

ÉCONO FLASHES

Goldman Sachs | Importante suppression d'effectifs

LA BANQUE d'affaires américaine Goldman Sachs est sur le point de se lancer dans une révision complète de ses activités qui va entraîner une réduction de 10% de ses effectifs dans le monde, a indiqué le *Guardian* dans son édition de ce matin. Plus de 2000 emplois vont disparaître dans les mois qui viennent, et vont commencer après la publication des résultats du premier trimestre la semaine prochaine, croit savoir le quotidien, qui ne cite pas de source. Ces suppressions d'emplois vont aggraver les craintes d'une nouvelle vague de réduction des coûts dans les institutions financières de Wall Street et de la City, très affectées par la réduction de l'activité mondiale et les conséquences des attentants du 11 septembre, selon le quotidien. Goldman Sachs emploie 22 600 personnes dans le monde, dont 5000 à la City, le quartier financier de Londres. Goldman avait refusé jusqu'ici d'imiter ses principaux concurrents, qui, à l'instar de Merrill Lynch, avaient réduit leurs équipes.

Saputo | Achat d'une usine aux États-Unis

SAPUTO a annoncé hier l'acquisition d'une usine de fromage de la Pennsylvanie appartenant au géant américain de l'industrie agroalimentaire ConAgra Foods. L'usine, située à Whitehall, en Pennsylvanie, compte environ 100 employés. Elle produit annuellement 30 millions de livres de mozzarella et de provolone. Les modalités de la transaction n'ont pas été divulguées. Saputo est le plus important transformateur laitier du Canada. Ses produits sont commercialisés sous des marques telles que Saputo, Stella, Frigo et Dragone. L'entreprise montréalaise produit également le lait, la crème et les yaourts Dairyland, ainsi que les petits gâteaux Vachon ; la société emploie près de 7200 personnes dans 52 usines. Hier, le titre Saputo a perdu 1,10 \$, et a clôturé à 29,45 \$ à la Bourse de Toronto.

Visa | Des achats de 102,2 milliards au Canada

DANS LA FOULÉE d'un ralentissement économique et d'une année tumultueuse pour les Canadiens, Visa Canada a révélé hier les résultats de son sondage annuel sur la confiance et les dépenses des consommateurs qui indique que 81 % des Canadiens prévoient accroître leurs dépenses en 2002 ou maintenir le même train de vie que l'an dernier. Ces résultats optimistes s'inscrivent à la suite d'une année où, malgré la turbulence, les Canadiens ont accru de 9 % leurs achats par carte Visa, lesquels ont atteint plus de 100 milliards de dollars, soit un total sans précédent. Les dépenses prévues pour 2002 se reflètent dans les résultats d'un quatrième sondage national sur la confiance des consommateurs, mené par la firme Thompson Lightstone pour le compte de Visa Canada. Le sondage fait clairement ressortir que les Canadiens demeurent positifs quant à leurs dépenses personnelles et aux perspectives économiques, malgré certaines préoccupations concernant l'économie canadienne.

B2B Trust | Entente avec Fonds CI

B2B TRUST, filiale de la Banque Laurentienne, a annoncé hier la conclusion d'une entente de partenariat avec la société Fonds CI, filiale en propriété exclusive de C.I. Fund Management Inc. Cette entente permettra la distribution de prêts à l'investissement de B2B Trust par CI, qui les commercialisera sous sa propre marque. B2B Trust, de Toronto, est une institution financière réglementée, sous charte fédérale, qui fournit des produits bancaires et financiers à l'intention des intermédiaires financiers indépendants, des institutions financières non bancaires et des détaillants canadiens. La société détient actuellement des portefeuilles de prêts et de dépôts et un actif administré d'une valeur globale de plus de 9 milliards. « La force de B2B Trust dans le domaine des prêts à l'investissement combinée à la réputation de CI pour sa capacité d'innover permettra à nos clients d'offrir une gamme élargie de produits financiers à valeur ajoutée », a déclaré Michel Pelletier, cochef de l'exploitation de B2B Trust. Fonds CI est une filiale en propriété exclusive de C.I. Fund Management, une société de gestion de placements indépendante sous contrôle canadien qui gère 26 milliards d'actifs générant des honoraires.

Dumping | Le Canada envisage de se protéger

OTTAWA a indiqué hier qu'il prévoit s'assurer de ne pas devenir une terre de dumping pour les importations d'acier maintenant que les États-Unis ont annoncé leur intention d'imposer des droits atteignant jusqu'à 30 % pour protéger son industrie contre les stocks étrangers à bas prix. « L'industrie a réclamé une action de protection », a indiqué le ministre canadien du Commerce international, Pierre Pettigrew. « Cette protection sera évaluée en priorité, et je ne puis vous dire que nous allons absolument nous assurer que le Canada ne devienne pas une destination détournée pour le dumping d'acier dans le monde. » Les sociétés et syndicats de l'acier au Canada demandent à Ottawa d'imiter les États-Unis et d'imposer des barrières contre le déluge d'importations d'acier à bas prix qui affecte les fabricants nord-américains d'acier, déjà victimes du ralentissement économique.

Tecsys | Contrat avec des hôpitaux torontois

TECSYS, chef de file dans le secteur des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement, a annoncé hier une entente avec Hospital Logistics Inc (HLI), qui utilisera les solutions ELITESeries de TECSYSecsys pour la distribution en masse afin de simplifier le processus de traitement des commandes et de gérer la chaîne d'approvisionnement. Hospital Logistics est un nouveau prestataire de services logistiques fondée par University Health Network (UHN) et gérée par THiINC Logistics Inc. THiINC Logistics Inc. est un partenaire commercial privé d'UHN qui s'occupe de la gestion opérationnelle pour le compte de HLI. Shared Healthcare Supply Services, filiale de University Health Network (UHN), travaille, de concert avec HLI, à répondre aux exigences des hôpitaux en matière de chaîne d'approvisionnement. TECSYS vient se joindre à ce réseau de partenaires commerciaux avec son logiciel de gestion de la chaîne d'approvisionnement.

De Beers Canada Exploration | Forage à la Baie-James

RESSOURCES KWG inc. et son partenaire en coparticipation, Ressources Spider inc., annoncent que De Beers Canada Exploration entreprendra, à la mi-mars, une campagne de forage sur huit cibles de kimberlite. Le projet Spider numéro 3, qui fera l'objet de forages, s'étend sur un secteur de 70 kilomètres par 120 kilomètres situé dans les basses terres de la Baie-James, dans le nord de l'Ontario. De plus, la coentreprise KWG/Spider est présentement en pleine campagne d'exploration sur la propriété Wawa en Ontario, où ont été déterminés neuf sites diamantifères. Des échantillons additionnels sont présentement à l'analyse et des résultats sont attendus au cours des prochaines semaines. De Beers, selon la convention d'option signée le 5 mars 2001, a identifié plusieurs cibles de kimberlites de haute priorité qui ont été jalonnées au cours de l'hiver 2001.

ATS Sécurité | Entente avec Microtec

ATS SÉCURITÉ inc., une entreprise de Longueuil, vient de signer une entente avec Microtec pour assurer les services de télésurveillance de ses 1750 abonnés. Cette entente est valide pour une période de six ans. Cette entente permettra à Microtec de relier les abonnés de ATS Sécurité inc. dans l'un de ses centres de télésurveillance approuvé ULC (Underwriter's Laboratories of Canada). Microtec désire diversifier de plus en plus ses services en offrant, entre autres, aux entreprises de sécurité du Canada, la télésurveillance d'abonnés en sous-traitance. Aujourd'hui, Microtec télésurveille maintenant plus de 6000 abonnés appartenant à des tiers. Solidement implantée au Canada, Les Entreprises Microtec inc. fournit une gamme de services de sécurité et autres services de domotique conçus pour assurer la sécurité de ses clients résidentiels et commerciaux.

L'économie mondiale va s'améliorer

Reuters

BÂLE, Suisse — Les dirigeants des principales banques centrales estiment que les perspectives de l'économie mondiale s'améliorent mais ils ne sont pas disposés à prédire s'il faudra relever les taux d'intérêt pour s'opposer à l'inflation, ni quand il faudra le faire, a rapporté hier le gouverneur de la Banque d'Angleterre (BOE), au siège de la Banque des règlements internationaux (BRI).

S'adressant à des journalistes après avoir présidé une réunion à laquelle ont participé des dirigeants de la Réserve fédérale américaine, de la Banque centrale européenne et de la Banque du Japon, Edward George a déclaré : « Nous assistons à une reprise de l'économie mondiale. Nous ne savons pas quelle en sera la vigueur. »

Le gouverneur de la BOE a rapporté qu'au cours de la réunion qu'ils ont tenue à huis clos à la BRI, les banquiers centraux avaient

fait un analyse nettement plus positive de la situation de l'économie mondiale que lors de leur précédente réunion il y a deux mois, même si des risques subsistent à l'horizon.

« Dans l'ensemble, je crois, sans vouloir paraître exagérément optimiste, que c'était la discussion la plus porteuse d'espoirs que nous ayons eue depuis vraiment longtemps », a-t-il observé.

« Il semble bien que le printemps soit arrivé avec un peu d'avance cette année, a ajouté M. George. Mais, derrière cela, on s'est demandé si le printemps déboucherait sur un été agréable. »

M. George n'est pas allé jusqu'à dire si lui-même ou ses collègues pensaient que la dernière vague de réductions de taux d'intérêt par les grandes banques centrales était maintenant terminée ou quand les taux devraient en fait remonter pour contrer l'inflation au fur et à mesure de la reprise de l'économie.

« Je ne suis pas disposé à dire

MECACHROME

Suite de la page D1

L'alliance entre Mecachrome et Aéro consolide le rôle du Québec comme leader canadien dans l'aéronautique. Le Québec a 40 000 employés dans ce secteur et des revenus de 9 milliards, soit plus de la moitié du chiffre d'affaires canadien dans l'industrie, souligne la vice-première ministre, Pauline Marois. Montréal se classe au deuxième rang mondial des centres aéronautiques, derrière Seattle (Boeing), aux États-Unis, et devant Toulouse (Airbus), en France.

L'arrivée de Mecachrome chez Aéro s'est réalisée à une vitesse éclair. Mecachrome a demandé en octobre dernier à Investissement Québec de visiter quelques usines locales, « pour voir », raconte Patrick C. Hofman, conseiller finan-

cier du groupe de Paris. En fait, piloté notamment par Denis Larochelle, directeur de projets outremer d'Investissement Québec, Mecachrome « a fait le tour de 10 compagnies » et des visites en France ont suivi. Investissement Québec est une société d'État qui a le mandat d'attirer des investisseurs étrangers dans la province.

Pour sa part, Aéro cherchait un partenaire mais n'était pas à vendre.

La décision de Mecachrome de mettre le pied au Québec a été prise en deux mois, parce que le groupe a réalisé qu'il pouvait faire énormément de choses ici, dit M. Hofman.

« D'ici de 15 à 20 jours », Mecachrome complètera l'achat d'Aéro, selon Guillaume Casella. « Aéro

que c'est nécessairement la fin du cycle (de détente des taux) mais, par définition, dans la mesure où l'on considère que les perspectives de croissance sont plus positives et où l'on s'attend à une reprise, les taux d'intérêt pourrait (finalement) devoir remonter, mais c'est une tautologie », a déclaré le gouverneur de la Banque d'Angleterre.

Il a par ailleurs noté que l'économie américaine présentait des signes de plus en plus positifs et qu'il était évident que la première économie mondiale avait maintenant entamé sa reprise. Mais il a toutefois observé que l'on s'interrogeait toujours sur la vigueur de cette reprise, ajoutant qu'elle serait largement fonction de l'amélioration des investissements productifs.

« Certains signes montrent que cela commence à se produire, notamment dans le secteur de l'électronique, a-t-il observé. Mais on s'interroge encore et l'on se demande quelle sera la vigueur de la demande des ménages. »

BOULOT

Suite de la page D1

80,7 %, décrivant un marché de l'emploi favorable, mais pas aussi bon qu'actuellement, et ce, même si le taux de chômage dépasse maintenant les 9 %. Selon l'indice Jobboom, la situation de l'emploi est considérée excellente à partir de 90 % et plus, favorable entre 75 et 90 %, passable entre 50 et 75 % et défavorable entre 0 et 50 %.

Jobboom, une compagnie québécoise qui se spécialise dans les outils de recherche d'emploi, publiera son indice tous les mois, à la suite de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada. À moyen terme, l'entreprise songe à publier des sous-indices pour les principales villes et régions du Québec, à partir de l'indice Jobboom pour le Québec.

AVIS DE NOMINATION



Alan Armitage

Monsieur Claude A. Garcia, président des opérations canadiennes de la Standard Life, est heureux d'annoncer la nomination de M. Alan Armitage au poste de premier vice-président, informatique et technologie.

M. Armitage se joint aux opérations canadiennes de la Standard Life en apportant avec lui son expérience de plus de 17 ans dans le secteur des technologies de l'information, dont les 14 dernières au service de l'industrie des services financiers. Au cours de sa carrière, il a occupé plusieurs postes de gestionnaire auprès du Groupe Standard Life à Edimbourg, notamment ceux de premier directeur des systèmes d'information, de chef de projet, stratégie prospective en matière de rentes et, plus récemment, de directeur général adjoint du traitement de l'information. M. Armitage est titulaire d'un diplôme en *Computer Data Processing* et d'un en *Computer Studies* du Glasgow College of Commerce.

Dans ses nouvelles fonctions, M. Armitage sera responsable de l'infrastructure technologique des opérations canadiennes de la Compagnie, ainsi que du développement et de l'évolution de ses systèmes informatiques.

Au Canada, la Standard Life gère un actif de plus de 28 milliards \$ et offre à plus d'un million de clients une vaste gamme de produits et de services financiers comprenant les régimes d'épargne, d'assurance et de retraite collectifs, l'assurance vie individuelle, l'épargne et les rentes individuelles. De plus, elle propose, par l'intermédiaire de compagnies affiliées, des fonds communs de placement et des services de gestion de portefeuille. Le revenu-primes et les dépôts ont totalisé 3,7 milliards \$ en 2001.

La Standard Life fait partie du Groupe Standard Life fondé en 1825 à Edimbourg, en Écosse. Le Groupe gère un actif de plus de 188 milliards \$ et sert plus de cinq millions de clients à l'échelle mondiale. Le revenu-primes a totalisé près de 19 milliards \$ en 2001.



30339073

FORMATION DES DIRIGEANTS

ACQUÉRIR UNE ENTREPRISE AUX ÉTATS-UNIS

NOUVEAU

10 avril 2002 - 9 h à 17 h

Vous songez à acquérir une entreprise aux États-Unis ? Soyez au fait des principaux aspects juridiques, financiers, fiscaux et comptables de votre projet. Une équipe de spécialistes canadiens et américains vous donneront les notions pratiques essentielles à sa réussite.

ANIMATEUR-COORDONNATEUR

James M. Meadow, LL.M., CPA, M.B.A.
Associé, Fiscalité américaine
KPMG Montréal

Autres animateurs

Daniel Fillon, Daniel Guérard, Raffaele Masella
et John S. T. Saywell

<http://www.hec.ca/cphed/dirigeants/aeue.htm>

RÉUSSIR UNE FUSION ACQUISITION : DE LA TRANSACTION À LA MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN D'INTÉGRATION

11 et 12 avril 2002 - 9 h à 17 h

Un des défis majeurs de notre époque est de réussir une fusion-acquisition, c'est-à-dire de combiner des entreprises, intégrer des organisations, amalgamer des cultures et des compétences. Ce programme aidera les gestionnaires à améliorer la formulation et la mise en œuvre d'un plan d'intégration post-acquisition.

ANIMATEUR

Louis Hébert, Ph.D. (gestion stratégique), Western Ontario
M. Hébert est professeur agrégé de stratégie à l'École des HEC.

<http://www.hec.ca/cphed/dirigeants/rfa.htm>

Les programmes **Acquérir une entreprise aux États-Unis** et **Réussir une fusion-acquisition : de la transaction à la mise en œuvre d'un plan d'intégration** sont complémentaires. On peut s'inscrire aux deux programmes ou à un seul de son choix.

30339074



Prenez contact avec nous (514) 340-6001



710 OCCASIONS D'AFFAIRES

CAFE BISTRO ouvert 5 jrs, dans édifice à bureaux. Ouest de Mt. Acheteur sérieux seulement. 514-882-8974

RENDEMENT 15 % ET PLUS

Investissement immobilier
Partenaire financier recherché
Placement sûr : 514-389-2020

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

A-1 RÉPARATION DE CRÉDIT
Nous réparons les rapports de crédits.
100% de garantie. 1-877-319-7459 ext. 37

CONSULTANT en finance international, protection des actifs, structure étrangère, confidentialité de l'individu. M. Héroux au: 450-449-6777

Association d'Entraide Ville-Marie inc.

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



850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

AVIS est par les présentes donné que la compagnie **9052-3564 QUEBEC INC.**, ayant son siège social au 3410, rue Peel, bureau 302, Montréal (Québec) H3A 1W8, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission d'obtenir sa dissolution.
Signé ce 5 mars 2002
LAFLAMME NADEAU
Procureurs de la requérante
R 850

PRENEZ AVIS que JANIQUE, MARIE PIERRE ANTOINE domiciliée au : 373 boul. St-Joseph Ouest, #9 Mt, Qc H2V 2P1 présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de JANIQUE, MARIE KEARNS Montréal le 28 février 2002
Janique Pierre Antoine
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie LA CIE DE COMMERCE LILY CHAN INC. demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Montréal le 28 février 2002
R 850

L'usine de textile sherbrookoise C.S. Brooks pourrait fermer ses portes

GILLES FISETTE
La Tribune

SHERBROOKE — Les 265 employés de l'usine de textiles sherbrookoise C.S. Brooks ont appris hier après-midi, quelques minutes avant les représentants des médias, qu'elle fermerait progressivement ses portes à compter du début de juin. Tout sera terminé pour la mi-juillet.

Mais l'usine pourrait encore être sauvée, a dit le président de C.S. Brooks Canada, Ronald Audet, qui s'est bien défendu cependant de vouloir servir un ultimatum au gou-

vernement : en janvier, la compagnie a demandé de l'aide au gouvernement du Québec. Si cette aide était consentie, C.S. Brooks n'aurait pas besoin de se départir d'une usine qu'elle qualifie de très rentable et de compétitive sur le marché nord-américain.

L'aide financière demandée a été refusée. Jusqu'à maintenant, a dit M. Audet.

Pressé à ce sujet, il a expliqué que le gouvernement disposerait encore de trois ou de quatre semaines avant que le processus ne devienne irréversible.

La fermeture de l'usine de Sherbrooke s'explique par la combinaison d'au moins deux facteurs. Il y a tout d'abord, a expliqué M. Audet, d'importantes difficultés découlant du ralentissement marqué de l'économie nord-américaine qui s'est traduit par une

baisse de 20 % des ventes. Cette baisse de la demande survient en même temps qu'une surcapacité de production des concurrents.

Un peu plus tard dans son propos, il a signalé que ce ralentissement ne remonte pas au 11 septembre. Il est antérieur et a déjà entraîné la fermeture d'un peu plus de 150 usines de textile en Amérique du Nord. Mais ce ralentissement a maintenant fait place à une légère reprise, a-t-il mentionné.

Le deuxième facteur et sans doute le plus aggravant est l'échec qu'a connu C.S. Brooks en Australie. Sheridan Australia n'a jamais été rentable. Elle a accusé de lourdes pertes que M. Audet a refusé de quantifier. La vente de Sheridan a été réalisée à perte. Elle a également été conclue en dollars australiens dévalués par rapport au moment de l'achat.

« La vente de Sheridan Australia nous a laissés avec une dette à long terme plus élevée, a-t-il dit, principalement due à la chute de la valeur de la devise australienne. En conséquence, les intérêts à payer sur cette dette diminuent d'autant nos revenus et notre marge de manœuvre. »

Selon M. Audet, la fermeture de Sherbrooke a été décidée de manière à assurer la pérennité des activités de C.S. Brooks et de son usine de Magog, qui emploie en temps normal près de 800 personnes.

L'usine de Sherbrooke fabrique le tissu grège qui entre dans la fabrication des draps et taies d'oreiller qui sortent de Magog. Si Sherbrooke fermait, C.S. Brooks de Magog devrait se tourner vers les marchés internationaux.

CONSTRUCTION

La chasse aux illégaux québécois est ouverte

PATRICK DUQUETTE
Le Droit

OTTAWA — Les inspecteurs de la construction ont fait sentir leur présence sur les chantiers de l'Ontario, hier, afin de démasquer les travailleurs illégaux du Québec. Difficile cependant de savoir s'ils ont déjà intensifié leurs patrouilles.

Le ministre ontarien du Travail, Chris Stockwell, a promis d'appliquer avec toute la fermeté nécessaire sa loi 17 qui restreint l'accès des chantiers à environ 4000 Québécois. En vigueur depuis samedi, la loi oblige les ouvriers et les entrepreneurs québécois de la

construction à se conformer à des normes resserrées pour travailler en Ontario.

Rien n'indiquait de façon certaine que les inspecteurs ont intensifié leur présence sur les chantiers hier. Au contraire, leur action semble plutôt timide au regard d'une rapide enquête. Sur une dizaine de chantiers vérifiés par *Le Droit*, un seul avait reçu de la visite.

Un inspecteur est passé ce matin, a dit André Saint-Jean, superviseur d'un projet pour la compagnie Claridge Homes à Barrhaven. Il m'a demandé si j'avais des ouvriers du Québec sur le chantier. Je lui ai répondu que je n'en avais pas comme c'est là. Il a regardé nos permis et il est parti.

M. Stockwell a promis d'embaucher une soixantaine d'employés pour faire respecter la loi 17, dont un nombre indéterminé d'inspecteurs. Ils pourront imposer des amendes de 2000 \$ par jour aux ouvriers et de 25 000 \$ aux entreprises. Le gouvernement garde le secret sur sa stratégie, pour conserver l'effet de surprise. Si on rentre trop dans les détails, on finit par dévoiler ce qu'on fait, a dit Sylvie Laliberté, porte-parole du ministère du Travail.

Le gouvernement du Québec, qui accuse l'Ontario de ne pas respecter l'accord sur le commerce intérieur avec sa loi 17, n'a pas déposé une plainte dès son entrée en vigueur,

samedi, comme il l'avait promis. Les plaintes sont en préparation. On devrait être en mesure d'annoncer quelque chose d'ici 24 ou 48 heures, a déclaré hier Sylvie Parent, du cabinet du ministre québécois du Travail, Jean Rochon.

Sur les chantiers ontariens, les ouvriers québécois demeurent sur le qui-vive. « Les gars sont nerveux, a confié Mario Laplante, contremaître pour A. Potvin, un gros entrepreneur de Rockland. Nous recevons beaucoup de téléphones de gars qui veulent vérifier s'ils sont en règle. De notre côté, on va entamer les procédures pour s'assurer que les gars sont en loi. »

Blitz à Ottawa

SYLVAIN ST-LAURENT
Le Droit

OTTAWA — Le gouvernement de l'Ontario n'a pas perdu de temps : deux jours après l'entrée en vigueur de la loi 17, des fonctionnaires ont entrepris hier de vérifier si les travailleurs de la construction

de la capitale sont conformes à la réglementation.

Les camionneurs qui ont traversé en Ontario par le pont Chaudière ont été systématiquement arrêtés, hier matin. Des policiers qui faisaient le guet les ont envoyés sur les plaines LeBreton, où les attendaient les inspecteurs du gouvernement ontarien.

Le premier blitz était organisé conjointement par trois ministères et un organisme paragouvernemental. Des représentants des ministères du Travail, des Transports et des Finances étaient présents. Il y avait également des membres de la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents de travail.

Le Cercle Canadien de Montréal

Titre de l'allocation :

«La SAQ : propos et confidences d'un nouveau PDG»

Le lundi 18 mars 2002, à midi
Hôtel Hilton Bonaventure, Grand salon

Partenaire principal : Bell
Commanditaires de saison : Ernst & Young, Fasken Martineau
Commanditaires de ce déjeuner : Borden Ladner Gervais

Thème : L'impact du libre échange et de la globalisation sur les entreprises, par conséquent, sur la société canadienne.

Billets

Non-membre : 65 \$ (taxes incluses)
Table de 8 : 500 \$ (taxes incluses)
Table de 10 : 620 \$ (taxes incluses)

Réservations avant le vendredi 15 mars, 2002 à midi
Tél.: (514) 398-0633



Louis L. Roquet
Président-directeur général
Société des Alcools
du Québec (SAQ)

3017073

Importante baisse des exportations québécoises

STÉPHANE PAQUET
Le Soleil

QUÉBEC — Ralentissement économique, attentats du 11 septembre, mais surtout l'écroulement de la bulle technologique, l'année 2001 a été difficile pour les exportateurs québécois. Pour la première fois depuis 1987, ils ont vu la valeur de leurs exportations (en dollars constants) diminuer l'an dernier. La baisse est de 6,9 % par rapport à 2000. « Le Québec est très axé sur la haute technologie, plus que le reste du Canada, ce qui explique en partie la baisse des exportations », souligne Hélène Bégin, économiste au Mouvement Desjardins.

Le secteur des télécommunications a en effet connu toute une dégringolade, comme le confirment les données de l'Institut de la statistique du Québec. De près de 12 milliards en 2000, les exportations du secteur de l'équipement et du matériel de télécommunications ont fondu de plus de la moitié, l'année dernière, pour se fixer à 5,605 milliards. Les télécommunications perdent ainsi leur premier rang aux mains de l'industrie aéronautique.

QUELLE AUBAINE!!



499\$* PAR MOIS
**POUR LA NOUVELLE
VOLVO S60 2002**

Équipement compris :

- doubles coussins frontaux et latéraux
- rideau gonflable
- double commande de température
- sièges avant chauffés
- télédéverrouillage et plus encore..

**TÉLÉPHONEZ POUR FAIRE UN ESSAI
SUR ROUTE DÈS MAINTENANT!**

UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré 737-6666

www.uptownvolvo.com

* Versement mensuel pour un bail de 48 mois, 20 000 km par année sans frais, 0,16 \$ additionnel, avec acompte de 1 475 \$. Transport et PDI inclus. Taxes et immatriculation en sus. Livraison avant le 30 avril 2002.

VOLVO
pour la vie

3033941

* Taxes, transport et préparation en sus. Appelez un de nos représentants pour tous les détails.



Travailler c'est trop dur... Pas du tout!
Aller au travail n'aura jamais été aussi agréable.
Venez voir la Boxster 2002
À partir de 60 500 \$*

Automobiles Lauzon

2455, boul. Chomedey, Laval
Tél. : (450) 688-1144
Tél. : (514) 990-9943 (Mtl)
Site Web : www.lauzonporsche.com



3032393

3032393

Centre de
perfectionnement



Vente et négociation

8, 9, 10, 29, 30 avril et 1^{er} mai 2002
8 h 30 à 16 h

Les habiletés en vente et en négociation sont des facteurs importants de succès dans vos fonctions. Ce programme couvre en profondeur le processus de vente. La durée de six jours, permet aux participants de s'auto-évaluer, d'appliquer et de pratiquer les principales techniques et approches présentées.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/vn.htm>

SESSION INTRA-ORGANISATIONNELLE Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. (514) 340-6001



Animateur principal
et coordonnateur

Robert Desormeaux

L.Sc.comm.,
HEC Montréal;
Ph.D.(Marketing),
Concordia

Autres animateurs

Denis Chassé, Marc Filion, Antoine Panet-Raymond

Les
Obligations
à taux
progressif

Un investissement
dont le rendement
augmente
chaque année.

- Achat minimum de 100 \$.
- Les obligations à taux progressif peuvent être détenues dans un compte REER ou hors REER.

Placements
Québec

On prépare l'avenir

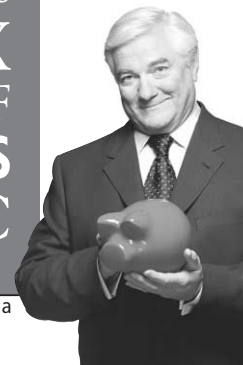
Appelez-nous !

1 800 463-5229

Pour la région de Québec, composez le 521-5229.

10 ^e année	8,00 %
9 ^e année	7,00 %
8 ^e année	6,75 %
7 ^e année	6,50 %
6 ^e année	6,25 %
5 ^e année	6,00 %
4 ^e année	4,75 %
3 ^e année	4,25 %
2 ^e année	3,00 %
1 ^{re} année	2,00 %

www.placementsqc.gouv.qc.ca



Heures d'ouverture :
du lundi au vendredi,
de 8 h à 20 h.

3014514

3014517

LE PRIX
MONDIAL
DES AFFAIRES.



Ils vont là où d'autres n'osent s'aventurer. Ils risquent tout pour connaître l'exaltation de la réussite. Les meilleurs entrepreneurs du Canada sortent des sentiers battus — ils relèvent le défi extrême. Vous connaissez une personne, vous-même peut-être, qui a vaincu ses adversaires — et l'adversité?

Présentez sa candidature au Grand Prix de l'Entrepreneur d'Ernst & Young! Composez le 1 888 946-3694 ou visitez notre site à l'adresse www.eoy.ca pour obtenir une trousse de mise en candidature.

Date limite de mise en candidature : le 30 avril 2002

LES AFFAIRES : LE DÉFI extrême.

ERNST & YOUNG

NASDAQ



NATIONAL POST

La Presse



Nesbitt Burns



Banque de Montréal

PME

La Banque Nationale veut fusionner ses services économiques

RÉJEAN BOURDEAU

La Banque Nationale « étudie très sérieusement » l'idée de fusionner son service économique, responsable des analyses et des prévisions, avec celui de son courtier Financière Banque Nationale, a appris *La Presse*.

Clément Gignac, l'économiste en chef et stratège bien connu de la Financière, prendrait la tête d'une seule entité regroupant les huit économistes spécialisés dans l'évolution des taux d'intérêt, de l'emploi et des différences statistiques économiques.

Selon nos informations, des discussions se tiennent en « haut lieu » depuis plus d'un mois. Le départ de Dominique Vachon, vice-présidente et économiste en chef, annoncé le 25 janvier, a ouvert cette option à la banque qui en profiterait pour consolider ses activités de recherche et réduire ses coûts.

Depuis hier, M^{me} Vachon est directrice de la Financière du Québec, un nouvel organisme québécois, présenté par la vice-première ministre Pauline Marois à son dernier budget. Son mandat est d'accorder des prêts et des garanties de prêt, notamment pour les sociétés en difficulté financière.

Fusion à la CIBC

Si la Banque Nationale réalise son projet, elle suivra de près la Banque CIBC. Hier, le *National Post* a annoncé que la torontoise allait fusionner son service économique à celui de son courtier Marchés mondiaux CIBC, dans les prochains mois.

Jeff Rubin, l'économiste en chef du courtier depuis une dizaine d'années, dirigera le nouveau service. Les prévisions de cette vedette des médias anglophones s'écarteront souvent du consensus. Il y a un peu plus d'un an, il avait surpris les observateurs en prévoyant la chute du huard à 60 cents US.

L'économiste en chef de la Banque CIBC, Joshua Mendelsohn, prendra sa retraite au début de l'été après avoir passé 25 années au service de la banque.

La CIBC a pris des mesures similaires du côté des ressources humaines, des communications et de la gestion de risque, rapporte le quotidien torontois. « Il s'agit d'une question d'efficacité, a souligné un porte-parole de la CIBC. Nous sommes une compagnie et il est sensé d'avoir un seul service économique et un seul service de ressources humaines. »

Une annonce cette semaine

Du côté de la Banque Nationale, il est en-



Photothèque La Presse ©

Clément Gignac

core trop tôt pour savoir si cette fusion réduira l'effectif. Présentement, les services de la banque et du courtier comptent chacun quatre économistes.

La première équipe s'occupe de la clientèle bancaire, notamment les services aux particuliers et aux entreprises. Le deuxième groupe, dirigé présentement par M. Gignac, s'adresse à la clientèle des marchés financiers, notamment les gestionnaires de portefeuille, les caisses de retraite, les fonds communs de placement et les boursicoteurs.

Un regroupement possible des deux équipes dans les bureaux montréalais du courtier, à l'édifice de la Sun Life, n'est pas encore dans les cartons.

Par contre, selon nos sources, il serait certainement possible de réduire les coûts en éliminant la duplication des bases de données et celle des bulletins économiques hebdomadaires publiés par les deux équipes.

La directrice des relations publiques de la Banque Nationale, Carole Gagné, a confirmé que l'idée d'un regroupement était à l'étude, sans entrer dans les détails.

« Nous sommes effectivement en train d'examiner cette hypothèse d'une manière très sérieuse, a-t-elle confirmé. Une annonce est prévue cette semaine. »

Le bureau de M. Gignac nous a référé au service des relations publiques.

COMMENT OBTENIR UN PRIX D'HIVER CE PRINTEMPS :

COMMANDEZ VOTRE CABRIOLET C70 MAINTENANT.

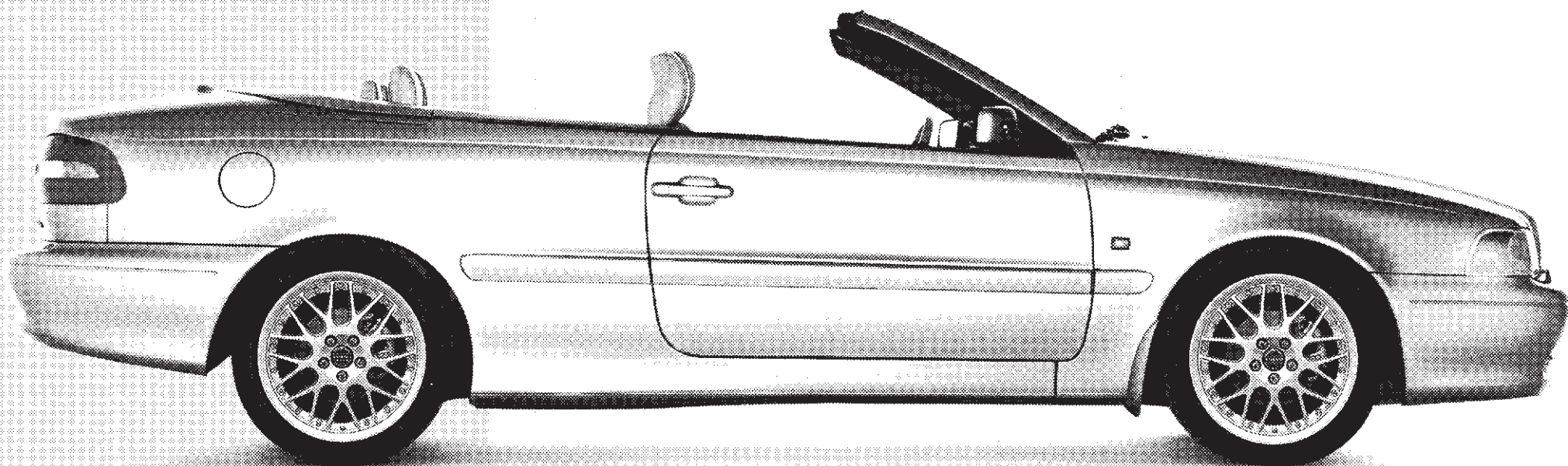
DONNEZ UN DÉPÔT.

NOUS GARANTISSONS LES PAIEMENTS.*

NOUS LA CONSTRUISONS, NOUS L'ENVOYONS.

NOUS LA LIVRONS CE PRINTEMPS.

La Volvo C70. Si vous voulez vraiment vous faire plaisir.
Commandez-la maintenant. Prenez-en livraison au printemps.
Et amusez-vous.



LA RÉVOLUTION. ELLE SE POURSUIT À VOLVOCANADA.COM ET CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE VOLVO.

Crédit bail bien équipé à partir de
5,9 % Taux de bail
699 \$ /mois (48 mois)

Le prix de détail suggéré du fabricant pour la Volvo C70 2002 commence à 59 595 \$. *Taux de location de 5,9 % offert sur toutes les nouvelles Volvo 2002. 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 C70 2002: 698,49 \$ par mois pendant 48 mois avec acompte ou échange équivalent de 8 225 \$. Le coût total de location est de 33 527,52 \$. Prix d'achat à la fin du bail de 27 110,25 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Kilométrage limité à 20 000 km par an (hors de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Les mensualités du bail convenues au moment de la signature du contrat sont garanties par Automobiles Volvo du Canada. Taux de financement de 3,9 % offert sur toutes les nouvelles Volvo 2002. Exemple de financement: 25 000 \$ à 3,9 % pendant 36 mois entraîne des mensualités de 736,99 \$. Coût total de l'emprunt : 1 531,84 \$. La concessionnaire peut vendre ou louer à moindre prix. Frais de transport et de livraison de 1 050 \$. taxes, immatriculation et assurance en sus. La promotion ne s'applique qu'aux contrats signés le ou avant le 28 février 2002. Les véhicules seront livrés le ou avant le 30 juin 2002. Les offres de financement et de crédit bail ne peuvent être combinées et sont incompatibles. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. "Volvo, pour la vie" est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Boucliez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez notre site www.volvocanada.com.

le groupe
VOLVO

Laval
VOLVO LAVAL
div. de: Boulevard St-Martin Auto
1430, boul. St-Martin Ouest
(460) 667-4960

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

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

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

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

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

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

CLAUDE PICHER > LA VIE ÉCONOMIQUE

cpicher@lapresse.ca

Kafka au carré

En 1917, le gouvernement canadien a introduit un impôt sur le revenu des particuliers, présenté à l’époque comme une « mesure temporaire » devant contribuer à financer l’effort de guerre du Canada contre l’Allemagne.

Évidemment que cet impôt est resté en place après la guerre. Dans les années trente, il était déjà devenu évident que la « mesure temporaire » était devenue permanente. Personne ne s’en est vraiment scandalisé ; à l’époque, la plupart des pays industrialisés, y compris les États-Unis, reconnaissaient la nécessité d’assurer des recettes fiscales stables aux gouvernements.

Jusqu’au début des années soixante, l’impôt sur le revenu n’a présenté aucun problème majeur pour l’immense majorité des Canadiens. Le formulaire de déclaration faisait deux pages et était simple à remplir. Le seul changement au régime canadien d’impôt sur le revenu des particuliers est survenu au début des années cinquante au Québec, lorsque le gouvernement de Maurice Duplessis a mis en place son propre système de perception.

Les Québécois devenaient ainsi les seuls contribuables à devoir remplir deux déclarations. Au début, c’était facile. Pendant une vingtaine d’années, le gouvernement québécois émettait des formulaires harmonisés avec ceux d’Ottawa. Le contribuable n’avait qu’à remplir sa déclaration fédérale, puis à transcrire tels quels les résultats sur le formulaire provincial.

Jusqu’au début des années soixante, la distribution des formulaires québécois pouvait être aléatoire. Qu’à cela ne tienne. Il suffisait d’avoir sous la main un formulaire fédéral, facilement disponible dans tous les bureaux de poste, dont le réseau était par ailleurs beaucoup plus étendu qu’aujourd’hui.

Les deux formulaires étaient tellement semblables qu’on pouvait faire sa déclaration

provinciale sur un formulaire fédéral, et c’était accepté par le ministère provincial. Je m’en souviens très bien : c’est à cette époque, en 1961, que je suis arrivé sur le marché du travail. Cette année, cela fera donc 40 ans que je produis mes propres déclarations de revenus, et à l’occasion celles de parents ou amis. J’ai donc été aux premières loges pour voir comment le système a évolué au fil des ans.

■ ■ ■

En fait, il n’a pas évolué, il a régressé. Ce qui était une formalité assez simple, au début, s’est transformé en un tel délire bureaucratique qu’une majorité de citoyens (62 %, selon un récent sondage Léger Marketing), ont baissé les bras et préféré s’en remettre aux professionnels de l’impôt.

Personnellement, je trouve assez dommage qu’une proportion aussi élevée de contribuables se désintéressent ainsi de leur situation fiscale. Mais je comprends. Il suffit de parcourir guides et formulaires pour ressentir un immense sentiment de découragement. C’est « Kafka au carré », s’est exclamé mon collègue Maurice Jannard, hier, lorsque nous discutons du sujet.

Il est vrai que les formulaires sont devenus de plus en plus compliqués. Cette situation reflète l’adoption avec les années de nouvelles mesures fiscales ou sociales. Jusque-là, c’est assez normal.

Dans une société qui fonctionne à peu près normalement, il appartient aux fonctionnaires du Revenu d’adapter les formulaires aux nouvelles mesures, en s’efforçant d’éviter les tracasseries inutiles.

Sur ce point, on peut dire que l’effort le plus remarquable a été fourni par Ottawa.



POUR RETROUVER
LES TEXTES DES CHRONIQUEURS
www.cyberpresse.ca/chroniqueurs

Aujourd’hui, la déclaration provinciale me prend deux fois plus de temps et de labeur que la déclaration fédérale.

Hier, j’ai vérifié auprès d’une vingtaine de collègues de *La Presse* qui produisent encore leur propre déclaration « à la mitaine ». Dans 18 cas sur 20, c’est la même chose : le provincial demande deux fois plus d’efforts que le fédéral. Certes, cette petite enquête maison n’a aucune prétention scientifique, mais mon expérience en la matière me permet d’affirmer raisonnablement qu’elle traduit assez fidèlement la réalité.

Année après année depuis 40 ans, j’ai été à même de constater que Revenu Canada fait de réels efforts (pas toujours réussis, il est vrai) pour essayer de faciliter la tâche des contribuables. À Québec, c’est exactement le contraire : on fait tout ce qu’il faut pour compliquer la vie des gens.

Et c’est voulu ainsi. Un ancien cadre supérieur de Revenu Québec m’a confirmé, il y a quelques années, que l’idée était de « faire différent » d’Ottawa. C’est en écoeurant le peuple que le Québec affirme sa personnalité distincte ! Kafka au carré, en effet...

Exemple. Pour les personnes âgées dont la situation fiscale est relativement simple (pensions de vieillesse, Régie des rentes, REER, caisse de retraite, revenus de placement), Ottawa a mis au point il y a quelques années un formulaire simple, aéré, convivial, imprimé en plus gros caractères. Deux pages et une petite annexe, facile comme tout.

Mais Revenu Québec continue d’envoyer aux personnes âgées qui sont dans la même situation son obscur et indigeste formulaire effrontément baptisé « simplifié ». Je viens de remplir la déclaration d’une personne âgée. Le formulaire fédéral m’a pris à peine cinq minutes. J’ai dû piocher près d’une demi-heure (et pourtant, j’ai l’habitude) sur l’in vraisemblable sabir et les dédales méthodologiques abrutissants du formulaire de Revenu Québec. Qu’est-ce qui empêcherait le Québec d’emprunter les bonnes idées d’Ottawa et de faire simple ? Pas sa spécificité, j’espère !

Pour avoir le marginal privilège de percevoir ses impôts directement, le Québec a mis sur pied son propre ministère du Revenu. Ce ministère coûte 700 millions par année aux contribuables québécois. C’est une grosse dépense : trois fois et demie le budget du ministère de l’Environnement.

À ce prix-là, le moins qu’on puisse demander à Revenu Québec, c’est de faire un petit effort pour concevoir des formulaires et des guides plus accessibles. C’est possible, Revenu Canada le prouve chaque année.

■ ■ ■

Dans ma chronique de samedi, je disais avoir cherché sans succès, sur le site du gouvernement du Canada, le document fédéral sur l’équilibre fiscal entre Ottawa et les provinces. Je remercie M. Lefebvre, un lecteur de Montréal, qui m’a communiqué l’adresse suivante : www.fin.gc.ca/fiscbal/fiscalff.pdf

Vous y trouverez un document encore plus complet que celui auquel je faisais référence, et qui résume très bien la position d’Ottawa.

Les industries canadiennes ont fonctionné à 80 % de leur capacité

Presse Canadienne

OTTAWA — Les industries canadiennes ont fonctionné à 80,3 % de leur capacité au quatrième trimestre, en baisse de 1,2 point de pourcentage par rapport au troisième trimestre, a rapporté hier Statistique Canada. Il s’agit du plus faible taux enregistré depuis le quatrième trimestre de 1995, et du sixième recul trimestriel consécutif.

Le repli des taux a été généralisé parmi les groupes industriels constituant l’ensemble des secteurs. Les taux ont fléchi dans l’extraction minière et l’extraction de pétrole et de gaz, dans la foresterie et l’exploitation forestière ainsi que dans l’énergie électrique.

Les fabricants ont réduit leur taux d’utilisation de la capacité pour un cinquième trimestre consécutif. Quinze des 21 grands groupes industriels dans le secteur de la fa-

brication ont affiché un recul. Le plus remarquable est celui des producteurs d’ordinateurs et de produits électroniques, de matériel et d’appareils électriques, de produits chimiques et de matériel de transport.

Le papier a été l’un des quelques secteurs des industries de la fabrication à afficher un taux plus élevé d’utilisation de la capacité au quatrième trimestre. Le taux a crû de 0,8 point, à 88,2 %.

Dans les secteurs autres que la fabrication, les industries de la construction se sont démarquées favorablement. Les taux d’intérêt, qui n’avaient jamais été aussi bas depuis 40 ans, ont contribué à accroître la demande de logements. L’augmentation de la construction résidentielle explique principalement la croissance de l’activité dans ce secteur au quatrième trimestre.

3028955A

Vous pourriez dépenser plus pour une voiture haute performance. Si vous êtes prêt à faire des compromis.

Lorsque les ingénieurs de Lexus ont défini leur concept de la véritable berline sport haute performance, ils n’ont fait aucun compromis dans leur quête incessante de la perfection. Et vous ne devriez pas avoir à en faire non plus. Acclamée pour ses performances hors pair, la IS 300 de 3 L et 215 ch a un grand pouvoir d’accélération, une force de freinage exceptionnelle et une tenue de route exemplaire. En fait, elle est dotée de tous les attributs-clés d’une voiture haute performance. Ses caractéristiques de série incluent une boîte

manuelle à 5 vitesses, des roues en alliage de 16 po, des phares à décharge à haute intensité (HID) auto-ajustables et un système de son haut de gamme de 240 watts à 8 haut-parleurs avec radio AM-FM et lecteur de CD. Et le fait que la IS 300 soit si abordable la rapproche de l’objectif des ingénieurs Lexus : la perfection.

Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus :
1 800 26-LEXUS • www.lexus.ca

LA LEXUS IS 300 2002

5,9%
TAUX DE LOCATION

385\$*
PAR MOIS

À la conquête de la perfection.

*Taux d'intérêt de 5,9 % s'appliquant à un contrat de 36 mois de TCPC pour une Lexus IS 300 2002 neuve. Approbation du crédit requise. Taux valable uniquement pour les modèles en stock chez le concessionnaire et ne pouvant être combiné à aucune autre offre. Exemple de financement: IS 300 (Groupe A) - Taux d'intérêt: 5,9% - Durée du contrat: 36 mois - PDSF: 37 820 \$ moins une contribution SportPlus de 1 500 \$ à partir du 1er février 2002 - Acompte ou valeur d'échange: 7 750 \$ - Mensualité: 385 \$ - Dépôt de sécurité: 500 \$ - Kilométrage limité à 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ par km supplémentaire (ou de 0,10 \$ par km si convenu à la signature du contrat). Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en vigueur en sus. Voyez le concessionnaire Lexus le plus proche pour plus de détails. Offre expirant le 1er avril 2002. Le modèle montré peut être doté d'équipement en option.

3028957

+

| BOIS D'OEUVRE |

Ottawa est sceptique quant à un accord d'ici jeudi



Le ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew, a reçu hier à Ottawa le ministre des Forêts de Colombie-Britannique, Mike de Jong. Ils ont posé pour la postérité devant un chargement de bois d'oeuvre...

Reuters

OTTAWA – Plusieurs questions restent à régler dans la négociation d'un accord sur les exportations canadiennes de bois d'oeuvre, a indiqué hier le ministre canadien du Commerce international pendant que des négociateurs canadiens et américains discutaient toujours à Washington.

Doutant de la possibilité d'un accord d'ici jeudi, lorsque le premier ministre se rendra dans la capitale américaine pour y rencontrer le président George W. Bush, Pierre Pettigrew a dit à Ottawa qu'« il reste un nombre énorme de points à couvrir ».

Le ministre des Forêts de la Colombie-Britannique, Michael de Jong, a ajouté qu'il était « irréaliste » de tabler sur un accord d'ici la rencontre Chrétien-Bush.

Le ministre de la province de

l'Ouest (première exportatrice de bois d'oeuvre au pays) s'est aussi dit incertain, plus tôt dans la journée, qu'un accord soit signé avant le 21 mars, date à laquelle le département du Commerce des États-Unis doit annoncer sa décision finale sur les droits préliminaires sur les envois de bois canadien en sol américain.

« Je ne suis pas certain que tout le travail sera fait d'ici jeudi. Je crois que nous aurons beaucoup de pression pour que ce soit fait d'ici le 21 mars », a déclaré M. de Jong à Ottawa.

« Nous avons beaucoup de travail à effectuer. Il n'est aucunement garanti qu'à la fin du processus nous aurons un accord, ou un accord qui contentera les acteurs canadiens du conflit. »

Les deux parties tentent de mettre un terme à une dispute au sujet des 10 milliards canadiens annuels en exportations de bois d'oeuvre canadien en territoire américain, principalement du pin, de l'épinette et du sapin utilisés pour la construction résidentielle.

Les négociations se sont poursuivies tout le week-end.

Les discussions se sont concentrées sur le principe de taxe à l'exportation temporaire appliquée au Canada, pour garder les prix américains plus élevés jusqu'à ce que les réformes du marché soient appliquées à l'industrie canadienne du bois d'oeuvre.

Les États-Unis ont instauré l'an dernier des droits préliminaires atteignant en moyenne 32 %, affirmant que le bois canadien était subventionné et qu'il inondait le marché américain à des prix injustement bas.

Le Canada a rejeté les accusations et a entamé des démarches devant l'Organisation mondiale du commerce et en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), mais ces poursuites pourraient s'étendre sur des mois, voire des années.

Ottawa s'est montré ouvert à l'idée d'en arriver à un accord plus rapidement, dans le but de stabiliser et de libéraliser le marché, ce qui pourrait aider à regagner les emplois perdus dans l'industrie canadienne depuis l'imposition des droits l'an dernier.

Décapote Z3.

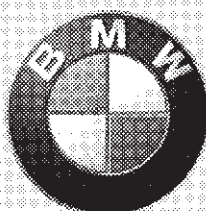


Perdez la tête grâce à un taux de 2,5 %.

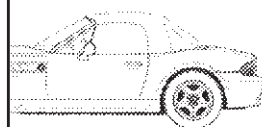
Avec un taux exceptionnel de financement ou de location de 2,5 % pour un temps limité, voici l'occasion idéale de vous payer une BMW Z3. Un véhicule qui allie les toutes dernières technologies avec l'aménagement d'un roadster typique. Proche de la route et confortablement assis dans des sièges baquets positionnés vers l'arrière, vous ressentirez parfaitement le plaisir du grondement d'un moteur de six cylindres en ligne.

Vivez bientôt la fièvre du printemps... les cheveux au vent.

2,5% taux de financement ou de location



Le plaisir de conduire.



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

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

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

Rive-Sud
Park Avenue BMW
8755, boul. Taschereau Ouest
Brossard (450) 445-4555
Montréal (514) 875-4415
www.parkavenuebmw.com

Les offres sur tous nos modèles sont disponibles sur bmwmontreal.ca

Offre valable sur les modèles Z3 2002 neufs. Les taux de financement ou de location sont ceux offerts exclusivement par les Services financiers BMW et sont disponibles auprès des concessionnaires participants, conditionnellement à l'approbation du crédit. Les termes sont de 24 ou de 36 mois pour la location et de 24 à 48 mois pour le financement. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 31 mars 2002. Entretien inclus pendant 3 ans ou 60 000 km, selon les intervalles recommandés par BMW. Photo à titre indicatif seulement. Fret, transport, préparation, frais d'administration et taxes en sus.

3025792A

Québec entend faire respecter son régime

ANDRÉ DUCHESNE

QUÉBEC — Le régime forestier propre au Québec ne doit pas être affecté par les présentes négociations entre le Canada et les États-Unis entourant l'épineuse question des exportations canadiennes de bois d'oeuvre résineux.

Dans une lettre envoyée au ministre fédéral du Commerce international, Pierre Pettigrew, dont il a rendu le contenu public hier, le ministre québécois des Ressources naturelles, François Gendron, insiste sur le fait que l'adoption de mesures transitoires ne doit pas affecter le régime québécois, et notamment les revenus générés par cette industrie.

La spécificité du régime québécois tient compte de plusieurs facteurs tels les types de coupes, les essences, etc. D'une province à l'autre, les régimes forestiers diffèrent en fonction des réalités locales.

Dans sa lettre à M. Pettigrew, M. Gendron redonne son aval à des mesures de transition, mais il ajoute que cela doit se faire moyennant l'adoption de mécanismes qui permettront de reconnaître « les mérites du régime québécois ». Il demande par exemple que les revenus générés par une telle taxe soit retournés intégralement au Québec. Cela est essentiel aux intérêts du Québec et de son industrie forestière, a-t-il précisé.

Grande Soirée D'ouverture

13 - 14 - 15 mars

- Musicien
- Cocktail et rafraîchissement
- Animation
- Essai routier



Venez célébrer avec nous l'ouverture officielle de la grande maison

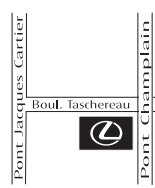
LEXUS sur la Rive-Sud.

LEXUS PRESTIGE

5770, boul. Taschereau
Brossard QC J4W 1M6
(450) 923-7777
Mtl.L (514) 990-7724
Télécopie: (450) 923-7702

LEXUS À la conquête de la perfection

3033521



3033521

Boeing pourrait devenir une concurrente de Bombardier

FRANÇOIS POULIOT
Le Soleil

La société Boeing pourrait devenir une nouvelle concurrente de Bombardier en prenant une importante participation dans le capital-actions de la germano-américaine Fairchild Dornier.

Dans un article publié au cours de la fin de semaine, le quotidien *Aviation Daily* rapporte que les dirigeants du géant aéronautique discutent depuis la semaine dernière avec ceux du constructeur de jets régionaux.

Fairchild Dornier, troisième acteur de ce marché, après Bombardier et Embraer, a indiqué vendredi être à la recherche d'investisseurs pour mettre au point ses jets régionaux de 70 et 90 places.

Citant des sources proches du dossier, le quotidien soutient que les dirigeants discutent notamment de la situation financière de Fairchild. Un accord de principe pourrait être signé dans les prochains jours. Le journal précise que la structure du capital-actions reste à déterminer et qu'il n'est pas encore clair si Boeing obtiendrait le contrôle de la société.

À la suite d'une entrevue accordée par le président Robert Brown, des rumeurs ont aussi voulu hier que Bombardier puisse également être intéressée à prendre une participation dans le consortium germano-américain. La société canadienne a cependant démenti.

« M. Brown répondait à des questions de journalistes à Francfort. Je viens de lui parler et il dit avoir seulement voulu déclarer être intéressé à suivre ce qui se passait dans l'industrie. Pas plus. Nous n'avons pas de discussions avec Fairchild », a indiqué la porte-parole Dominique Dionne.

Selon Bloomberg, Robert Brown aurait déclaré que Fairchild Dornier « pourrait potentiellement bien s'intégrer », aux activités de Bombardier. Le président de la société aurait précisé ne pas avoir eu de discussions avec les dirigeants de Fairchild, puis ajouté qu'il allait « suivre le dossier et voir comment il se développe ».

Pour l'heure, Fairchild Dornier ne construit que des appareils régionaux de 30 passagers, mais a en développement un appareil 70 places qui devrait recevoir sa certification au deuxième trimestre de 2003.

Le plus petit appareil offert par Boeing est le B-717, un 106 passagers dont elle songe à interrompre la production, faute de marché.

« Boeing cherche depuis un certain temps à entrer sur le marché des jets régionaux. Sa présence

donnerait de la crédibilité à la famille de jets régionaux de Dornier et la force marketing de son nom pourrait soutenir les ventes », a indiqué hier Andreas Hoppe. Dans un commentaire, l'analyste de BMO Nesbitt Burns estime que l'arrivée de Boeing dans le décor pourrait nuire à Bombardier.

M. Hoppe a par ailleurs de la difficulté à voir quels bénéfices pourrait retirer la société montréalaise d'un investissement dans Fairchild Dornier. « Mis à part le fait de garder un concurrent à l'extérieur du marché, ces bénéfices ne sont pas clairs », a-t-il indiqué.

Bombardier est actuellement la seule société à produire des jets de 70 passagers. Embraer, le concu-

rent brésilien, devrait cependant arriver sur le marché tard en 2002, alors que Dornier devrait y faire son entrée au milieu de 2003. « Nous croyons que tout investissement dans Dornier ne pourrait que cannibaliser ses propres ventes d'appareils », soutient l'analyste. M. Hoppe estime également qu'un tandem Bombardier-Fairchild Dornier se heurterait probablement à des questions antimonopoles. En 2001, Bombardier occupait 58 % du marché des jets régionaux et Fairchild Dornier 15 %. Combinées, les deux sociétés occuperaient 73 % du marché.

Le titre de Bombardier a fermé hier à la Bourse de Toronto à 14,75 \$, en hausse de 40 cents.

Au Super Centre NISSAN de Montréal

SENTRA 2002

MAINTENANT LOUEZ LA POUR AUSSI PEU QUE 199\$* PAR MOIS 0\$ dépôt sécuritaire

TOUJOURS PLUS LOIN



Cité NISSAN

www.citenissan.com

VOITURES NEUVES ET D'OCCASION, PIÈCES ET SERVICE 3500 JEAN TALON OUEST (Près de Côte-des-Neiges) Métro Namur (514) 739-3175

GARAGE RECOMMANDÉ

CAA

*Sur approbation de crédit. Détails en magasin. Avec acompte. Les images sont à titre d'illustration seulement

MEILLEURE SÉLECTION ET MEILLEURS PRIX! ALTIMA - MAXIMA ET PATHFINDER ÉGALEMENT DISPONIBLES!

3032943A

30344920

compaq.ca | affaires







Ordinateur de bureau Evo D300v

1 343 \$

Location : 47 \$/mois'

Processeur Intel® Pentium® 4 à 1,60 GHz

Unité de disque dur de 20 Go

Mémoire SDRAM de 128 Mo

Carte réseau Intel Pro/100 intégrée

Contrôleur graphique AGP 4X NVIDIA Vanta de 16 Mo

Unité CD-ROM 48X

Microsoft® Windows® XP Professionnel

Garantie limitée de trois ans avec service sur place le jour ouvrable suivant

Écran vendu séparément

Pour 199 \$, ajoutez un écran de 15 po

Pour 299 \$, ajoutez un écran de 17 po (illustré ici)

ÉCONOMISEZ 670 \$.

FAITES D'UNE PIERRE DEUX COUPS.

Cette semaine seulement : achetez cet ordinateur de bureau Compaq Evo^{MC} D300v doté d'un processeur Intel^{MD} Pentium^{MD} 4 et d'une garantie de trois ans et vous en obtiendrez un autre à moitié prix. Avec une telle puissance et le système d'exploitation Microsoft^{MD} Windows^{MD} XP – dont les performances sont supérieures de 36 % à celles de Windows^{MD} 98 SE au banc d'essai Business Winstone 2001* – ces ordinateurs vont sûrement partir rapidement. Alors profitez sans tarder de cette offre et visitez le site compaq.ca/affaires dès aujourd'hui. Et revenez-y chaque semaine pour y trouver d'autres solutions axées sur la valeur pour votre entreprise.

Achetez en ligne sur le site compaq.ca/affaires

Composez le 1 866 885-4165

COMPAQ

La technologie de l'inspiration

Thermo Electron prêt à acheter CRS Robotics

d'après Bloomberg

WALTHAM, Massachusetts — Thermo Electron, le plus important fabricant d'instruments de mesure pour laboratoires médicaux, est prêt à acheter CRS Robotics du Canada pour la somme de 67 millions, ajoutant ainsi à sa panoplie de l'équipement robotique utilisé dans les laboratoires médicaux.

Thermo Electron a offert 5,75 \$ l'action, précise un communiqué de cette compagnie dont le siège se trouve à Waltham, au Massachusetts. Le chiffre d'affaires de CRS Robotics, qui a sa base à Burlington, en Ontario, a été d'environ 28 millions en 2001. Thermo Electron prendra aussi à sa charge la dette de CRS, qui est d'environ 3,3 millions US, a déclaré la porte-parole de Thermo Electron, Caroline Grossman.

Le chef de la direction de Thermo Electron, Richard Syron, a réduit le nombre de filiales de cette compagnie cotée en Bourse (elle en a déjà compté 28) afin de simplifier la structure de la société mère et de se concentrer sur le marché de l'instrumentation. CRS Robotics fournit à Thermo Electron des logiciels, des instruments robotisés et d'autres pièces d'équipement utilisées dans les laboratoires de développement de médicaments.

Thermo Electron fera une offre publique d'achat des actions de CRS le 21 mars.

Les PC Compaq utilisent une version originale de Microsoft® Windows®
www.microsoft.com/piracy/howtotell

© 2002 Compaq Information Technologies Group, L.P., Compaq, le logo Compaq, Evo et La technologie de l'inspiration sont des marques de commerce de Compaq Information Technologies Group, L.P. Microsoft est une marque déposée de Microsoft Corporation aux États-Unis, au Canada et (ou) dans d'autres pays. Intel, le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées de Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Offre valide seulement sur les achats effectués entre le 12 et le 18 mars 2002 inclusivement. D'autres restrictions peuvent s'appliquer. *Les prix et la valeur des rabais indiqués sont fondés sur les prix courants affichés sur le site Web de Compaq. Les revendeurs agréés de Compaq peuvent vendre à un prix moindre. Taxes et transport en sus. Les prix sont sujets à changement. Offre nulle là où la loi l'interdit. En vigueur au Canada seulement. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre offre. Compaq se réserve le droit de modifier ou d'annuler ce programme en tout temps, sans préavis. Les quantités sont limitées. Maximum de 25 unités par offre, par client. *Banc d'essai Business Winstone 2001 et Content Creation Winstone 2001 de eTesting Labs. *Le prix de location est fondé sur un contrat de 36 mois. Location par l'entremise de la Société des Services financiers Compaq Canada aux clients commerciaux admissibles seulement (et non à des fins personnelles, familiales, domestiques ou agricoles), sur approbation de crédit. La première et la dernière mensualité sont payables d'avance, taxes applicables en sus. Le montant minimum de location d'équipement Compaq doit être de 1 000 \$ pour être admissible à cette offre. Le prix de location réel est fondé sur le prix pratiqué par Compaq ou le revendeur; il est conditionnel à la disponibilité, à l'approbation de crédit et à l'exécution des documents de financement standard. Option d'achat à la juste valeur marchande à la fin du contrat de location. Les modalités du contrat sont sujettes à changement sans préavis. L'offre de financement porte sur des produits Compaq spécifiques. Pour voir les autres offres ou pour obtenir de plus amples renseignements ainsi que les prix courants, veuillez visiter le site Web www.compaq.ca/affaires. Les heures d'ouverture du centre d'appels sont du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h 30 HNE et le samedi, de 10 h à 17 h HNE. Le magasin en ligne est ouvert 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

Arthur Andersen discute fusion avec Deloitte

Agence France-Presse

WASHINGTON – Le cabinet d’audit comptable américain Arthur Andersen, impliqué dans le scandale de la faillite d’Enron, discute avec son concurrent américain Deloitte Touche Tohmatsu d’une possible fusion ou vente partielle, a-t-on indiqué hier de source proche des négociations.

« Il y a des discussions entre Andersen et

Deloitte sur une possible fusion ou la vente de l’ensemble ou d’une partie des activités d’Andersen », a affirmé cette source à l’AFP sous le couvert de l’anonymat.

Les discussions « se poursuivent » et les deux PDG, Joseph Berardino, patron d’Andersen, et James Copeland, son homologue chez Deloitte, sont « très impliqués » dans ces négociations, a-t-on ajouté de même source, précisant qu’elles portent sur « différentes options et scénarios ».

Interrogé par l’AFP, un porte-parole d’Andersen, Patrick Dorton, s’est refusé à confirmer ces discussions, mais a indiqué que son

groupe « envisageait de nombreuses options pour continuer à servir ses clients avec succès ».

Plusieurs journaux avaient fait état hier matin de la possible vente d’Andersen à Deloitte, en précisant que cette opération pourrait être annoncée dès cette semaine.

Andersen et Deloitte figurent parmi les cinq grands cabinets d’audit dans le monde.

Le cabinet Andersen est au coeur du scandale de la faillite du courtier en énergie Enron et doit faire face à une fuite de ses clients et à de nombreuses poursuites judiciaires.

Andersen est soupçonné d’avoir caché les

malversations comptables qui ont mené Enron à la faillite. Le cabinet a également reconnu que certains de ses employés avaient détruit sciemment des milliers de documents concernant les comptes d’Enron alors que les autorités fédérales avaient indiqué qu’elles enquêtaient sur cette affaire.

Selon le *New York Times*, les négociations entre Andersen et Deloitte ont débuté la semaine dernière alors qu’au même moment, le département américain de la Justice se préparait à inculper Andersen.

Andersen négocie avec les autorités de la justice américaine pour trouver un accord à l’amiable et éviter un procès, selon le journal.

La TD réduit l’ampleur de son projet avec Wal-Mart

Presse Canadienne

TORONTO — La Banque TD pourrait bien réduire l’ampleur de son projet avec la chaîne Wal-Mart, consistant à vendre des services financiers dans ces magasins à grande surface.

Afin de rendre le projet plus acceptable pour le détaillant basé à Bentonville, en Arkansas, mais aussi pour les autorités fédérales américaines, la TD ne voudrait plus s’implanter que dans une centaine de succursales.

Or le nombre de plus de 2000 magasins avait déjà été avancé par la banque à charte canadienne, ce qui « a causé de la tension », a confié une personne au fait du dossier au quotidien *Globe & Mail*.

Au départ, en annonçant cette coentreprise en septembre 2001, les deux partenaires évoquaient une centaine de magasins à travers les États-Unis. Mais des responsables des deux côtés, au même moment, disaient avoir la possibilité de s’étendre dans plus de 2000 des 2700 magasins Wal-Mart du pays.

2002/754

3032759

FINANCEMENT À PARTIR DE 3,9%

Pour un temps limité sur nos Passat et Jetta en stock.

Bon choix, livraison immédiate

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

Popular MONTREAL

5441, rue St-Hubert
Tél.: (514) 274-5471
popular@popular.qc.ca

Laurier

LES PARTENARIATS PUBLICS - PRIVÉS

Comment les structurer et les financer sans qu'ils n'échappent au contrôle du secteur public ?

Des hauts-dirigeants et experts chevronnés vous livrent leur expérience et leur vision

Philip Walker
Vice-président, recherche
ASTRAZENECA CANADA INC.

Johan Hjertqvist
Manager, Timbro Health Unit
TIMBRO POLICY GROUP
(Suède)

Kimon Valaskakis
Ancien ambassadeur du Canada
OCDE

Michel Clair
Président
CLUB D'ATHÈNES

Michel Larivière
Directeur général
HÔPITAL DU SACRÉ-COEUR
DE MONTRÉAL

Michel Clair
Président
COMMISSION D'ÉTUDE SUR LES
SERVICES DE SANTÉ ET
LES SERVICES SOCIAUX
Président et chef de l'exploitation
GÉNÉRALE DE SERVICES
SANTÉ N.A. INC.

Dr Duncan Sinclair
Chairman
ONTARIO'S HEALTH SERVICES
RESTRUCTURING COMMISSION
Professor emeritus and Visiting Fellow
SCHOOL OF POLICY STUDIES,
QUEEN'S UNIVERSITY

Dr Gaétan Barrette
Président
ASSOCIATION DES RADIOLOGISTES
DU QUÉBEC

Claude Castonguay
Ex-ministre
MINISTÈRE DE LA SANTÉ, DE LA FAMILLE
ET DU BIEN-ÊTRE SOCIAL ET MINISTÈRE
DES AFFAIRES SOCIALES

Jacques Girard
Président-directeur général
MONTRÉAL INTERNATIONAL

Pierre Gabrièle
Sous-ministre
MINISTÈRE DE LA SANTÉ
ET DES SERVICES SOCIAUX

Camille Gagnon
Président
INNOVITECH INC.

Gabriel Savard
Président du conseil d'administration,
président et chef de la direction
MAISON DES FUTAILLES

Richard Gascon
Directeur
RAYMOND CHABOT
GRANT THORNTON

Réjean Blaquière
Avocat
DESJARDINS DUCHARME
STEIN MONAST

François Geoffrion
Premier vice-président, groupe CDP
Développement stratégique
CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT
DU QUÉBEC

Bernard Beaudin
Président-directeur général
FONDATION DE LA FAUNE DU QUÉBEC

Dr Jean-Marc Dumas
Président
RADIOLOGIE LAËNNEC
Administrateur
RADIOLOGIE MONTÉRÉGIE
ET GROUPE RADIOLOGIE RIVE-SUD

René Rouleau
Secrétaire général
COMMISSION D'ÉTUDE SUR LES
SERVICES DE SANTÉ ET LES
SERVICES SOCIAUX
Directeur, Immobilisations
et finances
RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ
ET DES SERVICES SOCIAUX
DE MONTRÉAL-CENTRE

Marcel Villeneuve
Directeur général
RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ
ET DES SERVICES SOCIAUX
DE MONTRÉAL-CENTRE

3032754

La Presse
12 mars 2002

Page D10 manquante

PME

Storcan adore les embouteillages!

FRANÇOIS PERREAULT
collaboration spéciale

IL EST FORT probable que chaque réfrigérateur au Québec contienne actuellement plusieurs produits ayant été transportés en usine par des convoyeurs du fabricant Storcan, de Châteauguay.

L'entreprise de 25 employés sert en effet une clientèle qui comprend notamment Kraft, la Brasserie Molson, Pepsi, Coca-Cola, les jus A. Lassonde, Natrel et Best Foods. Si son carnet de commandes renferme surtout des noms d'entreprises du secteur alimentaire, elle sert aussi des compagnies pharmaceutiques et des fabricants de cosmétiques.

Fondée en 1976 et aujourd'hui dirigée en partenariat égal par Claire Massé (directeur administratif), Claude Nolin (directeur de la production) et Jean St-Martin (directeur des ventes et du marketing), Storcan produit sur mesure des convoyeurs pour embouteillages. À première vue, les mandats qu'elle reçoit de ses clients peuvent paraître simples. La réalité est bien différente. Ici, précision et rigueur sont de mise. « Quand un fabricant de boissons gazeuses désire que sa chaîne produise 1400 canettes à la minute, la dernière chose qu'il veut voir, c'est un contenant qui se renverse, retardant la production et lui faisant ainsi perdre des milliers de dollars, explique Claude Nolin. Un seul cheveu peut affecter le rendement d'un convoyeur. C'est pourquoi nous devons être d'une précision chirurgicale dans tous les aspects. » Et afin d'assurer le contrôle de la qualité, Storcan installe elle-même chez ses clients les convoyeurs qu'elle fabrique. « Pas question qu'un écart d'un millimètre se glisse entre deux panneaux, dit Jean St-Martin. Nous assumons donc l'entière responsabilité jusqu'à la fin du processus. »

Selon lui, ce souci du détail permet à Storcan de bénéficier d'une réputation enviable, même auprès de non-clients. « Récemment, raconte-t-il, nous avons reçu un appel de la direction du producteur de pommes Vergers Leahy. Celle-ci était insatisfaite d'un convoyeur fraîchement installé par un de nos concurrents et qui ne générait que 50 % de la production prévue à l'origine. On nous a donc demandé de le démonter entièrement et d'installer un des nôtres. Depuis, la capacité visée par ce producteur est atteinte, et il est devenu un client. »

Devancer les tendances

L'exactitude revêt notamment une telle importance dans ce domaine parce que les formes et dimensions des contenants sont aujourd'hui beaucoup plus variées qu'il y a encore quelques années. Boîtes de jus en carton, bouteilles d'eau en plastique, bouteilles de jus carrées, bouteilles de bière au goulot allongé et autres constituent autant de nouveautés que l'équipe de Storcan a dû apprivoiser au fil des années. Une session de formation est d'ailleurs prévue à Düsseldorf, en Allemagne, au cours des prochaines semaines, question de familiariser l'équipe avec les nouvelles pièces, mais aussi de voir venir les tendances en matière d'embouteillage et d'emballage.

« Le jour où les bouteilles de bière seront en plastique est très proche, confie d'ailleurs Claude Nolin. Il faut nous préparer tout de suite afin de pouvoir servir le marché quand il sera rendu à cette étape. »

Si la direction de Storcan tient tant à ce que son personnel soit à la fine pointe des dernières innovations, c'est que celui-ci est fréquemment mis à contribution. Il arrive même qu'il propose certaines solutions... presque par accident.

« Il y a quelque temps, dit Jean St-Martin, nous préparions un convoyeur pour un fabricant de vin offert en sacs. Toutefois, les sacs adhéraient trop à la surface du convoyeur, ce qui ralentissait leur glissement et, par conséquent, risquait de les faire cogner les uns contre les autres à la sortie de la chaîne. Un soir, un de nos employés a imaginé une solution potentielle en s'amusant avec son fils sur une table de hockey à coussin d'air. Le lendemain matin, reprenant le principe de sa table, il a percé de petits trous à la surface du convoyeur et a installé dessous un ventilateur. L'air projeté empêchait les sacs de coller, ce qui les aidait à glisser ! »

SOCIÉTÉ CANADIENNE
DU CANCER

Veuillez prendre note que l'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE de la SOCIÉTÉ CANADIENNE DU CANCER aura lieu au Novotel Toronto Centre, 45 The Esplanade, Toronto, Ontario le samedi 23 mars 2002 à 16 h (heure locale), aux fins d'entendre les rapports des administrateurs et vérificateurs et disposer de toute autre question qui pourrait être valablement soumise à cette assemblée.

PAR ORDRE DU CONSEIL
La secrétaire
Julie White

3034651



Jean St-Martin et Claude Nolin, respectivement directeur ventes et marketing, et directeur production.

Siège social:	Châteauguay
Actionnaires:	Claire Massé, Claude Nolin, Jean St-Martin
Employés:	25
Chiffre d'affaires:	5 millions
Fondation:	1976
Principaux clients:	Brasserie Molson, Coca-Cola, Gluek Brewing, A. Lassonde, Natrel, Pepsi, Ultima, Vergers Leahy.

Direction sud

L'automne dernier, Storcan décrochait un contrat de 250 000 \$ US

du brasseur Gluek, de Cold Spring, dans l'État du Minnesota, pour son usine plus que centenaire. Ici, l'entreprise avait pris certains risques

dans le but d'obtenir le contrat. « Nous avons investi plus de 15 000 \$ afin d'aller prendre des relevés statistiques et des mesures, sans même savoir si nous serions retenus », indique Claude Nolin. Storcan a non seulement été choisie pour le mandat d'origine (remplacement d'une partie du convoyeur), mais a ultimement été mandatée pour changer la chaîne en entier, un contrat de 1 million US. Puis, récemment, c'est Coca-Cola qui lui attribuait un demi-million US afin de produire un convoyeur de 600 pieds pour son usine de Philadelphie.

De tels gains outre-frontière soulèvent l'optimisme des dirigeants, d'autant plus que leur entreprise a connu une croissance de 25 % durant les trois dernières années. « Les Américains sont très protectionnistes, estime Jean St-Martin. Il est donc très difficile de pénétrer ce marché. Toutefois, maintenant que nous pouvons mettre des réalisations sur la table, nous obtiendrons plus d'attention des décideurs. » Claude Nolin reconnaît cependant vouloir jouer de prudence face à des contrats qui pourraient prendre de l'ampleur. « Notre positionnement est axé sur la qualité et la minutie, explique-t-il. Et si nous recevons une commande où nous risquons de compromettre ces valeurs parce que les délais sont trop courts, nous refuserons simplement le contrat. Cela dit, nous en sommes actuellement à un stade où nous gérons la croissance. Par exemple, nous envisageons divers scénarios, comme la création d'une équipe de travail additionnelle. »

Les coûts
d'exploitation
justifient
les taux élevés,
soutient Visa

Presse Canadienne

TORONTO — En dépit du mécontentement que suscitent les taux d'intérêt, l'exploitation d'un réseau international de crédit est coûteuse et les taux resteront élevés, a affirmé hier le président de Visa Canada, Derek Fry.

« Les cartes de crédit coûtent cher, à nous et à nos membres (les banques), parce qu'elles offrent une flexibilité sans pareille partout dans le monde », a plaidé M. Fry.

Cette analyse suivait le dévoilement d'une étude, indiquant que les utilisateurs canadiens de la carte Visa auront tendance, cette année, à accroître leurs dépenses avec cet outil; en 2001 déjà, ils avaient fait grimper leurs achats de 9 %.

Or les taux d'intérêt généraux ayant beaucoup baissé, reconnaît M. Fry, le recours à la carte de crédit « finit par être un moyen assez coûteux d'emprunter de l'argent ».

« Mais il y a d'autres options valables », poursuit-il, comme les cartes à faible taux d'intérêt, les prêts et d'autres services financiers. « Nous n'avons jamais prétendu être les meilleurs sur le marché. Mais nous proclamons par contre que nos fonds sont accessibles partout dans le monde et que cet avantage est rudement pratique », affirme M. Fry.

Les coûts d'exploitation du réseau, évalués à 100 millions par an au Canada, couvrent les privilèges consentis à certains titulaires et l'administration des comptes en souffrance ainsi que la fraude.

Une année
spéciale et un
prix qui l'est
encore plus.

PDSF
36 500\$
LOCATION
517\$/mois/bail
de 48 mois
0\$ comptant

- Moteur turbo 2,0 litres de 205 HP
- Groupe d'options sport
- Toit ouvrant
- Roues spéciales en alliage de 16 pouces à cinq rayons
- Plan Orientation et dépannage OnStar®
- Sellerie cuir/tissu avec monogramme « Turbo »
- Climatisation automatique (ACC)
- Tableau de bord en fibre de carbone



Voici la Saab 9-3 Turbo 2002 édition Anniversaire

1 888 888-SAAB saabcanada.com

Le PDSF d'une Saab 9-3 15G 2002 commence à 36 500 \$. Le paiement mensuel de 517\$ pour 48 mois est basé sur un taux de location de 3,9% sans comptant. Le transport, la préparation à la route, la taxe d'accise, l'immatriculation, l'assurance et les taxes ne sont pas inclus. À la signature du bail, un comptant initial (ou échange équivalent), un dépôt de garantie remboursable et un premier versement mensuel vous seront demandés. Pendant la durée du bail, le kilométrage qui vous est alloué est de 80 000 km et chaque kilomètre supplémentaire ne vous coûtera que 12 cents. Certaines conditions s'appliquent. Ces offres en peuvent être jumelées à d'autres offres. Les détaillants peuvent fixer un prix ou des mensualités moindres. Voyez votre détaillant Saab pour plus de détails. Tous nos véhicules Saab 2002 sont assortis du plan Orientation et dépannage OnStar pour une durée d'un an. Composez le 1 800 ONSTAR-7 pour plus de détails. Initialisation requise. Le système OnStar s'appuie sur des fournisseurs de services reconnus ainsi que sur des technologies existantes en matière de communication cellulaire et de satellites. Les systèmes électriques doivent être en bon état de marche pour que le système fonctionne correctement.

Saturn Saab Isuzu de Brossard 5950, boul. Marie-Victorin Brossard (450) 472-2500 www.gravelauto.com	Saturn Saab Isuzu de Terrebonne 705, boul. des Seigneurs Terrebonne (450) 944-1374 www.saturndeterrebonne.saturncanada.com	Décarie Saturn Saab Isuzu 6100, boul. Décarie Montréal (514) 342-2222 www.decariesaturn.com	West Island Saturn Saab Isuzu 9775, route Transcanadienne Ville Saint-Laurent Blainville (514) 312-4424 www.westislandsaturn.com	Saturn Saab Isuzu de Blainville 249, boul. Seigneurie Ouest Blainville (450) 437-4317 www.saturndebainville.saturncanada.com	Gravel Saturn Saab Isuzu 1, Place Ville-Marie, # 11 180 Montréal (514) 861-2000 www.gravelauto.com	Saturn Saab Isuzu de Laval 2800, boul. Chomedey Laval (450) 681-0028 www.bourassaauto.com	Mondial Saturn Saab Isuzu 9415, Papineau Montréal (514) 385-7222 www.mondial-ssi.com
---	---	--	---	--	--	---	---

3019879A

3039878

Les administrateurs de la Nationale achètent Une année coûteuse pour les assureurs américains

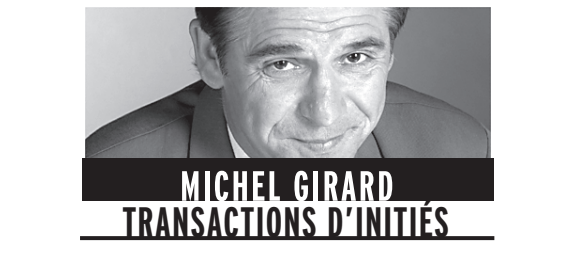
Associated Press

NEW YORK — Les indemnités payées par les assureurs en 2001, notamment à cause des attentats du 11 septembre, ont atteint 24 milliards US, la somme la plus élevée jamais constatée. Le montant versé en 2000 n'avait été que de 4,3 milliards US.

La société Insurance Services Company, du New Jersey, a publié hier un bilan de ce qu'ont dû verser les compagnies américaines d'assurance vie et de dommages.

Le montant pourrait encore être ajusté à la hausse, indique le porte-parole Dave Dasgupta, à la suite de réclamations pendantes. « Beaucoup d'incertitude demeure, étant donné certaines poursuites. »

Les assureurs ont versé 16,6 milliards US pour des réclamations ayant trait aux seules attaques terroristes; le précédent sommet pour une catastrophe particulière était de 15,5 milliards US, pour les ravages causés en 1992 par l'ouragan Andrew.



Quatre administrateurs de la Banque Nationale ont décidé d'augmenter leurs positions dans le titre de la sixième banque au pays. Ainsi, Pierre Bourgie a acheté 322 actions additionnelles, au prix de 29,82 \$ pièce. Il en possède maintenant 10 127. Son collègue François Jean-Coutu a ajouté, pour sa part, un lot de 150 actions de la banque. Prix d'acquisition : 29,78 \$. Il en détient présentement 5745. Quant à lui, Bernard Cyr a maintenant 423 actions de la banque, après en avoir acquis 228 nouvelles. Il a payé ces dernières 28,29 \$ chacune. Soulignons en outre que 284 actions ont été achetées par Suzanne Leclair, au prix de 29,82 \$. Elle en a 4777 dans son portefeuille personnel.

Ces quatre membres du conseil d'administration de la Banque ont réalisé leurs transactions d'achat le 15 février dernier.

Gilles Morin, de la haute direction, a fait l'acquisition d'un lot de 637 actions, par l'entremise du plan d'achat d'actions offert aux employés de la Banque. Cette transaction porte à 6312 le nombre d'actions qu'il possède de la Banque Nationale.

Rappels que c'est cette semaine que André

Bérard tire sa révérence de la présidence de l'institution. Aux dernières nouvelles, la banque était toujours à la recherche d'un « partenaire » capable de lui donner une deuxième vie. Un actionnaire unique peut acquérir jusqu'à 60 % du capital-actions de la banque. Mais aucun acquéreur potentiel ne s'est publiquement manifesté jusqu'à présent. Pourtant, le titre reste fermement au-dessus des 30 \$, ce qui laisse présager que quelque chose se prépare. C'est du moins ce que pensent un nombre de courtiers.

BELL CANADA INTERNATIONAL — Dans le cadre de la restructuration des débentures de Bell Canada International, la Caisse de dépôt et placement du Québec a reçu le 15 février dernier près de 515 millions d'actions ordinaires. Au lieu de racheter les débentures, Bell Canada International a décidé de leur livrer des actions. Compte tenu des difficultés rencontrées par Bell Canada International, les actions ne valent plus grand-chose, soit 11,5 cents. L'action de Bell Canada International a atteint un sommet de 26,00 \$ au cours des 12 derniers mois.

AT&T CANADA — Mark David Éthier a acquis sur le marché un lot de 1300 reçus de dépôt. Prix d'achat : 1000 reçus à 38,90 \$ et 300 à 40,57 \$. Les achats ont été effectués vers la mi-février.

BENNETT ENVIRONMENTAL — Danny Ponn, de la haute direction, s'est départi d'un bloc de 10 000 actions, au prix moyen de 16,50 \$. Il lui reste encore un bloc de 100 000. Son collègue Zul Tejpar a vendu pour sa part 7000 actions, au prix moyen 16,25 \$. Les tran-

sactions de vente ont été effectuées durant les deuxième et troisième semaines de février.

FINANCIERE SUN LIFE — Quatre membres de la haute direction ont ajouté des lots d'actions dans leurs portefeuilles respectifs. Il s'agit de James Mitchell Angus Anderson (1000 actions), Ronald Walter Osborne (367 actions), Malcolm Dale Pounder (100 actions), Claude James Prieur (9900 actions). Le prix d'acquisition moyen a tourné autour de 32,75 \$. Les transactions ont été faites en février.

GROUPE SODISCO-HOWDEN — L'administrateur Joseph J. Wintermans a mis le grappin sur un bloc de 74 000 actions. Prix moyen des actions acquises : 1,60 \$. Elles ont toutes été achetées le 1^{er} février dernier. Cela porte à 75 000 actions le bloc de Sodisco-Howden qu'il possède.

Michael Blythe Harding a mis la main sur un bloc de 10 000 actions, au prix de 1,44 \$ chacune.

MAAX INC. — La Caisse de dépôt et placement du Québec vient d'acheter 3400 actions de Maax. Elle a payé ses nouvelles actions un prix moyen de 14,00 \$. Le portefeuille de la Caisse renferme près de 75 000 actions de la société.

Les transactions d'initiés, c'est à-dire les achats et les ventes d'actions des gens détachés en positions privilégiées dans les entreprises inscrites en Bourse, sont rapportées chaque semaine dans le Bulletin hebdomadaire de la CVMQ.

LES OBLIGATIONS

GOVERNEMENT DU CANADA

Émetteur Coupon Échéance Prix Rend. Var.

Canada	5,00	1 Sept.	02	101,40	2,39	-0,01
Canada	6,00	1 Déc.	02	102,33	2,68	-0,02
Canada	5,25	1 Sept.	03	102,33	3,60	-0,02
Canada	7,50	1 Déc.	03	106,01	3,84	
Canada	6,50	1 Jan.	04	104,86	4,18	-0,03
Canada	5,00	1 Sept.	04	101,57	4,32	-0,04
Canada	9,00	1 Déc.	04	111,43	4,48	-0,04

Canada	6,00	1 Sept.	05	103,81	4,79	-0,07
Canada	8,75	1 Déc.	05	112,98	4,88	-0,07
Canada	7,00	1 Déc.	06	107,68	5,14	-0,09
Canada	7,25	1 Jan.	07	108,99	5,25	-0,10
Canada	6,00	1 Jan.	08	103,01	5,42	-0,16
Canada	5,50	1 Jan.	09	99,73	5,54	-0,15
Canada	9,50	1 Jan.	10	125,45	5,59	-0,15
Canada	9,00	1 Mars	11	122,97	5,59	-0,15
Canada	6,00	1 Jan.	11	102,37	5,69	-0,12
Canada	10,25	1 Mars	11	136,70	5,74	-0,29
Canada	9,75	1 Jan.	11	143,54	5,92	-0,31
Canada	8,00	1 Jan.	23	124,04	5,98	-0,29
Canada	8,00	1 Jan.	27	125,93	5,99	-0,34

Canada	5,75	1 Jan.	29	98,20	5,88	-0,35
CMHC	5,10	2 Juin	09	102,02	3,39	-0,01
Real Ret.	4,25	1 Déc.	21	106,57	3,77	-0,04
Real Ret.	4,25	1 Déc.	26	107,62	3,77	-0,17

Alberta	7,75	5 Mai	03	104,99	3,25	-0,05
B C M Fin	5,50	2 Mars	08	99,46	5,60	-0,11
British Col.	8,00	23 Août	05	109,70	4,90	-0,06
British Col.	6,00	9 Juin	08	102,20	5,09	-0,11
British Col.	8,00	23 Août	03	119,92	5,06	-0,27
British Col.	5,00	18 Jan.	29	91,39	6,36	-0,43
Hydro Qué.	7,00	1 Jan.	04	105,76	4,24	-0,03

Hydro Qué.	8,50	15 Août	05	111,27	4,88	-0,06
Hydro Qué.	11,00	15 Août	20	148,52	6,45	-0,37
Manitoba	5,75	2 Juin	08	101,71	5,61	-0,11
Manitoba	7,75	22 Déc.	25	116,03	6,42	-0,46
N Brunswick	8,38	26 Août	02	102,69	2,41	-0,02
N Brunswick	5,70	2 Juin	08	102,66	5,64	-0,11
N Brunswick	6,00	27 Juin	07	97,38	6,26	-0,17
Nwtdind	6,15	17 Avril	28	94,80	6,56	-0,40
Nwa Scotia	6,00	1 Jan.	07	100,29	6,57	-0,41
Ontario	7,50	19 Jan.	06	108,51	5,09	-0,07
Ontario	6,13	12 Sept.	07	103,27	5,42	-0,13
Ontario	6,25	25 Août	28	98,77	6,34	-0,43
Ontario	6,50	8 Mars	29	94,22	5,61	-0,11

Sask.	5,38	2 Juin	03	102,32	3,41	-0,01
Ter-Met	7,75	2 Déc.	05	109,16	4,96	-0,07
Ter-Met	5,60	2 Juin	08	100,99	5,58	-0,11
Ter-Met	7,45	31 Mars	13	110,92	6,07	-0,07
Ter-Met	8,50	26 Mai	25	125,95	6,34	-0,49
Ter-Met	8,25	22 Juin	26	123,39	6,34	-0,49
Ter-Met	6,50	3 Oct.	07	110,98	5,57	-0,13
Ter-Met	8,50	27 Juin	15	120,36	6,25	-0,28
Ter-Met	6,25	1 Avril	02	101,19	1,30	
Ter-Met	8,50	1 Oct.	07	104,80	5,48	-0,12
Ter-Met	6,50	29 Jan.	94	145	6,45	-0,32
Ter-Met	7,50	19 Déc.	05	108,38	5,02	-0,07
Ter-Met	5,50	2 Juin	08	102,46	5,61	-0,11

Sask.	8,75	30 Mai	25	127,90	6,42	-0,49
Sask.	7,75	2 Déc.	05	109,91	5,08	-0,07

CORPORATIONS

5,75 2 Jan 03 102,66 3,49 -0,01

7,00 24 Sept 27 95,73 7,37 -0,24

6,00 20 Fév 03 102,20 3,58 -0,02

7,25 22 Déc 26 93,31 7,97 -0,22

6,30 2 Jan 08 97,36 6,82 -0,39

8,43 2 Juin 05 110,19 4,95 -0,05

couronne	\$ 0.0452	Suisse	franc	\$ 0.9692
leu	\$ 0.0000500	Taiwan	dollar	\$ 0.0468
livre	\$ 2.2495	Tanzanie	shilling	\$ 0.001697
rouble	\$ 0.0626	Thalande	bahit	\$ 0.0377
dollar	\$ 0.8930	Trinité-Tobago	dollar	\$ 0.2709
couronne	\$ 0.0339	Tunisie	dinar	\$ 1.1010
tolar	\$ 0.006404	Turquie	livre	\$ 0.000000120
roupie	\$ 0.01731	Ukraine	hryvna	\$ 0.3072
couronne	\$ 0.1580	Venezuela	bolivar	\$ 0.00172
		Les cotes sont en devises canadiennes.		

LES DEVISES

(PC) Voici les taux des devises étrangers

lundi, tels que fournis par la Banque de

Montréal. Les taux sont en devise cana-

dienne et ils sont nominaux car ils fluctuent

durant la journée et varient d'une banque à

l'autre.

Afrique du Sud	rand	\$	0,1438
Arabie saoudite	rial	\$	0,4398
Argentine	peso	\$	0,72969
Australie	dollar	\$	0,8573
Bahamas	dollar	\$	1,6056
Bahrein	dinar	\$	4,3558
Barbade	dollar	\$	0,8293
Bermudes	dollar	\$	1,6056
Brésil	real	\$	0,6958

Bulgarie	lev	\$	0,7299
Caribbes	dollar	\$	0,6183
Chili	peso	\$	0,002248
Chine	renminbi	\$	0,1985
Chypre	livre	\$	2,4825
Colombie	peso	\$	0,000717
Corée	won	\$	0,001253
Costa Rica	colon	\$	0,004698
Danemark	couronne	\$	0,1931

Egypte	livre	\$	0,3569
Em.A.U.	dinar	\$	0,4450
Etats-Unis	dollar	\$	1,5835
Euro	euro	\$	1,3864
Fidji	dollar	\$	0,7345
Guyane	dollar	\$	0,005081
Haiti	gourde	\$	0,0062
Hong Kong	dollar	\$	0,2099
Hongrie	forint	\$	0,00584

Inde	roupie	\$	0,00344
Indonésie	roupie	\$	0,000172
Israël	shekel	\$	0,35058
Jamaïque	dollar	\$	0,0364
Japon	dollar	\$	0,012340
Kenya	shilling	\$	0,00210
Koweït	dinar	\$	0,3943
Liban	livre	\$	0,001080
Malaisie	ringgit	\$	0,3407

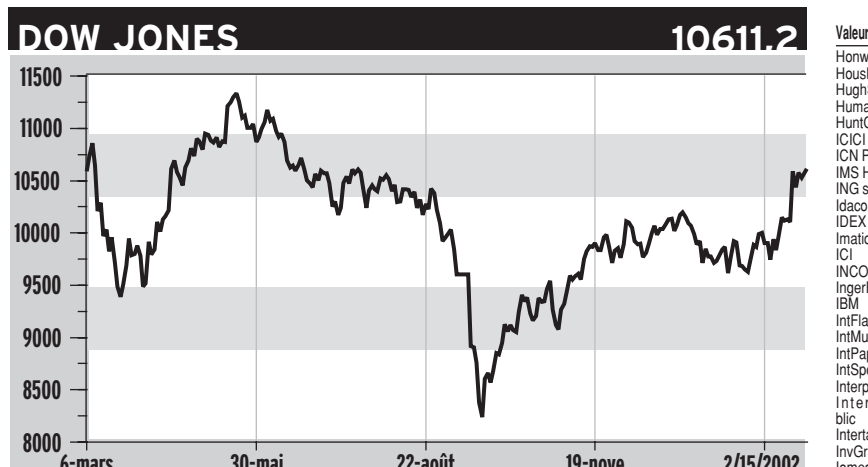
Maroc	dinar	\$	0,1402
Mexique	peso	\$	0,1868
Norvège	couronne	\$	0,1853
Nouvelle-Zélande	dollar	\$	0,7053
Pakistan	roupie	\$	0,0283
Philippines	peso	\$	0,0320
Pologne	zloty	\$	0,0394
Pérou	sol	\$	0,4735
Répub. dominicaine	peso	\$	0,0945

Rép. tchèque	couronne	\$	0,0452
Roumanie	leu	\$	0,0000500
Royaume-Uni	livre	\$	2,2495
Russie	rouble	\$	0,0526
Singapour	dollar	\$	0,8930
Slovaquie	couronne	\$	0,0339
Slovénie	tolar	\$	0,006044
St Lanka	roupie	\$	0,01731
Suède	couronne	\$	0,1580

Suisse	franc	\$	0,9692
Taiwan	dollar	\$	0,0468
Tanzanie	shilling	\$	0,001697
Thaïlande	bahat	\$	0,0377
Trinité-Tobago	dollar	\$	0,2709
Tunisie	dinar	\$	1,1010
Turquie	livre	\$	0,00000120
Ukraine	hryvna	\$	0,3072
Venezuela	bolivar	\$	0,00172

Les cotes sont en devises canadiennes.

NEW YORK



10611.2 25/12/2002

A - B

Div Ventes Haut Bas Ferm. ch.

AAP 10 1575 935 9,00 7,22 0,03

AAC Inco 84 5377 8711 6,68 7,92 0,20

AES CM 51 535 465 4,57 4,65 0,06

AES CP 117119 910 8,28 9,01 0,72

AFLAC 241 22638 2865 28,01 28,49 0,03

AFLAC 21165 2920 27,45 28,93 0,03

AFLAC 201139 2744 25,60 27,28 0,03

ATA & T 60a 1578 2409 23,59 24,04 0,01

ATA & T 58a 154203 1260 15,89 16,07 0,04

ATL D28 203 638 2484 24,60 24,70 0,11

ATL D28 48a 2340 2029 20,53 20,71 0,18

ATL D28 293 638 2484 24,60 24,70 0,11

ATL D28 48a 2340 2029 20,53 20,71 0,18

ATL D28 293 638 2484 24,60 24,70 0,11

ATL D28 48a 2340 2029 20,53 20,71 0,18

ATL D28 293 638 2484 24,60 24,70 0,11

ATL D28 48a 2340 2029 20,53 20,71 0,18

ATL D28 293 638 2484 24,60 24,70 0,11

ATL D28 48a 2340 2029 20,53 20,71 0,18

ATL D28 293 638 2484 24,60 24,70 0,11

ATL D28 48a 2340 2029 20,53 20,71 0,18

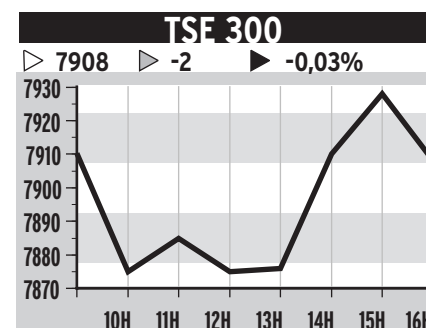
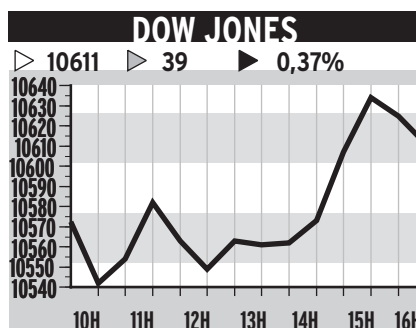
ATL D28 293 638 2484 24,60 24,70 0,11

ATL D28 48a 2340 2029 20,53 20,71 0,18

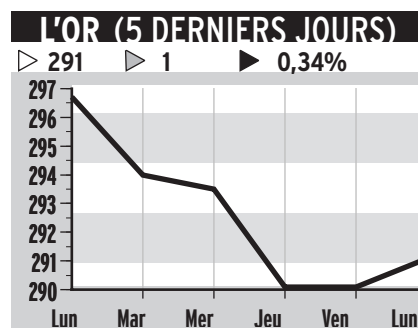
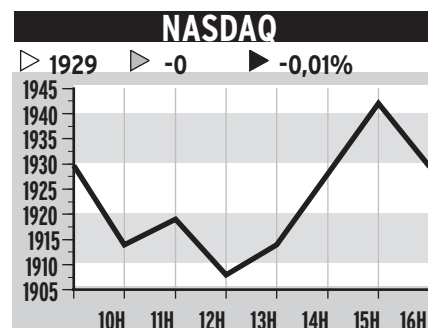
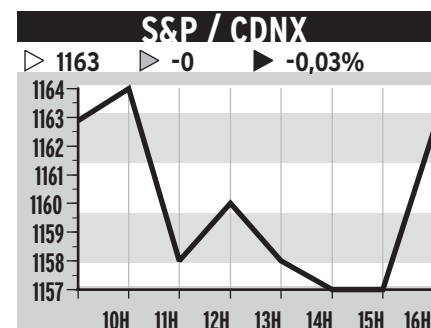
ATL D28 29

INVESTIR

► Fermeture ► Variation quotidienne ► Variation quotidienne en %



LES MARCHÉS D'HEURE EN HEURE



LA BOURSE EN BREF

CDNX TORONTO

VOLUME		
Lundi	36 269 538	
Vendredi	53 094 941	

INDICES CDNX				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
Marché (CDNX)	1167,8	1156,5	1162,5	-0,32

FAITS SAILLANTS		
Actions nég.	6 552	7 131
Gains	221	247
Pertes	228	221
Inchangées	584	568

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
	Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Oasis Diamond Expl.	693 500	0,13	+0,01	
Kinetic Energy Inc.	676 417	0,15	+0,01	
War Eagle Min. Cie.	604 700	0,16	stable	
Wisper Inc.	597 137	0,05	-0,03	
Sultan Minerals Inc.	590 000	0,29	+0,05	

NEW YORK

VOLUME		
Lundi	1 196 677 700	
Vendredi	1 405 328 130	

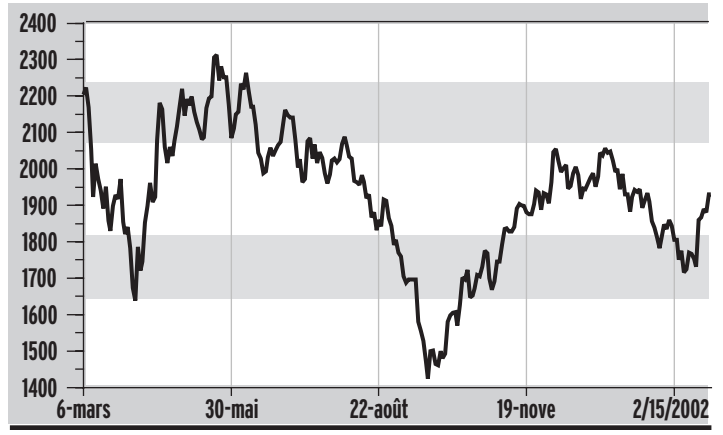
INDICES DOW JONES				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Indus.	10679,6	10470,8	10611,2	+38,75
20 Transp.	3052,1	2950,7	3017,06	+6,82
15 Serv.pub.	302,86	296,09	300,54	+1,61
Composés	3118,2	3045,6	3093,8	+11,34

FAITS SAILLANTS		
Actions nég.	3 351	3 331
Gains	1 611	1 663
Pertes	1 528	1 484
Inchangées	212	184
Hauts 02	157	214
Bas 02	7	9

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
	Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
EMC Corp	36 613 800	11,75	+0,44	
Gen Electric	23 143 700	41,15	+0,55	
Corning Inc.	22 630 100	8,90	+1,05	
AOL Time Warner	20 084 900	27,28	+0,83	
Compaq Computer	16 823 400	11,27	-0,53	
Calpine Corp	16 715 800	12,74	-0,51	
JP Morgan Chase	16 449 900	36,30	+1,56	

INDICES STANDARD & POOR'S				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
500 Composés	1173,0	1159,5	1168,26	+3,95
100 Composés	594,37	588,00	591,73	+1,89
400 Moyenne cap.	539,58	534,27	537,69	+0,40
600 Petite cap.	244,77	242,21	244,18	+0,36

NASDAQ 1929.49



Valeurs	Sym.	Div.	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch.	52 sem.	Haut	Bas	Valeurs	Sym.	Div.	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch.	52 sem.	Haut	Bas	
A - B												C												
ADC Tel	ADCT	42177	4,34	4,04	4,22	-0,18	12,69	2,63				Borland	BORL	4131	14,20	13,55	14,10	-0,5	18,40	6,25				
ASAT Inc	ASTT	6250	2,25	2,10	2,18	-0,08	0,61	0,98				Bright	BRIH	12716	1,45	1,19	1,20	-1,3	4,65	0,63				
ASML	ASML	22013	24,05	23,20	23,51	-0,31	28,05	9,51				Brimley	BRLM	5616	6,85	6,05	6,25	-4,3	15,50	3,26				
ATI Tech	ATYT	11280	14,53	14,10	14,31	-0,07	15,65	3,81				Broadcom	BRCM	133565	4,99	4,31	4,35	-21	53,35	18,40				
ATI Inc	ATMI	4333	32,00	30,31	31,55	-0,56	32,73	14,50				BrodCom	BRCM	159197	29,97	28,00	28,84	-6,45	55,25	12,68				
Abgenix	ABGX	13599	21,29	20,35	21,00	-0,46	45,50	15,31				BrooksAuk	BKRS	3396	30,79	49,16	48,80	-1,26	65,12	34,78				
Acclaim	AKLM	14669	4,95	4,71	4,82	-0,08	6,25	0,72				BruckAuk	BOKA	4354	11,11	10,26	10,50	-1,10	26,00	9,33				
Accredo	ACDO	15152	51,89	49,05	51,70	-2,67	56,50	23,50				BrunoAuk	BSAL	4315	43,99	42,40	43,90	-3,7	44,70	17,00				
Aderna	ACTR	5665	2,50	2,08	2,23	-0,38	13,15	1,48																
Adia	ADVS	9510	32,38	31,29	32,21	-0,39	32,75	13,67				CBRL Corp	CBRL	02	22762	22,98	27,35	28,03	-9,7	32,75	16,00			
Adia	ADIA	7752	17,00	15,82	16,91	-0,87	26,81	7,06				CDW Opt	COWC	9402	58,24	56,73	57,97	-5,29	60,00	28,95				
Adia	ADIA	27303	14,43	13,10	13,30	-0,69	18,49	5,76				CMGI	CMGI	9801	18,13	17,0	18,1	-1,1	6,41	0,65				
Adia	ADIA	22666	0,7	0,0	0,0	-0,1	5,94	0,05				CNET	CNET	11143	7,49	5,95	7,20	-1,81	8,40	2,14				
Adia	ADIA	23292	25,20	24,17	24,28	-0,21	42,97	18,70				CSP Sys	CSES	9040	36,78	35,55	36,80	-3,2	34,70	24,94				
Adia	ADIA	38521	40,75	38,95	40,34	-1,28	48,80	22,20				CyberCom	CYBR	17699	7,25	71,81	74,00	-2,19	87,46	36,38				
AdvPC	ADVP	7064	31,49	30,85	31,01	-0,05	40,15	15,22				CACI	CACI	10788	37,99	35,35	37,45	-2,40	43,50	12,68				
AdvPC	ADVP	9013	19,37	18,50	19,10	-0,20	29,00	11,88				Caruast	CSR	4307	10,23	10,25	9,95	-5,85	11,08	6,00				
AdvPC	ADVP	12949	60,49	57,28	59,72	-2,45	69,04	28,60				CareerEd												
Aeroflex	ARFX	6682	12,18	11,25	11,89	-0,20	12,20	6,90				CASYS	CASY	4525	36,55	36,72	36,95	-1,30	39,40	19,25				
Aeroflex	ARFX	6709	5,71	5,12	5,40	-0,32	29,00	4,10				CELGEN	CELG	13499	23,65	21,52	23,18	-6,68	38,88	14,40				
Aeroflex	ARFX	10854	27,42	25,50	26,83	-0,18	58,56	13,98				Centimil	CTML	24105	14,00	11,94	13,55	-6,55	42,89	4,30				
Atmark	ATAC	431	18,45	17,14	18,45	-0,61	19,99	4,40				Cephlin	CEPH	14050	66,18	63,80	65,62	-1,88	78,86	36,38				
AgileSoft	AGSF	8732	14,36	13,92	14,15	-0,11	24,95	7,05				CETC	CETC	49355	4,97	3,01	4,85	-1,89	11,48	2,48				
AirNet	ANNC	24351	2,05	1,99	1,82	-0,56	3,00	4,82				Ceyonig	CCEO	6911	1,75	1,48	1,73	-1,27	4,99	1,24				
Alkamark	ANAM	6632	4,84	4,35	4,60	-0,15	15,13	2,52				ChrmSh	CHRS	6351	7,94	7,66	7,74	-1,16	8,20	1,40				
Ally	ALMY	6829	0,7	0,0	0,0	-0,1	5,94	0,05				CharChm	CHCR	47449	13,78	12,90	13,61	-6,24	45,91	1,40				
Ally	ALMY	4108	28,45	27,40	28,32	-0,46	33,75	17,39				ChkPoint	CHKP	12189	47,97	46,63	47,50	-1,11	58,05	38,58				
AllyTel	ALGX	29178	3,65	3,25	3,54	-0,20	24,25	1,88				ChkFree	CHFR	481	16,85	15,61	16,50	-7,75	47,06	19,03				
Allyco	ALGX	9456	14,90	14,25	14,54	-0,21	24,25	1,88				ChkSec	CHKE	5072	36,75	33,96	34,03	-1,17	37,85	19,58				
Alphaland	AHAA	4977	24,10	22,75	21,21	-0,41	45,16	10,35				ChpCap	CHPC	7177	9,53	8,24	9,26	-6,11	11,59	1,80				
Alterac	ALTR	6069	24,48	23,62	23,94	-0,33	30,10	14,68				Chiron	CHIR	12189	47,97	46,63	47,50	-1,11	58,05	38,58				
Alteon	ALTE	2999	26,00	24,54	25,18	-0,46	33,75	17,39				ChkBrk	CHBR	4666	31,00	30,07	30,90	-7,70	35,76	14,88				
AmnOLA	ALQA	9472	3,16	2,58	2,80	-0,42	9,25	2,50				CienA	CENX	34804	19,05	18,55	19,29	-1,02	78,25	7,11				
AEagle	AEAG	8646	28,68	28,08	28,52	-0,50	40,16	19,55				Cintas	CTAS	25	8895	45,98	47,98	-49,99	52,60	33,73				
APwCnv	APCC	8603	14,95	14,55	14,70	-0,10	19,39	10,26				Cisco	CSCO	59173	17,82	17,02	17,42	-8,28	24,94	11,00				
Amgen	AMGN	66112	58,67	58,91	59,40	-0,12	73,14	34,44				Cisco	CSCO	30686	18,42	18,61	18,16	-1,02	36,95	13,00				
Amkor	AMKR	12137	20,80	19,75	20,18	-0,24	26,24	9,90				Cognos	COGN	4813	30,20	29,96	30,34	-1,30	30,21	11,68				
Anadig	ANAD	425	13,85	13,10	13,23	-0,61	25,38	4,40				CompScp	CMSC	11201	34,99	33,54	33,75	-10,74	47,46	29,19				
Anadig	ANAD	1002	10,02	9,00	9,13	-0,18	18,89	5,92				Convent	CVNT	10608	21,85	20,20	20,74	-7,75	25,50	12,68				
Andrx	ANDX	34585	38,81	34,75	39,14	-4,49	77,39	31,13				CompletTel	CTMT	10601	8,6	8,30	8,63	-0,25	4,75	0,47				
Angtech	ANPI	512	46,75	45,93	46,39	-0,26	70,03	10,76				CaplWkm	CLWT	6627	15,19	13,75	14,55	-1,1	24,90	7,88				
Apollon	APOL	10751	47,76	45,14	46,75	-1,72	50,20	23,95				CompurePwr	CPWR	22167	12,88	12,08	12,77	-3,33	14,50	7,44				
Apple	APPL	42292	25,14	24,10	25,50	-0,40	27,12	14,68				Convent	CVNT	7337	16,26	15,68	16,14	-0,75	25,50	12,68				
Applebee's												ConFCS	CEFT	28272	33,34	32,83	33,44	-2,44	37,77	17,88				
APDip												C o n												
ApDip	ADXP	3848	36,13	35,15	35,25	-1,11	38,12	22,19				ConrCh	CNOR	4774	3,76	3,01	3,73	-7,71	3,17	0,22				
ApDip	ADXP	19374	53,24	51,66	51,78	-1,74	59,18	30,28				ConcCom	CCOM	85508	8,78	8,25	8,20	-9,99	17,88	4,40				
Arbita	ARBT	10002	10,02	9,00	9,13	-0,18	18,89	5,92				ConcCom	CCOM	10002	10,02	9,00	9,13	-0,18	18,89	5,92				
Arbita	ARBT	49005	5,62	5,18	5,20	-0,50	16,25	1,42				Conpatt	CPRT	12800	17,88	16,65	16,87	-29,53	21,81	7,00				
ArtTech	ARTT	7878	2,55	2,44	2,49	-0,25	27,88	0,58				CoreComm	CCOM	17127	0,07	0,07	0,00	-1,50	1,00	0,00				
Ascentials	ASCL	9590	4,73	4,48	4,69	-0,10	7,50	2,70				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Ascentials	ASCL	10002	10,02	9,00	9,13	-0,18	18,89	5,92				CoreCap	CRKA	10002	10,02	9,00	9,13	-0,18	18,89	5,92				
Asystech	ASFC	68	49,25	30,04	29,70	-0,04	35,15	24,42				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Asystech	ASFC	4925	30,04	29,70	30,04	-0,05	35,15	24,42				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,46				CoreCap	CRKA	9577	11,00	10,55	10,21	-39,25	6,22	0,00				
Atmel	ATML	50036	9,00	8,90	9,00	-0,24	14,80	5,4																

Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
				Net						Net

Vanilla	Vanilla	Vanilla
Chg	Chg	Chg

Le protectionnisme dangereux des États-Unis

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

Les tarifs que les États-Unis imposent sur les importations d'acier de nombreux pays aggravent une situation déjà tendue dans le commerce international. Le président George Bush a pris cette décision après qu'un tribunal américain eut constaté que

certaines aciéries étaient lésées par des importations. Il s'agit avant tout de sauver des emplois dans les installations traditionnelles fortement syndiquées et pas très concurrentielles, car les petites aciéries modernes maîtrisent bien leurs coûts de main-d'oeuvre et sont très productives. Il n'y a rien d'illégal dans la décision américaine, parce que les règles de l'Organisation mondiale du commerce prévoient la possibilité pour

un pays de se protéger contre une hausse subite des importations. Ce qui est illégal, en revanche, est l'exemption faite à l'égard du Canada et du Mexique, car toute mesure temporaire doit être universelle. La décision de M. Bush est dangereuse pour deux raisons : elle envenime les relations, au moment où l'on se prépare pour de nouvelles négociations, et elle ne résout en rien le fond du problème. Pour pa-

rer au premier danger, Supachai Panitchpakdi, qui deviendra directeur général de l'OMC en septembre, propose de ne pas inclure le différend au sujet de l'acier dans les négociations, qu'il aimerait voir terminées avant fin 2004. Cela exigerait notamment que les pays visés par les États-Unis évitent une escalade de représailles. M. Supachai envisage une solution dans le cadre d'une concertation mondiale en vue de diminuer la production

excessive d'acier dans le monde. En dépit de longs efforts, l'OCDE n'est pas encore parvenu à un tel accord entre les 39 principaux producteurs. Le malheur veut qu'il y aura des élections cette année aux États-Unis, en France et en Allemagne. Les esprits politiques se sont par conséquent rapidement échauffés en Europe où l'on menace les États-Unis de représailles. Ce conflit s'ajoute à celui au sujet du régime fiscal accordé par les États-Unis à certaines entreprises exportatrices. Le consensus achevé à Doha, l'année dernière, sur les futures négociations commerciales en est, par conséquent, fortement ébranlé.

L'excitation des Européens est cependant exagérée. L'Europe ne fournit que quatre des 30 millions de tonnes d'acier importées par les États-Unis chaque année. Cela représente 2,5 % de la production européenne. Mais, comme aux États-Unis, l'émotion est vive chez les syndicats, qui craignent des mises à pied dans cette industrie qui sort d'une longue période de contraction.

Ce seront surtout d'autres pays, notamment en Europe de l'Est, en Asie et en Amérique du Sud, qui feront les frais du protectionnisme américain. On voit ainsi resurgir le clivage inquiétant entre les pays riches et les pays pauvres à l'OMC. De façon générale, les pays du tiers-monde se plaignent de ne pas avoir un accès assez ouvert aux marchés d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon pour des produits traditionnels tels que les textiles, les vêtements et les produits agricoles. De graves divergences de vue existent aussi dans des domaines tels que la propriété intellectuelle et les services.

Les États-Unis ne sont pas les seuls fautifs dans cette situation. L'Union européenne n'est pas prête à modifier les subventions désastreuses à la production agricole, comme le réclament les pays du tiers-monde et même des pays développés comme le Canada et l'Australie. Cette position pourrait toutefois devenir plus nuancée après l'élection présidentielle en France.

Le différend au sujet de l'acier n'est pas du tout aussi important que celui qui a trait aux produits agricoles. Mais il serait aussi beaucoup plus facile pour les États-Unis de trouver une solution sans en faire supporter le prix au tiers-monde.

Le protectionnisme sert avant tout à maintenir en vie des industries qui ne sont pas concurrentielles à l'échelle mondiale, que ce soit la culture du blé en Europe, celle du sucre aux États-Unis, celle du riz au Japon ou encore les textiles et l'acier dans des pays où les salaires ont augmenté plus vite que la productivité. En fin de compte, ce sont les consommateurs qui supportent les coûts du protectionnisme dont profitent les entreprises.

Si des emplois sont menacés dans les aciéries américaines, il est légitime pour le gouvernement d'aider les employés à faire une transition qui peut être pénible, notamment en assurant leurs droits à une retraite. De telles mesures n'imposeraient pas des distorsions au commerce mondial et seraient, à la longue, meilleur marché que le protectionnisme qui tend à perpétuer des emplois désuets et précaires dans une industrie où les pays du tiers-monde ont de plus en plus un avantage comparatif.

Churchill Falls : Terre-Neuve est pessimiste sur l'implication d'Alcoa

Reuters

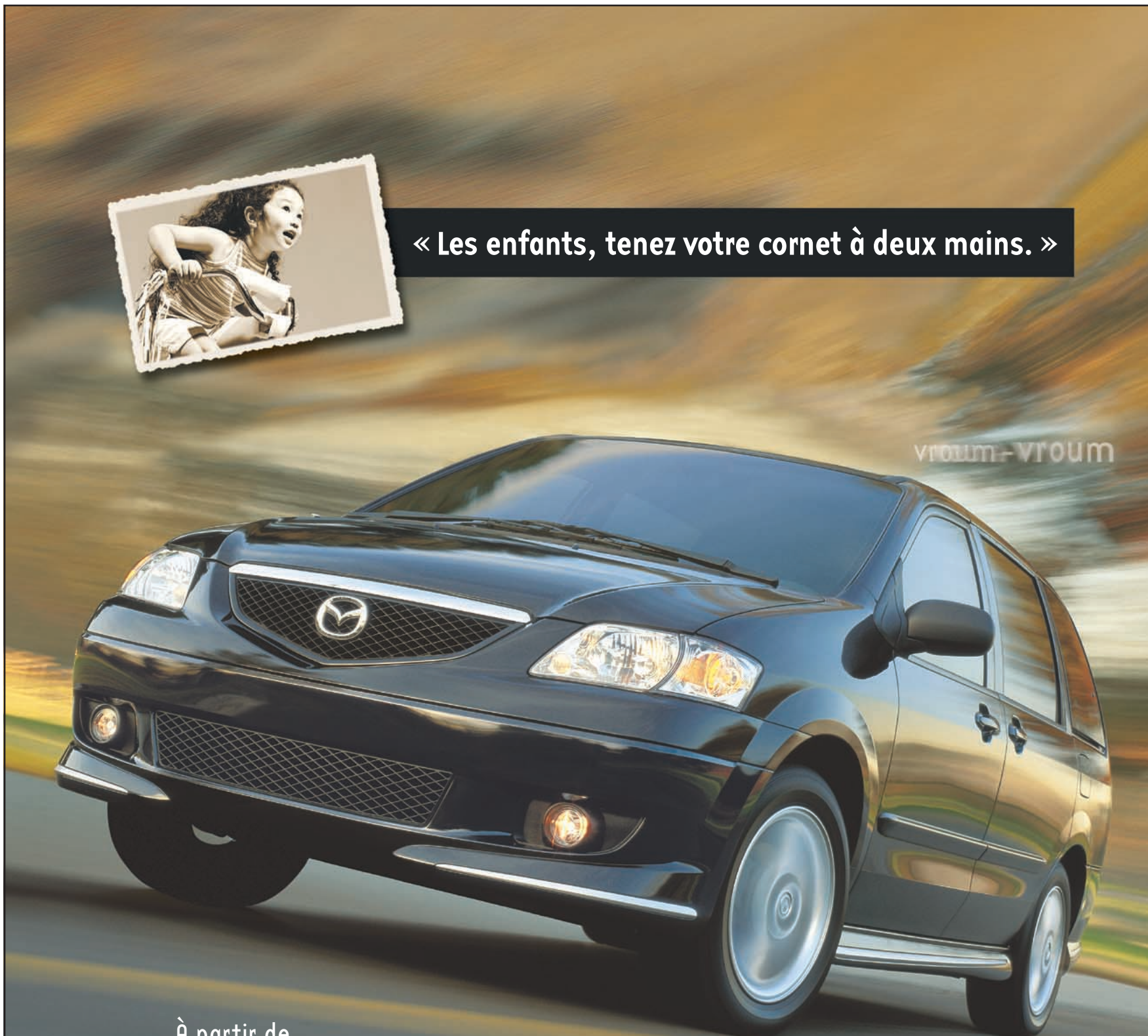
ST. JOHN'S, Terre-Neuve — Le gouvernement de Terre-Neuve s'est dit pessimiste hier quant aux chances d'un accord avec le producteur d'aluminium américain Alcoa sur le développement du projet hydroélectrique de Lower Churchill.

Le projet dans la région du Labrador a un potentiel de 2000 mégawatts et devrait coûter environ 2,6 milliards.

« Notre gouvernement n'est pas encore certain qu'il existe une base solide pour aller plus loin avec Alcoa », a affirmé le ministre des Mines et de l'Énergie, Lloyd Matthews, au Parlement provincial.

Le ministre a expliqué que la province « continuait à étudier cette option », ajoutant qu'elle n'avait pas renouvelé sa déclaration d'intention avec Alcoa, mais qu'elle respectait les dispositions de l'accord jusqu'à la conclusion des discussions.

Une étude d'Alcoa rendue publique en novembre s'était penchée sur la viabilité de la relance du projet hydroélectrique de la rivière Basse Churchill et de la construction d'une ou deux alumineries dans la région du Labrador.



« Les enfants, tenez votre cornet à deux mains. »

À partir de

25 975\$[†]

La nouvelle Mazda MPV 2002.

Le profil d'une minifourgonnette. L'âme d'une voiture sport.



Portes coulissantes latérales à commande électrique livrables en option



Fougueux moteur V6 3 L de 200 ch et nouvelle boîte automatique 5 vitesses à commande électronique



Structure avec renforcements en « triple H »



Banquette de 3^e rangée Tumble-Under^{MC} rabattable sous le plancher et orientable vers l'arrière



Commandes audio montées sur le volant

DX À partir de 25 975\$[†]

CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE :

- Nouveau moteur V6 3 L de 200 ch
- Nouvelle boîte automatique 5 vitesses
- Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD, commandes audio montées sur le volant
- Deux coussins de sécurité avant (coussins de sécurité latéraux abaissables en option)
- Climatiseur
- Compte-tours
- Sièges baquets de 2^e rangée Side-by-Slide^{MC}
- Banquette de 3^e rangée Tumble-Under^{MC} rabattable sous le plancher et orientable vers l'arrière
- Portes coulissantes latérales avec glaces abaissantes

Obtenez le Groupe commodités pour seulement 1 125 \$. Comprend : glaces avant et arrière et verrouillage des portes à commande électrique, rétroviseurs extérieurs chauffants à commande électrique, régulateur de vitesse et plus.

LX À partir de 28 970\$[†]

INCLUT TOUTES LES CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE DX AVEC GROUPE COMMODITÉS, PLUS :

- Système de freinage antiblocage aux 4 roues avec système de répartition de freinage électronique
- Télédéverrouillage
- Glaces arrière de teinte foncée
- Antidémarrreur
- Prise d'alimentation arrière

Obtenez le Groupe portes coulissantes latérales à commande électrique pour seulement 1 850 \$. Comprend : portes coulissantes latérales à commande électrique, activées par télécommande, roues de 16 po en alliage et Groupe attelage de remorque.

ES À partir de 36 510\$[†]

INCLUT TOUTES LES CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE LX, PLUS :

- Toit ouvrant à commande électrique
- Portes coulissantes latérales à commande électrique
- Roues de 17 po en alliage
- Système audio à 9 haut-parleurs
- Changeur pour 6 CD monté dans le tableau de bord
- Siège du conducteur à réglage électrique 8 directions
- Coussins de sécurité latéraux
- Système antipatinage
- Garnissage en cuir
- Climatiseur arrière
- Garniture similibois et chromée
- Groupe attelage de remorque (refroidisseur d'huile de boîte automatique et radiateur haut rendement)

Modèle illustré : ES avec Groupe GFX

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

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

Le modèle illustré peut différer et est utilisé à titre indicatif seulement. Certains équipements illustrés peuvent être offerts en option ou de série sur d'autres modèles. [†] Offres réservées aux particuliers et portant sur les Mazda MPV DX 2002 (modèle UAD172AR00), LX 2002 (modèle UAL172AR00) et ES 2002 (modèle UAT172AR00). Frais de transport et préparation (1 095 \$), immatriculation, assurances et taxes en sus. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent vendre à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Offres d'une durée limitée.

LOCATION
Programme
MAZDA

PROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLÔMÉS