard (450) 445-4555
Montréal (514) 875-4415
www.parkavenuebmw.com

3133076A

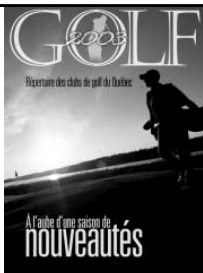
Offre valable sur le modèle 2003 320i neuf, manuel, de base, en stock. Le taux de location est celui offert exclusivement par les Services financiers BMW et est disponible auprès des concessionnaires participants, conditionnellement à l'approbation du crédit. Profitez du programme de dépôt de sécurité multiple pour obtenir un taux d'intérêt encore plus avantageux. Les mensualités tiennent compte du rabais des concessionnaires participants et sont établies en fonction d'un contrat de crédit-bail à terme de 36 mois et d'un versement initial tel qu'indiqué. *Le taux de location est de 4,9 % sur tous les modèles de Série 3, sauf le modèle M3. Valeur résiduelle garantie de 21 639 \$. Des frais de 0,15 \$ du km s'appliquent sur la portion du kilométrage excédant 20 000 km par année. Premier versement et dépôt de sécurité exigés. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 30 juin 2003. Photo à titre indicatif seulement. Entretien inclus pendant 3 ans ou 60 000 km, selon les intervalles recommandés par BMW. Fret, transport, préparation, frais d'administration et taxes en sus.

3133079

Planifiez votre saison !

Répertoire des clubs de golf du Québec

Les Éditions
gesta



Ne manquez pas **GOLF 2003**,
ce samedi, dans La Presse.

3136303A

RONA ACHÈTE RÉNO-DÉPÔT

Pas de changement chez Réno-Dépôt avant la fin de l'été

LAURIER CLOUTIER

Malgré des magasins voisins, Réno-Dépôt ne risque rien ni ses 4300 employés, a assuré hier le président de Rona, Robert Dutton.

Rona va exploiter Réno-Dépôt séparément d'ici la fin de l'été mais, par la suite, son intégration pourrait entraîner la disparition de la bannière Réno-Dépôt, le changement de vocation de quelques-uns de ses 20 centres de rénovation et des changements et abolitions de postes pour une partie des employés de son siège social, a précisé par la suite Robert Dutton.

Les bannières Réno-Dépôt et Rona comptent toutefois parmi les plus renommées au Québec, a nuancé M. Dutton.

Réno-Dépôt compte 160 employés non syndiqués au siège social, a précisé son président, Sylvain Toutant. Celui-ci doit d'ailleurs discuter avec Robert Dutton, âgé de 48 ans, avant de parler de son propre avenir. « Ce n'est pas clair encore », dit M. Toutant, âgé de 39 ans.

Des cadres pourraient être déplacés, ce qui inquiète des analystes en raison de la bonne rentabilité de Réno-Dépôt. Les employés des 14 Réno-Dépôt et des six Building Box (à Toronto) ne devraient pas être bousculés car ils profitent d'une ancienneté par magasin, dit Sylvain Toutant. « Pas de rationali-

sation massive », ajoute Robert Dutton.

Le choix de l'offre d'achat de Rona s'explique par le désir d'assurer la pérennité de Réno-Dépôt, souligne Sylvain Toutant. Le plan d'expansion de Rona assurera une meilleure carrière aux employés de Réno-Dépôt et de meilleures affaires aux fournisseurs, canadiens en particulier, a déclaré de son côté Robert Dutton.

Cela dit, le président de Rona a pris la peine de rassurer les employés et les fournisseurs au cours de sa conférence de presse. En 2000 et 2001, Rona a acheté Cashway et Revy, en Ontario et dans l'Ouest canadien, et ces deux chaînes, maintenant intégrées avec succès, emploient un plus grand nombre de personnes, a dit Robert Dutton. Rona et Réno-Dépôt sont en excellente santé financière, ajoute Sylvain Toutant.

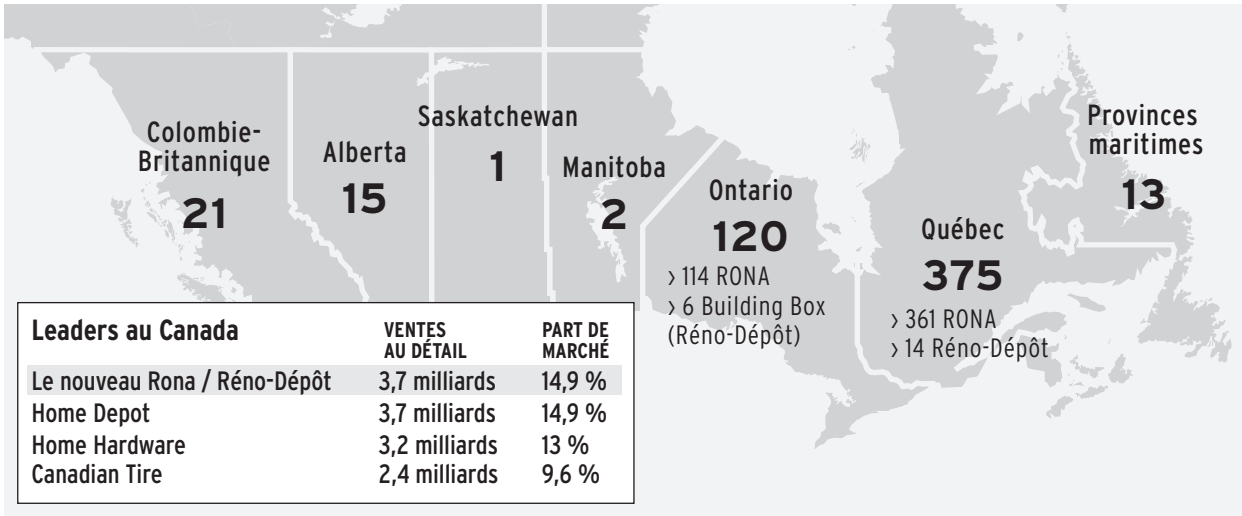
L'assurance qu'aucun des magasins de Réno-Dépôt ne fermera a par ailleurs soulevé de l'incrédulité hier. À Québec, Sherbrooke et sur la Rive-Sud, boulevard Taschereau, Réno-Dépôt exploite trois centres de rénovation qui sont les voisins d'autant de Rona L'Entrepôt. À quelques kilomè-

tres, dans les arrondissements de Saint-Bruno et Saint-Hubert, deux autres magasins des deux groupes se concurrencent.

D'ici trois ou quatre mois, Rona pourrait décider de modifier la vocation de quelques Réno-Dépôt, a déclaré par la suite Robert Dutton. Les Réno-Dépôt ont plus de clients

Les magasins RONA/Réno-Dépôt au Canada

Nombre de commerces par région



Source : RONA inc.

que les Rona chez les entrepreneurs en construction et pourraient se spécialiser dans ce secteur, a-t-il expliqué. Tous les magasins de Réno-Dépôt et de Rona sont rentables et il n'est pas question de fermer des commerces rentables, a-t-il par contre martelé.

Le projet du Réno-Dépôt de Trois-Rivières tombe toutefois à l'eau. Les terrains sur lesquels Réno-Dépôt n'a pas encore construit ne font d'ailleurs pas partie de la transaction. Sylvain Toutant et Robert Dutton doivent se revoir dès lundi pour travailler sur leur plan de développement, maintenant commun.

Le Bureau de la concurrence doit approuver l'acquisition de Réno-Dépôt d'ici la fin de l'été et ne devrait pas exiger de Rona la revente

de magasins car la concurrence demeure forte dans le marché, croit par ailleurs Robert Dutton. « Je suis très confiant dans la décision du Bureau de la concurrence », a déclaré le président aux analystes financiers hier. M. Dutton n'a pourtant rencontré le Bureau de la concurrence pour la première fois qu'en fin de journée hier.

L'acquisition de Réno-Dépôt par Home Depot aurait soulevé plus d'inquiétude en raison de la plus grande concentration des grandes surfaces de la rénovation, ont déclaré des sources. Rona exploite par contre neuf formats de magasins.

Les clients profiteraient de la transaction car le nouveau Rona disposera d'un plus grand pouvoir d'achat et pourra réduire ses prix, a dit Robert Dutton.

RONA

Suite de la page D1

« Rona n'aurait pas obtenu cette grande participation américaine si les financiers avaient prévu l'entrée prochaine de Lowe's au Canada » par le biais de l'achat de Réno-Dépôt, estime Robert Dutton. Quant à Home Depot, elle préfère d'habitude construire ses magasins.

Les analystes avaient prévu un prix d'achat de 400 à 500 millions, tandis que Rona versera 257 millions pour le fonds de commerce et 93 millions pour des immeubles que possède Réno-Dépôt. Rona, qui ne veut pas se lancer dans la gestion immobilière, revendra les édifices mais gardera ouverts les huit magasins qui s'y trouvent. La revente de ces immeubles baissera, en fait, le prix d'achat. Rona évalue en outre les synergies à un minimum de 35 millions. Le prix d'achat aurait pu s'élever jusqu'à 10 fois les profits de Réno-Dépôt, selon des analystes, mais Rona a conclu l'entente avec Kingfisher à l'équivalent de 6,1 fois les profits.

Le prix d'achat de 350 millions équivalait en outre à 5,3 fois le BATAA corrigé (bénéfices avant impôts, intérêts, et amortissement), quand les huit immeubles de 93 millions auront été revendus, déclare Claude Guévin, premier vice-président et chef de la direction financière de Rona. « C'est un excellent prix, à un multiple très bas », ajoute M. Guévin.

Par cet achat de Réno-Dépôt, Rona devient le nouveau leader au Canada, selon des spécialistes, ou rejoint Home Depot au premier rang au pays, selon d'autres. L'évaluation de la taille du marché canadien varie, de 26 à 30 milliards de dollars. Le nouveau Rona estime son chiffre d'affaires, incluant celui de Réno-Dépôt, à 3,7 milliards. Beverly Allen, directrice du marketing de la firme de recherche Hardlines, de Toronto, l'estime plutôt à 3,9 milliards. Rona détendrait ainsi de 12,5 % à 15 % du marché canadien, tout comme Home Depot. L'analyste Keith Howlett, de Valeurs mobilières Desjardins, à Toronto, accorde toujours la première place au Canada à Home Depot, avec 3,94 milliards, comparativement à 3,8 milliards pour Rona.

Tout pourrait se jouer cette année, en fait, selon la rapidité de l'expansion des deux leaders canadiens. Celle de Home Depot sera plus rapide, selon Beverly Allen, tandis que Keith Howlett ne donne pas nécessairement Rona perdant. Rona prépare en effet un deuxième appel public à l'épargne, avec ses conseillers financiers, pour financer en partie son expansion rapide, souligne M. Howlett.

Pour acquérir Réno-Dépôt au comptant au prix de 350 millions, Rona a en effet conclu avec un syndicat financier un financement de 700 millions, dont un emprunt à terme de 127 millions, remboursé dès la vente des huit immeubles de Réno-Dépôt. Les deux autres volets du financement doivent être en partie remboursés par une émission d'actions, confirment les dirigeants de Rona.

M. Dutton ajoute que Rona, malgré l'achat de Réno-Dépôt, maintient sa stratégie d'expansion au Canada, qui comprend des acquisitions, des ouvertures de magasins (cinq à huit d'ici 18 mois) et le recrutement de marchands indépendants.

Rona leader au Canada ? « On devrait être maître chez nous », conclut Robert Dutton.

Rona, le détaillant négligé...

FRANCIS VAILLES

QUAND le Groupe Val Royal a lancé son concept de magasin Réno-Dépôt, en 1993, certains observateurs ne donnaient pas cher de la peau des concurrents, notamment de Rona. Quand l'américain Home Depot a fait son entrée au Québec, en 2000, les analystes prédisaient la disparition d'un des deux autres acteurs sur le marché, possiblement Rona. Et pourtant...

« Historiquement, je n'aurais pas cru que les choses auraient tourné ainsi. Je ne pensais pas que Rona émergerait de cette concurrence des magasins-entrepôts. La grande diversité de Rona aura finalement été une force », dit le consultant Michel Gaulin, de Marchandisage Expert.

Le Groupe Val Royal, rappelons-le, a été le premier à lancer le concept d'entrepôts de la rénovation et de la décoration au Québec, certains disent au Canada. Au début des années 90, les sceptiques étaient nombreux. Mais la direction de Val Royal, forte de ses nombreuses visites aux États-Unis, a persisté. Le premier magasin Réno-Dépôt à Laval, en 1993, et les plans d'expansion du président Pierre Michaud ont obligé Rona à emboîter le pas, en 1994, avec Rona L'Entrepôt.

On connaît la suite. Une série de gigantesques entrepôts remplis de bas en haut d'outils, de « 2 par 4 », de matériaux et d'accessoires de décoration ont fait leur apparition au Québec. Le concept a été à ce point marquant que plusieurs

grandes chaînes ont ajouté le mot « dépôt » à leur magasin et adapté leur merchandisage.

Rappelons les grandes lignes du concept : les entrepôts vendent de grands volumes de produits à prix très concurrentiels. Ces faibles prix, les propriétaires peuvent notamment les offrir en faisant pression sur leurs fournisseurs, à qui ils demandent des rabais de volume. Certes, les marges de profit tirées des consommateurs sont plus minces qu'elles étaient, mais les propriétaires se rattrapent sur l'imposant volume de vente.

Tel que prévu, plusieurs centres de rénovation n'ont pas survécu. Une des plus grandes chaînes de l'époque, Goineau-Bousquet, a dû rendre les armes, en 1996. Seul le magasin de Laval a survécu, relancé par le Groupe Lespérance.

Pendant quelques années, Réno-Dépôt et Rona ont pu développer leur concept d'entrepôts à l'abri de la concurrence américaine de Home Depot. Cette protection, les deux chaînes la doivent à Pierre Michaud, alors principal actionnaire de Val Royal, qui avait soutiré une clause de non concurrence à Home Depot Canada dans le cadre d'une autre transaction. Essentiellement, Home Depot s'engageait alors à ne pas s'implanter au Québec durant 10 ans et Rona-Dépôt promettait la même chose pour le marché du Canada anglais.

La clause a tenu jusqu'en 2000, après que le tandem Molson-Michaud eut vendu Réno-Dépôt à la française Castorama, qui a elle-même

été absorbée par le géant britannique Kingfisher par la suite.

Pendant ce temps, la chaîne Rona a continué de prendre de l'expansion avec des marchands régionaux, augmentant par le fait même son volume d'achat. En 1997, elle solidifie sa position financière en s'alliant au groupe français ITM Entreprises. S'ensuit une série d'acquisitions au Canada anglais, notamment Cashway Building Centres, en Ontario, et le Groupe Revy, dans l'Ouest canadien.

Rona a tenu tête à ses concurrents, mais elle a profité de la conjoncture, fait valoir un observateur avisé, qui préfère rester anonyme. « L'idée de Castorama et de Kingfisher était de faire de Réno-Dépôt le pôle de développement nord-américain du groupe. Comme cela n'a pu être fait, la chaîne Réno-Dépôt devait être vendue. Un acteur de cette taille (relativement petite) ne pouvait demeurer seul », explique cette source.

Et dans le contexte actuel, Rona s'avérerait l'un des seuls acheteurs vraiment intéressés. En effet, Home Depot n'est pas en bonne posture pour faire des acquisitions, ayant notamment de la difficulté à atteindre ses objectifs aux États-Unis. « On me dit qu'ils n'atteignent pas 50 % de leurs objectifs de vente au Québec dans certains magasins », dit Michel Gaulin.

Peu importe le contexte, le négligé devient finalement le premier acteur de son industrie au Canada. Les marchands fondateurs Ronald et Napoléon auraient-il pu imaginer ce dénouement, en 1939 ?

TAUX D'INTÉRÊT

	DÉPÔTS À COURT TERME					DÉPÔTS À LONG TERME						HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES								
	Min.	60j.	90j.	120j.	180j.	Min.	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Var.	6 m. o.	6 m. f.	1 an o.	1 an f.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																				
CIBC Mortgages	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	3.99	6.60	5.95	6.35	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
Caisses Desjardins	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.25	2.75	3.00	3.30	3.60	—	6.35	5.95	6.45	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
ING Direct	0	—	—	—	—	1	r3.25	r3.50	r3.75	r4.00	r4.25	4.40	—	—	—	4.30	—	5.20	—	5.60
La Banque HSBC Canada	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.50	3.00	3.30	3.60	4.75	6.60	5.95	6.60	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
B. Nationale du Canada	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.30	3.60	5.00	6.45	5.95	6.45	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
IntesaBci Canada	5,000	r1.10	r1.35	r1.45	r1.65	1,000	2.20	2.60	3.00	3.40	3.70	—	6.60	5.95	6.60	5.35	5.85	6.25	6.45	6.80
Banque Laurentienne	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.30	3.60	4.75	6.60	5.70	6.45	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
Banque Manuvie	25,000	2.85	3.00	3.00	3.10	5,000	3.30	3.65	3.95	4.20	4.45	5.00	—	5.20	5.90	5.00	5.15	5.20	5.50	5.60
NBG Bank	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.30	3.60	4.50	6.60	5.95	6.60	5.35	5.85	5.25	6.45	5.85
Banque Royale	5,000	1.10	1.35	1.35	1.65	500	2.00	2.60	3.00	3.30	3.60	5.00	6.60	5.55	6.60	5.10	5.60	6.00	6.40	6.60
Banque Scotia	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	500	2.00	2.60	3.10	3.40	3.70	5.00	6.50	5.95	6.35	5.35	5.85	6.25	6.40	6.75
TD Canada Trust	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.55	3.00	3.20	3.60	4.75	—	5.95	6.60	5.35	5.85	6.25	6.45	5.65
BMO Banque de Montréal	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.30	3.60	4.55	6.60	5.95	6.60	5.35	5.85	6.25	5.55	6.75
CIBC	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.30	3.60	—	—	—	—	—	—	—	—	—
FIDUCIES																				
Sutton Mortgages	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	4.24	—	—	—	—	—	5.34	—	6.05
Fiducie Desjardins	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.25	2.75	3.00	3.30	3.60	—	6.35	5.95	6.45	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
Groupe Investors	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	6.60	5.95	6.60	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
MCAP Mortgage Corp	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	5.96	6.60	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
La Maritime	0	—	—	—	—	5,000	r3.12	r3.27	r3.48	r3.88	r4.12	—	—	—	—	—	—	—	—	—
London Life	0	—	—	—	—	10,000	2.35	2.75	3.15	3.45	3.75	—	6.60	5.95	6.60	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
Promutuel Capital	5,000	r1.25	r1.45	r1.55	r1.75	1,000	2.50	2.95	3.20	3.70	3.95	—	6.35	—	6.45	5.35	5.85	6.25	6.45	6.85
Trust La Laurentienne	3,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.30	3.60	—	—	—	—	—	—	—	—	—
GOUVERNEMENT																				
Placements Québec (1)	0	—	—	—	—	100	2.75	3.25	3.50	3.80	4.10	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Les taux sont fournis par les services financiers Cannex qui les ont transmis à La Presse hier à 17h. Les lecteurs peuvent en tout temps consulter les taux de Cannex sur internet à l'adresse suivante HTTP://WWW.CANNEX.COM Les abréviations suivantes sont: « j. » = jour, « Min. » = placement minimum, « m. » = mois, « o. » = hypothèque ouverte, « f. » = hypothèque fermée, « r » = dépôts rachetables. (1) Obligation à terme à taux fixe

TAUX HYPOTHÉCAIRES

Promotion 5 ans à **5,44%**[†] Taux garantis 45 jours

1 AN
4,35%[†]
Marché 5,35 %

3 ANS
4,90%[†]
Marché 6,25 %

5 ANS
5,50%[†]
Marché 6,85 %

Taux garantis jusqu'à 120 jours. Taux multi-logements compétitifs.

Pas de mise de fonds ?
Pas de problème.

Achetez votre maison sans comptant.[†]

Des services gratuits*, offerts 7 jours sur 7.

Le meilleur taux, tout simplement
514 287-1211
1 800 798-7738
www.multiprets.ca

Multi-Prêts
COURTIER HYPOTHÉCAIRE
MULTI-PRÊTS HYPOTHÉCAIRES
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

* Hypothèque résidentielle, propriétaire occupant. † Taux sujets à changement sans préavis. Certaines conditions s'appliquent.

+

Profit pour Dofasco, perte pour Stelco

Presse Canadienne

TORONTO — Les deux plus importantes entreprises sidérurgiques au pays, Dofasco et Stelco, ont connu des résultats trimestriels fortement opposés — la première ayant connu un solide bénéfice net et l’autre, des pertes prononcées — mais chacune s’attend à des performances modestes cette année, en raison d’un marché stagnant.

Les résultats enregistrés par les deux producteurs d’acier de Hamilton, en Ontario, ont été inférieurs aux prévisions des analystes, les prix de l’acier et la demande n’ayant pas satisfait les attentes.

Dofasco a annoncé hier avoir réalisé un bénéfice net de 47,1 millions de dollars, soit 62 cents par action, au cours de la période de trois mois terminée le 31 mars, un résultat presque trois fois supérieur à celui de 16,4 millions (22 cents par action) déclaré un an plus tôt. Cette performance n’en demeure pas moins inférieure à celle de 66 cents par action prévue par les spécialistes.

La veille, Stelco faisait état de pertes nettes atteignant 44 millions (45 cents par action) au cours du premier trimestre de 2003, comparativement à des pertes nettes de 31 millions (32 cents par action) au cours de la même période un an auparavant.

Les ventes des deux sociétés ont cependant progressé par rapport à l’an dernier : celles de Dofasco sont passées de 799 millions à 903 millions, Stelco ayant vu les siennes atteindre 693 millions, comparativement à 638 millions précédemment.

La plus grande source d’inquiétude pour les deux producteurs constitue les prix de vente, en recul par rapport à ceux en vigueur au dernier trimestre de 2002, alors que les entreprises sidérurgiques de tout le continent ont tiré profit d’une demande accrue, en particulier de la part des constructeurs automobiles.

Les producteurs d’acier espéraient que la demande et les prix allaient continuer de s’améliorer au cours des trois premiers mois de 2003. Leur optimisme a cependant disparu, de sorte que Dofasco et Stelco s’attendent maintenant à un maintien ou possiblement une faible augmentation des expéditions d’acier.

Abitibi-Consolidated creuse sa perte au premier trimestre

ROBERT MELNBARDIS
Reuters

Abitibi-Consolidated, premier fabricant mondial de papier journal, a creusé sa perte au premier trimestre, ce qu’il a attribué hier à la faiblesse des prix du papier et à la hausse des prix de l’énergie.

La société montréalaise a fait état d’une perte de 90 millions de dollars, soit 20 cents par action, à son plus récent trimestre, comparativement à une perte de 37 millions, ou 8 cents par action, durant la même période l’année dernière. Douze analystes sondés par la firme de recherche Multex tablaient sur une perte moyenne de 13 cents par action au cours du trimestre.

En tenant compte de gains exceptionnels, Abitibi a engrangé un bénéfice de 181 millions, soit 41 cents par action, au premier trimestre, comparativement à une perte de 50 millions, ou 11 cents par action, un an plus tôt.

Le chiffre d’affaires est par ailleurs resté stable à 1,2 milliard.

Le premier trimestre comprend un gain après impôts de 239 millions sur la conversion des devises, lié principalement à la dette à long terme libellée en dollars américains, ainsi qu’un ajustement fiscal favorable de 32 millions.

Abitibi a attribué sa baisse de rentabi-



Le président et chef de la direction, John Weaver, au cours de l’assemblée annuelle de la compagnie, hier.

lité à la diminution des prix des papiers à valeur ajoutée et du bois d’œuvre, à l’augmentation des coûts du secteur papier journal pour les activités de PanAsia et à l’impact de la vigueur du dollar canadien. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par une hausse des volu-

mes de papier journal et de papiers à valeur ajoutée, a indiqué la compagnie.

« L’élément le plus important du premier trimestre a été la guerre en Irak », a souligné le président et chef de la direction, John Weaver, au cours de l’assemblée annuelle de la compagnie.

« Au moment où l’attention du monde était braquée sur le Moyen-Orient, la reprise a ralenti et la plupart des économies demeuraient fragiles. » Cela a eu une incidence sur la confiance des consommateurs, les ventes au détail et la publicité, tous des facteurs cruciaux dans la demande pour le papier journal et les autres papiers utilisés dans les encarts de journaux et les catalogues.

Les prix du papier journal sont restés stables au cours du trimestre, mais ils étaient dans l’ensemble plus bas qu’il y a un an. Abitibi a fait passer le prix de son papier journal à 50 \$ la tonne le 1^{er} mars dernier pour ses clients nord-américains, et M. Weaver estime que des signes encourageants se pointent à l’horizon.

« Le plus gros impact de la guerre sur la publicité semble être chose du passé et nous constatons une légère reprise de la publicité dans les journaux », a-t-il dit.

La compagnie a effectué des arrêts de production nord-américains totalisant 200 000 tonnes de papier journal au cours du trimestre. Tout redressement des prix du papier journal dépendra des perspectives de l’économie américaine, a-t-elle estimé.

Le titre de la société a clôturé hier à 9,85 \$ à la Bourse de Toronto, en hausse de 18 cents.

Solutions Réseau

FIABILITÉ

EXPERTISE

Ne laissez pas la gestion de votre réseau au hasard.

À l’avant-garde des communications depuis plus de 120 ans, 25 millions de branchements, plus de 4 000 professionnels dédiés aux besoins des entreprises: Bell s’y connaît en réseaux. Nous avons l’expertise pour gérer votre réseau, assurer sa sécurité, y faire converger voix et données, et prendre en charge vos applications. Le tout fonctionne de façon intégrée et vous profitez d’une technologie constamment mise à jour. Vous réduisez ainsi vos dépenses d’investissement et d’exploitation. Ne laissez pas la gestion de votre réseau au hasard: confiez-la aux experts du premier réseau au pays.

Appelez votre représentant ou visitez le

www.entreprise.bell.ca/1

3133464A

3133465

AUCUN PAIEMENT
AVANT **6** MOIS

sur toutes les
Mazda neuves ^{††}

PLUS

0 %

de financement
à l'achat [†]

LE
GRAND ÉVÉNEMENT
DU PRINTEMPS



mazda

vroom-vroom



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

Modèle ES-GT illustré

Mazda Protegé SE 2003

OU Louez à partir de

179\$

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

0\$ dépôt de sécurité

• Banquette arrière à dossier 60/40 rabattable et verrouillable • Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD • Volant inclinable • Essuie-glace à balayage intermittent • Deux coussins de sécurité avant à action atténuée • Console centrale • Bouches de chauffage aux places arrières • Barres stabilisatrices avant et arrière • Roues de 14 po avec enjoliveurs intégraux • Moteur de 2 L et 130 ch (disponible sur les LX et ES) • Et plus de 60 caractéristiques de série

Les Protegé et Protegé5,
les plus vendues au Québec depuis 2 ans.*



Meilleur achat
Carguide 2003



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

Mazda Protegé5 2003

OU Louez à partir de

237\$

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

• Moteur 4 cyl. de 2 L à DACT et 130 ch • Roues redessinées de 16 po en alliage • Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD • Groupe GFX • Régulateur de vitesse • Phares antibrouillards de style sport • Freins antiblocage avec système de répartition de freinage électronique • Console centrale • Banquette arrière 60/40 • Deux coussins de sécurité avant à action atténuée • Sièges en tissu de type sport • Glaces à commande électrique et télédéverrouillage • Indicateurs de tableau de bord argent • Nouvelle boîte automatique avec mode *sport* en option

« Coup de cœur »

Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval



Modèle GT-V6 GFX illustré

Mazda6 GS-14 2004

Louez à partir de

295\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 3 500\$

Ou obtenez

4,9%

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

• Moteur de 2,3 L et 160 ch avec calage variable des soupapes • Boîte manuelle surmultipliée 5 vitesses de série • Freins antiblocage avec système de répartition de freinage électronique • Système antipatinage • Barres stabilisatrices avant et arrière • Radio AM/FM avec lecteur de CD • Rétroviseurs extérieurs chauffants • Climatiseur • Télédéverrouillage • Antidémarrreur • Banquette arrière à dossier 60/40 rabattable avec leviers de dégagement rapide • Et plus de 100 caractéristiques de série

Mazda Miata MX-5 2003

OU Louez à partir de

345\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 995\$

• Roues de 15 po en alliage • Radio AM/FM avec lecteur de CD • Serrures, glaces et rétroviseurs à commande électrique • Phares antibrouillards • Deux coussins de sécurité avant • Volant à 3 rayons, gainé de cuir NARDI^{MD} • Antidémarrreur/système antivol



NOTRE ENGAGEMENT VOUS CERTIFIE QUE VOTRE NOUVELLE MAZDA EST INSPECTÉE, REÇOIT DES PROTÈGE-TAPIS ET UN PLEIN D'ESSENCE À LA LIVRAISON.
GARANTIE LEADERSHIP MAZDA Garantie complète de 3 ans ou 80 000 km et de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur.
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'ARIAC 2001-2002.

[†]Financement à l'achat aux particuliers de 0% pour 24 mois sur les Mazda neuves 2003 (excluant les Protegé MazdaSpeed 2003 et les Mazda6 2004) consenti par l'entremise de la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. Autres taux et termes de financement disponibles. ^{††}L'offre aux particuliers de « aucun paiement avant 6 mois » s'applique au financement à l'achat de toutes les Mazda 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 6 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 150 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 Protegé SE 2003 (modèle D4XMS3AR00), des Mazda Protegé5 2003 (modèle D5TS53AR00), des Mazda6 GS-14 2004 (modèle G4LD5AR00) et des Mazda Miata MX-5 2003 (modèle L2BQ53VB00) neuves. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 300\$ (Protegé5), de 350\$ (Mazda6) et de 400\$ (Miata) exigés. Aucun dépôt de sécurité sur toutes les berlines Protegé. 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 13 mars 2003.

LOCATION
Personnalisée
MAZDA

PROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLÔMÉS

Pour une gouvernance plus stricte des sociétés d'État

Presse Canadienne

L'ARRIVÉE d'un nouveau gouvernement à Québec est un moment propice pour procéder à un grand ménage en matière de règles de gouvernance des sociétés d'État, croit le président du conseil de BMO Nesbitt Burns, Jacques Ménard, lui-même ancien président du conseil d'Hydro-Québec.

M. Ménard, qui siège depuis 10 ans au sein de divers conseils d'administration de sociétés d'État au Québec et en Ontario, a plaidé hier en faveur de règles de gouvernance plus strictes et plus transparentes dans les organismes et sociétés relevant de l'État.

« Il commence à se dégager un consensus selon lequel les organismes et les sociétés d'État devraient tous être soumis à des règles qui les mettent à l'abri des dérapages », a-t-il mentionné aux membres de la chambre de commerce du Montréal métropolitain hier, avant d'ajouter que « dès qu'on mêle les agendas politiques et les agendas administratifs, il y a risque de dérapage ».

M. Ménard n'a pas voulu parler d'une société d'État en particulier. « Je ne veux pas faire ici le procès de quelque organisme que ce soit », a-t-il dit. Il a cité une dizaine de règles de gouvernance qui devraient s'appliquer à tous les conseils d'administration des sociétés d'État, entre autres l'indépendance des conseils d'administration à l'égard de la direction des entreprises, une définition claire de la mission des sociétés, une reddition de comptes envers le gouvernement et un exercice périodique de planification stratégique auquel le conseil d'administration devrait être associé. Devant des journalistes après son allocution, il a exprimé sa confiance de voir le nouveau gouvernement de Jean Charest agir en ce domaine, puisque le programme du Parti libéral du Québec aborde la question de la gestion des sociétés d'État et qu'il a donc, selon M. Ménard, le mandat d'agir en ce sens.

M. Ménard a aussi plaidé en faveur d'une rémunération des membres du conseil des sociétés d'État, arguant qu'il est « devenu peu sage de compter essentiellement sur le sens du bénévolat et sur l'altruisme des gens pour gérer des milliards (de dollars) d'actifs ». Il n'a cependant pas voulu donner d'estimation d'une rémunération qu'il jugerait raisonnable, compte tenu des responsabilités et des compétences exigées.

Interrogé sur la présence de présidents de centrales syndicales au sein de conseils d'administration de sociétés d'État, M. Ménard a opiné que cela ne devrait pas être statutaire. Des sièges ne devraient pas être automatiquement réservés aux centrales syndicales, croit-il, mais un président de centrale syndicale devrait pouvoir être nommé au conseil d'administration s'il a une expertise en relations industrielles, par exemple, ou un intérêt inhérent au domaine d'activité de la société.

CP Navigation aggrave sa perte

Reuters

TORONTO — La perte du groupe CP Navigation s'est aggravée au premier trimestre, conséquence d'une hausse des coûts du carburant, de la faiblesse du dollar américain et d'un climat particulièrement difficile au cours de l'hiver qui a nui aux activités de chargement, a expliqué hier le spécialiste du transport maritime de marchandises.

CP Navigation, dont la flotte dessert les marchés asiatiques, australiens et latino-américains, a rapporté une perte de 21 millions de dollars américains, ou 23 cents US par action, comparativement à une perte de 11 millions US, ou 14 cents US par action, au cours de la même période l'an dernier.

La perte comprend une charge de 10 millions US découlant d'une restructuration des activités de la société en Europe. Les coûts élevés du carburant ont représenté des dépenses supplémentaires de 9 millions US, tandis que la faiblesse du dollar a amplifié la perte de 12 millions US.

Les résultats du groupe se situent bien en deçà des estimations des analystes sondés par la firme de recherche Thomson First Call, qui tablaient en moyenne sur un bénéfice de 2 cents US par action.

Les revenus de la compagnie sont par ailleurs passés de 578 millions US à 686 millions US.

L'action de CP Navigation s'échangeait hier à 20,96 \$, en baisse de 18 cents, sur le parquet torontois.

Correction boursière à la hausse pour Thératechnologies

DENIS ARCAND

L'action de Thératechnologies, de Montréal, a gagné 10,6 % en Bourse hier après que la firme biopharmaceutique eut annoncé avoir recruté tous les patients requis pour mener une étude clinique de phase II sur son médicament expérimental Th-GRF. On l'essaiera contre la maladie pulmonaire obstructive chronique, une affection respiratoire accompagnée d'une fonte musculaire considérable et qui annonce souvent la mort.

Selon Thierry Abribat, chef de la direction scientifique de Thératechnologies, environ 105 patients-volontaires ont été recrutés dans 20 centres d'Amérique du Nord et d'Europe. L'étude devrait durer trois mois, a dit le Dr Abribat hier en entrevue. Après cela, Thératechnologies devrait prendre entre un ou deux mois pour analyser les données et rédiger le rapport d'études cliniques, qui sera donc rendu public en août ou en septembre.

Normalement, une telle annonce est plutôt banale et a un impact nul sur le marché bour-

sier. Mais celle-ci a été notée par les investisseurs parce qu'elle efface en partie un retard pour lequel Thératechnologies avait été pénalisée par le marché, explique Laurence Rulleau, analyste boursière spécialisée dans les sciences de la vie chez Valeurs mobilières Desjardins.

« En réalité, le marché s'attendait à ce que Théra lance cette étude il y a six ou neuf mois, conformément à l'échéancier énoncé par la compagnie. Dans l'environnement actuel, c'était assez pour que pas mal d'investisseurs s'inquiètent et soupçonnent un problème fondamental dans programme de recherche, a dit M^{me} Rulleau. Avec l'annonce (d'hier), les investisseurs sont en grande partie rassurés, ils constatent que c'était juste un retard. »

Thératechnologies a été un peu l'auteure de sa propre infortune : « Au début, nous voulions avoir terminé nos quatre études de phase II à la fin de 2002. Or, nous avons eu besoin de plus temps pour préparer ces études cliniques, qui sont plus complexes que d'autres », a dit le Dr Abribat.

L'action a terminé la journée à 4,38 \$, en hausse de 42 cents, à la Bourse de Toronto.

Le Th-GRF

Le médicament Th-GRF est actuellement en essais cliniques visant à le tester contre trois

conditions médicales : le renforcement du système immunitaire des personnes âgées (dont la phase II est terminée et concluante) ; la maladie pulmonaire obstructive chronique (phase II en cours depuis hier) et la guérison des fractures à la hanche chez les personnes âgées frères. Une quatrième application (contre l'insomnie) a été abandonnée parce que l'étude clinique de phase II a donné des résultats non concluants.

La hausse du prix de l'action, hier, corrige un peu une situation anormale, souligne M^{me} Rulleau. « Il faut se souvenir que Thératechnologies a souffert énormément dans le passé récent. » En mai 2002, le marché avait accueilli avec une brique et un fanal la publication des résultats décevants de l'étude clinique sur l'insomnie. L'action était passée de 10 \$ à moins de 8 \$ en trois jours, puis avait continué à descendre, crevant le plancher des 4 \$ en mars dernier.

« L'action valait 4 \$ avant l'annonce (d'hier). Or, Théra a 104 millions en banque, soit 3,25 \$ par action. À ce prix, cela voudrait dire que toute la technologie de Théra ne vaut que 75 cents par action... Disons que cette action attendait la première bonne nouvelle pour regagner de la valeur. »

Au sujet de l'autre étude clinique en retard — sur le traitement des fractures de la hanche — le Dr Abribat a affirmé hier que le recrutement est presque terminé.

Rien de plus facile que de se rendre de Montréal à Munich. De là, ne reste plus que l'embarras du choix... des autres destinations.

Nouveau vol sans escale vers Munich. En plus, des correspondances faciles et rapides vers toutes les villes d'Europe.

Amsterdam	Istanbul	Prague
Athènes	Lisbonne	Rome
Barcelone	Londres	Stockholm
Bruxelles	Lyon	Toulouse
Bucarest	Madrid	Venise
Budapest	Marseille	Vienne
Copenhague	Milan	Warsaw
Florence	Nice	Zagreb
Genève	Paris	Zurich

Un service quotidien de vol sans escale de Montréal à Munich dès le 19 mai 2003.

En offrant ce nouveau vol sans escale vers Munich, Lufthansa met à votre portée tant de destinations européennes qu'il est difficile de choisir tout autre transporteur aérien. De plus, profitez cet été de correspondances accélérées — certaines de 30 minutes seulement — grâce à la nouvelle aérogare moderne de Munich, Terminal 2.

Outre ces avantages, Lufthansa offre plus de 75 ans d'expérience dans le transport aérien et la possibilité d'accumuler des points-primes des programmes Miles & More™ ou Aéropian™. Pas surprenant que ce transporteur soit devenu le numéro un mondial pour les voyages internationaux. Pour en savoir plus au sujet des tarifs avantageux de Lufthansa, consultez votre agent de voyage, appelez Lufthansa au numéro 800 563-5954 ou rendez-vous au site Web www.lufthansa-ca.com.

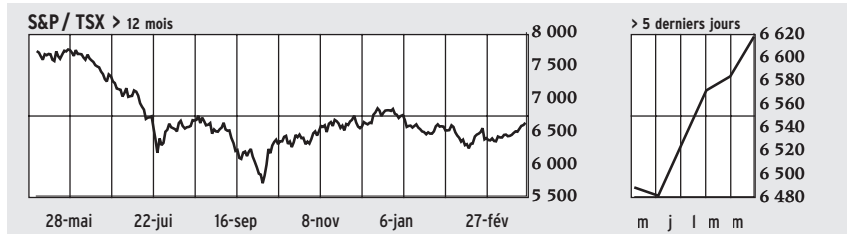
Vol assuré en partenariat avec Air Canada.

*Suivant les conditions générales des programmes Aéropian est une marque déposée de Société en commandite Airpian.

AIR CANADA   Lufthansa

STAR ALLIANCE MEMBERS 

BOURSE DE TORONTO



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
6 607,75	6 633,65	6 582,92	6 616,87	0,52 %	-14,27 %
ACTIONS NÉGOCIÉES					
1 316 GAINS			597 PERTES		
457 INCHANGÉES			262		
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
7 811,15	5 678,28	(millions)	218	193	
SOUS-INDICES					
FERMETURE			VARIATION		
Services financiers	112,13	0,77	Prod. consom. discr.	71,57	0,42
Matériaux de base	110,79	0,02	Services de télécom.	51,85	0,53
Énergie	124,18	0,15	Prod. consom. de base	143,59	0,14
Produits industriels	58,09	0,18	Service publics	125,30	0,42
Tech. de l'information	17,78	0,23	Soins de santé	61,48	0,98

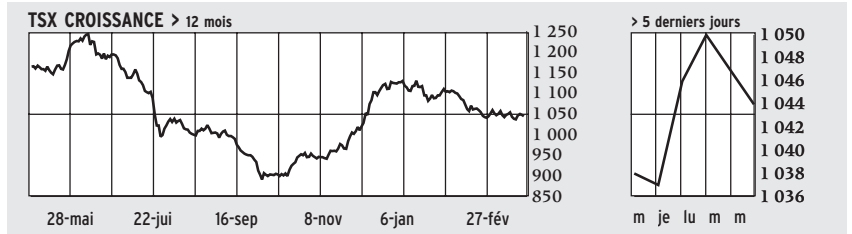
AUTRES INDICES CANADIENS							
FERMETURE				FERMETURE			
		VAR.	VAR. (%)			VAR.	VAR. (%)
S&P / TSX 60	376,91	2,06	0,55	S&P / TSX Moyen. Cap.	415,05	1,96	0,47
S&P / TSX Petites cap.	430,85	1,15	0,27	DJ Can. Titans (40)	983,50	5,64	0,57

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS	37988465	3,70	0,00	CGI GROUP INC	2998447	6,61	0,11
BOMBARDIER/B	14721144	3,26	-0,08	CAE INC	1940489	3,24	0,01
STELCO INC-CL A	6990437	2,39	-0,14	BARRICK GOLD CORP	1928256	22,62	0,14
ABITIBI-CONSOL.	5872664	9,87	0,20	BCE INC	1559663	28,36	0,16
IUNIT S&P/TSX 60	7088031	37,93	0,21	BANQUE T-D	1555470	34,94	-0,12

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
NORWALL GROUP INC	1000	4,79	16,83	FAIRFAX FINANCIAL	118112	115,70	2,19
IMAX CORP	251057	9,73	11,20	BIOVAIL CORPORATI	509907	64,18	2,11
TRP NT CORP	4500	6,00	11,11	ALLBANC SPLIT/A	2275	46,70	1,95
SOLETRON GLOBAL	17727	4,72	10,80	CORUS ENTERT/B	66910	21,65	1,45
THERATECHNOLOGIE	76153	4,38	10,61	RONA INC	336796	15,45	1,35

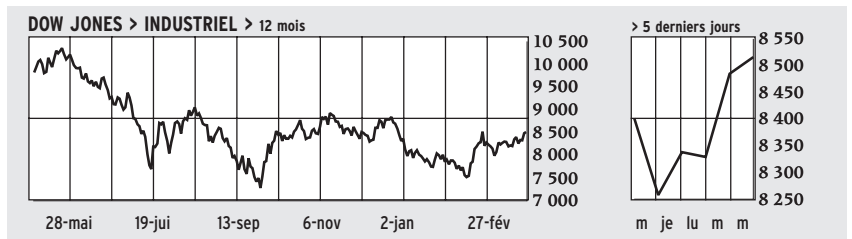
TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
AASTRA TECHNOLOGI	328603	17,20	-10,51	AASTRA TECHNOLOGI	328603	17,20	-2,02
UNIBROQUE INC	4200	2,50	-9,09	WESCAST/A	26814	34,89	-1,61
TRANSAT A.T. INC	34749	3,90	-8,24	HARRIS STEEL/A	1400	19,00	-1,00
RIVER GOLD MINES	1100500	2,30	-8,00	FAIRMONT HOTELS &	82701	32,04	-0,86
RICHMONT MINES	1500	4,60	-7,07	BONAVISTA PETROL.	91845	34,06	-0,78

BOURSE DE CROISSANCE TSX



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 042,79	1 047,52	1 040,00	1 043,94	-0,32%	-10,32%
ACTIONS NÉGOCIÉES		863	GAINS	257	PERTES
				346	INCHANGÉES
					260
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	1 256,23	887,29	(millions)	30	33
LES 10 PLUS ACTIFS					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME
ORLEANS RESOURCES	968500	0,01	0,00	SAMEX MINING CORP	430200
MAG SILVER CORP	645800	0,59	0,11	AURORA PLATINUM C	408050
NORTH PACIFIC GEO	618706	0,03	0,00	SKYLINE GOLD	395000
SPIDER RESOURCES	455000	0,13	-0,01	GALLERY RESOURCES	313000
RIDER RESOURCES L	437465	1,43	-0,01	PLATINUM COMMUNIC	300000
					0,31
					0,05
					0,02
					0,09
					0,38
					-0,08

NEW YORK



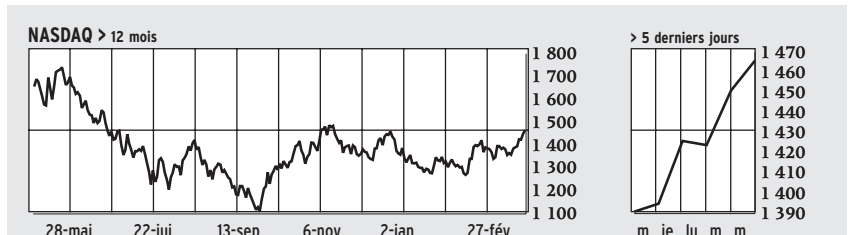
HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
8 484,92	8 526,38	8 451,45	8 515,66	0,36 %	-15,60 %
ACTIONS NÉGOCIÉES		3 468	GAINS	2 037	PERTES
		1 255	INCHANGÉES	176	
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	10 353,43	7 197,49	1 620	1 636	
AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
S&P 500 composé	919,02	7,65	Dow Jones serv. publics	219,48	-0,16
S&P 100 composé	467,31	4,23	AMEX composé	853,88	3,08
Dow Jones transport	2 374,00	22,04	Russell 2000	394,97	3,81

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
LUCENT TECH.	31272600	1,72	0,04	SBC COMMUNIC.	17029800	21,80	1,82
AOL TIME WARNER	28263800	14,00	0,69	GENERAL ELECTRIC	15292500	29,39	0,40
AT&T CORP	23579000	17,01	3,20	NORTEL NETWORKS	14856300	2,56	-0,02
PFIZER INC	22741200	31,15	-0,67	EMC CORP/MASS	14790200	9,32	0,28
FORD MOTOR CO	19281000	10,86	0,54	A T & T WIRELESS	13483900	6,82	0,47

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
AT&T CORP	23579000	17,01	23,17	WYETH	13018400	40,05	4,15
DEVRY INC	2989200	23,06	21,37	DEVRY INC	2989200	23,06	4,06
PROQUEST COMPANY	1125100	24,06	20,06	PROQUEST COMPANY	1125100	24,06	4,02
CONTINENTAL AIR/B	3722900	9,14	19,48	NOVASTAR FINANC.	406000	46,79	3,29
SIERRA HEALTH SER	1819200	16,00	19,14	AT&T CORP	23579000	17,01	3,20

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
JILIN CHEMICAL IN	4200	7,95	-12,64	BERKSHIRE HATH./B	9910	2426,0	-15,00
CUXP INC	191400	5,45	-11,53	WHITE MOUNTAINS	26700	364,75	-6,75
MAXTOR CORP	6142400	5,24	-9,66	CARDINAL HEALTH	12557400	52,17	-5,47
CARDINAL HEALTH	12557400	52,17	-9,49	WASTE CONNECTIONS	1461100	33,83	-2,97
SINOPEC BEIJING YA	1900	5,30	-9,40	WASHINGTON P/B	11600	709,65	-2,35

NASDAQ



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 453,95	1 468,08	1 447,65	1 466,16	1,02 %	-15,27 %
ACTIONS NÉGOCIÉES					
3 329 GAINS			1 904 PERTES		
1 187 INCHANGÉES			238		
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
1 762,94	1 108,49	(millions)	1 803	1 584	
SOUS-INDICES					
FERMETURE			VARIATION		
Assurances	2 399,95	9,24	Industrielles	1 116,49	11,17
Banques	2 292,95	10,91	Télécomm.	128,47	1,99
Finances	102,00	0,00	Transports	1 410,50	15,21

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
SIRIUS SATELLITE	45958700	0,78	0,07	NEXTEL.COM./A	30438900	13,67	1,32
SUN MICROSYS.	44467800	3,37	0,01	PEOPLESOFT INC	23961900	15,45	-0,59
INTEL CORP	38076400	19,48	0,48	AUSPEX SYSTEMS	19444300	0,04	-0,07
CISCO SYSTEMS INC	36665800	14,33	0,01	ORACLE CORP	18885400	12,00	-0,13
MICROSOFT CORP	33783000	25,72	-0,05	APPLIED MATERIALS	17941400	15,57	-0,23

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
NTL INCORPORATED	17100	0,36	100,00	FRANKLIN ELECTRIC	47700	54,70	5,40
CURIS INC	6181500	2,90	100,00	CAREER EDUCATION	2216600	57,93	5,22
VION PHARMACEUTIC	736500	0,76	72,73	EBAY INC	8505800	94,32	5,10
FIBERCORE INC	321400	0,17	70,00	STRATASYS INC	1017400	23,06	3,16
BLACK BOX	32500	1,00	58,73	MIDDLEBURY FINANC	5700	55,00	3,00

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
VOLUME		CLÔT. (\$)	VAR. (%)	VOLUME		CLÔT. (\$)	VAR. (%)
AUSPEX SYSTEMS	19444300	0,04	-63,64	FIRSTWAVE TECHN.	613800	13,05	-7,36
ALLOS THERAPEUTIC	4393300	1,90	-44,12	CALIFORNIA PIZZA	1906400	19,80	-4,06
NEWFIVE TECHN.	613800	13,05	-36,06	MITSUI & CO LTD.	1200	93,15	-3,85
ANGVIA CORP	3500	0,65	-34,34	HI-TECH PHARMAC.	858400	30,32	-3,38
NEW VALLEY CORP-W	23100	0,02	-33,33	FIDELITY NATL INF.	782000	17,30	-3,13

NASDAQ CANADA					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
249,95	252,25	248,45	251,95	1,23 %	-19,04 %
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
315,62	172,89	(millions)	39	43	

Source: Bloomberg

INVESTIR

Toronto grimpe encore

Reuters

TORONTO – La Bourse de Toronto a terminé en hausse pour la quatrième séance consécutive, hier, remontant au-dessus de son niveau du début 2003, tandis que plusieurs résultats meilleurs que prévu redonnaient confiance au parquet.

L'indice composite S&P/TSX a bondi de 33,95 points, soit 0,52 %, à 6616,87, soit juste au-delà des 6614 points enregistrés à la fin décembre.

À New York, les valeurs ont également terminé en hausse, l'indice Dow Jones des 30 industrielles gagnant 0,37 %, ou 31,37 points, à 8516,36, tandis que le Composite du NASDAQ prenait 1,02 %, ou 14,80 points, à 1466,16.

Plusieurs sociétés ont fait état

hier de résultats supérieurs aux attentes, notamment Husky Energy, qui a haussé son bénéfice de 220 % au premier trimestre.

Husky s'est adjugé 22 cents, ou 1,3 %, à 16,73 \$.

« Je crois qu'il y a beaucoup d'argent qui dort sur la touche. Nous avons actuellement de nombreuses surprises positives, et personne ne veut sabler le champagne pour l'instant, mais la situation semble très très bonne », a estimé Brian Acker, président et directeur des investissements chez Acker Finley.

L'ensemble des 10 sous-groupes du TSX ont gagné du terrain en cours de séance, notamment les technos, qui ont pris 1,3 %, et le sous-groupe de la santé, qui a bondi de 1,6 %.

Chez les technos, BCE Emergis Inc. s'est apprécié de 40 cents, à 7,93 \$, au lendemain du dévoilement d'un bénéfice conforme aux prévisions des analystes.

Nortel Networks Corp., qui doit

présenter ses résultats trimestriels aujourd'hui, a pour sa part terminé au point mort, à 3,70 \$.

Dans le secteur des matériaux, Abitibi consolidated Inc., premier fabricant mondial de papier journal, s'est hissé de 20 cents, ou 2 %, à 9,87 \$, malgré le dévoilement d'une perte accrue au premier trimestre.

Noranda Inc. a toutefois connu une journée plus difficile, perdant 20 cents, ou 2,3 %, à 12,50 \$, après avoir rapporté une perte plus importante que prévu au premier trimestre.

Le groupe québécois Rona, qui a annoncé l'acquisition de son rival Réno-Dépôt, filiale du groupe britannique Kingfisher Plc, pour 350 millions, a bondi de 1,35 \$, ou 9,5 %, à 15,45 \$.

Les valeurs américaines ont à nouveau terminé en hausse hier, les investisseurs ayant été agréablement surpris par les résultats trimestriels publiés par les grands noms de la cote.

Vector obtient 12 jours de plus pour vérifier les états financiers de Corel

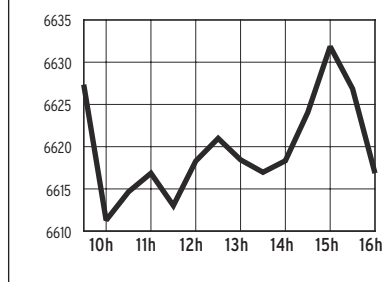
Presse Canadienne

OTTAWA — À la demande de Vector, Corel lui accorde 12 jours supplémentaires, jusqu'au 5 mai, pour qu'elle complète la vérification des états financiers du fabricant de logiciels d'Ottawa.

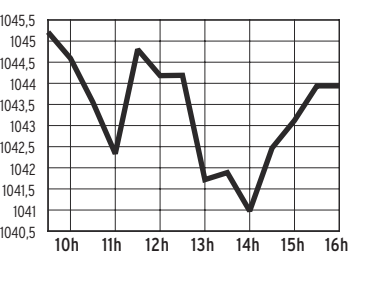
Le mois dernier, Vector avait annoncé qu'elle serait intéressée à déposer une offre pour acheter les actions de Corel. La direction de

Corel avait donné à Vector, de San Francisco, jusqu'au 23 avril pour examiner les finances du concepteur de CorelDraw et de WordPerfect.

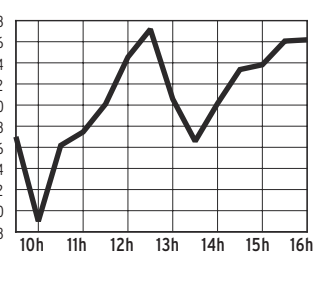
S&P/TSX



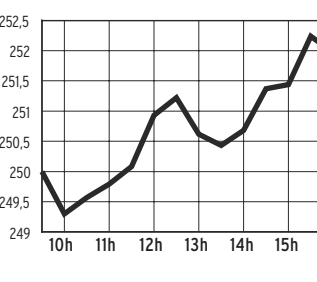
TSX Croissance



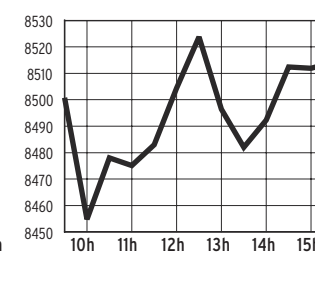
NASDAQ



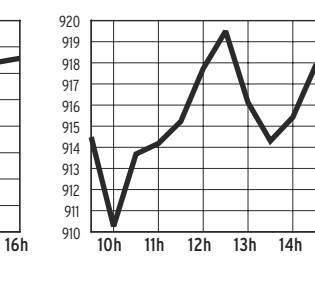
NASDAQ Canada



Dow Jones



S&P 500



NEW YORK

Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net		
A - B																																				
AAR	289	39	385	390	0.05		BedCo	10376	373	3294	337	0.67		CompSci	13146	3250	3190	3246	0.07		France	56	564	564	0.01			Nigont	21e	1680	1753	1740	0.47			
AdamsE	583	583	583	583	0.00		BedSouth	84115688	250	2230	241	2.50		CompT	99	23075	2136	226	0.09		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47	
ACM	51	51	51	51	0.00		Bemis	1.12	347	4478	441	44.19	0.19	ConAgra	99	23075	2136	226	0.09		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47	
AES	42493	518	480	496	0.04		Berenson	76e	1161	1661	1661	0.06		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
AFLAC	281	17525	348	350	340	0.13	BerkH&B	220	7500	7250	7270	0.06		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
AGL	46537	518	518	518	0.00		BestBuy	114254	0.021	20265	0.10		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47	
ALCO	60a	90	36	36	36	0.00	BlackH	52972	340	345	330	0.34		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	28091	395	350	340	0.13		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518	0.00		BlackH	1128	139	139	139	0.01		ConEd	56	1467	1056	1685	1719	0.07		FreeMed	2.76e	74	2415	2135	23.95	0.83		Norfolk	30e	11274	1736	1673	17.00	0.47
ALCO	46537	518	518	518																																

D13

*Suite à la
page D 14*



Alan Greenspan

Greenspan accepte un nouveau mandat à la tête de la Fed

Agence France-Presse

WASHINGTON — Le président de la Réserve fédérale américaine (Fed), Alan Greenspan, a indiqué hier qu'il accepterait un nouveau mandat à la tête de la Fed si le président américain George W. Bush le lui proposait.

«Si le président Bush me nommait, et que

le Sénat confirmait ce choix, j'ai bien l'intention d'accepter» cette nomination, a indiqué M. Greenspan, 77 ans, dans un communiqué.

«Le président et moi n'avons pas discuté de cela», a-t-il toutefois ajouté.

M. Bush avait affirmé mardi: «Je pense qu'Alan Greenspan devrait avoir un autre mandat» à la tête de la Fed, un poste qu'il occupe depuis 1987.

Nouveau recul des cours à la veille de la réunion de l'OPEP

Reuters

NEW YORK — Les prix pétroliers ont subi hier un nouveau recul de quelque 5 %, ce qui accrédite d'autant la perspective de voir l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) décider de limiter sa production à sa réunion extraordinaire prévue aujourd'hui à Vienne.

En fin de journée, sur les marchés européens, le baril de brut léger américain céda à 1,39 \$ US, à 26,60 \$ US, tandis que le Brent perdait 1,17 \$ US, à 24,29 \$ US. Ils sont en baisse de près de 13 % depuis le début de la semaine.

Washington a indiqué que les stocks de pétrole brut des États-Unis avaient augmenté de 3 % (soit neuf millions de barils) la semaine dernière, les importations de brut ayant atteint un niveau maximal historique à 10,6 millions de barils par jour (bpj).

Dans ce contexte, l'OPEP se prépare à réduire sa production en prévision du retour des exportations irakiennes sur le marché mondial.

L'organisation avait augmenté ses pompages pour empêcher une flambée des cours pendant la guerre d'Irak, mais elle s'efforce maintenant au contraire d'empêcher le brut de chuter au-dessous de son cours cible de 25 \$ US le baril.

En à peine un mois, le prix du pétrole a plongé d'environ 30 %, la guerre d'Irak n'ayant que peu perturbé les exportations du Moyen-Orient. En outre, la faiblesse de la conjoncture affecte la demande, ce qui contribue au gonflement des stocks.

Obaïd ben Saïf al-Nasseri, ministre du Pétrole et des Ressources minérales des Émirats arabes unis, a déclaré que l'OPEP devrait avant tout mettre un terme aux dépassements actuels de quotas de production, qui ont culminé à 1,8 million de bpj le mois dernier.

« Je pense que nous devons assurer un respect des quotas », a-t-il déclaré aux médias. « Nous verrons ensuite s'il y a lieu de les réduire. »

Jusqu'à présent, seul l'Iran a réclamé des mesures plus énergiques, afin de prévenir un engorgement des marchés susceptible de provoquer un effondrement des cours. Il souhaite un abaissement des limites de production, actuellement fixées à 24,5 millions de bpj pour 10 membres de l'OPEP.

La perspective du redémarrage de la production irakienne, interrompue depuis le début de l'offensive américaine, pèse aussi sur les cours. De source américaine, on indiquait hier que les pompages avaient repris nettement plus tôt que prévu sur les gigantesques gisements du Sud irakien, où la production pourrait atteindre 800 000 bpj à la mi-mai. La reprise des exportations paraît toutefois difficilement concevable tant qu'il n'existera pas d'autorités irakiennes pour les légaliser.

Avant la guerre, l'Irak pompait 2,5 millions de bpj, et ses exportations — contrôlées par les Nations unies aux termes d'un programme humanitaire — représentaient environ 4 % du commerce mondial du pétrole.

Faute d'une administration intérimaire, l'Irak ne sera pas représenté à la réunion extraordinaire de l'OPEP.

LES GRANDS ENJEUX^{MD} 2003 DE LA RÉGIE D'ENTREPRISE

DÉFIS CRITIQUES MEMBRES DE CONSEILS

RÉGLEMENTATION
~
COALITION FONDS DE PENSION
~
ÉVALUATION
~
RÉMUNÉRATION

Quelques-unes des personnalités qui participeront à ce débat :



Jean Gaulin
Président sortant du
conseil d'administration,
Président et chef de la direction
**ULTRAMAR DIAMOND
SHAMROCK**
(1999 - 2002)



L'honorable Leo E. Kolber
Chairman, Banking,
Trade and
Commerce Committee
SÉNAT DU CANADA



Bill Gradison
Membre fondateur
**PUBLIC COMPANY
ACCOUNTING OVERSIGHT
BOARD (PCAOB)**
(ÉTATS-UNIS)



Bernard Lemaire
Président du conseil
d'administration
CASCADES INC.



Patrick O'Callaghan
Président
**PATRICK O'CALLAGHAN &
ASSOCIATES**



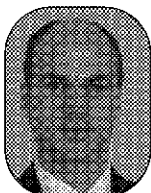
Tullio Cedraschi
Président-directeur
général,
division des
investissements
**CN CANADIEN
NATIONAL**



Yvan Allaire
Professeur émérite de
stratégie
UQAM
Président du conseil
**GOVERNANCE VALUE
ADDED
(GVA INC.)**



Peter Hill
Président et
administrateur
**STANDARD LIFE
INVESTMENTS INC.**



William MacKenzie
Président
**FAIRVEST
CORPORATION**



Scott Olsen
Global Practice Leader
Executive Compensation
TOWERS PERRIN
(ÉTATS-UNIS)



Peter Dey
Associé
**OSLER-HOSKIN &
HARCOURT**



Stephen Jarislowsky
Président et
chef de la direction
**JARISLOWSKY FRASER
LTÉE**

Places limitées R.S.V.P.
Sylvain Paradis : (514) 861-7000
Conférence le 17 juin 2003
Ateliers optionnels le 18 juin 2003

Présenté par :
PERFORM

En collaboration avec :

La Presse

Nexxlink

Raymond Chabot
Grant Thornton

DU CARACTÈRE!

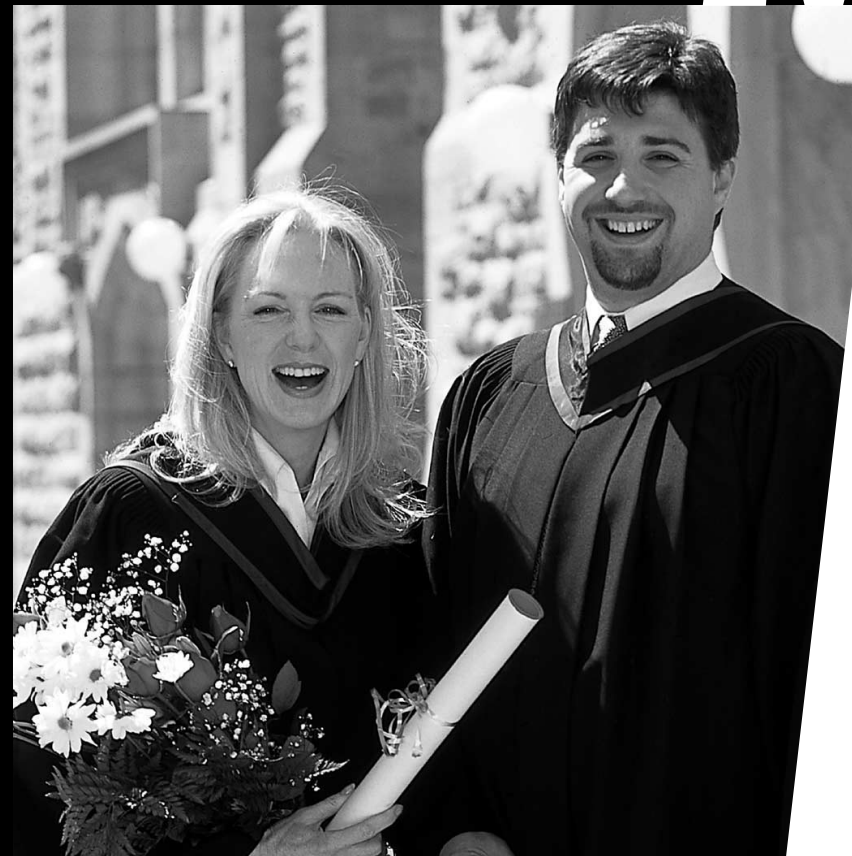
Tous les dimanches
dans **La Presse**

LECTURES

OBTENEZ L'EXECUTIVE

MBA

NUMÉRO UN AU CANADA
ICI MÊME À MONTRÉAL.



Nous vous invitons à assister à une séance d'information d'une heure qui vous apprendra comment vous pouvez obtenir une maîtrise en administration des affaires de la Queen's School of Business tout en poursuivant vos activités professionnelles. Vous comprendrez pourquoi le magazine *Canadian Business* ainsi que des cadres supérieurs canadiens classent la Queen's Executive MBA au premier rang au Canada. Vous apprendrez aussi pourquoi le magazine américain *BusinessWeek* a classé la Queen's School of Business au deuxième rang mondial dans son classement très prisé des écoles non américaines.

Vous pourrez découvrir les avantages de notre méthode unique d'apprentissage en équipe et rencontrer un professeur ou un conseiller de programme. Réservations appréciées mais non requises. Consultez le site www.execmba.com.

Pour nous joindre sans frais, composez le 1 888 EXEC MBA (1 888 393-2622).

HORAIRE DES SÉANCES D'INFORMATION

Pour en savoir plus,
faites le 1 888 EXEC MBA.

Montréal

Mardi 29 avril
12 h 15 – 13 h 15 (déjeuner)
18 h – 19 h
Hôtel Delta Montréal
450, rue Sherbrooke Ouest

Mercredi 30 avril
12 h 15 – 13 h 15 (déjeuner)
18 h – 19 h
Le Marriott Château Champlain
1, place du Canada

Jeudi 1^{er} mai
12 h 15 – 13 h 15 (déjeuner)
18 h – 19 h
Holiday Inn Pointe-Claire
6700, route Transcanadienne

NOTA : LE MBA EXÉCUTIF DE QUEEN'S EST OFFERT EN ANGLAIS SEULEMENT

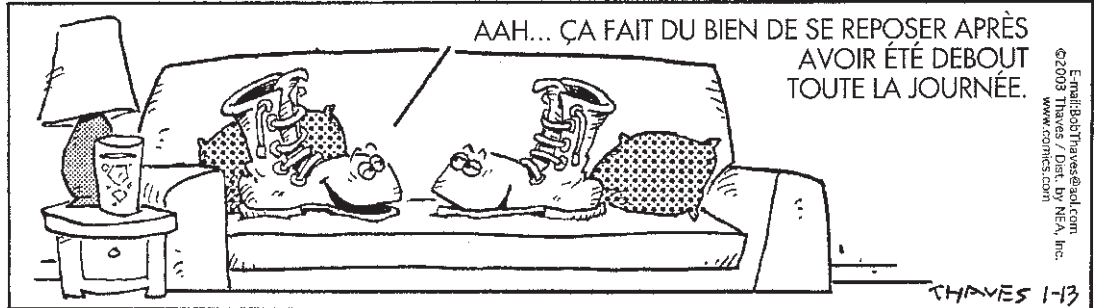
BEN



LA DÉVEINE



FRANK ET ERNEST



PEANUTS



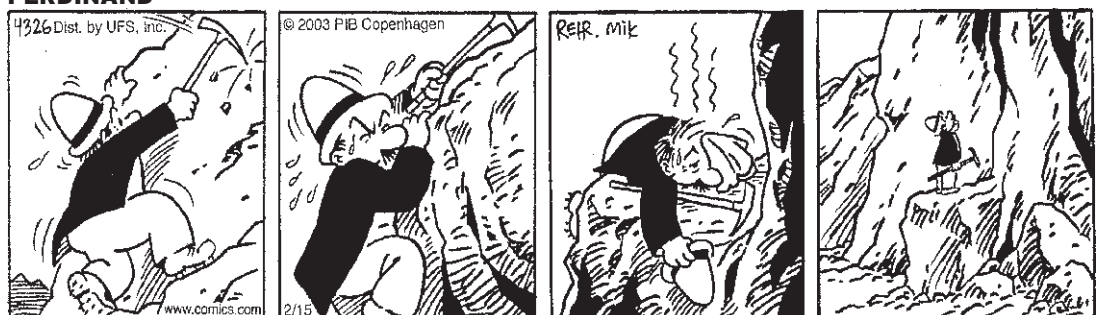
PHILOMÈNE



GARFIELD



FERDINAND

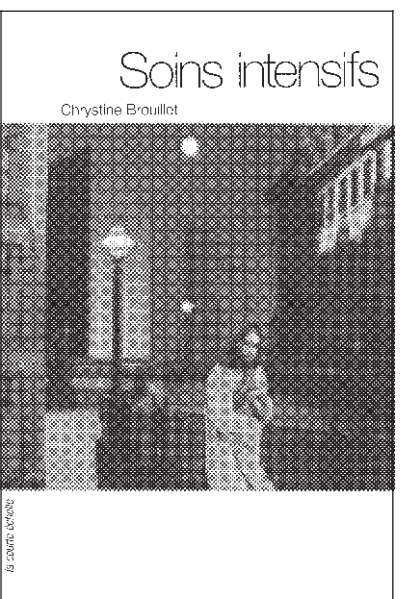


SOINS INTENSIFS de Chrystine Brouillet

- 91 -

Deux heures plus tard, Graham faisait un rapport détaillé à son partenaire. Le Dr Legault avait écouté Denise rééciter toutes les maladies qu'il avait subies au CHUL. Il les avait déclarés incomplets. Il avait proposé à Denise Poissant de tout recommencer à zéro et d'ajouter plusieurs tests. Quand elle avait parlé d'une appendicectomie, il avait prétendu qu'il craignait que ce soit malheureusement nécessaire. Il l'avait complimentée sur ses connaissances médicales, lui avait dit qu'elle aurait fait une fameuse assistante. Puis il l'avait interrogée sur elle, lui avait expliqué qu'une telle tension nerveuse pouvait épuiser n'importe qui. N'avait-elle pas parfois des sautes d'humeur, des tristesses inexplicables?

— Je... Non...
Que lui voulait-il?
L'homme l'avait sentie se refermer sur elle-même et avait fait marche arrière immédiatement.
— Pas de dépression, entendons-nous bien. Juste une baisse... moins de ressort. Je conseille le lithium dans ces cas-là.
— Du lithium? On en donne aux maniacodépressifs!
Elle était prête à se lever et à partir. Le Dr Legault avait réussi à sourire.
— Décidément, vous connaissez tout en médecine! Vous avez raison pour ce qui est du syndrome maniacodépressif, mais des doses infimes de lithium peuvent créer des effets similaires au Prozac. En moins de temps. Ça agit sur le système nerveux, ça apaise.
— Comme un décontractant?
— Parfaitement! C'est dommage qu'on ne puisse pas en prescrire aux enfants. J'ai eu une gamine, avant vous, qui ne se remet pas de la mort de son chat. C'est bête, mais je ne peux pas l'aider. Le lithium est trop dangereux pour elle. Il y a bien de la recherche à faire de ce côté-là... En attendant, je veux revoir Kevin dès lundi. À la première heure. Je vous remets



deux doses de lithium, juste au cas où vous ressentiriez trop de lassitude. Vous êtes seule avec votre fils, ce n'est sûrement pas facile tous les jours.
— Pas facile! dit Graham à Rouaix. Je te parie que Denise Poissant avait envie de chanter en sortant du cabinet.
— Je te raconterai. Je vais m'arranger pour avoir sa version de la consultation.
— Elle devrait arriver sous peu.
Rouaix vit bientôt Denise Poissant se garer, sortir un sac de sa voiture, soulever Kevin et entrer chez elle.
Rouaix saisit une bouteille de vin rangée sur le comptoir, la glissa dans un sac de plastique avant de s'habiller pour sortir. Il dirait à Denise qu'il tenait à la remercier pour les courses de la veille.
Il franchissait la porte de son immeuble quand Denise ressortit de chez elle. Elle venait vers lui, tenant une enveloppe à la main.
— Ce sont les comprimés dont je t'ai parlé, pour ton dos. Ça détend les muscles. J'ai failli oublier de te...
— Vraiment? cria-t-on derrière elle. Tu oublierais mon père?

Rouaix se demandait s'il rêvait: Martin avait surgi devant eux, l'air furieux.

— Qu'est-ce que tu fais ici?
— C'est plutôt à moi de te poser la question!
— Denise, excuse-nous, commença Rouaix.
— Ah bon! vociféra Martin. Elle s'appelle Denise, celle-là?
— Je vais t'expliquer, Martin, dit Rouaix. Rentre avec moi.
Il posa la main sur l'épaule de son fils, mais celui-ci se dégagea d'un geste rageur et Rouaix perdit momentanément l'équilibre.
Denise Poissant, choquée par les propos de Martin, était décidée à balayer toute insinuation. Elle n'était pas la petite amie d'André Royer. Et ne le serait jamais.
— Martin, insistait Rouaix, viens boire un café. On va discuter tranquillement.
— C'est ton grand truc, hein, la communication! On jase, on raconte n'importe quoi à sa femme, ce n'est pas grave, elle est idiote et gèrera tout ce que son petit mari lui dira! Tu n'as pas le droit de faire ça à ma mère!
— Je ne fais rien du...
— Je t'ai vu à l'hôpital avec la blonde et maintenant avec elle. Denise, c'est ça? Il y en a combien qui te visitent dans ton petit nid?
— Martin! hurla Rouaix. Rentre avec moi. Tout de suite.
— Je ne suis pas un de tes hommes, rétorqua Martin. Je ne suis pas en état d'arrestation, tu ne peux pas me forcer à te parler! T'es juste une maudite police! Vas-tu sortir tes menottes? C'est vrai que tu ne peux pas courir pour m'attraper!

À SUIVRE

la courte échelle

Les éditions de la courte échelle inc.
5243, boulevard Saint-Laurent
Montréal (Québec) H2T 1S4

© 2000 Les éditions de la courte échelle inc.

MOT MYSTÈRE

SENTIMENTS - Un mot de 8 lettres

E I V A R A V I S S E M E N T
E R T I E A E T A E B A U B I
U I R N N E V M D G E L E V E
B N N I E H M I O E G U I G V
M U E V G E O U R R U F O O E
I L S R O U N R E D I V B N I
M C I E C R O N R N N J O F L
P E R S E R I R O E E N U L L
R R P S N A U A A T U R F E E
E E E E T R M E H G E R F R R
S R I N R I U U L U E I E T O
S L V T I D M O R A L D E U L
I I N I Q E U O M T H R U E P
O R E R U D N E R A N C U N E
N O B R E X E C R E R E I L E

ADORER	ENNUI	HUMEUR	RAVIE
AMI	ENVIE	IMBUE	RAVIR
AMOUR	EPERDUE	IMPRESSION	RAVISEMENT
ARIDE	EPLORE	IVRESSE	RESSENTIR
BEATE	EPRISE	LIEN	ROUGIR
BEGUIN	ETONNÉE	LIER	TENDRE
BON	EVILLER	LUNEE	TIMORE
BOUFFEE	EXECRER	MORAL	ULCERER
CHALEUR	FUREUR	NEUTRE	UNIR
EBAUBI	GAI	NOUEE	VIDE
EGOCENTRIQUE	GENER	OBJET	VIF
ELEVE	GONFLER	ORAGE	
EMUE	HAIR	PEUR	
ENDURER	HORREUR	RANCUNE	

Solution du dernier problème : PROGNATHE

24/04/2003

11296

LA PHRASE SECRÈTE

Thème: Citation de François Guizot

Placez les lettres de chaque colonne dans la case appropriée de manière à former une phrase complète. Les mots sont séparés par une case noire.

M	N	I	O	E	Q	L	O	M	D	E	P	C	N
O	A	E	S	U		T	E	O	N	B		J	O
T	H											E	A

Solution du dernier numéro : La culture est une victoire de l'ennui sur l'amour-propre.

MOTS CROISÉS

www.hannequart.com

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												

24 avril 2003

06780

HORIZONTALEMENT

- Ornements surchargés, de mauvais goût - On peut le croiser.
- Monnaie de l'Iran - Invente.
- Réputée pour ses blancs - Mammifère des forêts d'Inde et de Chine.
- Pâtisserie viennoise - Pronom personnel.
- Action de chercher - Fleuve d'Afrique australe.
- Usages - Grand oiseau aux ailes rudimentaires - Avant vous.
- Obtenus - Ouvert de force.
- Rassure - Épais.
- Langue de César - Voile triangulaire.
- Morceau de métal servant de monnaie - Né de.
- Trou du fromage - Griser.
- Don début se fête en famille - Prénom d'un cambrioleur.

VERTICALEMENT

- Écarts de conduite - Rouleau de plumes.
- Piqué dans le gigot - Commun - Indique le moment.
- Fatiguée - Ses fourberies sont très connues.

- Insecte aplati - Qui rend service.
- On y vend du beurre.
- Endroit - Chassé.
- Américium - Qui ont du talent - Grande école.
- Détruire à la base - Qui ont vu le jour - Symbole d'une unité d'angle.
- Se dit d'un homme poli et courtois à l'égard des femmes - Elles sont bavardes.
- Conclusion - S'opposait à l'esclavage.
- Réfréner - Division d'un yen.
- Galères - Taux d'intérêt excessif.

SOLUTION AU PROCHAIN NUMÉRO

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	S	O	U	S	J	A	C	E	N	T	E
2	A	C	T	E	E	A	R	E	O	L	E
3	B	R	I	N	C	R	O	T	T	I	N
4	B	E	L	T	A	R	S	A	M	E	
5	A	I	C	A	R	E	B	L	E		
6	T	I	S	O	N	A	I	L	E	R	
7	V	E	H	I	C	U	L	E	R		
8	G	R	U	N	I	E	T	A	P	E	
9	R	O	L	E	A	P	I	G	L		
10	E	G	O	C	O	U	T	E	L	A	S
11	E	N	F	E	R	M	E	N	A	C	E
12	R	E	T	S	I	N	A	N	E	S	

06779

SOLUTION DU DERNIER NUMÉRO

La Presse
24 avril 2003

Page 18 manquante