

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
6477,77 -100,39 -1,5%	942,59 -2,11 -0,2%	367,74 -6,95 -1,9%	244,95 -7,29 -2,9%	1444,43 -37,47 -2,5%	8676,42 -172,98 -2,0%	913,31 -19,57 -2,1%	317,70 \$US -0,10 -0,0%	24,69 \$US 0,26 1,1%	63,46 CUS -0,08 63,91 CEURO -0,18

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 27 NOVEMBRE 2002

BOURSES

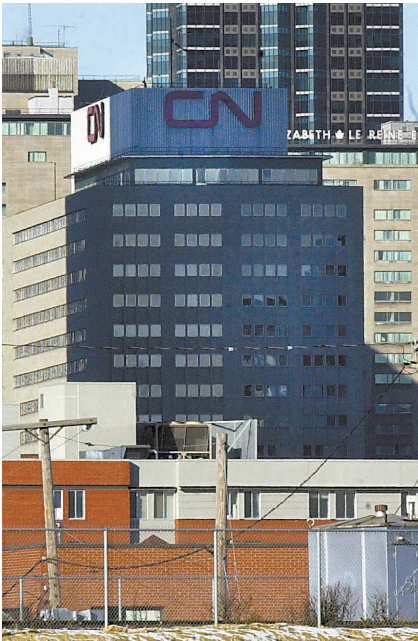


Photo RÉMI LEMÉE, La Presse ©
Le siège social du CN.

Le CN sabre 1146 emplois

222 postes
supprimés
au Québec

RICHARD DUPAUL

L'ACTION du Canadien National a plongé de jusqu'à 6 %, hier, après que la compagnie eut annoncé des charges spéciales de 252 millions liées à l'élimination de 1146 emplois et à des poursuites aux États-Unis relatives surtout à l'amiantose, charges qui vont effacer en bonne partie ses profits au quatrième trimestre.

L'annonce, qui était pour l'essentiel attendue à Bay Street en raison de la baisse récente des revenus du transporteur dans le secteur du vrac, entraînera des charges équivalentes de 1,25 \$ par action, précise le CN. Or, cela représente plus des trois quarts du bénéfice prévu par les analystes de 1,38 \$ par action pour le dernier trimestre 2002, selon Thomson Financial/First Call.

Aussi, le titre du CN a chuté de près de 4 \$, à 61,81 \$, en matinée à la Bourse de Toronto, avant de remonter par la suite pour clôturer à 63,54 \$, en baisse de 2,26 \$ (3,4 %) pour la séance.

Les compressions d'effectifs affecteront 5 % de la main-d'oeuvre du CN, qui comptait près de 24 000 employés au dernier décompte, et elles occasionneront des charges spéciales de 79 millions au quatrième trimestre.

Les actions du CN représentent 27,8 % du sous-indice S&P/TSX des produits industriels (qui a terminé la journée à 734,27, en baisse de 1,5 %).

Le Québec durement touché

Les deux tiers des suppressions toucheront le personnel de la compagnie au Canada, soit près de 800 employés. Comme le siège social du CN est à Montréal, le Québec sera plus affecté que les autres régions du pays car 222 emplois seront éliminés dans la province, ou environ 6 % du personnel, a précisé au cours d'une téléconférence le président de la compagnie, Paul Tellier.

« Il nous est difficile d'annoncer ces réductions de postes permanents, a déclaré le PDG. Mais le CN doit tout mettre en oeuvre pour améliorer sa productivité étant donné la situation difficile que connaissent nos groupes commerciaux des marchandises en vrac et la hausse des coûts de la main-d'oeuvre. »

Voir CN en D2

La caisse de retraite Teachers condamne Quebecor

Une émission bâclée de façon « impardonnable »

MICHÈLE BOISVERT

Claude Lamoureux, le président de la plus importante caisse de retraite de l'Ontario, juge très sévèrement la façon dont Quebecor inc. a conduit la vente de son bloc d'actions de Quebecor World. Il ne reviendra pas sur sa décision de se retirer de cette émission, malgré les modifications apportées lundi soir aux termes de la prise ferme conclue avec Valeurs mobilières TD.

« Le manque de transparence qui a entouré toute cette émission est impardonnable, a déclaré à *La Presse* Claude Lamoureux, président et chef de la direction du régime de retraite des enseignants de l'Ontario. Ce n'est pas une façon de conduire des affaires. »

Claude Lamoureux, l'un des cofondateurs de la Coalition canadienne pour la bonne gouvernance, estime qu'avec tous les scandales qui ont ébranlé la confiance des investisseurs, les entreprises doivent faire leur devoir proprement. À son avis, les dirigeants de Quebecor inc. et de sa filiale Quebecor World ont failli à leur tâche.

« Le marché a ses exigences et lorsqu'il y a une vente d'un bloc important d'actions d'une entreprise, tout doit être dévoilé, déclare M. Lamoureux. Quand deux des principaux dirigeants de cette entreprise ont l'intention de partir, il faut que ce soit annoncé avant l'émission », insiste Claude Lamoureux.

Rappelons que jeudi dernier,



Photothèque La Presse ©
Claude Lamoureux

Quebecor annonçait la vente d'un bloc de 8 millions d'actions de Quebecor World à Valeurs mobilières TD dans le cadre d'une prise ferme. Lundi matin, à la surprise générale, Charles Cavell, président et chef de la direction de Quebecor World, et Christian Paupe, vice-président principal et chef de la direction financière de l'imprimeur, annonçaient leur intention de quitter l'entreprise.

Dans une entrevue accordée lundi à *La Presse*, Christian Paupe déclarait que M. Cavell et lui-même n'avaient fait connaître leur intention de quitter Quebecor World qu'en fin de semaine dernière, dans le cadre de la vérification diligente. Cette explication laisse Claude Lamoureux pour le moins sceptique.

« J'ai de la difficulté à croire qu'un chef de la direction décide de partir dans un week-end et qu'en même temps, le chef des finances

décide de son côté de modifier sa carrière. C'est invraisemblable. Les investisseurs s'attendent à mieux que ça. »

À la Commission des valeurs mobilières du Québec, on déclare qu'il n'y a rien d'irrégulier dans ce qui s'est produit lundi, rien qui laisse croire qu'il y ait eu malversation.

« Comme ce sont des actions de Quebecor World qui ont été vendues, c'est cette dernière qui devait émettre un prospectus, explique Jean-François Bernier, directeur marché des capitaux à la CMVQ. Quebecor World avait 48 heures pour émettre son prospectus après l'annonce de la prise ferme. Le document a été déposé dans les délais requis et les déclarations de MM. Paupe et Cavell se retrouvent dans le prospectus. »

Voir QUEBECOR en D2

Landry noie le programme des petites centrales

Hydro retient seulement trois projets

HÉLÈNE BARIL

SEULEMENT deux des trois projets de petites centrales hydroélectriques retenus par Hydro-Québec seront réalisés, alors que 14 endroits avaient été proposés à l'entreprise privée par le gouvernement du Québec. Et ces centrales seront les dernières, a annoncé hier le premier ministre Bernard Landry, qui a mis fin à ce programme controversé aux quatre coins du Québec.

Il n'y aura pas de centrale sur les rivières vierges du Québec, a dit le premier ministre à l'occasion de la publication de la très attendue politique de l'eau de son gouvernement. Le problème, c'est qu'un des trois projets retenus par Hydro-Québec concerne justement une rivière vierge, la Sheldrake à Rivière-au-Tonnerre, sur la Côte-Nord.

Le Groupe Axor veut y construire une centrale de 25 mégawatts (25 millions de watts) et Hydro-Québec, après avoir examiné les sept propositions qui lui ont été soumises, a jugé le projet excellent.

Le projet de Sheldrake ne se réalisera pas, selon ce qu'il a été possible de savoir hier. Ni d'ailleurs ceux de Trois-Pistoles, de l'Isle-

Verte, des Chutes du Six-Milles et du Quatre-Milles, et de la Chute des Noyés, sur la Côte-Nord. Ni d'ailleurs le barrage des Rapides-des-Quinze au Témiscamingue. Ces projets, qui faisaient l'objet de négociations directes entre les promoteurs et Hydro-Québec, seront évalués au cas par cas et des compensations pourraient être versées aux promoteurs qui ont engagé des dépenses.

Hier, le responsable d'Hydro-Québec Production, Daniel Garant, ne savait pas trop sur quel pied danser. « On s'en tient à ce qu'on a annoncé. Il est un peu tôt pour tenter d'épiloguer, a-t-il dit. Il y a peut-être un peu de confusion. »

Eau trouble

Confusion est le bon mot pour décrire ce qui s'est passé depuis

que le gouvernement québécois a relancé le programme des petites centrales, après un moratoire imposé de 1994 à 2001. Le nombre de lieux offerts à l'entreprise privée a été une première fois réduit de 35 à 14. Puis, des 14 endroits offerts, pour un total possible de 134 MW, seulement neuf sites d'une capacité de 69 MW ont fait l'objet d'un appel d'offres en bonne et due forme.

Cinq ont été retirés, soit deux pour être réservés aux autochtones de Betsiamites et trois parce que les terrains étaient des propriétés privées qui ne pouvaient pas être soumises à un appel d'offres.

En même temps qu'elle attendait les réponses à l'appel d'offres, Hydro-Québec a conclu un contrat avec le propriétaire d'un de ces endroits, la firme La Régionale, filiale de la compagnie d'assurances Manulife de Toronto. Les termes de ce contrat à long terme sont gardés secrets par Hydro.

Finalement, la société d'État a reçu sept propositions, puisque deux des neuf endroits soumis à l'appel d'offres n'ont intéressé personne. Il s'agit du site des Chutes Pellerin, sur la rivière Shawinigan et de la Chute à Fred, près de Port-Cartier sur la Côte-Nord.

Hydro a retenu seulement trois de ces sept propositions, dont celle du Groupe Axor à Sheldrake (25 MW) qui, selon toutes probabilités, ne se réalisera pas. Les deux autres sont le barrage Magpie, du promoteur Hydroméga, sur la Côte-Nord, (38 MW) et le barrage Matawin, du groupe Innergex (12 MW). Hydro a accepté d'acheter la production de ces nouvelles centrales au prix moyen de 4,3 cents le kWh.

Voir CENTRALES en D2

À VOS AFFAIRES



Recours, or en barre, et dérapage

LE COURRIER de Michel Girard.

Des Québécois plus frileux avec leur REER

LA MAJORITÉ des Québécois (59 %) ont perdu leur enthousiasme face aux marchés boursiers au cours des 12 derniers mois. Malgré tout, ils gardent le cap en vue de la retraite...

À lire en page 7.

AUJOURD'HUI

Usine d'éoliennes

Les Danois sont très intéressés à établir une usine de fabrication et d'assemblage d'éoliennes au Québec, mais ils exigent un volume minimal de production avant de s'engager. Page 3

Les grandes surfaces, cette menace

En raison des parts de marché qu'ils grugent de façon très rapide, les grandes surfaces et les mégacentres constituent une menace pour les centres-villes et les centres commerciaux traditionnels. Page 4

À s'y perdre...

La plus récente révision de ses prix de détail par la Société des alcools du Québec (SAQ) a de quoi confondre : les prix de beaucoup de vins ont en effet augmenté de façon substantielle en date du 11 novembre, d'autres ont vu leur prix diminuer, pour d'autres, enfin, le prix est resté stable... Page 5

Profits en baisse à la BMO

De très solides résultats au quatrième trimestre n'ont pas empêché la Banque de Montréal de terminer l'année avec des profits en baisse, selon les résultats financiers présentés hier. Page 8

Joé Juneau repêché par... une techno

Ingénieur de formation et passionné de haute technologie, le hockeyeur professionnel Joé Juneau se joint à la firme de haute technologie Harfan Technologies comme partenaire d'affaires. Page 24

Clavardage

aujourd'hui mercredi à 12 h

cyberpresse.ca

avec Webcam

cyberpresse.ca/clavardage



Macha Grenon et l'Hôpital de Montréal pour enfants

À l'occasion de la campagne annuelle de financement

DBRS décote Vidéotron, Cogeco et Shaw

Presse Canadienne

TORONTO – L'agence DBRS a réduit, hier, la cote de crédit de la plupart des acteurs canadiens de la câblodistribution, citant comme raisons la concurrence du satellite et les risques financiers accrus.

Le Dominion Bond Rating Service attribue une cote plus faible aux titres de Shaw Communications, Cogeco Câble et Vidéotron afin de « refléter une évaluation plus conservatrice du secteur ».

Seule Shaw, basée à Calgary, demeure une compagnie de « niveau investissement » même si DBRS la décote un peu, à BBB (faible).

La montréalaise Cogeco a été envoyée plus bas, à BB (élevé), tout comme Vidéotron, qui est ravalée BB (faible). Quant à Rogers, première par la taille dans le secteur, DBRS la maintient à BB (élevé).

Une cote abaissée tend à faire grimper les coûts financiers d'une société ainsi classée par une agence ; outre DBRS, les new-yorkaises Moody's et Standard &

Poor's cotent souvent des titres canadiens.

Dans son analyse, DBRS note que « la dette des compagnies de câble est sous une pression croissante alors que s'accroît la concurrence des distributeurs par satellite et des compagnies de téléphone pour la fourniture du service Internet haute vitesse ».

L'industrie de la câblodistribution serait donc « entrée dans une période de transition où les abonnés migrent vers des concurrents, ce qui va éventuellement susciter un nouvel équilibre des parts de marché », ce que l'agence voit venir d'ici « quelques années ».

Durant l'année écoulée, plus de 200 000 abonnés ont renié le câble et embrassé des services comme Star Choice (Shaw) ou Bell ExpressVu ; ces deux fournisseurs ont maintenant quelque deux millions d'abonnés, soit 16 % des ménages canadiens, et leur part pourrait monter à 25 % d'ici quelques années.

Environ 70 % de la nouvelle clientèle du satellite, avance DBRS, pourraient provenir de gens déçus de leur compagnie de câble.

EN BREF

Les réservoirs de PT Cruiser seront faits chez Spectra

LES INDUSTRIES Spectra Premium, société de Boucherville, a obtenu un autre contrat de fabrication de réservoirs d'essence en acier pour un fabricant d'origine (OEM). Spectra Premium, en partenariat avec la société Kautex, un leader dans le développement de systèmes d'alimentation, a conclu un contrat pour le développement et la fabrication de réservoirs d'essence en acier pour la plate-forme PT Cruiser des années 2005-2009 destinée au marché californien. La valeur commerciale potentielle de ce contrat est d'environ 12 millions. Les premières livraisons sont prévues pour juillet 2004. Il s'agit d'une seconde entente pour Spectra Premium à titre de fabricant de réservoirs d'essence en acier à être installés sur des véhicules destinés exclusivement au marché californien dans le cadre du programme PZEV (*partial zero emission vehicle*) visant à réduire la pollution de l'air causée par les véhicules en vertu de la réglementation établie par la California Air Resources Board, soit la réglementation la plus sévère en Amérique du Nord. La valeur commerciale potentielle des contrats OEM déjà conclus cette année se situe entre 55 et 70 millions, soit de 17 à 22 millions sur une base annuelle. Les revenus provenant de ces ententes commenceront à être générés en 2003.

La Presse

| CN |

Suite de la page D1

M. Tellier se réfère notamment au fait que les expéditions de céréales du CN ont chuté de 35 % au cours des trois premiers trimestres de 2002 (ou d'environ 150 millions de dollars) en raison de la sécheresse cet été qui a décimé les récoltes dans l'Ouest.

Dans le but de diminuer ses coûts ces dernières années, le CN a aussi retiré 800 locomotives de son parc ferroviaire et 1400 wagons, ce qui réduit ses besoins de personnel.

Les dernières compressions toucheront toutes les fonctions administratives et de l'exploitation de la compagnie. Les départs « normaux », incluant les départs à la retraite, représenteront environ 30 % des compressions, les mises à la retraite anticipée compteront pour 45 % et les programmes de cessation d'emplois, le reste.

M. Tellier fait valoir que le CN est une entreprise dont les dépenses en capital sont élevées, son budget annuel d'immobilisations excédant le milliard de dollars. Par conséquent, elle doit générer un rendement suffisant pour continuer à investir dans le chemin de fer, dit-il.

« Pour impressionner les actionnaires »

Abe Rosner, représentant national du syndicat TCA (Travailleurs canadiens de l'automobile), a condamné ces mesures. « Il n'est pas justifié de procéder à des coupes permanentes pour des problèmes dans le secteur du vrac qui sont cycliques », a déclaré le responsable à La Presse. Selon M. Rosner, la direction « veut impressionner les actionnaires » en réduisant les coûts de fonctionnement, mais il reste que le trafic global du CN continue d'augmenter malgré les fluctuations passagères des marchés, dit-il.

Les charges de main-d'œuvre et d'avantages sociaux représentent environ 40 % des dépenses du CN, de sorte que la compagnie se doit « d'apporter une attention particulière » à ces dépenses, maintient M. Tellier.

Le Canadien National a aussi annoncé hier l'adoption d'une nouvelle méthode actuarielle pour évaluer sa provision pour les réclamations des employés qui se disent victimes d'un accident de travail ou, surtout, de l'amiantose.

Cette maladie est une source de préoccupation majeure aux États-

Unis, où les recours judiciaires liés à l'amiantose se multiplient contre les entreprises qui pourraient verser des centaines de millions en indemnités aux victimes. À cet égard, le CN prévoit déclarer une charge spéciale après l'impôt de 173 millions au quatrième trimestre, dont les deux tiers sont reliés aux réclamations pour l'amiantose.

Isolant d'amiante

Selon M. Tellier, le CN n'a jamais produit d'amiante comme tel. Mais la compagnie a en fait usage dans le passé, notamment pour isoler ses wagons, de sorte que le nombre de poursuites contre le CN est à la hausse aux États-Unis, admet le PDG, mais sans dire de combien. Les chemins de fer oeuvrant aux États-Unis peuvent être poursuivis en justice par leurs employés pour des accidents de travail en raison d'une loi datant de 1908, la FLEA (Federal Employer's Liability Act).

Rappelons que le CN a effectué une importante percée sur le marché américain ces dernières années en achetant des transporteurs régionaux, dont Illinois Central et Wisconsin Central. Malgré les charges importantes annoncées hier, le CN maintient ses projections financières pour l'exercice 2003, soit une hausse de jusqu'à 5 % du bénéfice par action. Selon Thomson Financial/First Call, les analystes s'attendent à un bénéfice de 5,23 \$ par action en 2002 et de 5,46 \$ par action en 2003.

John Barnes, analyste à la Deutsche Bank, à New York, considère malgré tout l'annonce d'hier comme un « développement positif » pour les investisseurs car, en diminuant son personnel, le CN va réduire ses coûts de fonctionnement de quelque 100 millions par an une fois les compressions complétées dans environ 14 mois.

D'ailleurs, M. Barnes s'attend à relever quelque peu ses propres prévisions de profits pour le CN en 2003.

Quant au repli de l'action hier, l'analyste avance une explication. « Il (Paul Tellier) a prononcé le mot honni, soit amiante », dit M. Barnes. Les titres de plusieurs sociétés ferroviaires américaines ont d'ailleurs terminé en baisse hier. Selon certaines estimations, les charges liées à l'amiantose dans l'industrie ferroviaire aux États-Unis pourraient varier de 75 à 150 millions US par entreprise.

| QUEBECOR |

Suite de la page D1

Claude Lamoureux convient que Quebecor inc. n'a enfreint aucune loi. Ce n'est cependant pas une excuse à ses yeux pour justifier son comportement.

« Aujourd'hui, avec toute l'attention qu'on porte à la régie d'entreprise, il faut aller au-delà de ce que la loi exige. Ce n'est pas suffisant pour un émetteur de s'en tenir strictement à la loi. »

Le président du régime de retraite des enseignants de l'Ontario

est catégorique : il n'achètera pas d'actions de Quebecor World malgré les modifications apportées par Quebecor inc. à l'émission de son bloc d'actions. Lundi, en début de soirée, Quebecor révisait à la baisse le prix de son émission, le faisant passer de 38,25 \$ à 36 \$, et diminuait le nombre d'actions vendues de 8 millions à 6,8 millions.

« Écoutez, deux des principaux dirigeants de cette entreprise ont annoncé leur départ. C'est crucial

comme information, soutient Claude Lamoureux. On ne sait pas qui va les remplacer. On ne sait pas au juste où on s'en va chez Quebecor World. Mais au-delà de cette incertitude, ce que je déplore le plus est la façon dont tout ça c'est fait. »

L'action de Quebecor World a poursuivi sa glissade hier, clôturant à 34,70 \$, en baisse de 1,12 \$, soit un recul de 3,2 %. L'action de Quebecor inc. a elle aussi fléchi, reculant de 4,7 %, à 15,09 \$.

| CENTRALES |

Suite de la page D1

Au total, les trois projets retenus représentent une partie infinitésimale des besoins d'Hydro-Québec. Le programme des petites centrales a toutefois soulevé des tempêtes dans plusieurs municipalités du Québec et provoqué des levées de boucliers même parmi les partisans du Parti Québécois, qui ont fait beaucoup pour que le gouvernement laisse tomber les petites centrales. L'annonce de l'abandon du programme survient d'ailleurs à quatre jours du conseil national du parti.

Le premier ministre a soutenu que la situation avait changé depuis le début du programme. « Mon gouvernement a travaillé d'arrache-pied pour assurer l'avenir énergétique des Québécois. Des chantiers permettant de dégager des milliers de mégawatts ont été enclenchés ou pourront l'être prochainement. Nous pouvons maintenant entrevoir les petites centrales dans une perspective nouvelle », a-t-il dit.

Saccage environnemental

Les opposants au programme se demandaient pourquoi détruire certains des plus beaux sites naturels du Québec en y construisant des barrages dont Hydro-Québec n'a pas besoin et qui ne créent pas d'emploi.

La campagne « Adoptez une rivière » a reçu l'adhésion de plusieurs personnalités publiques et le gouvernement a dû défendre son programme sans relâche, avec bien peu de succès il faut le dire. La semaine dernière, un citoyen présent à l'Assemblée nationale pour recevoir un prix de civisme après avoir sauvé quatre personnes de la noyade a refusé l'honneur et la récompense de 500 \$ qui l'accompagnait dans le but de sauver la rivière Trois-Pistoles du barrage qui allait y être construit.

Le ministre de l'Environnement, André Boisclair, a confirmé que le projet de Trois-Pistoles tombe à l'eau. « Les propos du premier ministre nous amènent à regarder à nouveau la question du barrage de Trois-Pistoles dans le sens que propose la politique nationale de l'eau », a dit le ministre.

Avec Mario Cloutier à Québec.

AVIS DE NOMINATION



ÉRIC LAFLAMME
Président et chef
de l'exploitation, Cascades
Groupe Carton Plat inc.

La direction de Cascades inc. a le plaisir d'annoncer la nomination d'**Éric Laflamme** au poste de président et chef de l'exploitation pour Cascades Groupe Carton Plat inc.

Détenteur d'un titre CMA depuis 1986, Éric Laflamme a joint Cascades en 1987. Il a fait ses débuts à titre de contrôleur pour les Industries Cascades à Kingsey Falls et, par la suite, pour une usine du Groupe située à Niagara Falls. En 1989, il s'est joint à l'équipe européenne de Djupafors comme contrôleur, pour ensuite occuper le poste de directeur d'usine à partir de 1991. Il a ensuite été promu à la direction commerciale de Cascades S.A. en 1995, puis vice-président et directeur général de Cascades S.A. en 1998. Au fil des ans, Éric a développé une solide expertise en ce qui a trait aux ventes et à la gestion des opérations. Nous sommes confiants que son leadership, son engagement et sa forte expérience seront une valeur ajoutée pour la direction.

Avec un chiffre d'affaires de plus de trois milliards de dollars, Cascades inc. (CAS-TSX) est un leader dans la fabrication, la transformation et la commercialisation de produits d'emballage, de papiers fins et de papiers tissu. Fondée en 1964, Cascades compte 14 000 employés répartis dans plus de 160 unités au Canada, aux États-Unis, au Mexique, en France, en Angleterre, en Allemagne et en Suède.



Cascades

3093445

AVIS DE NOMINATION



CHARLES SMITH
Vice-président
et chef des finances
Norampac inc.

La direction de Norampac a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Charles Smith au poste de vice-président et chef des finances.

Détenteur d'un baccalauréat en sciences comptables et du titre de comptable agréé, Charles cumule plus de quinze années d'expérience en finances et en administration dans le milieu manufacturier. Il a occupé différents postes stratégiques qui lui ont permis de développer une expertise tant au niveau de la gestion budgétaire et financière qu'au niveau de la conception et du développement de systèmes d'information de gestion. Charles a oeuvré au sein de Bombardier de 1987 à 2002. Il a agi, entre autres, comme vice-président, Finances et Administration pour la division Sea-Doo/Ski-Doo, puis comme vice-président, Finances pour la division Canadair et, jusqu'à tout récemment, comme vice-président, contrôleur pour la division Aéronautique. Norampac est confiante que son leadership et son engagement seront une valeur ajoutée pour la direction.

Norampac possède huit usines de fabrication de cartons-caisses et vingt-cinq usines de transformation de cartonnage ondulé aux États-Unis, au Canada, au Mexique et en France. Avec une capacité de production annuelle de près de 1,6 million de tonnes courtes, Norampac est le premier producteur de cartons-caisses au Canada et le septième plus important en Amérique du Nord. Norampac, qui est également un des plus importants transformateurs de cartonnage ondulé au Canada, est une coentreprise détenue par Domtar inc. (symbole : DTC-TSX) et Cascades inc. (symbole : CAS-TSX).



Norampac

3093446

« LES MÉDICAMENTS INNOVATEURS ONT ACCOMPLI L'IMPOSSIBLE : ME DONNER PLUS DE TEMPS. »



En approuvant les médicaments sans délai, nous améliorerons la vie de tous les Canadiens.

Dans le cas des nouveaux médicaments innovateurs, le facteur temps est l'élément critique. Parmi les pays industrialisés, le Canada possède l'un des systèmes de réglementation les plus lents à approuver les nouveaux médicaments. Et les Canadiens qui pourraient profiter de médicaments souvent capables de leur sauver la vie doivent attendre, tout en sachant qu'ils sont disponibles ailleurs et que d'autres en bénéficient. La population canadienne doit pouvoir obtenir sans délai les nouveaux médicaments. À cette fin, nous devons nous battre pour accélérer le processus d'approbation. Pour en savoir davantage à ce sujet, visitez notre site web à l'adresse www.canadapharma.org



Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada

La recherche : source de vie

3065143

Usine d'éoliennes: les Danois intéressés au Québec à certaines conditions

Le Québec servirait de tête de pont au marché nord-américain

FRANCIS VAILLES

Les Danois sont très intéressés à établir une usine de fabrication et d'assemblage d'éoliennes au Québec, mais ils exigent un volume minimal de production avant de s'engager.

Le délégué commercial du Danemark au Québec, Morten Winther, se dit tout à fait à l'aise avec les exigences de contenu local du gouvernement du Québec. Cependant, « l'appel d'offres d'Hydro-Québec doit comprendre un volume garanti pour un manufacturier. Pour qu'un seul producteur danois s'établisse au Québec, il faudrait un minimum de 400 mégawatts (MW) », a déclaré M. Winther. Un mégawatt signifie un million de watts.

Rappelons qu'Hydro-Québec lancera des appels d'offres pour la production d'énergie éolienne au début de 2003. Au total, le plan stratégique d'Hydro-Québec prévoit l'achat de 100 MW de puissance éolienne par an pendant 10 ans, soit une puissance totale de 1000 MW. Les premiers contrats porteraient sur l'achat de 100 mégawatts en 2005 et autant en 2006. L'achat de cette énergie tirée du



Un parc d'éoliennes à Cap-Chat, en Gaspésie.

vent est encouragé par le gouvernement du Québec dans le contexte du protocole de Kyoto sur la réduction des gaz à effet de serre.

Centre de R&D

Le délégué du Danemark affirme que le Québec pourrait servir de tête de pont à une entreprise danoise pour produire des éoliennes

pour le reste du Canada et les États-Unis. « Ce serait une occasion unique d'installer un centre de recherche et développement (R&D) au Canada pour étudier la technologie de déglacage des pales », soutient M. Winther.

Comme c'est le cas en Norvège, les rudes hivers canadiens rendent complexe la production d'énergie

éolienne, d'où les besoins d'approfondir la technologie de déglacage.

Le Danemark est un grand producteur d'énergie éolienne. Dans ce pays venteux de 5,5 millions d'habitants, 20 % de l'énergie est produite par le vent, soit quelque 6,8 millions de MW par année. Si le Québec voulait produire autant d'énergie éolienne, Hydro-Québec devrait multiplier par 10 les achats prévus dans son plan stratégique, soit 10 000 MW plutôt que 1000 MW.

Le développement de cette énergie propre place le Danemark en bonne position pour profiter des obligations inhérentes au protocole de Kyoto. Trois des cinq plus grands manufacturiers d'éoliennes sont danois, indique M. Winther, soit Vestas Wind Systems (numéro un), Neg Micon (numéro trois) et Bonus Energy (numéro cinq).

Le délégué commercial du Danemark a des discussions depuis six mois avec le ministère québécois de l'Industrie et du Commerce. En se basant sur un volume de départ de 400 MW, dit M. Winther, une usine de fabrication d'éoliennes construite dans une perspective à long terme pourrait créer environ 400 emplois permanents.

En 1997, Neg Micon avait établi une usine à Boucherville pour approvisionner la construction du

centre Le Nordais, en Gaspésie. L'usine a fermé par la suite, faute de demande. La venue de Neg Micon aura au moins eu l'avantage de maintenir à Matane un centre de services d'une dizaine d'employés.

L'entreprise vient d'ailleurs d'annoncer l'ouverture d'un bureau des ventes à Laval qui couvrira le Canada et une partie de la Nouvelle-Angleterre, aux États-Unis. Son directeur, Daniel Charrette, affirme que la décision d'ouvrir un bureau des ventes avait été prise avant l'annonce des subventions du gouvernement fédéral et les intentions d'Hydro-Québec.

Morten Winther ne rejette pas l'idée d'implanter une usine en Gaspésie, mais se demande si la région compte suffisamment de personnel qualifié pour ce faire. « Nous n'avons pas encore fait d'analyse en détail », dit-il.

Chose certaine, les Danois ne sont pas les seuls à avoir le Québec et le Canada dans leur mire depuis qu'Hydro et le gouvernement fédéral ont pris des engagements. Selon Guy Painchaud, président de l'Association canadienne d'énergie éolienne, huit des 10 plus grands manufacturiers au monde suivent attentivement ce qui se passe au Québec. Il reste à savoir qui sera le premier à plonger.

La Cour fédérale permet à Vidéotron d'en appeler d'une décision du CRTC

ARIANE KROL

VIDÉOTRON vient de remporter une première manche contre le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC). La Cour fédérale vient d'autoriser le câblodistributeur à en appeler de deux décisions que le CRTC a rendues contre lui en août.

« On est toujours content d'en gagner une », commentait hier le porte-parole de Vidéotron, Luc Lavoie.

L'enjeu de cette histoire, ce sont les millions de dollars de redevances que Vidéotron verse chaque année à RDS pour offrir le service à ses abonnés.

En avril dernier, RDS s'est plaint au CRTC que Vidéotron avait réduit de 62 % les redevances qu'elle lui versait. Vidéotron soutient pour sa part que RDS a violé le contrat qui les unit en vendant son service à un prix moins élevé à un autre télédistributeur, Bell ExpressVu. Rappelons que RDS et ExpressVu font tous deux partie du groupe de médias et de communications BCE.

Le Conseil a rendu sa décision le 29 août, demandant à Vidéotron de rembourser les sommes réclamées par RDS. Le montant s'élève aujourd'hui à 15 millions de dollars, indique RDS.

En septembre, Vidéotron a informé le CRTC qu'il ne rembourserait pas RDS. Le câblodistributeur en a ensuite demandé à la Cour fédérale la permission d'en appeler de la décision du Conseil, une permission que trois juges d'appel ont accordée hier.

L'appel visera notamment à établir si le CRTC a vraiment autorité dans ce dossier et si l'organisme aurait dû obtenir plus d'information des parties avant de rendre sa décision.

« Ce point est fondamental pour nous. Le CRTC disait dans sa décision que nous n'avions pas fait la preuve. On les a encouragés à aller chercher la

preuve (auprès de Bell ExpressVu), ils n'ont pas daigné le faire », affirme Luc Lavoie.

Le CRTC a fait savoir qu'il n'avait pas de commentaires à faire sur l'appel.

« Vidéotron est en droit d'exercer tous ses droits, légaux ou autres », a indiqué pour sa part le PDG de RDS, Gerry Frappier.

Audience du CRTC lundi

Le CRTC a également indiqué que l'audience publique prévue sur cette question lundi prochain à Gatineau se déroulerait comme prévu.

Le Conseil a convoqué cette audience après que Vidéotron l'eût informé qu'il ne se conformerait pas à sa décision. Après cette audience, qui durera un ou deux jours, le Conseil décidera s'il rend une ordonnance exécutoire pour obliger Vidéotron à rembourser les sommes réclamées par RDS. Une telle ordonnance serait en principe plus contraignante pour Vidéotron, puisqu'elle serait enregistrée en Cour fédérale. Un refus de s'y conformer constituerait donc un outrage au tribunal. Cependant, Vidéotron pourrait encore éviter de rembourser RDS en demandant à la Cour fédérale la permission d'en appeler de cette nouvelle décision du CRTC.

Le CRTC pourrait aussi décider de ne pas accorder d'ordonnance exécutoire contre Vidéotron.

Les principaux intéressés participeront à l'audience, même si elle porte sur une décision que la Cour fédérale a accepté d'évaluer en appel.

« Le processus *légal* est un petit peu en parallèle. Le droit d'en appeler ne veut pas dire que la Cour donnera raison à Vidéotron », fait valoir Gerry Frappier.

« C'est sûr que ça change des choses. Maintenant, on est en train de regarder ce que ça change », dit Luc Lavoie.



Luc Lavoie, porte-parole de Vidéotron.

Une caisse de retraite de Californie cherche un gestionnaire

Avis à la Caisse de dépôt?

d'après Bloomberg

OAKLAND, Californie — L'Université de la Californie songe à recourir à des gestionnaires externes pour investir les 13,8 milliards de dollars américains qu'elle détient en actions américaines dans sa caisse de retraite et dans son fonds de dotation parce que son propre personnel n'a pas réussi à faire mieux que les indices repères au cours des 10 dernières années.

Au cours d'une séance à huis clos le 13 novembre dernier, les dirigeants universitaires, qui disposent au total de 47,4 milliards US, ont voté en faveur d'une résolution pour embaucher des gestionnaires externes, a indiqué le porte-parole, Michael Reese. Ainsi, neuf des 24 postes parmi les gestionnaires de portefeuille de l'établissement seront éliminés.

Un contrat d'impartition accordé par l'Université de la Californie serait un remuant pour les compagnies de gestion de portefeuille

après trois années de déprime boursière. Jusqu'à présent cette année, l'indice Putnam Lovell Securities U.S. Asset Manager, qui suit les prix des actions des entreprises de gestion de portefeuille, a chuté de 24 %.

« Ce serait un contrat pas mal alléchant par les temps qui courent », avoue Philip Schneider, directeur général de Watson Wyatt Investment Consulting. « Pas de doute que ça arrive au moment où l'industrie a le moral dans les talons », ajoute-t-il.

Parmi les firmes les plus susceptibles de rivaliser pour le contrat de l'Université de la Californie, on compte Barclays Global Investors, division de Barclays plc, State Street Corp., Mellon Financial Corp., et d'autres importants gestionnaires de portefeuille, dit M. Schneider.

Le projet californien s'inscrit dans la foulée de la décision du New Jersey de congédier les dirigeants de sa division de placement

après que le régime de retraite de l'État eut perdu 6 milliards US au cours du dernier trimestre. Le New Jersey, qui gère ses propres placements, songe à embaucher des gestionnaires externes.

L'Université de la Californie est le seul établissement public, avec l'Université du Texas, à gérer son portefeuille de placement à l'interne, souligne John Griswold, directeur général de Common Fund Institute, qui mène des recherches sur le marché de placement sans but lucratif. Les universités privées, telles Harvard et Duke, sont plus nombreuses à gérer leurs propres fonds.

« Au cours des 10 dernières années, on a observé une tendance à confier la gestion de fonds à l'externe », indique M. Griswold. Étant donné le grand nombre de types de placements possibles, « les gens estiment qu'il est peut-être plus efficace de recourir à l'impartition ».



ROLEX
Lady-Datejust
En or rose 18 carats.

BIJOUTERIE ITALIENNE

192, rue St-Zotique Est, 514.279.5585

3091898



Programme d'appui aux réformes visant le développement du secteur privé (PDSP)



Appels d'offres

Dans le cadre de la mise en oeuvre du Programme d'appui aux réformes visant le développement du secteur privé en Algérie (PDSP- Algérie)

CRC SOGEMA

(Agence canadienne d'exécution du programme pour l'Agence canadienne de développement international)

invite les firmes canadiennes désireuses de proposer leur expertise pour la réalisation de l'un des trois sous-projets suivants en partenariat avec les autorités algériennes concernées :

a) Appui à la mise en place d'un fonds de garantie de prêts pour les PME/PMI

b) Appui à l'élaboration d'une stratégie de promotion de l'investissement direct étranger

c) Appui à la mise en place d'une architecture cohérente des marchés financiers

à se procurer les documents relatifs aux appels d'offres en en faisant la demande par courrier électronique à l'adresse suivante :

pdsp.algerie@crcsogema.com

Les documents d'appels d'offres mentionnés en a) et b) seront disponibles à partir du 29 novembre 2002 et la date limite de dépôt des offres est fixée au 20 décembre 2002, 16 heures.

Le document d'appel d'offres mentionné en c) sera disponible à partir du 9 décembre 2002 et la date limite de dépôt des offres est fixée au 10 janvier 2003, 16 heures.



Le projet du Marché central en chantier il y a quelques années...

Les grandes surfaces sont une menace pour les centres-villes

Un expert appelle les citoyens à la défense des petits détaillants

LAURIER CLOUTIER

En raison des parts de marché qu'ils grugent de façon très rapide, les grandes surfaces et les mégacentres constituent une menace pour les centres-villes et les centres commerciaux traditionnels.

C'est la conclusion que tire Ken Jones, titulaire de la chaire en gestion du changement technologique, au Centre d'étude pour les activités commerciales de Ryerson University, de Toronto, après une analyse sur la popularité des détaillants au Canada.

Tous les centres-villes n'éprouveront pas nécessairement des problèmes, dit M. Jones. Toutefois, les autorités politiques et les citoyens qui aiment s'y rendre ne doivent « pas tenir leurs centres-villes pour acquis car ils donnent des signes de fragilité ».

Les promoteurs commerciaux investissent peu dans des centres commerciaux traditionnels et préfèrent risquer leurs capitaux dans la construction de mégacentres comprenant de grandes surfaces, comme le Marché central à Montréal, le prochain Carrefour de la Rive-Sud à Boucherville, et à Terrebonne, aux Galeries de Lanaudière et au Carrefour Lachenaie. De plus, Montréal a pris du retard par rapport à Toronto dans la construction de mégacentres, souligne M. Jones.

En l'espace de trois ans seulement, les grandes surfaces et magasins entrepôts affichent un bond surprenant de popularité, tandis que les centres-villes déclinent plus vite qu'ils ne devraient, ajoute M. Jones. Cela démontre que les consommateurs s'adaptent très rapidement à l'offre des nouveaux détaillants.

L'artère Sainte-Catherine, de Montréal, donne cependant « un bon exemple » des

moyens à prendre pour réussir une renaissance, avance le titulaire de la chaire. La prochaine étude de Ryerson devrait le démontrer encore davantage.

Après une première analyse en 1998, l'équipe de M. Jones a mené sa deuxième étude cette année, en se basant sur des données de 1995 à 1999 portant sur plus d'un million de commerces au Canada. C'est après 1999 que la rue Sainte-Catherine a profité d'investissements substantiels.

M. Jones estime que les clients devraient avoir le choix entre un centre-ville animé, des centres commerciaux alléchants et des grandes surfaces. Les magasins entrepôts misent sur les bas prix, mais ne plaisent pas à tout le monde.

Les grands magasins continuent d'accaparer une part substantielle du marché, mais il ne reste que deux chaînes au Canada, La Baie et Sears, qui devront « investir pour s'adapter » à la nouvelle concurrence. « Les grandes surfaces font pression » sur le marché, dit M. Jones.

Toutefois, Montréal et le Québec sont bien pourvus en magasins de vêtements, avec les Ailes de la mode et la Maison Simons, dit-il. Le centre-ville de Montréal occupe même le deuxième rang sur les 20 points chauds au Canada dans le segment de la mode, selon l'étude de Ryerson. Québec arrive au cinquième rang (Place Laurier, Place Sainte-Foy), devant le Centre Rêveau d'Ottawa (12^e rang), le Centre Fairview Pointe-Claire (14^e rang), le Carrefour Laval (déjà 15^e avant son agrandissement) et les Promenades Saint-Bruno (20^e).

Sur les 20 points chauds du commerce de détail au Canada, le centre-ville de Toronto a reculé du premier au huitième rang en seulement trois ans, tandis que celui de Montréal tombait du quatrième rang au neuvième.

Gare aux cartes d'interurbains

STÉPHANIE GRAMMOND

LE BUREAU de la concurrence vient de donner une mise en garde aux consommateurs qui utilisent des cartes prépayées pour faire des appels interurbains.

« Avec la croissance rapide de cette industrie, plusieurs consommateurs se plaignent de différents problèmes comme des frais cachés, des tarifs par minute plus élevés que promis par la publicité, ou encore un moins grand nombre de minutes d'appels que prévu », note le Bureau.

Les cartes d'appels sont souvent vendues dans des dépanneurs ou des kiosques à journaux et coûtent généralement de 5 à 20 \$. On

peut les utiliser à partir de n'importe quel téléphone. Le client doit composer un numéro pour entrer en contact avec le centre d'appels et ensuite donner le numéro qui figure sur sa carte.

Avant d'acheter une carte d'appels, le Bureau de la concurrence suggère de s'informer sur les points suivants : les frais de connexion, les frais de base (ex : facturation de base pour une minute, même si l'appel dure 5 secondes), les restrictions sur le moment des appels, les frais de service et autres surcharges, les frais supplémentaires à partir d'un cellulaire, la date d'expiration de la carte, les frais hebdomadaires qui peuvent réduire les minutes disponibles.

**Remise d'une bourse de la Fondation Armand-Frappier
commanditée par Hydro-Québec**



De gauche à droite : M. Pierre Lapointe, directeur général de l'INRS, M. Yves St-Pierre, directeur de recherche, M. Carminé DeBenedictis, directeur régional, Laurentides et directeur, services à la clientèle, Hydro-Québec, Mme Mélanie Demers, inscrite au programme de doctorat en virologie et immunologie qui reçoit une bourse de 14 000 \$, M. Clément Joly, président de la Fondation Armand-Frappier et Mme Rosemonde Mandeville, présidente, Biophage inc.



POSE, VALVE, ÉQUILIBRAGE ET SPÉCIALISTE *INCLUS!*

UNIROYAL^{MD}  **59**⁹⁵\$
Tiger Paw^{MD} Ice & Snow^{MD} P155/80R13

Uniroyal ^{MD} Tiger Paw ^{MD} Ice & Snow ^{MD}	P195/70R14	84,95\$
Uniroyal ^{MD} Tiger Paw ^{MD} Ice & Snow ^{MD}	P205/70R15	89,95\$
Uniroyal ^{MD} Tiger Paw ^{MD} Ice & Snow ^{MD}	P225/60R16	104,95\$
BFGoodrich ^{MD} Winter Slalom ^{MC}	P195/70R14	89,95\$
BFGoodrich ^{MD} Winter Slalom ^{MC}	P205/70R15	99,95\$
BFGoodrich ^{MD} Winter Slalom ^{MC}	P225/60R16	114,95\$
Michelin ^{MD} Arctic ^{MC} Alpin ^{MD}	P195/70R14	114,95\$
Michelin ^{MD} Arctic ^{MC} Alpin ^{MD}	P205/70R15	124,95\$
Michelin ^{MD} Arctic ^{MC} Alpin ^{MD}	225/60R16	159,95\$

On a le *pneu de camionnette* qu'il vous faut!

Uniroyal ^{MD} Laredo ^{MD} AWT ^{MD}	P235/75R15	109.95 \$
Uniroyal ^{MD} Laredo ^{MD} AWT ^{MD}	LT235/75R15	129.95 \$
BFGoodrich ^{MD} All Terrain T/A ^{MD} KO	LT215/75R15	129.95 \$
BFGoodrich ^{MD} All Terrain T/A ^{MD} KO	LT235/75R15	149.95 \$
Michelin ^{MD} LTX ^{MD} A/T	P235/75R15	149.95 \$
Michelin ^{MD} LTX ^{MD} A/T	LT235/75R15	169.95 \$

BF Goodrich
Ries

GOOD YEA



MICHELIN

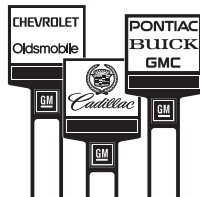
GENERAL TIRE



UNIROYAL
Continental



**Service
Goodwrench**
Bien fait. À temps.



1 800 463-7483

goodwrench.gmcanada.com

Ces offres s'appliquent à la plupart des voitures et camionnettes GM. Toutes taxes et droits en sus. Prix en vigueur jusqu'au 31 décembre 2002.
Pour tous les détails voyez votre concessionnaire Goodwrench participant du Québec.

Les prix du vin et des spiritueux font tourner la tête

JACQUES BENOIT

« Une chatte n’y retrouverait pas ses petits... »

Ce dicton, qu’on applique aux situations particulièrement embrouillées, peut aussi fort bien décrire la plus récente révision de ses prix de détail par la Société des alcools du Québec (SAQ) : les prix de beaucoup de vins ont en effet augmenté de façon substantielle en date du 11 novembre, d’autres ont vu leur prix diminuer, pour d’autres, enfin, le prix est resté stable.

Même chose pour les spiritueux... Que s’est-il donc passé ?

En fait (et ce depuis le début de l’année), les fournisseurs peuvent désormais réviser leur prix de gros, à la hausse ou à la baisse, 11 fois par an, plutôt qu’au début de chaque trimestre comme précédemment.

Les fournisseurs avaient ainsi jusqu’au 3 octobre pour revoir leur prix de gros, selon lequel allaient être calculés les nouveaux prix de détail devant être en vigueur le 11 novembre. Parmi les causes des nombreuses hausses de prix intervenues à cette date (voir le tableau), on compte donc des augmentations de prix de gros.

Vins	Avant le 11 novembre	Après	Variation en %
Fumé blanc Columbia Valley	15,40 \$	18,50 \$	+20,0
Gran Feudo Reserva Navarra	16,25 \$	17,75 \$	+9,2
Riesling Léon Beyer	16,35 \$	16,85 \$	+3,0
Régnié Louis Tête	14,70 \$	16,25 \$	+10,5
Château Cantin Saint-Émilion	29,95 \$	38,25 \$	+27,7
Château Clarke Listrac-Médoc	35,75 \$	25,35 \$	-29,0
La Rose Pauillac Pauillac	28,80 \$	36,00 \$	+25,0
Château Reysson Haut-Médoc	23,10 \$	18,60 \$	-19,5
Côtes du Roussillon Ch. Dona Baissas	15,40 \$	16,90 \$	+9,7
Gevrey-Chambertin Drouhin	58,75 \$	52,25 \$	-11,0



Inversement, des fournisseurs ont manifestement rabaisé leur prix au 3 octobre, d’où le recul du prix de détail de certains produits.

Taux de change
L’autre facteur qui a fait mal est le relèvement par la SAQ, en date du 16 septembre, du taux de change dit standard de l’euro qu’elle utilise pour l’établissement des prix de détail.
Or, fixé à 1,4522 \$ en début d’année et resté stable jusque-là, le taux a alors grimpé de 9,1 % pour atteindre 1,5847 \$, la société d’État calculant donc que c’est le prix que lui coûte l’euro. (Ces taux, rappelons-le, sont modifiés par la SAQ quatre fois l’an, soit une fois par trimestre.)

« La hausse du taux de l’euro se reflète directement sur les prix de détail », explique Nicole Paradis, directrice du marketing, vins français, de la grande agence Vins Philippe Dandurand.

À noter, toutefois, que cette modification affecte essentiellement les vins dits de spécialité, vendus dans un nombre restreint de sucursales, alors que la très grande majorité des vins et spiritueux du répertoire général (environ 1800 produits) sont facturés à la SAQ en dollars canadiens, plutôt qu’en euros comme les produits de spécialité.

« Sur les quelque 1800 produits courants, à peu près 175 sont cotés en euros, moins de 10 en dollars

américains et les 1600 autres en dollars canadiens », signale Jacques Tremblay, directeur, service du prix de revient, à la SAQ.

En fait, précise-t-il, les prix de quelque 400 produits ont changé en date du 11 novembre.

Jamais en rupture de stock

Autre nouveauté depuis le début de 2002 : il y a désormais, parmi les spécialités, environ 1200 produits commercialisés en approvisionnement continu. Autrement dit, et même si ce sont des spécialités, la SAQ en passe de nouvelles commandes régulièrement, au besoin, de façon à ce que tous ses produits ne tombent jamais en rupture de stock.

La nouveauté... dans la nouveauté : autrefois, le prix d’un lot donné d’un produit de spécialité restait le même jusqu’à l’épuisement du vin ou du spiritueux en question. Maintenant, le prix de détail de ces produits — puisqu’il y en a continuellement — fluctue en même temps que les taux de change dits standards (dont celui de l’euro, bien sûr) de la SAQ.

Ce qui se profile à l’horizon ?... À l’heure actuelle, les fournisseurs et leurs représentants québécois ont jusqu’au 26 décembre pour faire connaître à la SAQ, le cas échéant, les modifications, à la hausse ou à la baisse, qu’ils entendent apporter à leurs prix de gros. Or, tout indique que la plupart les augmenteront. Pourquoi ?

La raison : à cause de ses préparatifs en vue de l’introduction de son nouveau système informatique intégré (nommé VSOP, et par lequel seront traitées la totalité des opérations), la SAQ n’acceptera pas de modifications aux prix de gros le 9 janvier, comme elle le devrait normalement.

« Mais on va permettre aux fournisseurs de les revoir le 3 mars, à la hausse ou à la baisse », précise Jacques Tremblay.

Précision d’importance pour les fournisseurs et leurs représentants puisque cette fenêtre, toujours à cause de VSOP, devait elle aussi leur être fermée.

Selon l’Alberta, sa production pétrolière triplerait d’ici 10 ans... sans Kyoto

Presse Canadienne

EDMONTON — L’Alberta s’attend à ce que la production de pétrole à partir des sables bitumineux triple en 10 ans, si le Canada ne ratifie pas le protocole de Kyoto.

Les experts albertains réunis pour la conférence de l’Agence internationale de l’énergie, qui se tient ces jours-ci à Calgary, croient que la production pourrait passer de son niveau actuel de 645 000 barils par jour, à 1,9 million de barils par jour en 2010.

Mais le premier ministre Ralph Klein craint que la ratification par le Canada du protocole de Kyoto ne décourage les investisseurs.

« Cela peut arriver. Il y a énormément d’incertitude au sujet du protocole de Kyoto et je crois que c’est un problème fondamental », a-t-il déclaré.

True North, une filiale du géant américain Koch Industries, a déjà annoncé qu’elle renoncerait à un projet d’investissement de 3,5 milliards dans les sables bitumineux si elle

ne trouvait pas de partenaire pour partager les risques.

D’autres entreprises, telles que Husky Energy et Canadian Natural Resources, ont aussi affirmé qu’elles pourraient retarder certaines décisions à cause des incertitudes liées à l’adoption du programme de réduction des gaz à effet de serre.

Mais pour Fatih Birol, économiste en chef à l’Agence internationale de l’énergie, au bout du compte, c’est le prix du pétrole (et non les problèmes environnementaux) qui aura le plus d’impact sur le développement

de sources de pétroles non conventionnelles, comme celles de l’Alberta.

Par ailleurs, hier au Parlement, M. Klein a réitéré pour la énième fois son opposition au plan d’Ottawa sur le traité de Kyoto.

« Je ne sais pas comment ils (le gouvernement fédéral) feront pour mettre leur plan en application sans la collaboration des provinces, mais je tiens à leur dire que s’ils veulent que nous fassions plus que ce que nous avons prévu dans la loi 32 (sur les ressources naturelles), il devront le faire eux-mêmes et payer de leur poche. »



BMW X5
3.0i
4.4i
4.6is

www.bmw.ca
1 800 667-6679

Un filet de sécurité de 340 chevaux.

« Le meilleur véhicule que nous ayons jamais testé » selon Brian O’Neill, président du Insurance Institute for Highway Safety, un organisme de réputation internationale. « Sécurité. Performance. Luxe. X5. » Que dire de plus?



Le plaisir de conduire.™

3094739A

©BMW Canada Inc. « BMW », le logo BMW et « Le plaisir de conduire » sont des marques de commerce de BMW AG, utilisées sous licence par BMW Canada Inc. Pour en savoir plus sur la Formation de conduite BMW, composez le 1 866 226-9723 ou rendez-vous à www.bmw.ca

RENDEZ-VOUS

Tous les dimanches
dans **La Presse**

SANTÉ ACTUEL

McGill

La conférence annuelle James R. Mallory en études canadiennes

Alain Dubuc

Président et éditeur, *Le Soleil*
Qui contrôle les médias ? Personne

Le jeudi 28 novembre 2002, 16 h

Pavillon Leacock, salle 232, Université McGill, 855, rue Sherbrooke Ouest
Entrée libre. La conférence se déroulera en anglais.

Cette conférence fait partie de notre année de réflexion sur les médias.

Qui contrôle les médias au Canada?

Conférence annuelle • Les 13, 14 et 15 février 2003
Hôtel Omni - 1050, rue Sherbrooke Ouest, Montréal

Contribuez à cet important débat en apportant votre perspective comme lecteur, téléspectateur, auditeur, réalisateur, chercheur, distributeur, créateur ou décisionnaire.

3099450A

L'Institut d'études canadiennes de McGill

www.arts.mcgill.ca/programs/misc
Renseignements : L. Darroch (514) 398-2658 ou lynne.darroch@mcgill.ca

Les agriculteurs voient leurs revenus bruts baisser

Une première depuis 1998

ARIANE KROL

L'industrie porcine québécoise fait encore parler d'elle ! Les porcs, dont les prix sont en berne depuis plusieurs mois, pèsent de tout leur poids sur la performance de l'agriculture québécoise. C'est en grande partie à cause d'eux que les recettes agricoles de la province ont diminué de 4,3 % durant les neuf premiers mois de l'année, une première en quatre ans.

Selon Statistique Canada, les prix du porc d'abattage ont reculé de 21,1 % au Canada entre janvier et octobre. « Les stocks de porc ont été très élevés au cours des derniers mois, surtout aux États-Unis », explique Marco Morin, économiste et agronome à Statistique Canada.

Résultat ? Durant les neuf premiers mois de l'année, l'industrie porcine québécoise a vu ses revenus bruts (que StatCan appelle des recettes monétaires agricoles) diminuer de 17,8 % par rapport à la même période l'an dernier, seulement durant cette période, soit 17,8 % de moins que l'an dernier.

Rappelons que cet élevage pèse très lourd dans l'agriculture québécoise. Même diminués, ses revenus bruts de 720 millions de dollars représentent presque 20 % des recettes agricoles québécoises (excluant les paiements des divers programmes d'aide aux agriculteurs) de la période.



Photothèque La Presse ©

Selon Statistique Canada, les prix du porc d'abattage ont reculé de 21,1 % au Canada entre janvier et octobre.

de plus de 30 % par rapport à l'an dernier. Si on en fait abstraction, le recul des revenus bruts de la province est cinq fois moins dramatique, soit 0,8 %. La différence est un peu moins marquée pour l'ensemble du Canada, où les revenus bruts excluant les paiements de programme accusent un recul de 4 % (au lieu de 5,7 %).

Les agriculteurs écoperont

Comment tout cela affectera-t-il les revenus nets des agriculteurs en 2002 ? Statistique Canada ne pourra pas le dire avec précision avant mai prochain.

Mais si l'on se fie aux prévisions du ministère canadien de l'Agriculture, l'impact sera important. Les agriculteurs québécois devraient réaliser des revenus nets de 566 millions de dollars pour l'ensemble de l'année, 25 % de moins que la moyenne des cinq années précédentes. Les prix du porc ne devraient pas augmenter d'ici la fin de l'année, confirme la Fédération des producteurs de porcs du Québec. « On ne s'attend pas à ce qu'il se passe quelque chose de positif pour octobre, novembre décembre. Mais on a espoir pour 2003 », dit une porte-parole de la Fédération, Carole Doyon.

Le revenu net réalisé par l'ensemble des agriculteurs canadiens devrait atteindre 4,2 milliards de dollars. C'est 33 % de plus que la moyenne des cinq années précédentes. Mais si l'on considère plutôt le revenu net total, qui tient compte de la variation des stocks, un facteur important cet année, les agriculteurs touchent plutôt 2,7 milliards, un effritement de 5 % par rapport à la moyenne des cinq années précédentes.

Par ailleurs, pour l'ensemble du Canada, les revenus bruts des cultures ont diminué de 1,5 % de janvier à septembre. Le bétail a fait encore pire, avec des revenus bruts en baisse de 5,8 %. Après avoir atteint un sommet en 2001, les prix des principaux produits se sont effondrés, rappelle Statistique Canada.

700
Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

AGENCE DE VOYAGE À VENDRE
Clientèle établie, emplacement extraordinaire
Veuillez contacter Benoit au 1-800-708-8868

ASSOCIE investisseur, gestionnaire, diffusion infopub TVA, domaine santé, beauté, relaxation, grand potentiel. J.R. 514-331-1641

BESOIN gens sérieux, dynamiques, désirant réussir, rev. 70 000 \$ +. Domaine financier. 514-940-1746, 1-866-940-1746

VESTIAIRE AUTOMATISÉ À 1\$ Sécuritaire, exclusif et unique. 1-888-412-2229

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

ACCEPTATION IMMÉDIATE
Prêts commerciaux hypothécaires.
Marino ou Sam au 514-332-9055 ou 808-9013

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

PRÊTS hypothécaires privés. 1ère, 2e. Réponse 24h. 514-240-1855.

800
Avis

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie **Construction Lou-Mar Inc.**, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Signé à Trois-Rivières, ce vingt-sixième jour de novembre deux mille deux.
PAQUIN & PAQUIN, notaires
Procureurs de la compagnie
R 850

PRENEZ AVIS que la société **GESTION ELDO INC.**, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre, conformément à la Loi sur les compagnies.
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **ACI / DESJARDINS INC.**, constituée en vertu de la Loi sur les compagnies (Québec) et ayant son siège social dans la ville de Ste-Thérèse, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
SIGNÉ ce 29ième jour d'octobre 2002
Les procureurs de la compagnie
Heenan Blaikie SRL
R 850



Plans de location et de financement de Toyota Crédit Canada Inc. Approbation du crédit requise. *En fonction d'une location-bail de 48 mois et d'un taux de location de 4,9 % sur le RAV4 (modèle HH20VM-S boîte de transmission manuelle) avec acompte de 4 076 \$ ou échange équivalent. ***Premier paiement de 0 \$ pour une location-bail d'au moins 48 mois seulement. Dépôt de garantie de 0 \$. Coût total de la location de 18 884 \$ et prix de l'option d'achat de 13 152 \$ basés sur un maximum de 96 000 kilomètres. Des frais de 0,10 \$ s'appliquent pour chaque kilomètre supplémentaire, s'il y a lieu. Prix Acces de 27 109 \$. La location inclut un maximum de 1 260 \$ de frais de transport et de préparation. **Exemple de financement : 20 000 \$ à un taux de financement de 3,9 % par année. Paiement mensuel de 367,43 \$ pendant 60 mois. Frais d'emprunt de 2 045,71 \$. Coût total du prêt de 22 045,71 \$. Offres valables sur tous les modèles RAV4 2003 neufs, loués avant le 30 novembre 2002. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Toyota participant pour plus de détails. (Satisfait aux normes des véhicules à faibles émissions (LEV) établies par l'agence américaine pour la protection de l'environnement (EPA) et l'office des ressources de l'air de la Californie (CARB)). (Le Toyota RAV4 a été le mieux classé des utilitaires sport de taille intermédiaire dans l'Étude sur la qualité initiale** 2002 effectuée par JD Power and Associates aux É.-U. Étude basée sur les réponses de 64 905 consommateurs des É.-U., faisant état des problèmes encourus par les propriétaires de véhicules au cours des 90 premiers jours de possession. www.jdpower.com)

Feu roulant... à petit prix.



Taux de financement au détail de

3,9 %

jusqu'à 60 mois

- Moteur de 2 litres au couple impressionnant
- Roues en alliage d'aluminium de 16 po
- Prise d'air sur le capot
- Calandre avant de style sport
- Système audio Panasonic de 200 watts
- Radio AM-FM et lecteur CD/MP3
- Accès Toyota. Une expérience d'achat tellement plus sympa: Accès direct au prix, sans aucuns frais cachés. Accès à toutes les informations dont vous avez besoin. Accès sans pression à des conseillers en produit serviables.

location à partir de

308 \$

par mois, 48 mois

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

LES
JOURS
RECORDS
TOYOTA

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

Meilleur véhicule utilitaire sport
de taille intermédiaire

en matière de qualité initiale aux É.-U. - J.D. Power

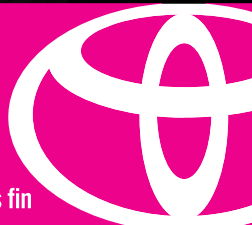


3095473A

RAV4 Chili 2003

CAMION
TOYOTA

un coup de cœur sans fin



À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

LE CONSEIL DU JOUR > BOURSES

Avec la déconfiture du secteur des télécoms et de l'Internet, plusieurs entreprises ont fait faillite et leurs actions ont été retirées de la cote de la Bourse. Si vous détenez de telles actions, vous ne pouvez évidemment pas les revendre, faute de marché. Vous pouvez tout de même déclarer une perte en capital. *Michel Girard*

Recours d'autos, l'or en barre, dérapage de RAP, prêt étudiant



MICHEL GIRARD
COURRIER

Q Je vous ai entendu parler d'un recours collectif qui est en train de s'organiser contre les constructeurs d'autos. Où peut-on s'adresser pour participer à ce recours collectif ?

Fernand D.

R L'Union des consommateurs a demandé à la Cour supérieure d'autoriser un recours collectif contre huit constructeurs automobiles : General Motors, Ford, DaimlerChrysler, Mazda, Nissan, Hyundai, Suzuki et Kia. Le recours touche également les filiales de crédit de ces constructeurs automobiles.

L'Union des consommateurs accuse les constructeurs de cacher des frais lorsqu'ils proposent leurs programmes de financement à 0 % ou des grenailles. Au nombre des frais cachés, l'Union inclut les frais d'inscription d'une hypothèque mobilière (c'est un lien financier au profit du créancier) au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM). Alors que le RDPRM exige de 22 à 42 \$, les constructeurs chargeraient aux clients jusqu'à 70 \$ par voiture enregistrée. En outre, l'Union des consommateurs accuse également les constructeurs automobiles de cacher aux clients des programmes de financement à 0 %... les rabais (jusqu'à 3000 \$) qu'ils accordent aux acheteurs qui payent comptant. En vertu de l'article 70 de la Loi sur la protection du consommateur, la valeur des rabais ou des escomptes accordés au consommateur qui paye comptant doit être indiquée dans les composantes des frais de crédit.

Pour obtenir les informations complètes sur le recours collectif et y participer, je vous invite à visiter le site de l'Union des consommateurs :

www.consommateur.qc.ca/union.
Téléphone : (514) 521-8116.

Pas d'or dans le REER

Q Il y a quelques années, j'ai investi dans un REER de fonds commun de métaux précieux. Comme le cours de l'or a récemment augmenté, cela a eu un effet de levier très appréciable sur le fonds. Puisque le fonds a pris plus de 75 % et que l'or a gagné uniquement 15 %, j'ai décidé de protéger mes gains en vendant mon placement REER pour acheter de l'or physique.

Compte tenu que j'ai retiré mon argent du REER, de l'impôt a été prélevé à la source. Conséquemment, je dois réinvestir cette année l'équivalent de mon retrait pour récupérer tout l'impôt retenu à la source. J'ai fait quelques recherches sur les placements admissibles dans le cadre d'un REER et j'ai remarqué que le nouveau bulletin d'interprétation (ADRC) IT320-R3 du 1^{er} juillet 2002 est silencieux sur ce qui est de l'or physique. Contrairement au bulletin précédent IT320-R2 de 1992 qui spécifie catégoriquement que l'or n'est pas un placement admissible. (Ceci me laisse perplexe !!!)

Il existe sur le marché un fonds commun de placement qui investit directement dans l'or, l'argent et le platine. Il stipule qu'il pourrait être éventuellement admissible au REER. Cependant, je considère que les frais de garde et d'administration annuels sont trop élevés par rapport à l'augmentation potentielle du cours de l'or. Ce qui à mon avis grugerait graduellement mon investissement. (L'or est un placement défensif !!!)

Ma question est la suivante : est-ce possible de convertir des plaquettes d'or en REER, sachant que les plaquettes sont frappées Monnaie royale du Canada et que chacune d'entre elles porte un numéro de série ?

Sylvain C.

R Après vérification auprès des services spécialisés de Revenu Canada, l'or

physique, qu'il en soit en barre, en plaquette ou en certificat, n'est pas admissible dans un REER. Quant au fonds commun spécialisé dans un portefeuille « physique » de métaux précieux, j'attendrais qu'il obtienne officiellement le feu vert de son admissibilité au REER avant d'y investir. Par ailleurs, en retirant votre argent du REER, vous vous êtes joué un vilain tour. Pour récupérer vos retenues à la source (conséquence de votre retrait REER), vous allez devoir réinvestir dans votre REER et conséquemment utiliser des nouveaux droits de cotisation !

Prêt étudiant

Q J'ai un prêt étudiant (marge de crédit) de la Banque Nationale depuis 1997 sur lequel j'ai payé des intérêts pendant mes six ans d'études universitaires. Est-ce que cet intérêt est déductible d'impôt ?

Mélanie L.

R Malheureusement, la réponse est NON ! Ne sont admissibles aux déductions fédérale et provinciale que les intérêts payés après 1997 sur un prêt étudiant consenti en vertu d'une loi fédérale ou provinciale sur l'aide financière aux études.

RAP et dérapage

Des lecteurs avertis, Louise Gagnon et Carol Gagné, m'ont informé que ma réponse de dimanche dernier à L.C. au sujet du RAP manquait à tout le moins de précision. Revoici la question et la réponse qui évitera, je l'espère, un quelconque dérapage.

Q Mon amie et moi désirons nous acheter une maison prochainement. Je compte retirer mes REER et profiter du programme RAP. Nous sommes ensemble depuis trois ans... Je vous dis cette information, car mon amie a déjà bénéficié de ce programme pour l'achat d'une maison lorsqu'elle vivait avec une autre personne, il y a de cela moins de cinq ans. Cela m'empêche-t-il, moi, de retirer mes REER et de profiter du programme RAP ? Ce que vous écrivez dans

le dernier cahier Finances, laisse croire que je ne pourrais pas...

L. C.

R Si vous n'habitez pas la maison que votre amie avait achetée avec son ancien conjoint, OUI ! vous pouvez bénéficier du Régime d'accession à la propriété (RAP). Dans le cas contraire, c'est NON ! Si notre conjoint a déjà participé au RAP, la règle pour nous permettre d'accéder au RAP est la suivante. Vous devez répondre NON à la question suivante : « Votre époux ou conjoint de fait a-t-il été propriétaire d'une habitation qu'il occupait durant la période commençant le 1^{er} janvier de la quatrième année avant l'année du retrait et se terminant 31 jours avant la date du retrait, et que vous occupiez avec lui alors que vous viviez ensemble comme époux ou conjoint de fait ? » Je vous rappelle qu'il est permis de retirer jusqu'à 20 000 \$ par personne (donc 40 000 \$ dans le cas d'un couple) de son REER pour s'en servir à des fins d'acquisition d'une première résidence principale.

Est considérée comme « acheteur d'une première habitation » une personne qui n'a pas été propriétaire d'une résidence principale durant le délai de quatre années civiles.

Le retrait sera par la suite remboursé au rythme d'un quinzième par année, à défaut de quoi le montant non remboursé devient imposable comme dans le cas d'un retrait REER.

Exception majeure aux règles du RAP : une personne handicapée ou ses parents, son conjoint, ses frères ou sœurs ont le droit d'utiliser le RAP, et ce, sans être soumis au délai des quatre années (comme non propriétaire), si la résidence permet à la personne handicapée de vivre dans un environnement mieux adapté à ses besoins personnels.

Pour les gens qui désirent vérifier s'ils ont accès ou pas au RAP, il est suggéré de répondre au questionnaire de la page 6, du guide RC4135(F) : « Êtes-vous considéré comme l'acheteur d'une première habitation ? » Le questionnaire est également accessible sur le site Internet du ministère : www.adrc.gc.ca

Les Québécois plus frileux avec leur REER

STÉPHANIE GRAMMOND

LA MAJORITÉ des Québécois (59 %) ont perdu leur enthousiasme face aux marchés boursiers au cours des 12 derniers mois. Malgré tout, ils gardent le cap en vue de la retraite.

Plus des deux tiers (69 %) ont l'intention d'investir cette année autant ou davantage que l'an dernier dans leur Régime enregistré

d'épargne-retraite (REER). Par contre, les Québécois sont devenus un peu plus frileux, si l'on se fie à un sondage réalisé en octobre par la firme Décima Express pour le compte de la société de fonds communs de placement Groupe Investors.

Près de la moitié d'entre eux (44 %) s'attendent à ce que les marchés boursiers stagnent l'an prochain. Un quart (24 %) prévoit une baisse, tandis que 22 % pen-

sent qu'il y aura une reprise. Dans cet état d'esprit, 17 % des répondants sont plus enclins cette année à investir dans des produits à revenus fixes à faibles rendements qu'ils ne l'étaient l'an dernier. Pour comparer, à peine 10 % des personnes interrogées se disent plus susceptibles d'investir dans les fonds communs.

« Mais si les investisseurs souhaitent améliorer leur situation financière pour prendre leur retraite

avant 60 ans, ils ne peuvent pas se payer le luxe de rater des occasions d'accroître leur actif », a dit Debbie Ammeter, vice-président de la Planification financière avancée au Groupe Investors.

La firme rappelle qu'à long terme, les placements à revenus fixes ont donné un rendement de seulement 1 à 3 % au-dessus de l'inflation, tandis que les actions ont donné un rendement de 3 à 7 % supérieur.

EN VOYAGE AVEC NOUS

Les mercredi et samedi dans
La Presse

VACANCES VOYAGE

PRENEZ AVIS que la société GENERAL SMELTING COMPANY OF CANADA LTD. demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

Terry-Lynn Conway
Secrétaire

309825

A l'achat d'une Audi d'occasion avec traction intégrale quattro, obtenez la confiance en prime.

Audi Certifié

Audi Certifié

Taux de financement à l'achat à compter de **2,9%**

Couvertes par une garantie limitée Audi de 2 ans ou 160 000 km.

Ne vous contentez pas d'une voiture neuve ordinaire. Certaines Audi d'occasion sont équipées de la légendaire traction intégrale quattro[®]. De plus, elles subissent toutes une rigoureuse inspection multipoints et elles sont couvertes par une généreuse garantie du fabricant. Voici enfin l'occasion de vous offrir une voiture exceptionnelle, à un prix tout aussi exceptionnel.

Visitez votre concessionnaire Audi, ou rendez-vous à l'adresse www.audicanada.ca pour trouver la voiture d'occasion qu'il vous faut.

AUTOMOBILES LAUZON
2435, boulevard Chomedey
Laval (QC)
(450) 688-1120
www.lauzon.qc.ca

AUTO STRASSE INC.
5905, autoroute Transcanadienne
Saint-Laurent (QC)
(514) 748-6961
www.autostrasse.com

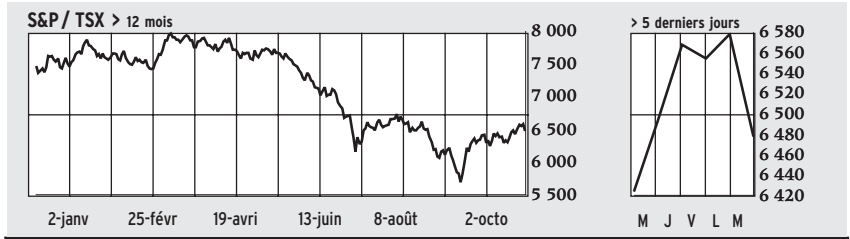
LES AUTOMOBILES POPULAR
5441, rue Saint-Hubert
Montréal (QC)
(514) 274-5471
www.popular.qc.ca

LES AUTOMOBILES NIQUET
1905, boulevard Sir Wilfrid Laurier
Saint-Bruno (QC)
(450) 653-1553
www.niquet.com

PARK AVENUE AUDI
8805, boulevard Taschereau
Brossard (QC)
(450) 656-4811
www.parkavenuevw-audi.com

*Visitez votre concessionnaire pour connaître tous les détails. **Taux de financement annuel de 2,9 % offert par Audi Finance aux clients admissibles, à l'achat d'une A6 pour un terme jusqu'à 48 mois, ou d'une A4 ou TT pour un terme jusqu'à 24 mois. Valable sur les années modèles 1997 à 2001 en stock chez les concessionnaires. Les mensualités et le coût d'emprunt varient en fonction de la durée du prêt, du montant de l'emprunt et de l'acompte ou de l'échange. Prix réels fixés par le concessionnaire. Demandez les détails aux concessionnaires participants. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. « Audi », « quattro » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Audi Certifié » est une marque de commerce de Audi AG. © Audi Canada 2002. Pour en savoir plus sur Audi ainsi que sur les véhicules et la garantie Audi Certifié, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse audicanada.ca

BOURSE DE TORONTO



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
6 562,55	6 578,16	6 469,83	6 477,77	-1,53%	-13,24%
ACTIONS NÉGOCIÉES		1 313	GAINS	478	PERTES
			630	INCHANGÉES	
52 semaines		HAUT	BAS	Volume	HIER
		7 992,70	5 678,28	(millions)	265
					JOUR PRÉCÉDENT
					214
SOUS-INDICES					
			FERMETURE	VARIATION	
Services financiers	104,82	-2,19	Prod. consom. discr.	72,32	-0,13
Matériaux de base	118,49	-0,80	Services de télécom.	46,65	-0,84
Énergie	114,88	-2,02	Prod. consom. de base	146,87	-1,15
Produits industriels	64,42	-0,95	Service publics	130,26	-0,94
Tech. de l'information	18,00	-0,80	Soins de santé	61,63	-1,15

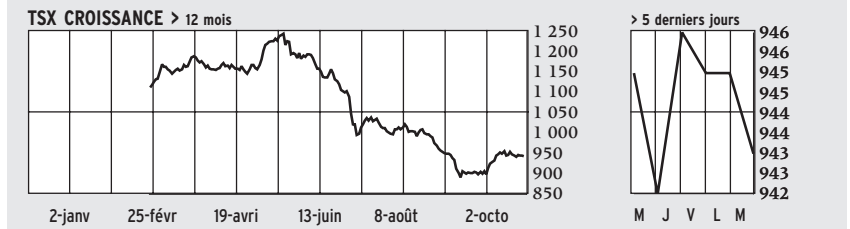
AUTRES INDICES CANADIENS					
			FERMETURE	VAR.	VAR. (%)
S&P/TSX 60	367,74	-6,95	S&P/TSX Moyen. Cap.	416,96	-2,91
S&P/TSX Petites cap.	416,82	-0,44	DJ Can. Titans (40)	969,10	-18,32
		-0,11			-0,69
					-1,89

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS	97170654	2,75	-0,16	QUEBECOR WORLD	2378612	34,70	-1,12
BARRICK GOLD CORP	5206649	23,00	-0,15	BCE INC	2034689	28,02	0,15
HUDSON'S BAY CO	4780789	8,55	0,70	PLACER DOME INC	2012304	14,65	-0,10
BANQUE T-D	3946849	32,15	-0,66	ABITIBI-CONSOL.	1960566	11,40	-0,09
BOMBARDIER /B	3025047	5,53	0,07	CELESTICA INC	1741044	26,51	-2,61

TITRES GAGNANTS EN %			TITRES GAGNANTS EN \$				
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
MDP WORLDWIDE	2000	2,40	20,00	FAIRFAX FINANCIAL	11323	138,00	2,90
NEXIA BIOTECH.	186257	1,96	13,30	SHAW COMM./B	616877	18,20	1,00
HARTCO CORP.	4905	3,20	12,28	GILDAN ACTIVEWEAR	20458	32,30	0,92
HYDROGENICS CORP.	89457	7,44	11,88	TORSTAR CORP/B	21538	25,50	0,90
COLLUCUTT HANOVER	20000	2,50	11,11	HYDROGENICS CORP.	89457	7,44	0,79

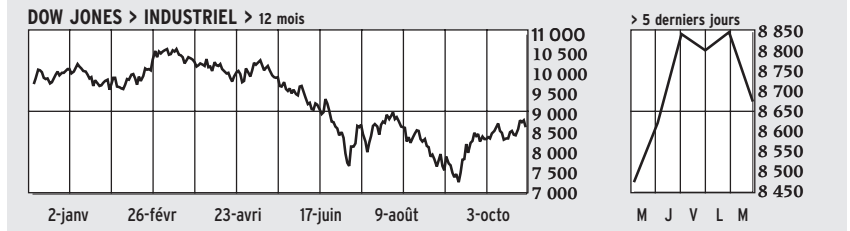
TITRES PERDANTS EN %			TITRES PERDANTS EN \$				
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
TRP NT CORP	9050	5,65	-11,44	E-L FINANCIAL	2295	232,00	-5,00
SUDBURY CONTACT	7907	2,25	-13,46	NPS ALLELIX INC	1200	42,67	-2,95
DESCARTES SYSTEMS	480783	4,43	-9,96	COGNOS INC	458889	37,21	-2,89
ADF GROUP INC	80040	4,74	-9,37	CORBY DISTIL./A	7907	59,35	-1,10
WIRELESS MATRIX	675010	1,80	-18,18	CELESTICA INC	1741044	26,51	-2,61

BOURSE DE CROISSANCE TSX



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
942,07	946,89	941,76	942,59	-0,22%	
ACTIONS NÉGOCIÉES		928	GAINS	266	PERTES
				318	INCHANGÉES
52 semaines		HAUT	BAS	Volume	HIER
	1 256,23	887,29	(millions)	37	JOUR PRÉCÉDENT
					31
LES 10 PLUS ACTIFS					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)	VOLUME	CLÔT. (\$)
RADIUS EXPL.	2842200	0,23	-0,07	AAVDX CORP	662000
CANADIAN ROYALTY	1401220	2,08	-0,56	VERTIGO SOFTWARE	619420
BIOENVELOP TECH.	1054500	0,20	-0,02	PINE POINT MINES	536000
TOPPER RESOURCES	750000	0,20	0,01	GREENSHIELD RES.	445500
NUVO NETWORK	676433	0,17	0,05	MADISON ENTERP.	400500
</					

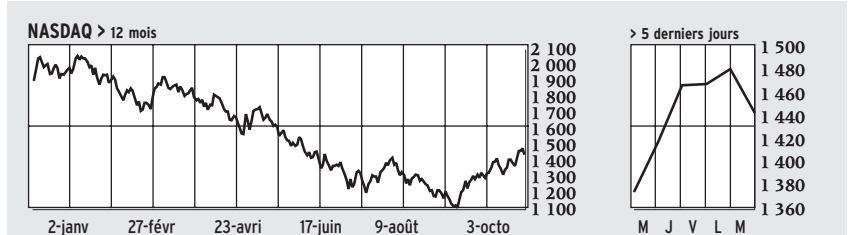
NEW YORK



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
8 844,12	8 844,40	8 670,18	8 676,42	-1,96%	-13,09%
ACTIONS NÉGOCIÉES		3 415	GAINS	2 361	PERTES
			876	INCHANGÉES	
52 semaines		HAUT	BAS	Volume	HIER
		10 673,10	7 197,49	(millions)	1 509
					JOUR PRÉCÉDENT
					1 559
AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES					
			FERMETURE	VARIATION	
S&P 500 composé	913,31	-19,57	Dow Jones serv. publics	201,33	-4,48
S&P 100 composé	467,08	-9,88	AMEX composé	804,36	-10,23
Dow Jones transport	2 268,35	-58,59	Russell 2000	398,32	-6,53

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
LUCENT TECH.	45273900	1,79	-0,05	PFIZER INC	15286800	31,81	-0,20
NORTEL NETWORKS	27319600	1,75	-0,10	NOKIA CORP	14391900	18,55	-0,59
EL PASO CORP	26191000	8,63	-2,05	FORD MOTOR CO	14363300	10,82	-0,06
GENERAL ELECTRIC	19568000	26,35	-0,45	MOTOROLA INC	14055200	10,93	-0,41
HEWLETT-PACKARD	15439400	18,75	-0,54	AOL TIME WARNER	13386600	15,36	-0,85
TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
OM GROUP INC	2692600	5,75	30,68	UNITEDHEALTH	6532300	79,10	2,65
PRIMEDIA INC	381000	3,25	19,93	BARR LABORATORIES	1143200	64,92	2,19
CRYOLIFE INC	499500	5,34	14,10	ANTHEM INC-UNITS	2300	71,74	1,95
MIDWAY GAMES INC	1445200	6,89	13,88	NORTHROP	2095700	98,60	1,74
ANNUITY AND LIFE	363300	2,16	13,68	PENTAIR INC	781100	34,75	1,64
TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
FIRST FINANCIAL	52500	12,44	-19,38	BERKSHIRE HATH/B	9570	2345,00	-12,00
EL PASO CORP	26191000	8,63	-19,20	WASHINGTON P/B	8900	712,00	-4,20
AVAYA INC	1599500	3,08	-14,21	ELI LILLY & CO	7866300	64,00	-4,06
ALLEGHENY ENERGY	1758300	7,00	-13,58	BIOTECH HOLDRs	172900	86,68	-3,47
GREAT ATLANTIC	352200	7,02	-13,44	METLIFE CAPITAL	2300	78,39	-3,31

NASDAQ



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 473,23	1 478,73	1 441,12	1 444,43	-2,53%	-25,59%
ACTIONS NÉGOCIÉES		3 528	GAINS	1 290	PERTES
			1 035	INCHANGÉES	
52 semaines		HAUT	BAS	Volume	HIER
		2 098,88	1 108,49	(millions)	1 868
					JOUR PRÉCÉDENT
					1 954
SOUS-INDICES					
			FERMETURE	VARIATION	
Assurances	2 331,94	-14,35	Industrielles	1 093,53	-26,85
Banques	2 229,51	-30,85	Télécomm.	117,84	-5,12
Finances	2 047,24	-38,92	Transports	1 246,44	-30,03

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
CISCO SYSTEMS	70708600	14,45	-0,44	CHARTER COMMUN/A	30240500	1,45	0,21
INTEL CORP	61048200	20,20	-0,28	MICROSOFT CORP	29270100	56,89	-1,32
SUN MICROSYS.	57601500	3,76	-0,04	JDS UNIPHASE CORP	29131400	3,13	-0,18
ORACLE CORP.	53866100	11,63	-0,28	APPLIED MATERIALS	22199400	16,56	-0,47
ATMEL CORP	31014600	4,02	-0,03	CIENA CORP	21087000	5,82	-0,16
TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
UNIVERSAL AUTOM.	1400	0,70	536,36	GREY GLOBAL GROUP	2500	607,50	15,50
STREICHER	18600	0,10	150,00	SWEDISH MATCH AB	5700	68,00	2,55
ASSOCIATED AUT.	15000	0,04	100,00	BIOSPHERE MEDICAL	1011900	7,00	1,96
EZENIA INC	1755200	0,32	88,24	WFSF FINANCIAL	226500	31,86	1,9
ENCORE MEDICAL W.	263400	0,08	60,00	PORT FINANCIAL	53200	43,07	1,87
TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
CLICKSOFTWARE T.	225200	0,19	-26,92	IDEXX LABORATORIE	889700	31,99	-4,26
DATA TRANSLATION	4700	0,51	-23,88	SCANSOURCE INC	117900	72,04	-4,01
GENUITY INC-A	7928600	0,46	-23,33	SEMTECH CORP	10505100	14,55	-3,56
ANALYTICAL SURVEY	3300	0,91	-22,22	MERCURY INTER.	5189200	31,96	-3,54
NUR	62600	0,50	-20,64	NATL WEST. LIFE/A	9000	87,46	-3,49

NASDAQ CANADA					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
252,75	252,75	242,30	244,95	-2,89%	-34,05%
52 semaines		HAUT	BAS	Volume	HIER
		402,20	172,89	(millions)	62
					JOUR PRÉCÉDENT
					56

Source: Bloomberg

TORONTO – De très solides résultats au quatrième trimestre n'ont pas empêché la Banque de Montréal (BMO) de terminer l'année avec des profits en baisse, selon les résultats financiers présentés hier.

Les bénéfices nets pour l'exercice financier terminé le 31 octobre ont été de 1,417 milliard de dollars, ou 2,68 \$ par action, en baisse de 54 millions par rapport à l'année précédente.

Au quatrième trimestre, les bénéfices étaient de 398 millions, ou 75 cents par action, par rapport aux 4 millions pour la même période en 2001. C'est 3 cents par action de moins que les prévisions des analystes, selon la firme Thomson Financial/First Call.

Le quatrième trimestre de 2001 avait souffert du 11 septembre, de pertes sur investissements et d'une mauvaise performance de sa filiale américaine Harris Bank.

Le PDG, Tony Comper, a indiqué par voie de communiqué qu'étant donné « la conjoncture difficile et la faiblesse des marchés financiers et de crédit », les objectifs de croissance ont été atteints.

La banque a attribué sa performance du quatrième trimestre au meilleur rendement des titres et à des initiatives fiscales, ainsi qu'à des revenus plus élevés dans les services d'investissements et à des réductions de coûts dans la gestion de fortune.

Standard & Poor's décote Microcell

MARIE TISON
Presse Canadienne

CITANT l'avenir incertain de Microcell, la firme de cotation Standard and Poor's a réduit la cote de solvabilité de l'entreprise montréalaise de télécommunications.

Standard and Poor's a ainsi abaissé la cote de solvabilité corporative de Microcell de CCC à CC. Elle a été plus sévère encore en ce qui concerne la dette de premier rang non garantie de Microcell, faisant passer sa cote de CCC- à C. Cette dette atteint 1,5 milliard de dollars.

La firme new-yorkaise a spécifié qu'elle gardait l'entreprise sous surveillance avec une perspective négative. Cela signifie que la cote de solvabilité de Microcell pourrait encore baisser.

Standard & Poor's a rappelé que lors de la divulgation de ses résultats du troisième trimestre, Microcell avait fait connaître la précarité de sa situation.

Le quatrième fournisseur de téléphonie sans-fil au Canada, qui exploite la marque Fido, avait fait état d'un « niveau élevé d'incertitude quant à la capacité de la société de poursuivre son exploitation ». Standard & Poor's a souligné que l'abaissement de la cote de solvabilité de Microcell reflétait cette incertitude, ainsi que la détérioration de ses perspectives en termes de liquidités, d'un possible manquement quant à des billets venant à échéance en 2006 et d'un autre possible manquement en ce qui concerne un contrat important conclu avec un fournisseur.

Standard & Poor's a souligné que Microcell n'avait pas annoncé si elle allait ou non effectuer les paiements liés à ces derniers éléments. Elle a toutefois noté que les institutions financières de Microcell avaient accepté de reporter au 23 décembre 2002 toute action liée à d'éventuels manquements.

Standard & Poor's a indiqué qu'à la fin du troisième trimestre, Microcell avait des liquidités d'environ 125,3 millions et un accès à une marge de crédit de 257 millions. La firme de notation a toutefois indiqué que les conditions de cet accès n'étaient pas claires.

« S'il est mis un terme à la marge de crédit et si l'entreprise effectue les paiements qu'elle doit faire en fonction de sa dette, ses liquidités ne lui permettront de survivre que jusqu'à la fin du premier trimestre de 2003 », écrit Standard & Poor's. Microcell est présentement en discussion avec ses créanciers et a retenu les services d'un conseiller financier, la banque Rothschild, pour tenter de restructurer sa dette, de trouver un partenaire pour fusionner ou de faire appel à la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies.

Standard & Poor's a fait savoir qu'elle analysera de nouveau la cote de solvabilité de Microcell lorsque celle-ci fera rapport sur sa stratégie de réorganisation.

Microcell a enregistré une perte nette de 152,3 millions au troisième trimestre, et un chiffre d'affaires de 154,5 millions. L'entreprise n'a gagné que 6000 nouveaux abonnés au troisième trimestre, surtout pour des services prépayés, ce qui est inférieur à la performance des autres fournisseurs de téléphonie sans fil.

La cote de solvabilité de Rogers Communications est très supérieure à celle de Microcell, soit BB+.

De sombres perspectives nuisent au TSX

Reuters

TORONTO — La Bourse de Toronto a trébuché hier tandis que les titres du secteur industriel encaissaient durement les perspectives négatives de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN) et que l'effaiblissement de la confiance des consommateurs américains pesait sur l'ensemble du parquet torontois.

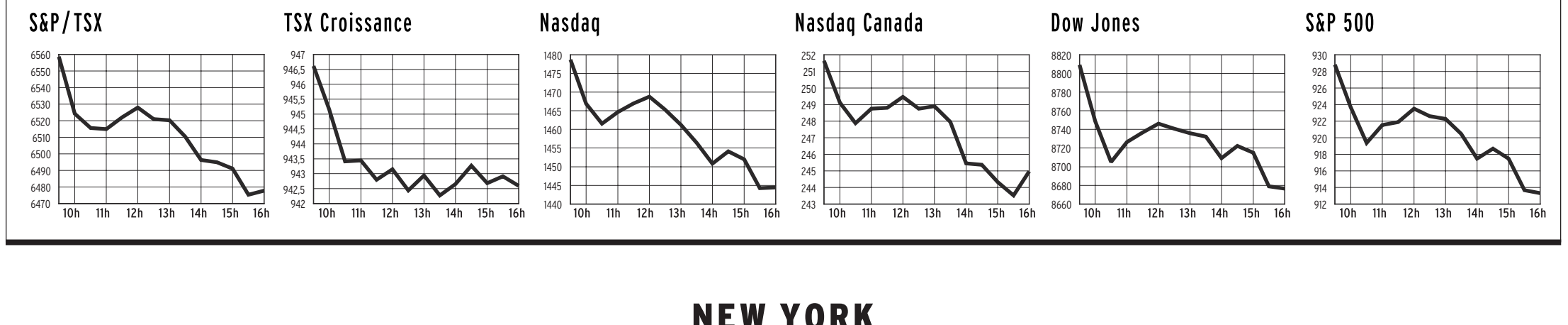
L'indice composite S&P/TSX a laissé filer 100,39 points, ou 1,53 %, à 6477,77 points, soit sa plus abrupte perte en une séance en près d'un mois. Même tendance à New York, où l'indice Dow Jones des 30 grandes industrielles a perdu 169 points (1,9 %), à 8680 points, et le NASDAQ a dévié de 38 points (2,5 %), à 1444 points.

Après avoir récemment touché des sommets de deux mois, l'indice phare du parquet torontois n'aura pas réussi une fois de plus à conserver ses gains, une volatilité que les analystes attribuent à l'agitation et à la faiblesse du volume des transactions.

Sur le TSX, l'ensemble des sous-groupes ont perdu du terrain, le secteur des technologies de l'information en tête avec un recul de 4,26 %, suivi du secteur des institutions financières, qui a cédé 2,05 % tandis que le secteur industriel abandonnait 1,45 %.

Du côté de New York, des indi-

cateurs publiés hier, Wall Street a retenu que l'indice de confiance du consommateur du Conference Board n'était pas à la hauteur des attentes et a fini sur une baisse marquée, la raison plus profonde étant des prises de bénéfices après sept semaines de hausse continue qui ont fait remonter le Dow Jones de 20 %.

[illegible]**NASDAQ**[illegible][illegible]

LES OBLIGATIONS

[illegible]

D10

BOURSE DE TORONTO

Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes										Div.										Ventes									
--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

D11

D11

cu	\$ 0.0000483	Taiwan	dollar	\$ 0.0468
ure	\$ 2.4456	Tanzanie	shilling	\$ 0.001649
uble	\$ 0.0509	Thaïlande	baht	\$ 0.0374
ollar	\$ 0.9135	Trinité-Tobago	dollar	\$ 0.2668
ouronne	\$ 0.0386	Tunisie	dinar	\$ 1.7722
olar	\$ 0.007016	Turquie	livre	\$ 0.00000104
upie	\$ 0.01685	Ukraine	hryvna	\$ 0.2974
ouronne	\$ 0.1786	Venezuela	bolivar	\$ 0.00122
anc	\$ 1.0905	Les cotes sont en devises canadiennes.		

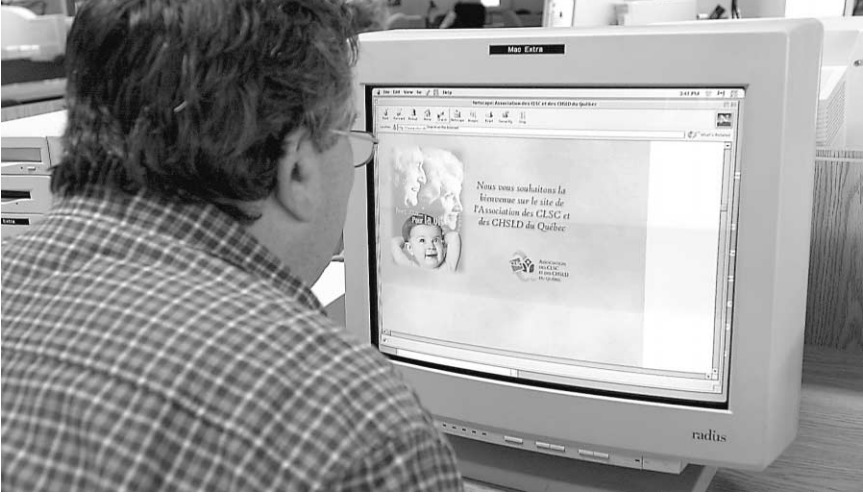
Premier code de conduite sur la collecte de données privées

ANDY SULLIVAN
Reuters

WASHINGTON — Le premier code de conduite sur la collecte d'information privées concernant les internautes a été dévoilé lundi par des entreprises du secteur.

Il s'agit de faire face à l'utilisation des « web bugs », ces dispositifs informatiques invisibles, de la taille d'un pixel, qui peuvent être utilisés pour surveiller le trafic sur un site Internet, collecter des noms pour des campagnes d'envoi massif de courriers électroniques — ou « spam » — ou permettre à des agences publicitaires de disposer d'une description détaillée des habitudes des utilisateurs.

Les responsables commerciaux des sites Internet expliquent que les « web bugs » leur permettent d'adapter l'environnement en ligne afin de mieux répondre aux atten-



Photothèque La Presse ©

Selon les nouvelles règles, les entreprises devraient obtenir l'autorisation des utilisateurs internautes avant de communiquer toute information personnelle à un tiers.

tes de leurs clients, mais les défenseurs des données privées dénoncent la collecte d'informations personnelles sans le consentement des internautes.

Mis au point par des consultants sur le respect des données privées,

par le US Postal Service et par des acteurs technologiques comme DoubleClick et Microsoft, le code de conduite exige que les entreprises informent les internautes des « web bugs » qu'elles utilisent, du type d'informations qu'elles collec-

tent et de la façon dont ces informations sont utilisées.

Selon les nouvelles règles, les entreprises devraient obtenir l'autorisation des utilisateurs avant de communiquer toute information personnelle — telle que des adresses de courriel ou des numéros de téléphone — à un tiers.

Il ne s'agit que d'un code de conduite sans caractère contraignant mais les entreprises désirant avoir l'approbation d'organisations de défense des données personnelles, comme TRUSTe, devront s'y conformer.

Cette initiative devrait contribuer à dissiper la méfiance des internautes vis-à-vis d'une technologie essentiellement utilisée à des fins inoffensives — comme le comptage des pages vues sur un site Web —, a déclaré Trevor Hughes, directeur général de la Network Advertising Initiative, qui a contribué à l'élaboration des règles.

Il y avait une certaine confusion et une certaine méfiance vis-à-vis de cette technologie, a déclaré

M. Hughes. Donc, nous avons dit : Décrivons-la, définissons-la et montrons-la à la lumière du jour. »

Richard M. Smith, un expert en respect des données privées, qui a étudié les « web bugs » pendant plusieurs années, estime que les nouvelles règles constituent une avancée mais que la situation restera confuse si les entreprises ne sortent pas du jargon juridique.

« Les mises en garde sont compliquées. Vous pouvez les enterrer dans une politique de respect des données privées et personne ne les lira », a-t-il dit.

Le code de conduite ne devrait pas mettre un terme à tous les abus car il est peu probable que les « spammers », qui utilisent la technologie pour collecter des listes d'adresses de courriel en service, s'y conforment, a-t-il précisé.

Il a cependant ajouté que l'utilisation des « web bugs » dans les courriels devrait décliner avec la nouvelle version d'Outlook email, que Microsoft doit prochainement lancer, et qui permettra aux internautes de refuser les bugs.

Amazon gérera le site de vente de disques de Bertelsmann

Reuters

FRANCFORT — Le groupe allemand de médias Bertelsmann a accepté de confier l'activité de son site de vente de disques CDNOW à son concurrent Amazon.com dans le cadre de la réduction de sa présence dans le commerce électronique, a-t-on appris hier de sources proches de la société.

Amazon gérera l'activité du site, qui conservera la marque CDNOW, et s'occupera du service clientèle et des livraisons en échange d'une partie de revenus du site de vente de CD le plus visité au monde, ont précisé les sources.

Des porte-parole de Bertelsmann et d'Amazon ont confirmé que BeMusic, la division commerciale de Bertelsmann qui gère CDNOW, avait passé un accord avec Amazon.com pour que celui-ci lui fournisse des services, mais ont refusé de préciser lesquels.

Échec

La décision de Bertelsmann, qui constitue une reconnaissance tacite de son échec à rattraper le numéro un mondial Amazon, intervient après la vente des filiales allemandes, suisses et autrichiennes de son site de librairie en ligne BOL, cédé à son concurrent allemand buch.de.

BeMusic, qui possède les sites CDNOW et BMG Music Service, a par ailleurs annoncé au début du mois qu'il fermerait en décembre le site « myplay » qui vendait des fichiers musicaux.

Bertelsmann restera propriétaire de la marque et du site CDNOW, qu'il avait acheté 117 millions de dollars américains en 2000 et dont il n'a jamais publié les chiffres de ventes.

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain présente sa série de déjeuners-causeries



Tournée vers l'avenir...

Mardi 10 décembre



Monsieur Alain Simard
Président-directeur général
L'Équipe Spectra inc.

En association avec



2002
«Montréal : Métropole culturelle internationale»

de 12 h à 14 h

Hôtel Wyndham Montréal
1255, rue Jeanne-Mance
Montréal

Présenté par



FRASER MILNER CASGRAIN & L

Billet(s)
Membres : 50 \$
Non-membres : 80 \$
Table(s) de 10
Membres : 475 \$
Non-membres : 800 \$
Taxes en sus

Renseignements
(514) 871-4000, poste 4001

Réservations
par télécopieur
(514) 871-5971

par internet
www.ccmq.qc.ca/activités
Prix réduit pour nos membres via
notre site transactionnel sécurisé



MURANO DE NISSAN



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

Faites un retour en arrière et souvenez-vous de toutes vos aventures automobiles passées : tournées des magasins, escapades, sorties au restaurant — vos meilleurs moments ont, pour la plupart, eu lieu en ville, pas dans les sentiers hors route. Gardez ceci en tête quand vous ferez connaissance avec le Murano de Nissan, un véhicule révolutionnaire qui combine les capacités d'un VUS et le raffinement d'une berline de luxe.

Le Murano incarne l'union parfaite du style et de la substance. La beauté de son design et l'attention accordée aux détails de fabrication impressionneront autant les conducteurs que les passagers. Le Murano est équipé de nombreux accessoires luxueux de série incluant sièges avant chauffants, régulateur de l'air ambient bizona et sonorisation Bose^{MD} avec autochangeur de 6 CD intégré au tableau de bord. Et quand il est temps d'affirmer sa puissance, son moteur V6 de 245 chevaux maintes fois primé, sa conduite à traction intégrale et ses jantes en alliage de 18 po vous confirment que vous êtes réellement dans un VUS.

Le Murano est le premier et le seul VUS équipé d'un moteur V6 muni d'une boîte de vitesses à variation continue. Cette technologie de pointe élimine les étapes entre les vitesses garantissant une puissance optimale, une conduite silencieuse et en douceur ainsi que de formidables économies de carburant. Et peu importe où l'aventure vous mène, l'utilisation inventive de l'espace du Murano signifie que vous aurez toujours de la place pour les trésors amassés en chemin. La vie est pleine d'aventures et le Murano vous permet de les vivre sans détour.



DÉCOUVRIR l'aventure

www.nissan.ca

Robuste croissance économique aux États-Unis au troisième trimestre

La saison du magasinage de Noël pourrait être meilleure que prévu

d'après Bloomberg

WASHINGTON — La croissance économique s'est accélérée à un taux de 4 % aux États-Unis, au troisième trimestre, et la confiance des consommateurs a connu sa première embellie en six mois au cours du présent mois.

Ainsi, le produit intérieur brut (PIB) s'est accru de juillet à septembre à un rythme plus soutenu que ce que le gouvernement rapportait le mois dernier, a indiqué le département du Commerce. L'indice de confiance des consommateurs tel que mesuré par le Conference Board est passé de 79,6 à 84,1 ce mois-ci, et les ventes de maisons neuves ont ralenti moins que prévu en octobre, indiquent des rapports du gouvernement et de l'industrie.

Les dépenses de consommation les plus considérables cette année ont formé les trois quarts de la hausse du PIB au cours du dernier trimestre. Cependant, selon la prévision du Blue Chip Economic Indicators de novembre, l'économie a probablement crû à un rythme annuel moins soutenu au cours du trimestre actuel, la croissance s'établissant à 1,6 %.

« C'est une reprise vraiment en dents de scie, souligne Cary Leahy, économiste principal de Deutsche Bank Securities, à New York. Nous n'avons tout simplement pas été en mesure d'atteindre une erre d'aller durant des trimestres consécutifs qui auraient présenté des hausses de 3 %. »

Mais ce ne sont pas toutes les compagnies qui partagent la confiance des consommateurs.

Un sondage mené par la National Association for Business Economics et dont les résultats ont été dévoilés hier montre que les compagnies s'attendent à ce que la croissance économique au cours des prochains mois progresse à un rythme plus lent que ce qui avait été prédit il y a deux mois. D'après les résultats de ce sondage, la croissance afficherait un taux annuel de croissance de 1,4 % au cours du présent trimestre, au lieu des 2,7 % prédits antérieurement, et, au premier trimestre de l'an prochain, de 2,5 % au lieu des 3,3 % d'abord prévus.

La croissance de 4 % au cours du troisième trimestre de la présente année dépasse donc de près de 1 % la prévision de 3,1 % faite d'abord par le gouvernement. Pour leur part, les économistes avaient fait état d'une prédiction révisée de 3,8 %, selon la médiane de 51 prévisions faites à l'occasion d'un sondage de Bloomberg News. D'avril à juin, la croissance a été de 1,3 %.

L'économie a commencé à retrouver du mieux au quatrième trimestre de 2001, et les bénéfices des compagnies ont suivi. Les bénéfices après impôts des entreprises ont grimpé de 2,1 % au troisième trimestre, plus importante hausse depuis le deuxième trimestre de 2001. Au cours du deuxième trimestre, les profits étaient en hausse de 1,7 %.

La hausse du PIB comprenait la plus importante augmentation des stocks depuis le quatrième trimestre de 2000. Au troisième trimestre, les compagnies ont ajouté à leurs stocks l'équivalent de 15,5 milliards de dollars américains, en rythme annuel. La reconstitution des stocks a compté pour 0,45 point de pourcentage de la croissance au cours du troisième trimestre. Les stocks avaient augmenté de 4,9 milliards US au deuxième trimestre.

Les dépenses de consommation, qui forment plus des deux tiers de l'économie, ont crû à un rythme annuel de 4,1 % au cours du dernier trimestre, soit un peu moins que les 4,2 % prévus le mois dernier. Mais cette augmentation, la plus importante depuis le quatrième trimestre de 2001, a été attribuable en bonne partie à la hausse de 23,1 % des dépenses d'acquisition de biens durables tels des automobiles. Au cours de la période d'avril à juin, les dépenses de consommation avaient augmenté de 1,8 %.

La hausse du niveau de confiance des consommateurs en novembre fournit des indices supplémentaires que la saison de magasinage des Fêtes pourrait être meilleure que ce que les économistes et les dirigeants d'entreprise croyaient il y a un mois.

Le FMI pour une seule commission canadienne des valeurs mobilières

d'après Bloomberg

WASHINGTON — Selon le Fonds monétaire international (FMI), « le passage d'un groupe de commissions de valeurs mobilières à un système national permettrait au Canada d'atteindre plus facilement ses objectifs d'amélioration de gouvernance des entreprises et de réduction des coûts de la réglementation ».

Le FMI a émis ces commentaires dans le cadre de ses prévisions touchant l'évolution de l'économie canadienne au cours des prochains mois.

Ainsi, le FMI a revu à la baisse ses prévisions concernant la croissance économique canadienne pour cette année et l'an prochain en raison de la baisse des exportations consécutive à une demande plus faible à l'échelle mondiale.

Croissance abaissée

Cette année, le produit intérieur brut (PIB) du Canada croîtra probablement d'un peu moins de 3,5 % et d'environ 3 % en 2003, indique le FMI. Il y a deux mois, l'organisme avait prédit une croissance de 3,4 % cette année et l'an prochain, ce qui mettait le Canada en tête des pays industrialisés formant le Groupe des Sept (G7).

La Banque du Canada a également révisé à la baisse ses prédictions de croissance le mois dernier, et l'organisme canadien responsable du financement des exportations a aussi baissé ses prédictions concernant les expéditions à l'étranger. Une croissance au ralenti à l'étranger et plus

particulièrement aux États-Unis, qui achètent 85 % des exportations canadiennes, a provoqué une baisse de 3,6 % des exportations canadiennes au cours des neuf premiers mois de l'année à 306,6 milliards de dollars, comparativement à la même période en 2001.

« L'environnement macroéconomique mondial demeure hautement incertain, en particulier dans l'optique des préoccupations qui subsistent quant à la vigueur et à la durabilité de la reprise américaine, à la vulnérabilité des marchés financiers mondiaux et aux risques géopolitiques », précise le FMI dans son examen annuel de l'économie canadienne.

Gouvernance

Dans cet examen, le FMI souligne que « les autorités canadiennes ont pris des initiatives louables pour renforcer la gouvernance des entreprises et pour préserver la confiance des investisseurs. Le nouveau Conseil canadien de la responsabilité, le renforcement des normes comptables et de divulgation, et les mesures prises par les Bourses pour rendre plus exigeants les principes de gouvernance des entreprises sont des pas en avant bien accueillis. »

« Comme dans d'autres pays, poursuit le FMI, il importera de s'assurer de la mise en application efficace de ces nouvelles normes et du rôle des nouvelles institutions. Dans le cas du Canada, le défi principal consiste à s'assurer que les pressions pour harmoniser ses action avec les récentes initiatives américaines dans ce domaine n'entament pas de manière excessive les

principes moraux en vigueur au Canada et le système fondé sur la divulgation, ou qu'elles n'imposent pas un fardeau trop lourd au chapitre de la réglementation, en particulier sur les entreprises plus modestes. »

Hausse du taux d'intérêt

Par ailleurs, le FMI se dit d'accord avec le projet de la Banque du Canada de hausser les taux d'intérêt « de façon mesurée et en temps opportun » lorsque l'économie atteindra son plein potentiel l'an prochain. Les économistes sondés par Bloomberg News ces derniers jours s'attendent à ce que la banque centrale ne change pas son taux directeur, qui se situe présentement à 2,75 %, avant juin 2003, pour ensuite le hausser d'un point de pourcentage avant la fin de 2003 pour faire échec à l'inflation.

L'augmentation de l'indice des prix à la consommation baissera à hauteur de la cible de la banque centrale, soit 2 %, d'ici la fin de l'année prochaine, prévoit le FMI. La semaine dernière, Statistique Canada a fait savoir que l'indice des prix à la consommation avait fait un bond de 3,2 % en octobre dernier comparativement au mois correspondant de l'année dernière.

D'ici la fin de la décennie et pour la première fois de son histoire, le Canada deviendra un prêteur net aux autres pays s'il maintient le surplus de son compte courant, qui équivaut à entre 2 et 3 % de la valeur de son économie, souligne le FMI. Le compte courant récapitule notamment les échanges internationaux en biens, services et investissements.



INVESTIR DANS LES MARCHÉS ACTUELS VOUS REND NERVEUX.

NE PAS INVESTIR POUR DEMAIN VOUS REND NERVEUX.

ALORS, QUE FAIRE ?

En un mot ? Diversifier.

En ayant un portefeuille diversifié, vous êtes moins exposé à la volatilité du marché, car vos placements sont répartis dans toute une gamme d'actifs : liquidités, revenus fixes et actions.

C'est un moyen simple qui vous aide à protéger vos placements des fluctuations à court terme du marché, tout en vous permettant de bâtir votre retraite.

Les Portefeuilles Sélect Royal et les Portefeuilles Choix Sélect Royal offrent des solutions pratiques et efficaces en matière de placements.

D'un seul coup, vous obtenez un portefeuille complètement diversifié, géré par des professionnels et taillé sur mesure pour vos besoins.

Si vous désirez en savoir davantage, communiquez avec votre conseiller en

placements ou passez à une succursale de RBC Banque Royale.

Nous serons heureux de vous aider à envisager votre avenir financier avec confiance.



RBC Investissements

RBC Fonds

LE SAVOIR-FAIRE DE RBC FONDS

3098424A

Veuillez consulter votre conseiller et lire le prospectus avant d'investir. Les placements en fonds communs peuvent entraîner des commissions, des frais de suivi et des frais et dépenses de gestion. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leurs rendements antérieurs ne sont pas nécessairement répétés. RBC Gestion Mondiale des Investissements Inc. est le principal conseiller en placements. RBC Fonds est la marque de RBC Fonds Inc. Les Portefeuilles Sélect Royal et les Portefeuilles Choix Sélect Royal sont offerts par RBC Fonds Inc. et distribués par des courtiers autorisés. ^{mc} Marque de commerce de la Banque Royale du Canada. Utilisée sous licence.



CALDWELL

CE CHEF DE FILE CANADIEN EST PRÊT À TOUT CHANGER. ET VOUS?

Pas question de s'asseoir sur ses lauriers. Notre client, une société canadienne affichant des revenus de près d'un milliard de dollars, a décidé de se tourner résolument vers ses défis futurs. Sa feuille de route est spectaculaire. Son avenir est explosif. Voici une occasion de joindre une équipe décidée à révolutionner la culture de l'entreprise. De mettre à profit vos habiletés stratégiques. De partager les ambitions de visionnaires qui, comme vous, savent penser globalement. En un mot, de redéfinir votre carrière.

VICE-PRESIDENT, CHEF DES SYSTEMES D'INFORMATION

Un vrai CSI doit savoir traduire le futur dans des termes concrets. Il doit être en mesure de reconnaître les ingrédients essentiels à la réussite d'une relation *business-to-business*, les incorporer aux instruments de suivi et de mesure et aligner le tout sur la stratégie d'affaires et sur les niveaux de service qui permettront à l'entreprise de demeurer en tête. Il doit budgéter, planifier, analyser, mettre à niveau, bâtir et entretenir une infrastructure informatique qui, pourtant, sera complètement différente dans trois ans.

Vous avez œuvré à la transformation d'une telle structure de manière exemplaire dans une organisation à haut débit d'opérations. Vous l'avez fait en posant les bonnes questions, en comprenant le paysage concurrentiel et en dirigeant avec brio une équipe d'élite. Vous savez faire la différence entre la simple nouveauté... et le futur. Projet 7380.

VICE-PRESIDENT, RESSOURCES HUMAINES

À quel point les troupes adhèrent-elles à la vision de l'entreprise? En comprennent-elles vraiment la mission? La vôtre sera de vous en assurer. En un mot, vous devrez arrimer l'accomplissement personnel de chacun à la performance de l'entreprise. En étroite collaboration avec le chef de la direction, vous rendrez compatibles croissance personnelle et croissance des affaires, notamment en mettant de l'avant des pratiques innovatrices en matière de relations de travail et de négociation.

Par le passé, vous avez brillé dans une organisation syndiquée qui a su évoluer vers une approche centrée sur le client. Vous êtes un communicateur hors pair en français comme en anglais et vous êtes prêt à mettre votre expérience, votre verve et votre passion au service d'une entreprise canadienne de premier plan. Projet 7381.

VICE-PRESIDENT, VENTES

Vous n'êtes qu'à un pas des niveaux de revenus auxquels vous aspirez. Le plan que vous mettrez en place sera le levier qui vous permettra de réaliser vos ambitions. Il donnera à votre équipe de ventes les outils et la formation qui lui permettront non seulement de consolider la base de clients d'affaires actuelle mais aussi de la renouveler. Il poussera à l'excellence en valorisant la reconnaissance. Et il vous permettra de travailler avec le service du marketing pour recueillir l'information stratégique, repositionner la société et personnaliser son approche-client.

Vous avez 10 ans d'expérience exemplaire dans la gestion des ventes, dans un environnement *business-to-business* à haut débit d'opérations, et vous savez comment transformer une équipe de ventes. Mettez maintenant à profit votre feuille de route, vos talents de mobilisateur et votre perspicacité stratégique dans une entreprise qui est prête à vous faire une place privilégiée dans sa réussite. Projet 7382.

VICE PRESIDENT AFFAIRES JURIDIQUES ET CHEF DU CONTENTIEUX

Vous irez au-delà des seules questions de loi et de gouvernance. Dans ce monde fluide qu'est celui des médias, vous devrez naviguer entre fusions, acquisitions et intégrations. Vous agirez comme conseil auprès du C.A. et de l'équipe de gestion, sur des transactions et des négociations de la plus haute importance. Vous utiliserez votre connaissance du droit des affaires et des lois qui régissent le commerce international et le litige pour soutenir le leadership commercial de l'entreprise. Bref, vous deviendrez un partenaire à part entière dans la gestion et la réorientation d'une société dont le succès présent est le gage de sa réussite future.

Vous êtes un conseiller corporatif accompli et avez accumulé de 10 à 15 ans d'expérience depuis votre admission au Barreau. Vous avez mis ces années à profit pour ajouter de la valeur, de la vision et de l'énergie à une grande entreprise syndiquée. Vous pouvez maintenant être tout cela, et plus encore, en joignant une équipe visionnaire constamment à l'affût. Projet 7383.

Toutes les réponses à la Société Caldwell seront traitées confidentiellement. Nous vous prions d'indiquer votre intérêt en mentionnant le numéro de projet spécifique, soit 7380, 7381, 7382 ou 7383, par le biais de la section Opportunités de notre site www.caldwell.ca, par courrier électronique à : montreal@caldwell.ca ou par écrit au 1840, rue Sherbrooke Ouest, Montréal, QC, H3H 1E4.

LA SOCIÉTÉ CALDWELL

VANCOUVER · CALGARY · TORONTO · MONTRÉAL · HALIFAX

306895A

Le AIDS Committee of Toronto (ACT) est un organisme communautaire, à but non lucratif, créé en 1983 par des bénévoles. L'engagement indéfectible de ces bénévoles, leur talent et leur générosité nous permettent non seulement de faire de la promotion de la santé, mais aussi d'apporter du soutien aux personnes vivant avec le SIDA et/ou infectées par le VIH, de les éduquer et de défendre leurs droits.

Directeur Administratif

Directeur général de notre comité, vous avez déjà dirigé un organisme ou un programme/projet d'une taille comparable. Vous avez une connaissance tant théorique que pratique des problèmes liés au SIDA et/ou au VIH ainsi qu'un engagement personnel envers la justice sociale. Vous avez prouvé une aptitude hors pair aux relations avec l'extérieur, notamment dans la création et le maintien de relations fructueuses avec des intervenants, d'autres organismes, le gouvernement, des donateurs ainsi que les médias. Vous serez à l'aise dans un milieu collégial et syndiqué, dans les rapports avec un conseil de régie des politiques, ainsi que parmi les différentes personnes qui ont créé l'ACT, l'ont alimenté et celles qui ont bénéficié de son aide. Vous êtes passionné par la lutte contre le VIH/le SIDA, et vous avez une vision dans ce domaine. Vous avez préparé une maîtrise dans un domaine connexe et/ou vous avez une expérience comparable. Si ce poste vous intéresse, envoyez-nous votre c.v., avec une lettre d'accompagnement, au plus tard le lundi 9 décembre 2002, à l'adresse suivante : **Comité de recrutement a/s TCI, 250 The Esplanade, bureau 402, Toronto, ON M5A 1J2, par télécopieur : (416) 304-0188 ou par courriel: resume@tcicanada.com** Ne téléphonez pas, s.v.p.

Le AIDS Committee of Toronto soutient les initiatives d'équité en matière d'emploi. C'est pourquoi il encourage les personnes des deux sexes ainsi que les membres de minorités visibles, notamment les personnes vivant avec le SIDA et/ou infectées par le VIH, et celles qui ont d'autres déficiences, les membres de groupes minoritaires ainsi que les Autochtones à poser leur candidature et à s'auto-identifier.

www.actontario.org

3099396A

Sommes à la recherche d'un:

INGÉNIEUR CIVIL

bilingue avec minimum de 5 ans d'expérience dans les projets de **construction hydroélectrique** au Québec.

Fonctions: rechercher, estimer, organiser et amener à terme ces projets.

Excellente rémunérations et possibilité d'avancement. Envoyer votre résumé à:

La Presse
Référence: 1164
C.P. 6041, Succ. Centre-ville
Montréal (Québec)
H3C 3E3

309830

Une compagnie de construction de la région de Laval en expansion, recherche

- ☐ Un contrôleur
- ☐ Un directeur de projets
- ☐ Un estimateur
- ☐ Un surintendant
- ☐ Un journalier

avec une formation adéquate et expérience pertinente, autonome, dynamique ayant également grande capacité de travail d'équipe.

Nous aimerions recevoir les C.V. à l'adresse suivante:

34, Maison neuve
Candiac (Québec)
J5R 5W8

3098368

uqam.ca

Adjoint-e au vice-recteur aux services académiques et au développement technologique

Sommaire de la fonction

Sous l'autorité du vice-recteur aux services académiques et au développement technologique, vous verrez à la mise en œuvre des activités de planification, de coordination et d'analyse des technologies de l'information et à l'harmonisation des différentes actions entreprises par les unités.

Tâches et responsabilités principales

- Mettre en œuvre la planification stratégique des technologies de l'information et des communications (TIC), préparer les plans opérationnels du vice-rectorat et voir à l'harmonisation des plans opérationnels des unités
- Suivre de près l'évolution des TIC ainsi que les développements de la convergence technologique (intégration) au Canada et à l'international, rédiger des scénarios prévisionnels et formuler des recommandations pour la mise à jour de la planification
- Assurer la concertation avec les autres vice-rectorats de l'Université
- Encourager et coordonner les initiatives dans le domaine des technologies de l'information, tant dans les unités académiques qu'administratives
- S'impliquer et représenter le vice-recteur aux Comités des usagers des services du vice-rectorat et au sein des différentes instances internes et externes
- Développer des liens étroits avec des organismes externes (gouvernements, entreprises) pour la négociation de différents partenariats
- Représenter le vice-recteur auprès d'organismes au plan national et international
- Participer, au nom du vice-rectorat, à différents forums virtuels de veille technologique
- Coordonner le processus d'élaboration des budgets du vice-rectorat
- Réaliser les mandats confiés par le vice-recteur

Exigences

- Diplôme de 2^e cycle ou l'équivalent, ayant un lien étroit avec les TIC
- Cinq années d'expérience confirmées dans le domaine des TIC
- Réalisations appropriées en recherche opérationnelle, méthodes et procédés et expérience dans le développement et la mise en œuvre de dossiers complexes liés aux TIC
- Excellente capacité d'analyse, de synthèse et de rédaction
- Excellentes aptitudes pour la négociation
- Maîtrise parfaite du français et de l'anglais, à l'oral et à l'écrit
- Posséder un vaste réseau de contacts dans le domaine des TIC

Traitement

Le traitement sera établi selon vos titres et compétences et en conformité avec l'échelle de salaire des cadres de l'Université.

L'UQAM souscrit au Programme d'équité en emploi (groupes visés : femmes, minorités visibles, autochtones et personnes handicapées).

Nous remercions de leur intérêt toutes les personnes qui postuleront; toutefois, nous communiquerons uniquement avec celles retenues pour une entrevue.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le **6 décembre 2002, 17 h**, en mentionnant le numéro de référence 0203C10, par courriel à affichages.cadres@uqam.ca, par télécopieur au (514) 987-7803 ou par la poste à **Monsieur Jean-Paul Legrand, directeur du Service des ressources humaines, Université du Québec à Montréal, C.P. 6191, succursale Centre-ville, 1430, rue Saint-Denis, bureau D-1300, Montréal (Québec) H2K 3J8.**

> Faites plus amples connaissances

UQAM

899483A

GINETTE FORTIN BÂTIT DES RÊVES POUR SES CLIENTS ET POUR ELLE-MÊME

Lorsque Ginette Fortin a joint les rangs du Groupe Investors, elle s'attendait à se bâtir une carrière dans les services financiers. En cours de route, elle a aussi aidé des gens à bâtir leurs rêves.

DEVENEZ CONSEILLER DU GROUPE INVESTORS

En tant que conseillère du Groupe Investors, Ginette a pu profiter de l'un des programmes de formation les plus complets et rigoureux de l'industrie. Grâce à une éthique du travail irréprochable, à une gestion consciencieuse de ses affaires et à du mentorat, Ginette a pu connaître un niveau de succès et de satisfaction personnels remarquable en seulement quelques années.

* Au Groupe Investors j'ai trouvé tout ce dont j'ai besoin pour compléter ma pratique professionnelle. Je n'ai qu'à me concentrer et à mettre des efforts sur ce que j'aime le plus, soit travailler professionnellement avec des clients. »

— GINETTE FORTIN, CGA
Planificatrice financière

Nous sommes actuellement à la recherche de personnes compétentes et motivées dans votre région pour se joindre au meilleur courtier multidisciplinaire au Québec.* Si vous possédez les qualités énumérées ci-dessous, ceci pourrait être l'occasion que vous attendiez.

- Une grande facilité à communiquer avec les gens
- Un jugement solide
- Une feuille de route caractérisée par la réussite
- Une éthique du travail irréprochable
- Des qualités de chef de file reconnues par vos pairs

Une attention immédiate sera portée à votre curriculum vitae. Merci de le faire parvenir en toute confidentialité à :

Sharon McCormick, Vice-présidente

Référence : 1163

Code : G41C

C.P. 6041 Succ. Centre-ville

Montréal (Québec)

H3C 3E3

Tél. 1-866-536-6222

Téléc. 1-800-665-3740

Courriel : G41C@carriergroupeinvestors.com

Le Groupe Investors considère toutes les candidatures.

Toutefois, seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

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

Les Services Investors Limitée, cabinet de services financiers au Québec

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

** D'après les résultats d'un sondage mené pour le compte de la publication *Finance et Investissement* auprès des conseillers financiers multidisciplinaires du Québec et publiés dans le numéro de juin 2002.

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

**** Produits et services d'assurance offerts au Québec par Les Services Investors Limitée, cabinet de services financiers, et ailleurs au Canada par Services d'Assurance I.G. Inc. Permis de vente d'assurance parrainé par La Great-West, compagnie d'assurance-vie.

3099149

STRATÉGIE MARKETING

Humour et hédonisme pour la Banque de Montréal

L'entreprise se repositionne au Québec et y reprend des couleurs

FRANÇOIS PERREault
collaboration spéciale

Le discours publicitaire des institutions financières s'articule généralement autour des mêmes thèmes : épargner afin de réaliser ses rêves, chercher la sécurité pour des lendemains heureux, préparer sa retraite en investissant tout de suite. Rares sont les banques qui invitent les consommateurs à profiter de la vie immédiatement. Encore plus rares sont celles qui tiennent de tels propos sur un ton humoristique. C'est pourtant la plate-forme choisie par la Banque de Montréal et son agence Cossette Communication-Marketing pour la campagne « Profitez » lancée au printemps 2001. Cette opération a remporté l'or dans les catégories Services financiers et Succès régional il y a deux semaines à l'occasion de la sixième remise des Cassies (Canadian Advertising Success Stories), un concours national qui récompense l'efficacité mesurable de la publicité.

La campagne a été rendue nécessaire pour stopper un déclin qui durait depuis 1996, alors que la notoriété de l'institution est passée de 55 à 40 %. Cette baisse était principalement attribuable à une réduction des activités de communica-

tions de la banque au Québec. D'autres indicateurs, comme la volonté des épargnants de traiter éventuellement avec l'entreprise, étaient aussi en décroissance.

Il fallait donc rétablir un contact avec les consommateurs. Cependant, au lieu d'une offre de produit ou de service, que les gens différencient encore mal d'une banque à l'autre, on a favorisé une approche rare dans le secteur financier : viser le cœur plutôt que la raison. Comment ? « En nous positionnant comme une entreprise près des préoccupations financières des gens et pouvant s'adapter à leurs besoins », explique Sylvie Marois, directrice principale du marketing pour le Québec.

Une signature à double sens

Des recherches menées préalablement ont permis de déterminer que les Québécois entretiennent avec l'argent une relation différente de celle des autres Canadiens. Hédonistes, nous voyons nos dollars comme un moyen de profiter de la vie, pas seulement comme un bien à faire fructifier pour la retraite. « Il fallait donc inviter les gens à vivre l'instant présent, tout en leur faisant savoir que la banque était là pour les épauler, résume François Canuel, vice-président et directeur,



Dans ses messages, comme celui-ci où un père déplore le coût prohibitif du mariage de sa fille, la Banque de Montréal invite les gens à vivre l'instant présent, tout en leur faisant savoir qu'elle peut les épauler.

groupe conseil, de Cossette. Le double sens du terme « Profitez » nous permettait de tabler à la fois sur la jouissance de la vie et sur la rentabilité économique. Nous n'aurions pu nous rapprocher des Québécois en axant notre propos sur, par exemple l'épargne, car il s'agit d'une valeur qui les atteint moins. »

Question de rendre l'annonceur plus sympathique, on a misé sur cinq exécutions où les protagonistes échappent des commentaires sur l'argent dans des circonstances

non pertinentes. Ainsi, un père prononçant une allocution au mariage de sa fille glisse une remarque cynique sur le coût élevé de la cérémonie. Dans un autre message, un candidat à l'embauche laisse savoir à ses futurs employeurs qu'il souhaite se retirer dans le plus tôt possible. « Nous avons sélectionné des contextes et des propos qui collent à la personnalité des Québécois, signale Sylvie Marois. Et les gens se sont reconnus rapidement au point où certaines expressions sont réutilisées dans le langage courant, notamment dans des no-

ces, où des parents reprennent intégralement le discours du père dans notre pub. »

En juin dernier, un peu plus d'un an après le lancement de sa campagne, la Banque de Montréal avait vu ses revenus croître de 6 % au Québec, comparativement à 2,75 % au Canada anglais, où elle n'avait pas mené une opération semblable. À Montréal (où la majorité du poids média a été investi), 82 % des francophones de la région de Montréal se sont souvenus d'avoir vu une des publicités de la banque, et sa notoriété y a augmenté de 18,2 %. De plus, 16,6 % des consommateurs ont indiqué qu'ils considéreraient traiter avec l'institution.

Sylvie Marois estime toutefois qu'il est trop tôt pour savoir si le repositionnement québécois de la Banque de Montréal lui a permis d'y accroître sa part de marché d'environ 10 %, qui la place au quatrième rang derrière Desjardins, la Banque Nationale et la Banque Royale.

L'opération est entrée dans sa deuxième phase il y a quelques semaines avec, entre autres, la mise en ondes d'une campagne — qui porte toujours la signature « Profitez » — mettant l'accent sur l'importance de faire les bons choix financiers. L'un des messages, « Conventum », présente une femme qui s'offusque parce qu'un ancien compagnon de classe la trouve inchangée malgré de nombreuses et coûteuses interventions chirurgicales pour lui redonner un air de jeunesse.

La Presse

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

La Presse, ltée est actuellement à la recherche d'un(e) conseiller informatique, soutien aux usagers

La Presse est la propriété de Gesca, éditeur de journaux et filiale de Power Corporation du Canada. Principal quotidien dans le marché francophone du Canada, La Presse publie sept jours par semaine et a un lectorat de 880 000 lecteurs. La Presse se définit comme un journal de référence dont une grande partie des effectifs est affectée à la couverture et à l'analyse de l'actualité internationale, nationale et régionale dans tous les secteurs d'activités.

LE POSTE :

Le conseiller informatique effectue le soutien de première ligne et le suivi des requêtes auprès des utilisateurs. Il doit également procéder à l'installation des différentes composantes et logiciels des ordinateurs. De plus, il conseille et forme le personnel de l'entreprise et évalue la performance et la pertinence des nouveaux équipements et logiciels micro-informatiques.

LES EXIGENCES :

Vous possédez un DEC informatique ou toute autre formation jugée équivalente et un minimum de trois (3) années d'expérience dans un poste similaire. Vous possédez une très bonne connaissance des principales composantes matérielles informatiques, du système d'exploitation Windows (95, 2000 et XP) et des outils de bureautique MS Office. Enfin, vous connaissez les tendances du marché de la micro-informatique et maîtrisez le français tant à l'oral qu'à l'écrit.

Dynamique, vous êtes reconnu pour offrir un service courtois, rapide et professionnel aux clients internes. Vous êtes autonome et avez d'excellentes aptitudes pour l'analyse et la résolution de problème.

Si vous êtes intéressé, faites-nous parvenir votre curriculum vitae, avant le 6 décembre 2002, à :

La Presse

Service des ressources humaines
7, rue Saint-Jacques
Montréal (Québec)
H2Y 1K9

Courriel : rhumaines@lapresse.ca
Télécopieur : (514) 285-2612

L'emploi du masculin vise essentiellement à alléger le texte.

3099195

Directrice ou directeur de la rémunération

L'Université de Montréal est à la recherche d'une directrice ou d'un directeur de la rémunération à la Direction des ressources humaines.

Date limite de dépôt des candidatures : 30 novembre 2002.

Pour de plus amples informations : www.drh.umontreal.ca

Conformément aux exigences prescrites en matière d'immigration au Canada, cette annonce s'adresse en priorité aux citoyens canadiens et aux résidents permanents. L'Université souscrit à un programme d'accès à l'égalité en emploi pour les femmes et au principe d'équité en matière d'emploi.

www.umontreal.ca

Université de Montréal



Alice Hyde Medical Center
an affiliate of Fletcher Allen Health Care

Malone, New York

Malone est situé dans le nord de l'État de New York à une heure du Village Olympique de Lake Placid, de Montréal et d'Ottawa. Cette région est idéale pour les gens qui aiment la marche en montagne, le ski, le golf, la bicyclette et le camping. Malone est un endroit idéal pour les familles.

Les nouveaux diplômés sont les bienvenus. Les candidats doivent pouvoir parler anglais.

Physiothérapeutes

Deux postes à temps plein sont disponibles dans notre département actif qui dessert les patients internes et externes. Le candidat doit posséder une licence de l'État de New York, ou être admissible à en posséder une.

Technicien(ne de médecine nucléaire)

Poste à temps plein disponible. Le candidat doit être admissible ou être certifié NMTCB, admissible ou enregistré ARRT.

Techniciens en chographie

Postes à temps plein et partiel disponibles. Le candidat doit être admissible ou certifié RDMS en vasculaire, écho, abd, et/ou obstétrique/gynécologie.

Technicien en radiologie

Poste à temps partiel disponible. Le candidat doit être admissible ou certifié ARRT. License de l'État de New York requise pour accepter l'offre d'emploi.

Infirmiers/Infirmières

Doit être admissible ou posséder une licence de l'État de New York. Postes disponibles pour quarts de soir ou de nuit, à temps plein, à temps partiel, ou sur appel.

Visitez notre site Internet à www.alicehyde.com pour remplir une demande d'emploi ou envoyez un curriculum vitae à :

Pat Gaglianese, HR Director
Alice Hyde Medical Center
PQ Box 729
Malone NY USA 12953

ou envoyez par fax au 518-481-2590.
Courriel : pgaglianese@alicehyde.com

3093868



Centre de réadaptation
LISSETTE-DUPRAS

Un intérim de CHEF DE MODULE

Un poste à temps partiel, 25 heures semaine
jour / soir, fin de semaine.

Mandat :

Sous l'autorité du supérieur immédiat, le titulaire dirige, anime et supervise une ou des équipes d'unité de vie en vue de favoriser le meilleur développement et la meilleure qualité de vie possible de la clientèle sous sa responsabilité. À l'intérieur de ses responsabilités, il promeut la mission, les objectifs et les philosophies de service et de gestion de l'établissement.

Il assure le déroulement des opérations courantes d'un module. Il anime l'équipe du module en favorisant une attitude de continuité dans les relations personnel-clientèle. Il coordonne et participe à la réalisation des programmes de réadaptation. Il doit voir à l'individualisation et au bien-être de la clientèle. Il élabore et contrôle les règles de vie propres au module.

Exigences :

- Diplôme d'études collégiales en techniques d'éducation spécialisée ; ou
- Diplôme universitaire de 1^{er} cycle dans une discipline appropriée ;
- Expérience significative en déficience intellectuelle ;
- Leadership mobilisateur et proactif ;
- Avoir une préoccupation constante à l'égard de la qualité des services offerts aux clients ;
- Avoir des capacités de communication et de travail en équipe.

Salaire :

Entre 631,63 \$ et 972,28 \$ pour une semaine de 38 3/4 h.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 6 décembre 2002 inclusivement à l'adresse suivante :

Direction des ressources humaines
Centre de réadaptation Lisette-Dupras
8000, rue Notre-Dame Ouest
Lachine (Québec) H8R 1H2
Tél. : (514) 364-2282 poste 2400
Téléc. : (514) 364-0608
Courriel : christiane.cote@ssss.gouv.qc.ca

3096075

Des internautes danois facturés pour leurs téléchargements

Reuters

LONDRES — Une association danoise contre le piratage informatique a envoyé en fin de semaine dernière une facture à des internautes qui avaient téléchargé des oeuvres ayant droits d'auteur sur des réseaux d'échange gratuit de fichiers.

Le Groupe danois antipiratage (APG) a identifié 150 pirates présumés et leur avoir demandé de payer au total un million de couronnes danoises (environ 133 000 euros), les amendes individuelles les plus élevées atteignant 100 000 couronnes.

« Nous demandons le paiement intégral pour l'usage de ces matériaux soumis à des droits d'auteur », a déclaré l'avocat de l'APG, Morten Lindegaard.

L'association travaille avec la filiale danoise de la Fédération internationale de l'industrie phonographique (IFPI) pour lutter contre le piratage sur Internet.

Les internautes danois concernés, identifiés par leur adresse IP (Internet Protocol), sont accusés d'avoir téléchargé des contenus portant droits d'auteur à partir des réseaux d'échange de fichiers « peer-to-peer » (P2P) Kazaa et eDonkey.

L'avocat Lindegaard, aidé par quatre étudiants, a mis au point un logiciel capable de surveiller les activités des internautes danois sur les réseaux P2P, de suivre les fichiers échangés et de relever les heures de téléchargement. Une fois établie la preuve du téléchargement, un juge a ordonné aux fournisseurs d'accès Internet de donner à l'APG l'adresse postale des internautes.

Les pirates présumés ont été mis à l'amende en fonction de la quantité de fichiers téléchargés. Un simple fichier musical est facturé 20 couronnes (2,69 euros), un film 200 couronnes (26,92 euros) et près de 50 euros pour un jeu vidéo, a expliqué M. Lindegaard.

Un porte-parole du conseil danois des consommateurs a reçu environ 50 plaintes de la part des internautes visés. Après enquête, l'organisme a conclu que l'action de l'APG était en conformité avec le droit danois.

Nouvelle polémique

La décision de demander compensation a toutefois déclenché une nouvelle polémique, plusieurs experts techniques et juridiques soulignant qu'il est impossible de prouver une violation à la législation des droits d'auteur sans examiner l'ordinateur du contrevenant suspecté.

Certains contestent le mode de calcul du montant de l'amende.

« Il appartient aux tribunaux de fixer le montant de la compensation en cas de violation du copyright, pas à la victime », rappelle Martin von Haller Groenbaek, avocat danois spécialiste en droit des nouvelles technologies.

D'autres soulignent que des oeuvres protégées sont parfois diffusées de façon tout à fait légale et gratuite sur Internet.

De plus, les maisons de disques, les studios de cinéma et les éditeurs de jeux diffusent de plus en plus sur les réseaux P2P de faux fichiers, aux noms et tailles identiques, afin de tromper les internautes.

« Comment peut-on être sûr que chacun des contenus téléchargés est illégal ? » demande Urs Gattiker, professeur de gestion des technologies et de l'innovation à l'Université d'Aalborg.

DU CARACTÈRE!

Tous les dimanches
dans **La Presse**

LECTURES

Tread lightly!® Conduisez de façon responsable hors route. ©2002 Land Rover Canada. Le Freelander S se vend 35 400 \$, 11La location au taux de 3,9% est offerte sur tous les modèles Freelander 2003 neufs avec bail d'une durée maximale de 48 mois, par les services financiers Land Rover pour un locataire au détail admissible, après approbation du crédit. *Exemple : location d'un Freelander S 2003 à un taux annuel de 3,9 % pendant 48 mois, avec versement initial de 3 894 \$ ou échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 23 046 \$, valeur résiduelle de 16 057 \$. Exemple de calcul seulement. Certaines conditions et une limite de 80 000 km pendant 48 mois s'appliquent. Des frais de 16 cents du km s'appliquent au kilométrage excédentaire. Ne comprend pas la première mensualité, le dépôt de sécurité (équivalent à environ un paiement mensuel), les frais de transport (995 \$), les options, les taxes et les frais d'immatriculation. Cette offre ne peut être combinée à aucune autre. Le concessionnaire peut vendre à un prix inférieur. Le mode de participation du concessionnaire peut avoir une influence sur les coûts. Offre d'une durée limitée qui peut être annulée à tout moment sans préavis. Pour plus de détails, s'adresser à Land Rover St-Léonard.

531

FREELANDER S 2003
BIEN ÉQUIPÉ ET ABORDABLE À
399\$[†] | **3,9%**
PAR MOIS | **TAUX DE LOCATION**



**IL Y A 24 MILLIONS DE KILOMÈTRES DE ROUTES
DANS LE MONDE... APPAREMMENT.**

300835A

ÉQUIPEMENT DE SÉRIE :

- Traction intégrale en permanence
- Freins antiblocage tout terrain à quatre voies
- Contrôle d'adhérence en descente
- Moteur V6 à 24 soupapes
- Boîte automatique à 5 rapports avec CommandShift
- Construction monocoque avec longerons de caisse intégrés
- Système antipatinage électronique aux quatre roues
- Accès pour cinq personnes avec banquette arrière divisée 60/40

ÉQUIPEMENT LUXUEUX DE SÉRIE :

- Lecteur CD dans le tableau de bord à huit haut-parleurs
- Pare-brise chauffant
- Rétroviseurs extérieurs assistés et chauffants
- Glaces à commande électrique
- Verrouillage avec télécommande
- Lunette électrique dans la porte du coffre
- Roues en alliage, y compris la roue de secours de grandeur normale
- Système de sécurité périmétrique avec immobilisation du moteur
- Service de dépannage pendant quatre ans

L'HÉRITAGE UNIQUE DU FREELANDER est évident avec cette liste impressionnante de caractéristiques de série. En fait, on ne s'attendrait pas à moins d'une société qui se consacre exclusivement aux véhicules utilitaires sport depuis 53 ans. Le tout nouveau Freelander de Land Rover.

Les véhicules les plus débrouillards qui soient.

Décarie Motors
8255, rue Bougainville, Montréal QC
Coin Décarie et de La Savane
(514) 334-9910
www.decarie.com

Land Rover Laval
1436, Boul. Saint-Martin Ouest, Laval
(450) 667-4960
www.landroverlaval.com

Land Rover St-Léonard
Div. John Scotti Automotive Ltée.
4550, Boul. Métropolitain Est, Montréal
(514) 722-3344
www.johnscotti.com



Photothèque Bloomberg ©

Warren Buffett

N'achetez pas Burger King, demande un millionnaire à Warren Buffett

d'après Bloomberg

OMAHA, Nebraska — Un millionnaire du Nebraska, qui a entrepris de combattre le cholestérol, a supplié Warren Buffett, président de Berkshire Hathaway, de ne pas se porter acquéreur de Burger King, la chaîne de restauration rapide que veut vendre le holding anglais Diageo Plc, rapporte le *World-Herald*, de Omaha.

Phil Sokolof, millionnaire d'Omaha, a fait paraître une annonce faisant une page entière du journal pour dire à M. Buffett qu'il serait « déraisonnable » de la part de Berkshire Hathaway d'acheter une entreprise dont les aliments à la forte teneur en calories et en gras mènent à l'obésité, au diabète et aux maladies cardiaques, indique le journal.

M. Buffett n'a pas rappelé pour livrer ses commentaires à ce sujet à la suite d'un message laissé à son répondeur. Pour sa part, Rob

Doughty, porte-parole de Burger King, a précisé que la chaîne avait lancé dernièrement un burger aux légumes et des salades pour offrir des choix santé aux clients.

« Il est malheureux que M. Sokolof se permette une prise de position si tranchée à propos de nos produits que nos clients connaissent très bien. Nous respectons leur droit de faire des choix », a souligné M. Doughty au cours d'une entrevue accordée à Bloomberg News.

La semaine dernière, le *New York Times* annonçait que Berkshire Hathaway pourrait faire une offre pour la chaîne Burger King, citant des responsables au courant du dossier. Cependant, l'entreprise de M. Buffett ne faisait pas partie des compagnies qui ont participé aux premières offres pour la chaîne, indiquait le journal. Berkshire Hathaway possède la chaîne Dairy Queen.

VOLVO
pour la vie

UN MÉLANGE PUISSANT DE TRACTION ET D'ATTRACTION.



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



S60 2003 AWD



XC70 2003 CROSS COUNTRY

IMAGINEZ UNE VOLVO À TRACTION INTÉGRALE

TRÈS BIEN ÉQUIPÉES À PARTIR DE

599\$* /mois.
48 mois

PROGRAMME DE CRÉDIT-BAIL	XC70	S60AWD
Accompte :	3 075,00 \$	875,00 \$
Dépôt de garantie	700,00 \$	700,00 \$
Premier paiement mensuel	598,59 \$	599,35 \$
Montant dû à la livraison :	4 373,59 \$	2 174,35 \$
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus		



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

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

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

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

Laval
VOLVO LAVAL
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 667-4960

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

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

*Le PDSF pour une Volvo S60 AWD/XC70 2003 est de 43 995 \$/49 495 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo S60 AWD/XC70 2003 : 599,35 \$/598,59 \$ par mois pendant 48 mois. 875 \$/3 075 \$ d'acompte ou échange équivalent. Le coût total de location est de 28 768,00 \$/28 732,92 \$. Prix d'achat à la fin du bail de 21 900,55 \$/26 101,40. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel et un dépôt de garantie de 700 \$ sont dus à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel de financement de 5,8 %. Frais de transport et de livraison de 1 100 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. L'offre s'applique aux Volvo S60 AWD/XC70 2003 neuves en inventaire achetées ou louées chez les concessionnaires Volvo participants. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. Volvo S60 AWD illustrée avec roues et phares antibrouillard en option. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.

300835B

La perte de confiance affecte le bilan de La Senza

Presse Canadienne

LE DÉTAILLANT en lingerie La Senza a fait part, hier, d'une perte nette de 1,4 million au troisième trimestre, échu le 2 novembre. Le déficit avait été de 2,5 millions un an plus tôt, à cause notamment de frais de restructuration de 5,7 millions.

Le chiffre d'affaires de ces trois mois atteignait 95,1 millions, par rapport à 89,5 millions à pareille date en 2001.

Selon le président Irv Teitelbaum, certains « facteurs négatifs réunis à une confiance inférieure des clientes ont favorisé la prudence dans les habitudes de consommation ».

Sur les neuf premiers mois de l'exercice, La Senza (qui exploite 475 boutiques et détient d'autres gammes comme les tenues de nuit Silk & Satin) dégage un bénéfice net de 1,1 million par rapport à une perte nette de 1,1 million durant la même période en 2001.

Les ventes des trois trimestres totalisent 276,7 millions, en hausse sur les 257,7 millions d'un an plus tôt ; les ventes des magasins comparables, sur neuf mois, croissaient de 3,9 %.

Intel relève de 20 à 40 % le prix de ses mémoires flash

Reuters

SAN FRANCISCO — Intel a annoncé lundi une augmentation de 20 à 40 % du prix de ses mémoires flash à partir du 1^{er} janvier, en raison de la forte demande pour ce type de semi-conducteurs utilisés dans les téléphones cellulaires. Selon Dan Scovel, analyste chez Needham & Co, les combinés mobiles les plus récents utilisent une quantité de mémoires flash « double, triple, voire quadruple » de celle utilisée par les combinés des générations précédentes. Intel, numéro un mondial des mémoires flash, et son concurrent

Advanced Micro Devices (AMD) bénéficient déjà du besoin accru en mémoires flash, souligne M. Scovel. Mais aux dires de l'analyste, c'est la « première fois » qu'il assiste à de telles augmentations de prix. Les mémoires flash permettent aux appareils de sauvegarder l'information même quand le courant est coupé. Chez AMD, un porte-parole explique que le groupe n'a pas encore décidé d'augmenter ses prix, en précisant que ses prix sont fixés en fonction de la demande du marché.

Les firmes de Wall Street risquent des amendes de 500 millions US

Reuters

NEW YORK — Les firmes de Wall Street accusées de conflit d'intérêts dans leurs analyses sur les actions auront à acquitter chacune une amende allant jusqu'à 500 millions de dollars américains pour régler les enquêtes ouvertes à leur rencontre, a indiqué hier une source proche du dossier. Les régulateurs se préparent à infliger une amende de 500 millions US à Citigroup, l'établisse-

ment le plus mis en cause, a-t-on précisé de même source en confirmant un montant déjà évoqué par la presse. Credit Suisse First Boston a été informé qu'il lui faudra déboursier 250 millions US pour clore l'enquête. Pour Bear Stearns, Goldman Sachs, JP Morgan Chase & Co. et UBS Warburg, le montant sera de 75 millions US chacun. L'amende prévue sera de 60 millions US pour Thomas Weisel Part-

ners et de 50 millions US pour Morgan Stanley. Pour Merrill Lynch en revanche, les régulateurs s'en tiendront aux 100 millions US que le groupe a déjà acceptés de payer dans le cadre d'un accord conclu avec la justice de New York en mai. Certains analystes de ces firmes, spécialistes des valeurs de la « nouvelle économie », étaient accusés d'avoir émis des recommandations biaisées pour obtenir des contrats à leur établissement.

DE NOUVEAUX RECORDS DE VENTE EN VUE!

SANTA FE GL 2003



LOUEZ
à partir de
229\$*
par mois / 48 mois

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

PDSF 21 050 \$

FINANCEMENT À L'ACHAT
2,9%
DISPONIBLE JUSQU'À 36 MOIS

SONATA GL 2003



LOUEZ
à partir de
239\$**
par mois / 48 mois

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

PDSF 21 595 \$

FINANCEMENT À L'ACHAT
0%
DISPONIBLE JUSQU'À 36 MOIS

**GARANTIE 5 ANS**

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE L'INDUSTRIE :
5 ANS / 100 000 km (éléments importants) ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES (3 ans / kilométrage illimité)
Incluant : livraison d'essence • changement de roue en cas de crevaison • déverrouillage • remorquage

**HYUNDAI**
UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

LES PARTENAIRES HYUNDAI

Photos à titre indicatif seulement. *Paiements de location basés sur un contrat de 48 mois pour la SANTA FE GL 4 cylindres à traction avant 2003 à partir de 229 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 10 962 \$. Comptant de 2 995 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 2,9 % jusqu'à 36 mois. **Paiements de location basés sur un contrat de 48 mois pour la SONATA GL 2003 à partir de 239 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 11 472 \$. Comptant de 1 995 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 0 % jusqu'à 36 mois. En sus, frais administratifs de 350 \$ reliés au contrat de location pour les modèles 2003. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 \$ par kilomètre supplémentaire. Option d'achat au terme de la location. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sujet à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 29 novembre 2002.

Réunion informelle sur l'agriculture à la mi-février au Japon

Reuters

TOKYO — Le Japon a annoncé hier qu'il organiserait des discussions ministérielles informelles en février pour tenter de sortir de l'impasse sur le commerce agricole mondial, mais a ajouté que Tokyo ne céderait pas aux exigences de certains exportateurs étrangers de produits agricoles pour y parvenir.

Des représentants de plus d'une vingtaine

de pays sont attendus pour cette réunion informelle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Tokyo vers la mi-février, précise le ministère des Affaires étrangères dans un communiqué.

La réunion se déroulera peu avant la date butoir du 31 mars fixée par l'OMC pour que les pays membres parviennent à un accord-cadre pour les futures négociations sur le commerce agricole.

« Nous ne voulons pas régler les questions

agricoles en cédant au Groupe de Cairns », a souligné le ministre des Affaires étrangères, Yoriko Kawaguchi, cité par l'agence de presse Kyodo. « Nous utiliserons la réunion pour mieux nous faire comprendre. »

Les États-Unis et le Groupe de Cairns réunissant 18 pays exportateurs de produits agricoles font pression sur le Japon et sur l'Union européenne pour qu'ils réduisent leurs subventions aux agriculteurs et les droits de douanes sur les produits agricoles.

Selon Kyodo, les discussions informelles auront probablement lieu autour des 15-16 février.

Le directeur général de l'OMC, Supachai Panitchpakdi, a constaté lundi qu'à l'approche du 31 mars, des écarts importants subsistent entre les ambitions des différents gouvernements — entre ceux qui veulent une réforme radicale et une libéralisation du commerce et les autres qui préconisent une méthode plus progressive.

Ne cherchez plus dans les petites annonces pour trouver une grande voiture.



Visitez www.bmwcertifiée.ca et découvrez une sélection de véhicules d'occasion soumis aux mêmes inspections et contrôles de qualité rigoureux que les BMW neuves. Vérification en 87 points • Programme de protection jusqu'à 6 ans ou 120 000 km • Garantie de remboursement avant 5 jours ou 300 km • Assistance routière 24 heures • Certificat gratuit pour vidange d'huile / entretien • Plus de 50 véhicules vous attendent en ligne.

3,9% Taux de financement à l'achat sur les voitures d'occasion Certifiées de Séries 3 et 5.

Montréal
BMW Canbec
www.bmwcanbec.com

Banlieue Ouest
Automobiles Jalbert
www.jalbert-auto.qc.ca

Laval
BMW Laval
www.bmwval.com

Rive-Sud
Park Avenue BMW
www.parkavenuebmw.com

Les concessionnaires
BMW du Grand Montréal



Le plaisir
de conduire.™

www.bmwcertifiée.ca

Offre valable sur les modèles de Série Certifiée seulement. Les taux de financement 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 à 48 mois pour l'achat. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 31 décembre 2002. Photo à titre indicatif seulement.



Les soldes s'affichent
la Baie, centre-ville
7^e étage
la Baie, Place Versailles
2^e étage

à l'achat de 3 articles ou plus, obtenez
20 % de rabais additionnel
2 articles : 15 % de rabais additionnel
1 article : 10 % de rabais additionnel

Sur nos prix solderie déjà réduits!

3 JOURS SEULEMENT!
Du jeudi 28 au samedi 30 novembre

Les rabais sont sur les prix de la marchandise **la solderie**, située au 7^e étage de la Baie, rue Sainte-Catherine O. et au 2^e étage de la Baie, Place Versailles. Tant qu'il y en aura. Aucun bon d'achat différé.

Les rabais sont sur nos prix ordinaires, sauf avis contraire. Exceptions : articles « Notre meilleur prix chaque jour », « Nouvellement réduit », « About griffé », « Achat spécial » et ceux des rayons cédés.

Prenez-la. Activez-la. Offrez-la.

Le cadeau... aux mille et une possibilités.



Utilisez-la.

la Baie Zellers Déco

La nouvelle Classe S à traction intégrale a une tenue de route hors pair durant les 4 saisons : l'automne, l'hiver, le printemps et celle des travaux routiers.



► **LA CLASSE S 4MATIC 2003.** La Classe S sait à quel point les routes peuvent se montrer désagréables à longueur d'année. Après tout, c'est la seule voiture de sa catégorie dotée de percées technologiques comme le Système de traction électronique (4-ETS), le Programme de stabilité électronique (ESP) et le révolutionnaire système Pre-Safe®. De remarquables innovations qui vous font bénéficier d'une tenue de route incroyablement sécuritaire et pleine d'aplomb dans toutes les conditions de conduite. Même les plus ennuyeuses. Mercedes-Benz. N'attendez plus.

UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 100 700 \$*



Mercedes-Benz

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

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ontario, 2002. Mercedes-Benz — une marque de DaimlerChrysler. *PDSF de la S430 4MATIC 2003 à empattement standard. S500 4MATIC montrée. (Taxes, frais de transport, de préparation et d'administration en sus.) Le concessionnaire peut offrir un prix moindre.

Retour en Russie pour GM avec de petits utilitaires sport

d'après Bloomberg

TOGLIATTI, Russie — Un halo d'affection mutuelle se dégageait du président de General Motors et des habitants de Togliatti, en Russie, lorsque le responsable des opérations internationales de GM, Jack Smith, s'est rendu dans cette ville en septembre dernier pour y inspecter l'usine de 338 millions de dollars américains de la coentreprise formée avec la firme russe OAO AvtoVAZ.

La police avait interdit la circulation dans la rue de la Révolution, les travailleurs, aux fenêtres des usines, lorgnaient le cortège de voitures qui passait et Vladimir Kaddanikov, président du plus important constructeur automobile de Russie, a accueilli M. Smith sur un épais tapis rouge déroulé devant le siège de la compagnie.

Pour sa part, M. Smith a soutenu que la Russie formait l'un des six marchés de l'automobile à la croissance la plus rapide au monde, devant l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest. C'est également une source de main-d'œuvre bon marché. « Nous estimons que la Russie est l'un des marchés émergents les plus prometteurs. Nous devons y être présents », dit-il.

Mais ce que ni l'un ni l'autre n'a dit, c'est que le partenaire de GM est l'un des constructeurs les moins efficaces au monde, évoluant sur un marché qui préfère les produits d'occasion en provenance d'Allemagne à presque tout ce qui est produit en Russie. Le complexe industriel de Togliatti date de l'ère soviétique, fournit de l'emploi à 120 000 travailleurs et produit moins de voitures que toute autre usine. Le produit de AvtoVAZ qui se vend le mieux, la voiture Zhiguli (4000 \$ US), y est fabriqué depuis 1970 et sa technologie n'a à peu près pas évolué depuis.

Le plus grand constructeur automobile au monde et d'autres acteurs de l'industrie ont connu peu de succès en Russie, ayant à subir la dévaluation du rouble interve-

nue en 1998 et des impôts élevés. De plus, ils ont opté pour une stratégie consistant à essayer de vendre des voitures que de nombreux Russes n'ont pas les moyens de s'offrir. L'an dernier, GM a fermé une petite usine en Tatarstan où était assemblé l'utilitaire sport Chevrolet Blazer qu'elle était incapable de vendre.

Des temps difficiles

Les temps sont difficiles pour les constructeurs au moment où une croissance moins rapide à l'échelle mondiale a pour effet de réduire la demande sur les marchés les plus importants. En Amérique du Nord, en Europe occidentale et au Japon, les constructeurs ont vu leur bénéfice d'exploitation chuter à 3,4 % des ventes l'an dernier contre 4,6 % l'année précédente, souligne UBS Warburg. Ce bénéfice sera de 4,5 % cette année, ajoute la banque.

L'action de GM a chuté de 22 % cette année.

Il reste que le constructeur de Detroit investit 99 millions US dans la coentreprise de Togliatti, faisant le pari que l'économie russe va poursuivre sa croissance et que les travailleurs de AvtoVAZ peuvent intégrer les normes de qualité occidentales.

La coentreprise produira le Niva, un utilitaire sport compact qui sera construit à même le design et les pièces de AvtoVAZ pour faire en sorte que le prix ne dépasse pas 8000 \$ US. Le montage se fera dans un nouvel atelier de l'usine. Celle-ci, la fierté de l'industrie soviétique lorsqu'elle a ouvert ses portes en 1970, comporte trois chaînes de montage différentes, chacune produisant une voiture différente.

GM a vendu 8 millions de véhicules l'an dernier, soit 15,1 % de tous les véhicules vendus dans le monde, contre 15 % en 2000. L'entreprise vise 20 % du marché mondial. Aux États-Unis, sa part de marché est de 28 %, comparative-ment à 31 % il y a cinq ans.

GM compte augmenter sa part du marché américain

Les analystes, qui ont déjà entendu ça, sont sceptiques

Reuters

DETROIT — General Motors s'estime en mesure, pour la première fois depuis plus de 25 ans, d'accroître sa part du marché américain pour la deuxième année de suite cette année, a déclaré hier John Smith, nouvellement nommé directeur des ventes en Amérique du Nord.

GM, dont la part du marché américain s'élevait à plus de 46 % en 1976, à l'époque des grosses cy-

lindrées et avant l'arrivée des constructeurs japonais, détenait 28,5 % au 31 octobre dernier, comparé à 28,3 % en 2001, déjà en légère amélioration sur 2000.

Ayant considérablement revu sa gamme de véhicules, jugée vieillie il n'y a pas si longtemps, profitant de l'engouement des Américains pour les véhicules 4X4 de loisirs, pratiquant une politique de rabais et d'incitations chez ses concessionnaires, General Motors vise une part de marché de 29 % à la fin de cette année.

Gros doutes

Bien que la plupart des analystes doutent qu'il puisse y arriver, ils

notent que ses grands concurrents font moins bien. La part de Ford Motor, qui était de 23,1 % en 2001, a reculé à 21,5 % en dépit d'une gamme comprenant les Jaguar, Land Rover et Volvo. Celle de DaimlerChrysler stagne à 13,2 %.

John Smith pense que le lancement des nouvelles versions de la gamme moyenne Pontiac Grand Am et Chevrolet Malibu, et l'augmentation de la production de la populaire Chevrolet Impala, devraient permettre à GM de continuer d'augmenter encore sa part de marché aux États-Unis l'an prochain.

La performance financière a un nom



Une performance

exceptionnelle

Trois CGA s'illustrent avec des résultats flamboyants

L'Ordre des CGA du Québec souligne la performance exceptionnelle de trois nouveaux membres pour l'obtention des meilleurs résultats aux examens CGA.

Médaille d'or

M^{me} Martine Pagé, CGA (à droite), avec une moyenne de **87,75 %**
Diplômée de l'Université du Québec à Montréal et de l'Université de Sherbrooke

Médaille d'argent

M. Kenny Chan, CGA (à gauche), avec une moyenne de **87,5 %**
Diplômé de l'Université McGill

Médaille de bronze

M. Robert Bill, CGA (absent lors de la prise de photo), avec une moyenne de **86 %**
Diplômé de l'Université Concordia

L'Ordre des CGA du Québec compte plus de 10 000 membres et étudiants à travers la province.

www.cga-quebec.org

CRTC



AVIS PUBLIC DU CRTC Canada

1. L'ENSEMBLE DU CANADA. RÉSEAU DE TÉLÉVISION STAR CHOICE INCORPORÉE demande l'autorisation de remplacer les conditions de licence exigeant le retrait de services de programmation simultanés et non simultanés par de nouvelles conditions prévoyant la distribution par les radiodiffuseurs locaux et le dédommagement des radiodiffuseurs locaux. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter l'avis public. EXAMEN DE LA DEMANDE: 45, rue O'Connor, salle 870, Ottawa (Ont.). Le CRTC amorce un processus public à deux étapes afin d'examiner la demande de Star Choice. Premièrement, vos observations écrites doivent parvenir à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.) K1A 0N2 et doivent être reçues par le CRTC au plus tard le **20 décembre 2002**. Vous pouvez également soumettre vos observations par fax au (819) 994-0218 ou par courriel au: procedure@crtc.gc.ca. Star Choice aura ensuite jusqu'au **17 janvier 2003** pour répondre aux observations présentées à l'étape 1 de la présente instance. Pour plus d'information: 1-877-249-CRTC (sans frais) ou Internet: <http://www.crtc.gc.ca>. Document de référence: Avis public CRTC 2002-71.



3095856A

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

Canadian Radio-television and Telecommunications Commission



Venez faire un tour de piste au volant de la sportive EL Touring 2003 avec l'ensemble Aero, incluant le becquet arrière et les jupes avant, latérales et arrière. Pendant l'Opération Essai Libre Acura 2003, on vous laissera même un charmant souvenir de votre passage chez Acura. Vous avez tout à gagner, mais faut faire vite !



ACURA VOS CONCESSIONNAIRES FIABLES

WWW.ACURA.CA

ACURA DE LAVAL
2500, boul. Chomedey,
Laval

ACURA PLUS
255, boul. de la Seigneurie,
Blainville

GALERIES ACURA
7100, boul. Métropolitain E.,
Anjou

ACURA GABRIEL
4648, boul. Saint-Jean,
Dollard-des-Ormeaux

LUCIANI ACURA
4040, rue Jean-Talon O.,
Montréal

ACURA BROSSARD
9100, boul. Taschereau O.,
Brossard

*Offre de location-bail d'une durée limitée, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Tarif mensuel de location-bail d'une durée de 36 mois établi pour l'Acura 1.7EL (modèle ES3563E avec ensemble Aero) 2003 neuve. Total des paiements de 17 099 \$.

Un acompte de 3 755 \$, un dépôt de garantie et un premier versement sont requis. Option 0 \$ comptant aussi offerte. Le modèle offert peut différer de la photographie. Allocation de 24 000 km par année (frais de 0,12 \$ par kilomètre supplémentaire). Transport et préparation inclus, taxes, immatriculation et assurance en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée. Du 1^{er} au 30 novembre 2002.

*Faites-lui plaisir
pour Noël*



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

PARCE QUE LES SAMEDIS ET DIMANCHES ÇA LUI APPARTIENT

La Presse pense aussi à vous !

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

Les recettes de grand-maman Lassonde

Des recettes
traditionnelles et
plus avant-gardistes,
entièrement écrites
à la main.
256 pages



LES ÉDITIONS DE
L'HOMME

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

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

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

COUPON-CADEAU

La Presse

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

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

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

☐ Je désire effectuer le paiement par carte de crédit
☐ Visa ☐ Master Card
no de carte : Date d'expiration : /
Signature :

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

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

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

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

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

L'impartition, un partenariat économique à considérer

Voici le deuxième article
d'une série de deux.

M^e RÉJEAN BLAQUIÈRE
DROIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

La tendance des entreprises à « faire faire » par un partenaire soigneusement choisi une fonction qui était jusqu'alors réalisée par l'entreprise ne cesse de croître ; toutefois, tel que mentionné dans la première partie de cet article publiée la semaine dernière, l'impartition continue de soulever des inquiétudes et comporte certains risques.

Pour ces raisons, l'entreprise qui envisage l'impartition de l'une de ses fonctions aura avantage à déterminer au préalable quelles sont ses attentes quant à chacun des différents aspects d'un dossier d'impartition ; les aspects ci-dessous représentent les éléments les plus significatifs qui sont traités dans le cadre de la mise en place d'un tel dossier et à l'occasion de la négociation d'un contrat d'impartition :

> Former une équipe et mettre au point une stratégie gagnante : créer une équipe multidisciplinaire et performante pour préparer et réaliser ce partenariat, laquelle sera amenée à appliquer, le cas échéant, la stratégie et le processus qui doivent être mis en place par l'entreprise pour retenir un partenaire, ceux-ci devant permettre de maximiser le pouvoir de négociation de l'entreprise.

> Analyser les risques : identifier et évaluer chacun des risques reliés à la fonction visée et à l'impartition de celle-ci et déterminer le niveau de risque que l'entreprise est disposée à assumer à l'égard de chacun d'eux ;

> établir ses besoins et attentes : déterminer ses attentes actuelles et futures à l'égard de la fonction visée, de l'impartiteur (ex. : compatibilité entre les cultures des parties), de la forme et la durée du partenariat désiré (en tenant compte des aspects fiscaux, le cas échéant) et de tous les éléments qui composeront la relation d'affaires (entre autres, en ce qui a trait à la propriété intellectuelle actuelle et future reliée à la fonction visée et aux droits de vérification), le tout, en tenant compte du marché relié à la fonction visée et des lois particulières qui peuvent être applicables à l'entreprise.

> Décrire les services impartis : l'entreprise doit décrire clairement les services et la qualité des services qu'elle entend recevoir, puisque l'impartiteur se limitera à fournir les services spécifiquement convenus et ce, aux prix convenus. La qualité des services est déterminée par divers niveaux de service ; des processus de contrôle et de mesure de ceux-ci devront être instaurés.

> Déterminer les obligations reliées aux res-

sources humaines : l'entreprise doit déterminer ses intentions quant au transfert (ou non-transfert), chez l'impartiteur, de ses employés qui rendent la fonction visée et à quelles conditions ce transfert sera effectué, en tenant compte des obligations de chacune des parties impliquées, dont certaines peuvent être déterminées dans une convention collective et dans des lois particulières.

> Déterminer la structure de tarification : il est important de définir un mécanisme de fixation des prix qui permettra à l'entreprise de s'assurer d'obtenir les services de l'impartiteur à un prix avantageux tout en tenant compte de l'évolution et des modifications aux services. Un mécanisme basé sur des résultats d'étalonnage périodique des prix (*bench marking*) est fréquemment utilisé comme structure d'établissement des prix.

> Prévoir la gouvernance : il est primordial de mettre en place une structure de gestion qui favorise une relation de partenariat et non de confrontation. Une saine structure de gestion nécessite l'implication de la haute direction respective des parties dans toutes les phases et décisions importantes de la relation d'affaires.

Anticiper la transition à l'entrée et à la fin du partenariat : l'entreprise doit prévoir les modalités qu'elle préconise pour favoriser une mise en place du partenariat et un retour ou un transfert du service à la terminaison de la relation d'affaires avec l'impartiteur et ce, afin que ces transitions s'effectuent de façon efficiente et harmonieuse.

> Structurer la vente d'actifs : si l'entreprise vend à l'impartiteur les actifs reliés à la fonction impartie, elle doit établir ses attentes à cet égard dont le prix de vente et les modalités de paiement et établir, le cas échéant, un processus relié à l'acceptation par les tiers de ce transfert (bail, licence, etc.), de même que les obligations respectives de l'entreprise et de l'impartiteur quant à ces transferts.

Après une minutieuse réflexion et préparation, l'entreprise a maintenant les outils et les informations appropriés pour mettre en place et négocier la relation d'affaires avec un impartiteur ; cela ne pourra que favoriser l'atteinte de ses objectifs et la réussite de ce partenariat économique.

M^e Réjean Blaquière fait partie du cabinet
d'avocats et d'agents de marques de com-
merce Desjardins Ducharme Stein Monast.

Internet
article@ddsm.ca

Site Web
www.ddsm.ca

DU CARACTÈRE!

Tous les dimanches dans **La Presse**

LECTURES

ATTENTION DÉTAILLANTS

Ne manquez pas
**SUPERAUBAINES
D'APRÈS NOËL
ET DE FIN
D'ANNÉE**

Publiez votre annonce à

**1/2
TARIF**



La période des fêtes à demi-tarif dans **La Presse**,
c'est un rendez-vous le mardi 24 décembre, le vendredi 27 décembre,
le lundi 30 décembre ainsi que le mardi 31 décembre.

Pour plus de renseignements, composez le **(514) 285-6947**

La Presse

EXFO prend du mieux

ANNIE MORIN
Le Soleil

QUÉBEC – L'embellie du secteur des télécommunications ensoleille le titre d'EXFO. Depuis 10 jours, le titre de l'entreprise de haute technologie de Québec a gagné 23 %. Depuis le début du mois d'octobre, il a carrément doublé. Cette performance n'est pas étrangère à la remontée des titres technologiques et de leur indice phare, le NASDAQ, qui s'est envolé ces dernières semaines à la seule évocation du mot « reprise ».

« On pense que la reprise pourrait venir aussi rapidement que le début de 2004 et c'est ça que le marché anticipe », dit Benoît Chotard, analyste à la Financière Banque Nationale. Celui-ci prévient toutefois que cette reprise pourrait facilement être compromise si les taux d'intérêt venaient à monter ou que le climat géopolitique mondial continuait de s'envenimer.

Le lancement par EXFO, mercredi dernier, d'un nouvel appareil, un sélecteur de canaux pour l'implantation et la mise en service de canaux dans des réseaux DWDM, a également dopé le titre. Le lendemain de

l'annonce, 534 700 actions ont changé de main et le titre a clôturé en hausse de 11 %.

EXFO est reconnue pour sa capacité à innover et à introduire de nouveaux produits sur le marché. Environ 50 % de ses ventes sont attribuables à des technologies ayant moins de deux ans d'âge. James Jungjohann, analyste pour CIBC Marchés mondiaux, fait d'ailleurs remarquer dans son dernier rapport, à la mi-novembre, qu'EXFO est plus douée en la matière que ses concurrents, Digital Lightwave et Newport.

L'enthousiasme des investisseurs pour Exfo se poursuit même si la Financière Banque Nationale vient de rétrograder le titre d'EXFO. En entrevue téléphonique, hier, l'analyste Benoît Chotard s'en excusait presque. Celui-ci parlait d'EXFO comme « une des très très belles compagnies canadiennes » du moment. N'empêche. L'analyste juge que le titre reflétait déjà sa pleine valeur il y a une semaine, alors qu'il se négociait à 4,65 \$. Pour l'instant, son équipe lui préfère Nortel, qui a certes souffert davantage ces derniers mois, mais devrait récupérer plus vite au cours des prochains.

M. Chotard ne demande toutefois pas mieux que des nouveaux faits (le premier trimestre de l'année financière 2003 d'EXFO s'achève en novembre) pour réviser sa recommandation. Son prix cible 12 mois est actuellement fixé à 4 \$.



Photothèque La Presse ©

Le président d'EXFO, Germain Lamonde.

TECHNOBRÈVES

TECSYS décroche un contrat aux États-Unis

TECSYS, société torontoise spécialisée dans le secteur des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement, a fait savoir hier que National Bulk Food Distributors a choisi sa solution EliteSeries pour obtenir un niveau de gestion de la distribution et de suivi des commandes en temps réel. Actuellement, National Bulk Food Distributors manipule et distribue plus de 4000 types de friandises dans son entrepôt de 150 000 pieds carrés à Taylor, au Michigan, en banlieue de Detroit. Le logiciel EliteSeries de TECSYS englobe la gestion du rendement de l'entreprise, la gestion de la distribution, la gestion de l'entreposage, la gestion du transport et le commerce électronique.

Le chef de la techno de BCE Emergis s'en va

BCE EMERGIS a annoncé hier le départ de son chef

de la technologie, Ido Gileadi. Par conséquent, René Poirier, président de BCE Emergis (Canada), assume aussi la responsabilité de ce poste, des fonctions qu'il avait exercées avant d'accepter la direction de l'unité d'affaires canadienne.

La Presse

AOL s'allie à BSkyB dans la télé interactive

LA FILIALE britannique d'America Online, division Internet du groupe américain de médias AOL Time Warner, et l'opérateur de télévision par satellite BSkyB, du groupe Rupert Murdoch, ont annoncé hier leur alliance pour proposer un accès Internet sur le service de télévision par satellite Sky Digital. Cette décision constitue la première coopération entre les deux géants mondiaux des médias dans le domaine de la télévision interactive.

Reuters

Diabète Êtes-vous à risque?

Nous sommes à la recherche de volontaires pour participer à une nouvelle étude clinique d'envergure portant sur la prévention du diabète.

Vous êtes **ÂGÉ(E) DE 55 ANS ET PLUS** et vous êtes fumeur(euse) ou avez un taux de cholestérol élevé ou un problème d'hypertension ou un excès de poids ou un parent proche vivant avec le diabète?

Ou vous êtes **ÂGÉ(E) DE 50 ANS ET PLUS** et avez déjà souffert de maladie(s) cardiovasculaire(s)?

Si tel est le cas, vous pourriez être qualifié pour cette étude où vous recevrez des conseils qui peuvent vous aider à réduire les risques de développer le diabète.

Pour en savoir plus, composez le

1 888 904-4444



3099314A

Le père Noël existe

Nouvelle
Golf CL

à partir de

17 950 \$*

ou **259 \$** par mois**
0 \$ d'acompte

4 portes • Siège conducteur inclinable à hauteur réglable • Freins à disque ABS aux 4 roues • Banquette arrière rabattable et divisée 60/40 • 4 coussins gonflables • Garantie pare-chocs à pare-chocs de 4 ans ou 80 000 km



Remise de 750 \$ pour nouveaux diplômés collégiaux et universitaires. Certaines conditions s'appliquent.

*L'offre s'applique à une Golf CL 2003 de base, 5 vitesses, neuve. Transport, préparation, taxes, immatriculation et assurances en sus. Concessionnaire peut vendre à prix moindre.

**L'offre s'applique à une Golf CL 2003 de base, 5 vitesses, neuve, pour une location d'une durée de 48 mois. Aucun acompte ni dépôt de garantie requis. Transport inclus. La première mensualité de 259 \$ est requise à la transaction. Préparation, immatriculation, assurances, taxes et frais administratifs en sus. Frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus (jusqu'à 46 \$). Taxe d'accise de 100 \$ sur climatiseur offert en option. Frais de 0,12 \$ du km additionnel après 80 000 km. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance. Volkswagen Finance est une division de Crédit VW Canada inc. Offre valable pour un temps limité chez les concessionnaires Volkswagen du Québec seulement. Ne s'applique qu'aux particuliers et que pour un usage personnel et non commercial. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre.

Et comme la Golf est si précieuse, nous avons même buriné 25 de ses composantes.

50 ANS
VOLKSWAGEN
CANADA

vw.com

Êtes-vous fait pour Volkswagen?



3099314A



Photothèque PC ©

Joé Juneau semble fidèle à sa ville d'origine : avant de s'associer à Harfan Technologie, Joé Juneau avait présenté des bâtons à plusieurs jeunes hockeyeurs de Pont-Rouge en 2001.

Joé Juneau repêché par une compagnie de techno

MICHEL GODIN

Le Soleil

PONT-ROUGE — Ingénieur de formation et passionné de haute tech-

AVIS LÉGAUX APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS

SOUMISSIONS PUBLIQUES

Fourniture de loco-tracteurs et de drâsines sur rail pour le métro de Montréal

Documents disponibles

50 \$ - mandat poste ou chèque certifié seulement. 8845, boul. Saint-Laurent, rez-de-chaussée (réception), Montréal, à compter du **mercredi 27 novembre 2002**, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 15 h 30.

Information : (514) 280-4931

Dépôt des soumissions

Siège social de la STM, 800, de la Gauchetière Ouest, bureau 8100 - Réception STM, 8e étage - Portail Nord-Est, Montréal, avant le **mercredi 18 décembre 2002 à 15 h**. Ouverture publique immédiatement après.

Garantie de soumission

Cautionnement de soumission de 5 %, accompagné d'une lettre d'engagement, ou un chèque certifié de 5 %.

Note

La STM ne s'engage à accepter ni la plus favorable, ni aucune des soumissions, et n'encourt aucune obligation envers les soumissionnaires.

Référence : STM-2590-11-02-20

Louise Pouliot
Secrétaire adjointe



3098531



APPELS DE SOUMISSIONS

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

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

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

3091861

AVIS AUX CRÉANCIERS DE LA PREMIÈRE ASSEMBLÉE

AVIS est par les présentes donné que **USINE BOIS KANENDA INC.**, ayant son siège social au 39 rue Saint-Jean-Baptiste, Price (Québec) G0J 1Z0 et sa principale place d'affaires au 1022 route Eugène-Trinquier, Mont-Laurier (Québec) J0L 3G9, est réputée avoir fait cession de ses biens le 19^e jour de novembre 2002 et que la première assemblée des créanciers sera tenue le **18^e jour de décembre 2002, à 13 h 30** au Bureau du Séquestre officiel situé au 5 Place Ville-Marie, 8^e étage, Montréal (Québec).



**RICHTER
& ASSOCIÉS INC.**

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

3095761A

AVIS PUBLIC

Conformément aux dispositions de l'article 90 de la *Loi sur les sociétés de transport en commun* (L.C., 2001, chapitre 23), AVIS est par la présente donné de l'adoption par le conseil d'administration de la Société de transport de Montréal, à une assemblée extraordinaire tenue le 25 novembre 2002, de la résolution numéro CA-2002-238, à savoir :

Adoption de la grille tarifaire 2003 applicable à compter du 1er janvier 2003 pour le transport des usagers sur le territoire de la Société de transport de Montréal comme suit :

TARIF ORDINAIRE

Carte mensuelle autobus / métro (CAM) : 52,00 \$
CAM hebdo : 15,00 \$
Tickets en lisière : 6 pour 9,50 \$
Espèces ou ticket à l'unité : 2,25 \$

TARIF RÉDUIT

Carte mensuelle autobus / métro (CAM) : 26,00 \$
CAM hebdo : 7,50 \$
Tickets en lisière : 6 pour 4,75 \$
Espèces ou ticket à l'unité : 1,25 \$

CARTES TOURISTIQUES

Carte d'un jour : 7,00 \$
Carte de trois jours consécutifs : 14,00 \$

AVIS

Les règles d'utilisation des titres de transport sont établies à la réglementation pertinente de la STM ou, le cas échéant, de l'Agence métropolitaine de transport.

Louise Pouliot
Secrétaire adjointe



3097705



APPEL DE PROPOSITIONS N° 02-539

**RECRUTEMENT D'UNE FIRME SPÉCIALISÉE
RELATIVEMENT À LA CONCEPTION VISUELLE
D'UN JEU MULTIMÉDIA DE LOTERIE AVEC CÉDÉROM**

**CLÔTURE : LE 6 JANVIER 2003
15 H, HEURE LOCALE**

Ingenio, filiale de Loto-Québec inc. désire recruter une firme de l'industrie du multimédia pour la réalisation de l'ensemble des activités de production nécessaires à la création du contenu visuel et artistique d'un nouveau jeu de hasard et d'argent sur micro-ordinateur.

Les fournisseurs peuvent obtenir l'information sur l'appel de propositions en visitant le site Internet de l'entreprise :

www.loto-quebec.com

ou en se présentant à :

Direction de l'approvisionnement de
Loto-Québec
500, rue Sherbrooke Ouest, 18^e étage
Montréal (Québec) H3A 3G6

Du lundi au vendredi entre 9 h et 12 h
et entre 13 h 30 et 16 h

3094795A

Émis le 27 novembre 2002

TECHNOBRÈVE

Sun Microsystems réitère ses prévisions

LE FABRICANT d'ordinateurs Sun Microsystems anticipe pour son deuxième trimestre fiscal un chiffre d'affaires de 2,92 milliards US, ce qui correspond aux prévisions des analystes, a déclaré hier son directeur financier, Steve McGowan. L'entreprise avait réalisé un chiffre d'affaires de 2,7 milliards US durant son premier trimestre. M. McGowan a toutefois refusé de formuler une prévision de bénéfice par action. Le marché attend une perte de 3 cents avant éléments exceptionnels. La concurrence devrait légèrement faire pression sur la marge bénéficiaire brute durant le deuxième trimestre, a ajouté M. McGowan. Le programme de 4400 licenciements annoncé en octobre a été pratiquement réalisé aux États-Unis et les suppressions d'emplois prévues à l'étranger devraient être choses faites durant le premier trimestre calendaire de 2003, a dit le directeur financier. L'action a fini en baisse de 1,05 %, à 3,76 \$ US, avant ces déclarations.

Reuters

Vous avez un événement à célébrer ?

Partagez ce bonheur avec vos parents
et amis en plaçant une annonce
dans la rubrique

CÉLÉBRITÉS

- un anniversaire de mariage
- des fiançailles
- un mariage
- un anniversaire de naissance
- l'obtention d'un diplôme
- ou tout autre événement spécial



JOYEUSES NOCES D'ARGENT

Ils se sont aimés dès la première seconde. La vie, parfois généreuse de son temps, leur a donné 25 ans de plus pour continuer... Félicitations aux tourtereaux Paul et Carole Tremblay. Gros bisous de toute la famille.

Ces annonces sont publiées tous les dimanches dans **La Presse**
Heure de tombée : **Mercredi 17 h**

Composez le **(514) 285-6999** ou le **(514) 285-7274**

Appels interurbains (sans frais) **1 866 987-8363**

CHOIX DE FORMATS

Hauteur	Largeur	Tarifs
3 po	2 3/4 po	100 \$
3 po	5 1/2 po	200 \$
5 po	5 1/2 po	350 \$

La Presse

015005

3092319

SOUMISSIONS PUBLIQUES

VILLE DE MONTRÉAL

ARRONDISSEMENT DE DOLLARD-DES-ORMEAUX/ROXBORO

APPEL D'OFFRES

2002-95 CONTRAT POUR LA COLLECTE SÉLECTIVE DES MATIÈRES SECONDAIRES RÉCUPÉRABLES DU 1^{ER} AVRIL 2003 AU 31 MARS 2004 AVEC QUATRE (4) OPTIONS DE RENOUVELLEMENT

ARRONDISSEMENTS DE :

- CÔTE-ST-LUC / HAMPSTEAD / MONTRÉAL-OUEST
- DOLLARD-DES-ORMEAUX / ROXBORO
- L'ÎLE-BIZARD / SAINTE GENEVIÈVE / SAINTE-ANNE-DE-BELLEVUE
- PIERREFONDS / SENNEVILLE
- POINTE-CLAIRE
- SAINT-LAURENT

Des soumissions dans des enveloppes cachetées et identifiées par numéro et titre d'appel d'offres adressées au Secrétaire du conseil d'arrondissement, 12001, boul. de Salaberry, Dollard-des-Ormeaux (Qc) H9B 2A7, seront reçues jusqu'à 10 h 00, le 17 décembre 2002 pour être ouvertes publiquement après l'heure indiquée.

Ne seront considérées que les soumissions préparées sur les formulaires fournis par les ressources matérielles. On obtiendra ces formulaires en s'adressant au 12001, boul. de Salaberry, Chambre B-141, Dollard-des-Ormeaux (Québec), et ce sans aucun frais.

Les Arrondissements ne s'engagent à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assumeront aucune obligation envers les soumissionnaires.

Lynda Laferrière,
Chef de Division ressources matérielles

3098448

SOUMISSIONS PUBLIQUES

Centre de transport Mont-Royal – Dépôt des chauffeurs – Modification au système de climatisation/ventilation

Disciplines concernées

Mécanique et électricité de bâtiments.

Documents disponibles

50 \$ non remboursable - chèque visé ou mandat seulement à l'ordre de la STM, 8845, boul. Saint-Laurent, rez-de-chaussée (réception), Montréal, à compter du **mercredi 27 novembre 2002**, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 15 h 30.

Information : (514) 280-5564/5568.

Dépôt des soumissions

Siège social de la STM, 800, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 8100, réception STM, 8e étage, portail Nord-Est, Montréal, avant le **vendredi 13 décembre 2002 à 15 h**. Ouverture publique immédiatement après.

Garantie de soumission

Cautionnement de soumission équivalent à 10 %.

Note

La STM ne s'engage à accepter, ni la plus favorable, ni aucune des soumissions, et n'encourt aucune obligation envers les soumissionnaires.

Référence : STM-687452-02

Louise Pouliot
Secrétaire adjointe



3098532



APPEL DE SOUMISSIONS N° 02-551

**PRÉPARATION ET DISTRIBUTION DE DIVERSES
PUBLICATIONS DE LOTO-QUÉBEC**

**CLÔTURE : LE 11 DÉCEMBRE 2002
11 H, HEURE LOCALE**

Loto-Québec désire recevoir des offres relativement à la préparation et à la distribution, à travers la province de Québec, de certaines de ses publications.

Les fournisseurs peuvent obtenir l'information sur l'appel de soumissions en visitant le site Internet de l'entreprise :

www.loto-quebec.com

ou en se présentant à :

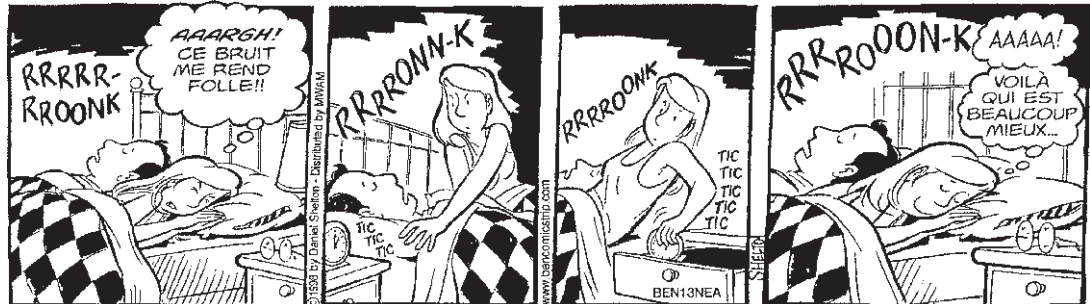
Direction de l'approvisionnement
500, rue Sherbrooke Ouest, 18^e étage
Montréal (Québec) H3A 3G6

Du lundi au vendredi entre 9 h et 12 h
et entre 13 h 30 et 16 h

Émis le 27 novembre 2002

3094453A

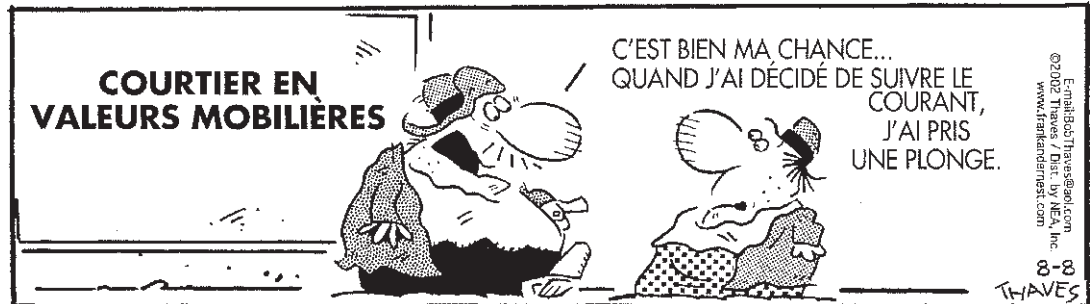
BEN



LA DÉVEINE



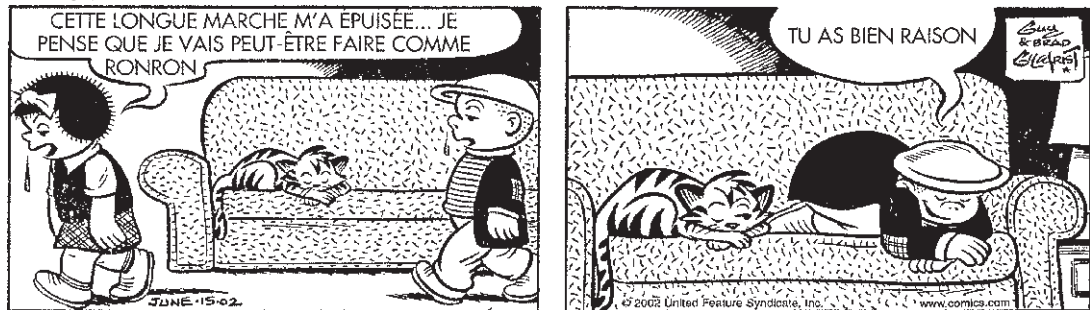
FRANK ET ERNEST



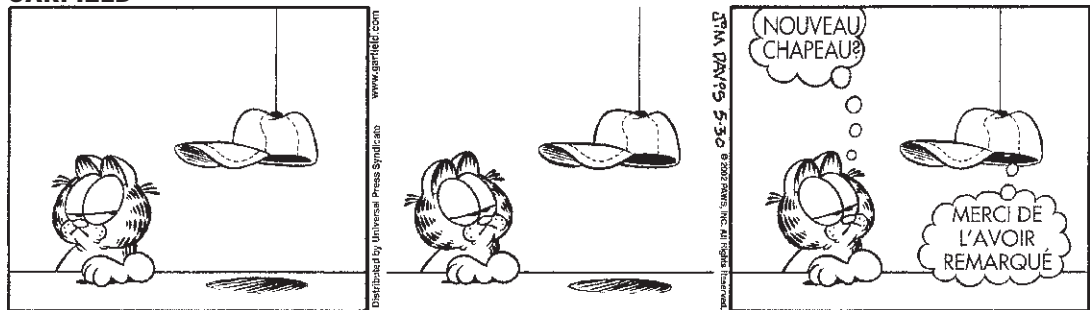
PEANUTS



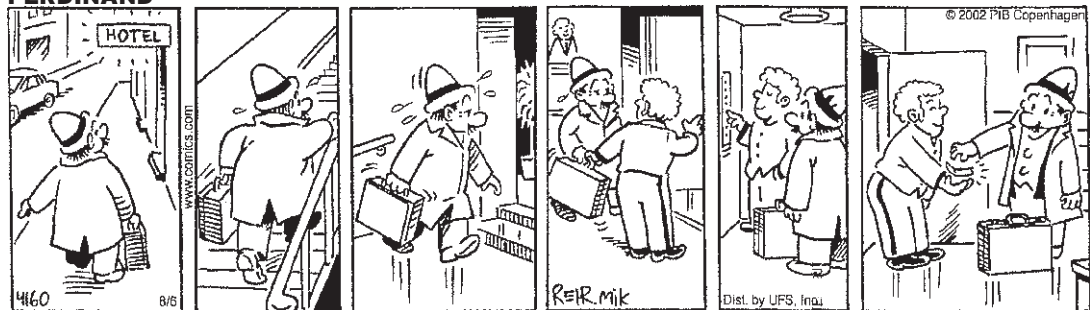
PHILOMÈNE



GARFIELD



FERDINAND



LE ROMAN DE SARA

- 65 -

1^{er} octobre

Enfin une planche de salut à laquelle m'accrocher... au bord du lac Ontario. Mardi soir prochain, j'ai rendez-vous avec Sylvain Labrise: un comédien québécois, exilé comme moi en Ontario. Il donne des cours privés d'art dramatique. C'est miss Black, ma prof d'English, qui m'a donné ce tuyau!

L'idée de renouer avec le théâtre me sourit, m'enchant, me donne des ailes.

4 octobre

Aujourd'hui j'ai quinze ans. Au programme ce soir, un souper au resto de mon choix avec les tourtereaux. C'est mieux que rien!

6 octobre

Sylvain Labrise, la vingtaine avancée, est beau, grand, mince. Sa voix, grave, profonde, sensuelle... Envoûtante, quoi!

J'aurais écouté cet homme me parler pendant des heures et des heures.

Il m'a dit qu'il était très sévère avec ses élèves et, surtout, qu'il n'avait pas de temps à perdre. Je lui ai répondu illico (en projetant bien ma voix):

– Qu'est-ce que vous croyez, monsieur! Moi non plus je n'en ai pas à perdre! Je veux et je vais devenir comédienne!

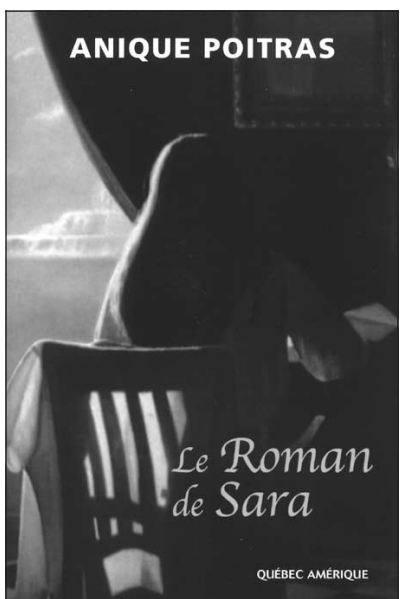
– Sara, tu peux me tutoyer et m'appeler par mon prénom. J'ai l'impression d'être un vieux croulant!

Un vieux croulant, lui? Ma foi, il ne s'est pas regardé dans un miroir!

9 octobre

Cher journal, j'ai besoin de te confier un grand secret: je ne tiens plus en place. Je ne pense qu'à mon cours de théâtre avec Sylvain Labrise. Cet après-midi, la prof d'English m'a touché l'épaule en me disant:

– Sara, où es-tu?



J'ai carrément sursauté. Miss Black m'avait désignée pour répondre à la question qu'elle venait de poser. Inutile de dire que je ne l'avais pas entendue. Le plus drôle, c'est que lorsqu'elle m'a demandé si je voulais bien descendre de mon pink cloud, j'étais en train de m'imaginer confortablement assise sur le futon fuchsia de Sylvain. Ah! Ah!

13 octobre

Assise devant la télé, je zappais à tout hasard sans rien trouver d'intéressant. Puis je l'ai vue, dans une émission pour enfants: Lena Cordreau, notre metteuse en scène à la polyvalente Colette, l'an dernier.

Fée archi-distraite, elle passait son temps à oublier, à perdre ou à se faire voler sa baguette magique; ce qui lui occasionnait beaucoup de problèmes.

Je m'ennuie tellement-tellement-tellement de ma gang de Colette!

23 octobre

Mon beau prof de théâtre n'y va pas avec le dos de la cuillère pour critiquer mon jeu. Ce soir, j'ai éclaté

en sanglots en plein milieu d'une scène et j'ai voulu démissionner.

Sylvain m'a retenue comme je m'apprêtais à franchir la porte.

– Mais qu'est-ce qui te prend, miss Volcan? m'a-t-il demandé.

– Tu n'as pas de temps à perdre! Je n'ai pas le talent qu'il faut! Alors...

Monsieur s'est mis à rire. Je lui aurais sauté dessus tellement j'étais insultée.

– Qui a dit que tu n'avais pas le talent? a-t-il ajouté.

– Je sais lire entre les lignes! ai-je répliqué.

Son regard d'une intense gravité restait posé sur moi. Au bout d'un moment, j'ai eu droit à des discours bref et punchés:

– Tu es bourrée de talent, Sara Lemieux. Soit tu le développes en vue de devenir une professionnelle; dans ce cas, tu me fais confiance et tu cesses de piquer tes petites crises de prima donna! Soit tu restes une amatrice plutôt douée et tu ne reviens plus chez moi, d'accord?

J'étais figée sur place: rouge de colère et bleue de honte (au fait, de quelle couleur est la honte?).

Ensuite, il m'a gentiment foutue dehors, après m'avoir donné un exercice supplémentaire: méditer sur mon extrême susceptibilité.

J'étais sonnée en quittant son appartement.

Sylvain Labrise me fait suer!

À SUIVRE



© 2000 Éditions Québec Amérique Inc.

ROM27NE

MOT MYSTÈRE

JARDINAGE - Un mot de 9 lettres

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

ACHE COSSE GRATTOIR OIGNON
AIL DRAINER HERBE ORIGAN
ANGLAIS ECHALOTE HERSE ORNE
API EFFEUILLER INCISION RADIS
ARBRE EGLANTIER IRIS RAISIN
ASTER ENTER JASMIN RAME
BETTERAVE EPINE LIERRE REINETTE
BINER ESPALIER LILAS RHUBARBE
BRANCHE ESTRAGON LIS RIGOLE
BRIN FANER MELON ROMARIN
CARRE GAZONNER NATTE TIGE
CELERI GERMER NAVET TRONC
CEP GOUSSE NEFLE
COIN GRAINE NOYER

Solution du dernier problème : INDEFINI

27/11/2002

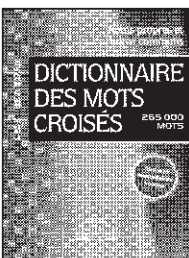
11154

DICTIONNAIRE DES MOTS CROISÉS

Lise Beaudry

768 pages

18 cm x 24 cm



LES ÉDITIONS
Quebecor

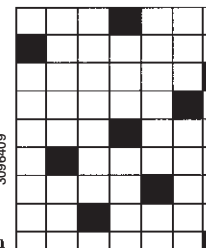
7, chemin Bates, Outremont (Québec) H2V 4V7
Tél.: (514) 270-1746 – www.quebecoreditions.com

NOUVEAU

265 000 mots

Noms propres

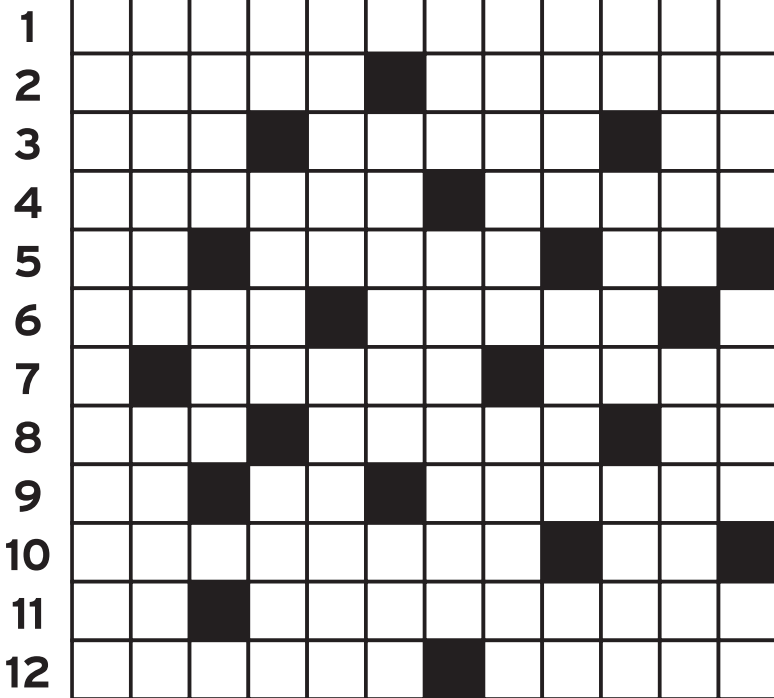
Noms communs



MOTS CROISÉS

www.hannequart.com

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



27 novembre 2002

06638

HORIZONTALEMENT

- On y voit des os.
- Boucheries - Objet qui sert de modèle légal.
- Avant toi - Muse de la Poésie lyrique - Aide à pousser l'aiguille.
- Déraisonnable - Naturelle.
- Négation - Questions d'un test - Bat la dame.
- Rivière d'Autriche - Épaissies, en parlant des saucés.
- Compagne de Tristan - Pièce d'un jeu.
- Partie rétrécie d'une bouteille - Glucide hydrolysable - Indique la matière.
- Article de Cadix - Prénom d'un bandit - Glande sexuelle.
- Omettre de faire - Préfixe signifiant deux.
- Cuivre - Harcelé.
- Transporte au loin - Tondus.

VERTICALEMENT

- Souvenir imprécis.
- Qui manquent de dynamisme - Acide sulfurique.
- Ouvrage suspendu au-dessus d'un trône - Piqué dans le gigot.
- Troisième personne - Ressem-

- blanches - Pâturage d'été, en haute montagne.
- Risquent - Mû par le vent.
- Reportés au pouvoir - Reconnaissance.
- Roue d'une poulie - Nuancés.
- Avive les flammes - Badigeonner de jaune d'œuf.
- On dit qu'il est vaniteux - Célèbre verger - Cette chose-là.
- Cent litres - Fait des recherches spatiales - Usage excessif de quelque chose.
- Qui évoquent une odeur d'algue - Préparé par une longue réflexion.
- Héros de Virgile - Segment d'ADN - En matière de.

SOLUTION AU PROCHAIN NUMÉRO

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

SOLUTION DU DERNIER NUMÉRO

06637

HYUNDAI

0%

FINANCEMENT À L'ACHAT[†]

Sur modèles sélectionnés.

PROFITEZ-EN AU PLUS TAUX. ET PARTEZ AU VOLANT D'UNE HYUNDAI NEUVE.

ACCENT GL 4 PORTES 2003

0% ou **175\$*** **0\$ DE COMPTANT**
FINANCEMENT À L'ACHAT[†] **0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ**

LOUEZ À PARTIR DE PAR MOIS/ 60 MOIS
 TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.

Sur tous les modèles berlines Accent GL. Jusqu'à 36 mois.

- Moteur multisoupapes de 1,6 litre • Tachymètre • Transmission manuelle à 5 rapports • Dossiers arrière rabattables 60/40 • Radio AM/FM/CD
- Télécommande d'ouverture du coffre • Verrouillage de sécurité des portes arrière • Deux rétroviseurs extérieurs à commandes manuelles • Et beaucoup plus.



PDSF DE 13 795 \$**

ELANTRA GL 2003

0% ou **179\$*** **0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ**
FINANCEMENT À L'ACHAT[†]

LOUEZ À PARTIR DE PAR MOIS/ 48 MOIS
 COMPTANT DE 2250 \$
 TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.

Sur tous les modèles berlines Elantra. Jusqu'à 36 mois.

Pour 20 \$ de plus par mois, l'Elantra VE vous offre :

- Climatiseur • Régulateur de vitesse • Glaces, verrouillage et rétroviseurs extérieurs dégivrants à commandes électriques

- Moteur 2,0 litres à DACT • Deux coussins gonflables • Dossiers arrière rabattables 60/40 • Radio AM/FM/CD • Télécommande d'ouverture du coffre et du volet de réservoir • Porte-verre double • Volant inclinable • Et beaucoup plus



PDSF DE 15 295 \$**

SONATA GL 2003

0% ou **239\$*** **0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ**
FINANCEMENT À L'ACHAT[†]

LOUEZ À PARTIR DE PAR MOIS/ 48 MOIS
 COMPTANT DE 1995 \$

Sur tous les modèles Sonata. Jusqu'à 36 mois.

- Moteur 2,4 litres à DACT • Groupe électrique • Climatiseur • Radio AM/FM/CD et 6 haut-parleurs • Régulateur de vitesse • Rétroviseurs extérieurs dégivrants • Transmission automatique avec SHIFTRONIC^{MC} • Et beaucoup plus



PDSF DE 21 595 \$**

SANTA FE 2003

2,9% ou **229\$*** **0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ**
FINANCEMENT À L'ACHAT[†]

LOUEZ À PARTIR DE PAR MOIS/ 48 MOIS
 COMPTANT DE 2995 \$

Sur tous les modèles Santa Fe. Jusqu'à 36 mois.

- Moteur 4 cylindres de 2,4 litres à DACT et 16 soupapes • Transmission manuelle à 5 rapports • Traction avant • Freins à disque aux 4 roues • Roues en alliage d'aluminium de 16 po avec pneus BFGoodrich® • Radio AM/FM/CD • Glaces et verrouillage électriques • Et beaucoup plus



PDSF DE 21 050 \$**

ACCENT GS 2002

0% ou **155\$*** **0\$ DE COMPTANT**
FINANCEMENT À L'ACHAT[†] **0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ**

LOUEZ À PARTIR DE PAR MOIS/ 60 MOIS
 TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.

Sur tous les modèles Accent 2002. Jusqu'à 36 mois.

- Moteur multisoupapes de 1,5 litre • Tachymètre • Transmission manuelle à 5 rapports • Dossiers arrière rabattables 60/40 • Glaces teintées avec bande pare-soleil • Deux rétroviseurs extérieurs à commandes manuelles • Et beaucoup plus. RENSEIGNEZ-VOUS SUR LES MENSUALITÉS DE LOCATION IMBATTABLES SUR LA SPORTIVE ACCENT GSI 3 PORTES

LA SOUS-COMPACTE LA PLUS VENDUE AU QUÉBEC^{††}



PDSF DE 12 395 \$**



www.hyundaicanada.com

DES VOITURES GARANTIES POUR LONGTEMPS : Garantie de 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur • Assistance routière 24 heures de 3 ans/kilométrage illimité, comprenant livraison d'essence, changement de roue en cas de crevaison, déverrouillage, remorquage et autres services. Un simple appel sans frais suffit.

HYUNDAI

UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

*Programme de location des Services financiers Hyundai pour une Accent GS 3 portes 2002 neuve, PDSF à partir de 12 395 \$; une Accent GL 4 portes 2003 neuve, PDSF à partir de 13 795 \$; une Elantra GL 2003 neuve, PDSF à partir de 15 295 \$; une Sonata GL 2003 neuve, PDSF à partir de 21 595 \$; un Santa Fe GL 4 cyl. 2003 neuf à traction avant, PDSF à partir de 21 050 \$. Taux d'intérêt annuel de 0,31 %/3,55 %/3,40 %/3,61 %/5,38 %, mensualités de 155 \$/175 \$/179 \$/239 \$/229 \$ pour 60/60/48/48/48 mois, sans obligation au terme du contrat de location. Coût total de location : 9300 \$/10 500 \$/8592 \$/11 472 \$/10 992 \$. Option d'achat : 3803 \$/5659 \$/6390 \$/10 282 \$/10 092 \$. Comptant de 0 \$/0 \$/2250 \$/1995 \$/2995 \$, première mensualité exigée. Dépôt de sécurité de 0 \$ disponible pour tous modèles. Frais de transport et de préparation inclus pour les modèles Accent et Elantra, en sus pour les Sonata et Santa Fe. Taxes, frais d'immatriculation et frais d'acquisition de location de 350 \$ en sus. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 ¢ par kilomètre additionnel. **PDSF d'une Accent GS 3 portes 2002 à partir de 12 395 \$; d'une Accent GL 4 portes 2003 à partir de 13 795 \$; d'une Elantra GL 2003 à partir de 15 295 \$; d'une Sonata GL 2003 à partir de 21 595 \$; d'un Santa Fe GL 4 cyl. 2003 à traction avant à partir de 21 050 \$. Frais de transport, d'immatriculation, de préparation et taxes en sus des PDSF. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. †Taux annuel de financement à l'achat de 0 % sur les Accent 2002, Accent GL 4 portes 2003, berlines Elantra 2003 et Sonata 2003 pour 24 ou 36 mois; de 2,9 % sur les Santa Fe 2003 pour 24 ou 36 mois. Exemple de financement : 10 000 \$ à un taux annuel de 0 %/2,9 % équivaut à des mensualités de 277,80 \$/290,37 \$ pour 36/36 mois. Coût de prêt de 0 \$/453,32 \$. Pour une obligation totale de 10 000 \$/10 453,32 \$. Les offres de location et de financement à l'achat sont d'une durée limitée, sur approbation du crédit, et ne peuvent être combinées à aucune autre offre. Voir le concessionnaire pour les détails. ††Source : A.F.I.A.C., ventes de janvier à octobre 2002.

Metro Hyundai
 5008, rue Decarie
 Montréal (514) 485-0001
Hyundai Président
 4600 "B" boul. St-Jean
 Dollard-des-Ormeaux
 (514) 624-7777
Ulsan Hyundai
 1625, boul. Hymus
 Dorval (514) 683-5702
Vaudreuil Hyundai
 125, Aimé-Vincent
 Vaudreuil (450) 455-3677

Seray Auto Inc.
 730, boul. Périgny
 Chambly (514) 875-1959
Longueuil Hyundai
 1680, boul. Marie-Victorin
 Longueuil (450) 670-2080
Les Automobiles Cloginor
 359, rue Laberge
 St-Jean-sur-Richelieu
 (450) 348-6817
La Prairie Hyundai
 1055, boul. Taschereau
 La Prairie (450) 659-2500

Hyundai Casavant
 200, rue Johnson, Est
 St-Hyacinthe
 (450) 774-6344
Hyundai Granby
 1196, rue Principale
 Granby 1-888-549-8632
Hyundai de Châteauguay
 77, boul. St-Jean-Baptiste
 Châteauguay
 (450) 699-8555
Hyundai Varennes
 1855, route 132
 Varennes (450) 652-4979

Hyundai Valleyfield
 450, Chemin Larocque
 Valleyfield (450) 370-3330
Desmeules Hyundai
 1237, boul. Des Laurentides
 Laval (450) 668-6393
Hyundai Auto St-Jérôme
 1180, boul. Des Laurentides
 St-Antoine (450) 432-4252
Chomedey Hyundai
 2480, boul. Curé Labelle
 Laval (450) 682-6000
Hyundai Blainville
 1053, boul. Curé Labelle
 Blainville (450) 434-5484

Houle et Frères Hyundai
 290 Montée Masson
 Mascouche
 (450) 474-1110
Hamel Hyundai
 130, rue Dubois
 St-Eustache (450) 974-0440
Performe Hyundai
 1453, boul. Paquette
 Mont-Laurier
 (819) 623-4844
Hyundai de Lanaudière
 1165, rue de Lanaudière
 Joliette (450) 759-7669

Coiteux Hyundai
 5235, av. Papineau
 Montréal (514) 521-3201
Hyundai Repentigny
 845, rue Notre Dame
 Repentigny (450) 582-3182
Hyundai Sorel-Tracy
 1864, rue Marie-Victorin
 Sorel (450) 743-1244
Hyundai Gabriel
 7020, boul. Henri-Bourassa Est
 Montréal (514) 329-7777
Valois Hyundai
 125, boul. Lemire Ouest
 Drummondville (819) 478-8148

Hyundai Victoriaville
 445, Bois-Francis, Nord
 Victoriaville
 (819) 758-5775
Hyundai N. Paquin Auto
 51, 10^{ème} Avenue, Ouest
 Amos (819) 732-5995
Dynastie Automobile Ltée
 494, Avenue La Rivière
 Rouyn (819) 762-1741
Maryvo Hyundai
 1940, 3^{ème} Avenue
 Val d'Or (819) 874-2886