



Métro et ses marchands encore à couteaux tirés

Page 6

L'Espion réduit au silence

Page 9

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MARDI 8 MAI 2001

BOURSES

Jean Gaulin prendra une «retraite active»

LISA BINSSE

Jean Gaulin entend prendre sa retraite une fois complété le mariage entre l'entreprise qu'il dirige depuis 12 ans, Ultramar Diamond Shamrock, et sa soeur texane Valero, à la fin de l'année en cours ou au début de 2002.

C'est l'actuel président du conseil et chef de la direction de Valero, Bill Greehey, qui prendra la direction de la nouvelle compagnie issue de la transaction de 6 milliards de dollars américains.

M. Gaulin est ravi de la transaction annoncée hier. « C'est rare qu'on puisse forger une transaction, dit-il, qui est à la fois favorable aux actionnaires et aux employés. » L'acquisition d'UDS par Valero ne doit occasionner aucun licenciement. « C'est une transaction de rêve qui est aussi bonne pour les consommateurs. »

Il explique que les poids lourds de l'industrie pétrolière mettent l'accent sur les activités en amont (l'exploration et l'extraction) pour laisser de côté le raffinage. Cela permet à Valero, qui devient ainsi le deuxième raffineur en importance en Amérique du Nord, d'avoir une structure financière solide qui lui permettra de lancer des projets. Valero pourra offrir de la croissance et aura les moyens de le faire.

L'acquisition donnera à l'entreprise au Québec les moyens de prendre de l'expansion notamment du côté de la Nouvelle-Angleterre.

M. Gaulin a 58 ans. Il a indiqué au cours d'une brève entrevue qu'il ne sait pas encore ce qu'il fera. Il oeuvre pour Ultramar depuis 27 ans et va certainement prendre quelques mois de vacances, mais il est clair qu'il veut faire profiter les autres de son expertise.

Déjà, il pense oeuvrer au sein de conseils d'administration de sociétés cotées en Bourse ou non où ses conseils seront recherchés. « On aime donner son avis. » D'ailleurs, il a récemment été nommé nouveau membre du conseil de la papetière Abitibi-Consolidated.

M. Gaulin n'envisage pas de revenir au Québec pour autant parce qu'il a un fils de 18 ans qui est toujours aux études aux États-Unis. Il rappelle qu'il a une résidence à Bromont, cependant.



Photo MARTIN C. CHAMBERLAND, La Presse ©

Hier après-midi, dans une station Ultramar de Montréal.

Ultramar demeurera au Québec

LISA BINSSE

Le mariage entre les deux texanes Valero Energy et Ultramar Diamond Shamrock (UDS) n'aura aucun impact sur l'important réseau d'Ultramar au Canada et au Québec. L'enseigne d'Ultramar, « très forte et bien connue ici », demeurera.

C'est l'assurance qu'a donnée hier Louis Forget, vice-président aux affaires publiques et gouvernementales chez Ultramar Canada. « C'est un plus, a-t-il ajouté. Nous allons faire partie d'une grande famille avec plus d'argent et 13 raffineries. » Ensemble, les deux raffineries auront des revenus de 32 milliards de dollars américains.

L'union des deux entreprises n'entraînera aucune perte d'emploi au Québec.

Toutefois, la nouvelle société issue de la transaction de six milliards de dollars américains n'aura plus un Québécois à sa tête. Au moment où la transaction sera complétée, à la fin de 2001 ou début de 2002, Jean Gaulin, président et chef de la direction, prendra sa retraite. Il sera remplacé par Bill Greehey, actuel président du conseil et chef de la direction de Valero Energy (voir autre texte).

Valero a six raffineries qui produisent un million de barils par jour et les sept installations d'UDS raffinent quelque 850 000 barils par jour. Ce mariage créera ainsi le deuxième raffineur en importance en Amérique du Nord.

Au Québec, Ultramar est un acteur important. C'est le plus important raffineur, avec une capacité de production à sa raffinerie de Saint-Romuald de plus de 160 000 barils par jour. Cette capacité va croître de 25 % à plus de 200 000 barils par jour, à l'automne, quand seront terminés les travaux d'expansion

en cours. En 2001, ces travaux vont nécessiter un investissement de 100 millions \$ CAN.

Au début de l'automne, la pétrolière, comme elle le fait à tous les quatre ans, planifie un arrêt majeur de sa raffinerie pour entretien.

Il y a deux autres raffineries au Québec, Shell Canada (130 000 barils/jour) et Petro-Canada (110 000 barils/jour).

Contrairement à Valero, qui se concentre surtout dans le raffinage, Ultramar est bien implantée dans la vente au détail.

En fusionnant avec Diamond Shamrock en 1996, Ultramar, en plus de devenir un géant de l'industrie du raffinage, a aussi acquis un important réseau de points de vente aux États-Unis. Au total, UDS a plus de 2500 détaillants aux enseignes d'Ultramar, de Diamond Shamrock, de Beacon ou de Total. Ces points de vente sont dans l'ouest, le sud-ouest et le centre des États-Unis.

Au Canada, elle a 1200 points de

vente, dont 800 au Québec, de loin le coeur de son réseau canadien et où elle accapare 25 % du marché. Elle est aussi présente dans les provinces atlantiques. Elle a 150 stations-services à Terre-Neuve, 100 en Nouvelle-Écosse, 73 au Nouveau-Brunswick et 30 à l'Île-du-Prince-Édouard.

Ultramar a 71 points de vente en Ontario où elle compte s'étendre grâce au terminal en construction à Maitland, près de Brockville. La modernisation de ce terminal coûtera 25 millions.

Globalement, UDS a 5000 points de vente et 20 000 employés. Au Canada, Ultramar emploie 3500 personnes, y compris le personnel dans les points de vente, et environ 1500 au Québec.

Valero n'a qu'une raffinerie dans le nord-est américain, au New Jersey, qui aidera à mieux desservir le marché du nord-est des États-Unis. Il est peu probable que cette raffinerie puisse un jour approvisionner le Québec, toutefois.

| TQS |

Le Bureau de la concurrence rejette la plainte de Quebecor

ARIANE KROL

LE BUREAU de la concurrence ne voit pas de problème en ce qui a trait à l'offre faite par Cogeco et Bell Globemedia pour le réseau de télévision TQS.

« À la suite d'un examen minutieux des faits, le Bureau a conclu que l'offre conjointe de Bell Globemedia Inc., une filiale de BCE Inc. et Cogeco Inc., ne contrevient pas à la Loi sur la concurrence », a déclaré l'organisme fédéral.

Cette décision répond à la plainte que Quebecor avait déposée en janvier dernier, affirmant que Bell Globemedia, la filiale de BCE qui contrôle le réseau CTV, et Cogeco, l'actionnaire minoritaire

de TQS qui détient un droit de premier refus, s'étaient entendus pour limiter la valeur de leur offre pour TQS.

« Les gens de Cogeco sont satisfaits, ça confirme qu'ils n'ont rien fait de répréhensible », a indiqué leur porte-parole, Lise Perras, sans vouloir préciser si les parties étaient toujours en négociation.

« Nous avons retiré nos offres de la table, a indiqué le porte-parole de Bell Globemedia, Tom Curzon. Nous avons déposé trois offres successives avec Cogeco et elles ont toutes été refusées. Nous pourrions en faire d'autres, ça dépendra de ce qui se passera du côté du vendeur. »

Quebecor contrôle 85 % du ré-

seau TQS. Cogeco en détient 13 % en plus de posséder un droit de premier refus. Le président et chef de la direction de Cogeco, Louis Audet, a déclaré à plusieurs reprises qu'il serait « ravi » d'avoir l'occasion d'exercer ce droit.

Quebecor affirme pour sa part que Cogeco a fait un usage abusif de ce droit. « C'est devant un arbitre privé, on n'a rien à voir avec ça », indique Denis Corriveau, un agent du Bureau de la concurrence.

« On a de très bonnes raisons de penser que cette procédure d'arbitrage va amener des faits nouveaux qui vont venir étayer le dossier », a dit à la Presse Canadienne le porte-parole de Quebecor, Luc Lavoie. Il a aussi indiqué que Quebecor pourrait, si elle le juge à propos, re-

tourner devant le Bureau « avec ces faits nouveaux ».

Le Bureau de la concurrence rappelle que Quebecor a jusqu'au 31 décembre pour vendre le réseau TQS. Le seul événement qui pourrait soustraire Quebecor à cette obligation serait que le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) refuse d'approuver la transaction Quebecor-TVA. Le CRTC rendra sa décision à la fin mai ou au début de juin.

Si Quebecor n'a pas complété la vente de TQS le 31 décembre prochain, le Tribunal de la concurrence pourra confier la vente à un fiduciaire de son choix, qui devra faire rapport à tous les 30 jours et tenter de régler la question en six mois.

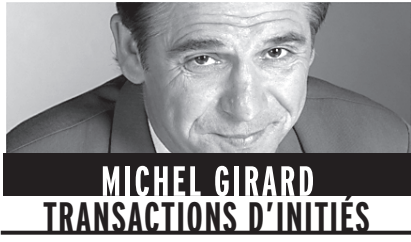
LOUISE COUSINEAU
DU MARDI AU SAMEDI



ARTS+SPECTACLES

La Presse

cyberpresse.ca



MICHEL GIRARD
TRANSACTIONS D'INITIÉS

Cambior

LE GRAND PATRON de Cambior, Louis P. Gignac, vient de réduire de 18 335 actions sa position personnelle dans Cambior. Il a cédé ses actions à un prix de 50 cents pièce. Le 31 décembre dernier, en vertu d'un plan d'achat d'actions, M. Gignac avait acquis 22 800 actions. Il avait déboursé 77 cents l'action. C'est donc dire qu'il vient de perdre 27 cents par action, soit près de 5000 \$. M. Gignac détient encore 162 184 actions de cette ancienne « grande » aurifère québécoise. L'action de Cambior s'est déjà négociée dans les 30 \$, il y a de cela bien des années. Les déboires boursiers de Cambior sont attribuables à une mauvaise stratégie de ventes à découvert d'onces d'or. Depuis ce temps, Cambior a perdu tout son lustre.

ATS Automation Tool

LES GESTIONNAIRES du groupe de fonds communs Fidelity, soit FMR Corp., ont vendu sur le marché un bloc de 100 000 actions, au prix de 17,36 \$ US. La vente a été effectuée le 25 avril dernier.

Ballard Power Systems

DEUX HAUTS DIRIGEANTS ont réduit leurs positions en actions. Alfred Edward Steck s'est départi de 10 000 actions, au prix moyen de 73,15 \$. Son collègue Fred M. Vasconcelos a liquidé les 5601 actions qu'il détenait de Ballard. Lui aussi a obtenu pour ses actions un prix moyen de 73,15 \$. Les transactions des deux hauts dirigeants ont été réalisées vers la mi-avril.

Bell Canada International

ROBERT LANDE a éliminé de son portefeuille les 2200 actions qu'il détenait de cette filiale de BCE. Il les a cédées au prix de 19,22 \$. Date de la vente : 2 avril.

Exfo

L'ADMINISTRATEUR Michael Unger s'est départi des 6000 actions qu'il avait dans son portefeuille. Il a encaissé 124 \$ l'action. Il s'agit d'une transaction qui remonte au 20 juillet 2000. Mais elle vient tout juste d'être rapportée dans le bulletin hebdomadaire de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Exfo se négocie aujourd'hui autour des 60 \$, soit la moitié du cours de juillet 2000.

Gendis inc.

ALBERT DIAMOND COHEN, de la haute direction de Gendis, a acheté sur le marché quelque 13 000 actions ordinaires. Prix d'achat moyen : 4,35 \$. Les transactions d'achat ont été réalisés durant les deux premières semaines du mois d'avril.

Groupe Bocenor

JEAN-PIERRE OUELLET, du conseil d'administration, a mis la main sur un petit bloc de 10 000 actions. Date d'achat : 10 avril. Prix d'achat : 58 cents. Son portefeuille en renferme 50 000.

Groupe en télécommunications GT

L'ANCIEN ministre des Finances, Don Mazankowski, a acheté 2000 actions du Groupe GT. Ce qui double sa position dans l'entreprise. L'achat des actions a eu lieu le 12 avril dernier.

TM Bioscience

ALAN COLEY, de la haute direction, a fait l'acquisition de 5000 actions, au prix de 48 cents. Date d'achat : 24 avril.

Cette chronique hebdomadaire rapporte les transactions, de vente ou d'achat, que des actionnaires privilégiés ont effectuées sur le marché boursier. Les informations proviennent de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Font partie des initiés les individus qui occupent une position privilégiée dans les entreprises inscrites en Bourse, soit les dirigeants, les administrateurs, les principaux actionnaires (compagnies incluses), etc.

ÉCONO FLASHES

Taux hypothécaires | Volte-face de la TD

LA BANQUE TD et sa filiale Canada Trust ont annoncé hier qu'elles réduisaient leurs taux hypothécaires de 15 points de base dans la plupart des cas. Le taux pour le terme de deux ans passe ainsi à 7,00 %, celui de trois ans à 7,20 % et celui de cinq ans à 7,60 %. Dans le cas de l'hypothèque à terme d'un an, la réduction est moindre, de 10 points, à 6,70 %. Mercredi dernier, la TD avait décrété une hausse de 15 à 25 points de base.

Revente | Un mois d'avril exceptionnel

LES STATISTIQUES publiées par la Chambre immobilière du Grand Montréal soulignent qu'il y a eu 5235 ventes enregistrées au réseau SIM/MLS le mois dernier, par rapport aux 4096 ventes enregistrées pendant la même période en 2000, soit une hausse de 27,8 %. Le volume des ventes était de 642,23 millions pour avril 2001, par rapport à 504,49 millions en avril 2000, une augmentation de 27,3 %. Au 30 avril, il y avait un total de 35 130 inscriptions résidentielles au réseau SIM/MLS. À la même période l'an dernier, il y en avait 36 878. La valeur moyenne des propriétés unifamiliales a été de 123 000 \$ en avril 2001 tout comme en avril 2000. L'analyse des ventes provenant des transactions effectuées par l'entremise du Service SIM/MLS permet également de constater que sur le nombre total d'unités résidentielles vendues en avril 2001, 28,6 % se situaient entre 70 000 \$ et 99 999 \$, 33,2 % entre 100 000 \$ et 149 999 \$, 18,5 % entre 150 000 \$ et 249 999 \$, 3 % entre 250 000 \$ et 349 999 \$ et 1,6 % coûtait plus de 350 000 \$.

Air Canada | Liaison Toronto-Indianapolis

LES TRANSPORTEURS régionaux d'Air Canada ont lancé hier une liaison quotidienne sans escale entre l'aéroport international Lester B. Pearson de Toronto et l'aéroport international d'Indianapolis. Ce nouveau service sera exploité sept jours sur sept à raison de deux vols par jour en semaine. L'horaire de fin de semaine propose deux vols aller-retour le samedi et un vol aller-retour le dimanche.

US Airways | Liaison Charlotte-Montréal

US AIRWAYS EXPRESS lancera le 8 juillet prochain un service sans escale entre Montréal et Charlotte, en Caroline du Nord. Les vols se feront à bord d'avions de transport régional Canadair de 50 sièges. Le nouveau service sans escale à destination de Charlotte relie les voyageurs en partance de la région de Montréal à 69 destinations du réseau US Airways et réduit la durée du voyage vers les grandes villes de Floride et du sud-est des États-Unis. En tenant compte des nouveaux vols vers Charlotte, US Airways et US Airways Express exploiteront neuf vols quotidiens aller-retour en partance de Montréal.

Pierre Bellemare

Dell supprimera 3000 à 4000 emplois et atteindra ses objectifs

Reuters

NEW YORK — Dell Computer Corp., premier fabricant mondial d'ordinateurs personnels, a annoncé hier la suppression de 3000 à 4000 emplois (soit 10 % de ses effectifs) au cours des deux trimestres à venir, et a précisé qu'il at-



Une filiale de McKessonHBOC



Domenic Pilla

Monsieur Claudio Bussandri, Président et Chef de la direction de Médis Services pharmaceutiques et de santé Inc. est heureux d'annoncer la nomination de Domenic Pilla au poste de Vice-président exécutif. À ce titre, il a la responsabilité de l'exploitation des activités de distribution, des ventes et du marketing ainsi que de l'approvisionnement et des relations avec les manufacturiers.

Monsieur Pilla apporte plus de 20 années d'expérience dans les domaines de la distribution, des ventes et du marketing dans des postes de direction au sein de l'industrie pétrolière. Jusqu'à récemment, il était Président des Opérations canadiennes pour le Groupe RNG Inc., le plus important fournisseur de systèmes de distribution d'essence en Amérique.

Domenic Pilla est diplômé en génie chimique de l'Université McGill et est membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec ainsi que de l'Alberta et de la Nova Scotia Professional Engineering Society. Il siège au conseil d'administration de l'Association des grossistes en médicaments du Canada et est gouverneur de la Fondation du Maire de Montréal pour la jeunesse.

Médis est le plus important distributeur d'une gamme complète de produits pharmaceutiques et connexes au Canada, avec des ventes de plus de 4 milliards de dollars et fournit des services intégrés de logistique et de distribution à plus de 6 000 pharmacies institutionnelles et de détail partout au Canada. Médis est une filiale en propriété exclusive de McKesson HBOC, Inc. le chef de file nord-américain dans le domaine des services de gestion de soins de santé.

2957386

teindrait ses objectifs de chiffres d'affaires et de bénéfices pour le trimestre qui vient de se terminer.

« Le ralentissement de croissance de l'industrie impose d'une part à Dell de réviser ses effectifs et permet d'autre part à la société d'alléger son organisation après plusieurs années d'expansion rapide », a déclaré Dell après la clôture des marchés boursiers américains.

Dell, qui avait déjà exprimé l'intention de procéder à des mesures draconiennes de contrôle des coûts, a ajouté qu'il restait prudent pour le reste de l'exercice.

Dans les transactions d'après-séance, le titre a progressé à 26,83 \$ US sur Instinet, après avoir clôturé en hausse de 7 cents sur le NASDAQ.

Dell a fortement réduit les prix de ses ordinateurs afin de conquérir des parts de marché sur ses con-

currents, mais a déclaré que sa marge bénéficiaire au premier trimestre restait légèrement supérieure à ses prévisions.

La société a indiqué que durant le premier trimestre de l'exercice en cours, qui s'est achevé vendredi, son chiffre d'affaires était conforme à ses prévisions (8 milliards \$ US), de même que son bénéfice par action (17 cents).

Dell prévoit pour le deuxième trimestre une charge exceptionnelle avant impôts de 250 à 350 millions \$ US. Elle correspond essentiellement à ses compressions de personnel et à diverses mesures d'économie.

Les compressions d'emplois, qui seront ressenties à tous les niveaux, toucheront surtout le centre du Texas. Elles viennent s'ajouter à 1700 suppressions d'emplois déjà annoncées en février.

Tout à coup, tous les autres VUS de luxe ont l'air de prétendants au trône...



Louez un QX4 pour
569\$ /mois*
Frais de transport
et préparation inclus.

Le nouveau QX4 2001 d'Infiniti. Quel autre véhicule utilitaire sport

peut prétendre à autant de puissance, de luxe et de robustesse en plus

d'une aussi fière allure ? • Moteur V6 240 chevaux avec 265 lb/pi de

couple, l'un des meilleurs de sa catégorie • Capacité inégalée (dans sa catégorie) de remorquage

de 5 000 lb • Traction aux quatre roues «tout mode» exceptionnelle • Garantie exemplaire

de 4 ans/100 000 km • Incroyablement bien équipé avec plus de 100 caractéristiques de

série incluant un élégant intérieur de cuir et un toit ouvrant, le tout pour seulement 48 000 \$.

2957426

INFINITI LAVAL

305, boul. Saint-Martin E., Laval (514) 382-8550

INFINITI MERIDIEN

4000, rue Jean-Talon O., Montréal (514) 731-7977

* OFFRE D'UNE DURÉE LIMITÉE sur le nouveau QX4 2001 par les Services financiers Infiniti seulement. Paiement de 569 \$ par mois pour une location de 36 mois, sur approbation du crédit. Comptant de 8 995 \$ ou échange équivalent et premier paiement mensuel requis à la livraison. Aucun dépôt de sécurité. Total des frais de location : 25 440 \$, incluant les frais de transport et de préparation. Taux de location de 6,9 %. Limite de 72 000 km (15¢ du km/extra). Taxes, immatriculation et assurance en sus. PDSF à partir de 48 000 \$: taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus à l'achat. Les concessionnaires peuvent établir des prix individuels.

FMC

FRASER MILNER CASGRAIN s.r.l.

FRASER MILNER CASGRAIN s.r.l., l'un des premiers cabinets d'avocats en droit commercial au Canada, offre à sa clientèle des conseils éprouvés et des solutions d'affaires efficaces. Le cabinet a le plaisir de faire part des nominations récentes à son bureau de Montréal.



De gauche à droite : Première rangée : Dean J. Chenoy, Alexandre Boileau et Johanne Vézina.
Deuxième rangée : Pierre Dondo, Fannie Turcot, Marie-Ève Côté et Marie-Noël Massicotte.
Troisième rangée : Charles Claude Gagnon, Roger P. Simard, Patrice Bonneau, Serge Lalonde et Jean Olier Caron.

Dean J. Chenoy est membre du Barreau du Québec depuis 1998. Il pratique principalement dans les domaines du droit du divertissement et communications.

Alexandre Boileau a été admis au Barreau du Québec en 1994. Il concentre ses activités dans le domaine du litige commercial, du droit de la construction, de la faillite et de l'insolvabilité. Alexandre est également actif dans le domaine de la responsabilité médicale.

Johanne Vézina a été admise au Barreau du Québec en février 2001. Avant de pratiquer à titre d'avocate en droit de l'environnement et en droit commercial, Johanne a fait des études supérieures en droit de l'environnement.

Pierre Dondo se spécialise en matière d'achat et de vente d'entreprise et de réorganisation corporative, notamment dans le domaine de la technologie. Pierre a été admis au Barreau du Québec en 1986.

Fannie Turcot pratique en litige commercial et fait partie, entre autres, du groupe de construction. Fannie est diplômée de l'Université de Montréal et de l'Université de Dalhousie, et est membre du Barreau du Québec depuis 1998 et de La Société du barreau du Haut Canada (Ontario) depuis 2000.

Marie-Ève Côté a été admise au Barreau du Québec en 1997. Elle s'est jointe à Fraser Milner Casgrain à titre d'avocate en droit fiscal. Marie-Ève est membre de l'Association canadienne d'études fiscales ainsi que de l'Association de planification fiscale et financière.

Marie-Noël Massicotte, diplômée de l'Université du Québec à Montréal, a été admise au Barreau du Québec en 1997. Marie-Noël fait partie de notre équipe de droit du travail.

Charles Claude Gagnon possède une pratique fiscale et commerciale variée. Il se spécialise dans la planification fiscale internationale, ayant participé à la planification d'investissements au Canada et à l'étranger. Il a été admis au Barreau de la Colombie-Britannique en 1994 et au Barreau du Québec en 1995.

Roger P. Simard a été reçu au Barreau du Québec en 1980. Il pratique dans le domaine de la faillite et l'insolvabilité et agit régulièrement pour des entreprises en restructuration, des institutions financières, des syndicats et des créanciers non-garantis. Roger a agi à titre de conseiller dans plusieurs faillites locales, nationales et internationales et il a écrit plusieurs textes sur la faillite, l'insolvabilité et le crédit commercial.

Patrice Bonneau pratique en litige commercial. Il fait partie de notre groupe de litige de construction. Diplômé de l'Université de Montréal, Patrice a été admis au Barreau du Québec en 1998.

Serge Lalonde pratique dans le domaine du droit commercial, plus spécifiquement dans le développement de projets reliés au domaine de l'ingénierie-construction. Serge participe au montage de contrats d'entreprises, à la mise sur pied, planification, organisation et gestion de différents projets d'investissements réalisés dans différents secteurs, notamment ceux de l'énergie, immobilier, industriel, commercial, résidentiel et récréo-touristique. Il a été admis au Barreau du Québec en 1981.

Jean Olier Caron pratique en droit commercial et droit des sociétés dans un contexte international. Admis au Barreau du Québec en 1971, Olier pratique depuis 1975 dans le secteur privé, ayant en début de carrière fait partie du Ministère des Affaires extérieures du Canada.

2957440

CLAUDE PICHER

cpiche@lapresse.ca

Les courtes explications de David Collenette

Le ministre fédéral des Transports, David Collenette, a mis le feu aux poudres en affirmant que le déclin du trafic aérien à Montréal est attribuable au mouvement souverainiste et au climat d'incertitude qui entoure l'avenir politique du Québec.

Le ministre commentait des chiffres publiés la veille dans *La Presse*. Mon collègue André Noël nous apprenait qu'en huit ans, Montréal a glissé du 75^e au 90^e rang mondial en ce qui concerne le trafic de passagers, et que le déménagement des vols internationaux de Mirabel à Dorval n'a pas réussi à freiner la chute. Ces chiffres reflètent l'ensemble des vols aux deux aéroports, qui ont accueilli l'an dernier 9,6 millions de passagers, contre 28,8 millions à Toronto et 16,2 à Vancouver. L'article ajoute qu'une ville comme Helsinki, en Finlande, reçoit plus de passagers que Montréal, pourtant six fois plus peuplée. Ce sont là des statistiques qui n'invitent pas à pavoiser.

Sauf que l'explication de M. Collenette est, pour le dire poliment, un peu courte.

Son vis-à-vis québécois, Guy Chevette, a d'ailleurs bondi de colère et multiplié les anathèmes : « accusation répugnante, imbécillités, stupidités, réponse qu'il va regretter... s'il est intelligent » ! Le bouillant tempérament du ministre Chevette est bien connu, mais cette fois-ci, il est difficile de ne pas le comprendre.

Toujours est-il que la chicane, au delà des enjeux sur le trafic aérien, soulève encore une fois toute la question du « coût de l'incertitude politique », qui refait constamment surface depuis des années.

À mon avis, rien ne résume mieux un sentiment largement répandu dans l'opinion publique que cette lettre de Mathieu Cloutier, étudiant. J'en cite quelques extraits représentatifs : « Est-ce que le fait de parler d'indépendance depuis 25 ans a pu

provoquer l'écart croissant qu'on observe entre notre économie et celle de l'Ontario ? Doit-on purement et simplement croire le gouvernement fédéral quand il prétend que les investisseurs ont

naturellement délaissé le Québec à cause du climat d'incertitude politique ? Ou serait-ce plutôt le gouvernement fédéral lui-même qui aurait carrément encouragé les investissements en Ontario, au détriment de notre économie ? Ces questions me sont venues à l'esprit après avoir lu ce qui se passe avec l'aéroport de Dorval. Le gouvernement québécois prétend qu'Ottawa a tout fait pour que Toronto devienne la plaque tournante au Canada, alors que Mirabel aurait dû normalement détenir ce titre... »

■ ■ ■

Commençons par rappeler deux ou trois réalités.

L'importance du trafic aérien est déterminée par une foule de facteurs. Les décisions des administrations publiques ne sont qu'un facteur parmi d'autres, et pas le plus important. Le trafic aérien d'une ville dépend beaucoup plus de son activité économique. Or, Toronto est plus riche que Montréal, l'Ontario est plus riche que le Québec et la taille de son économie est beaucoup plus importante.

Cela nous ramène aux propos du ministre Collenette et aux questions de M. Cloutier.

Du Pacte de l'auto à la ligne Borden, du financement des activités de recherche scientifique et de développement technologique, en passant par les affinités



naturelles entre Ottawa et l'Ontario, il est vrai que le Québec pourrait allonger une longue liste de doléances largement fondées. Historiquement, il est arrivé qu'Ottawa a pris des décisions qui ont favorisé l'économie

ontarienne au détriment du Québec. Il est aussi exact qu'Air Canada, avec la bénédiction d'Ottawa et du ministre torontois David Collenette, a fait de Toronto une véritable plaque tournante du trafic aérien au Canada.

Toutefois, on aurait tort de dire que tout ce qui va mal au Québec, c'est la faute à Ottawa. La Colombie-Britannique et l'Alberta accusent également Ottawa de favoriser l'Ontario, et leurs doléances sont au moins autant fondées que celles du Québec. Ce sont pourtant deux provinces riches. La région de Montréal a largement profité de la politique fédérale en matière de brevets (dossier, il est vrai, où le gouvernement québécois a aussi joué un rôle important). Le Québec est une des provinces canadiennes qui ont le plus profité du traité de libre-échange avec les États-Unis.

■ ■ ■

De l'autre côté, ceux, comme le ministre Collenette, qui accusent les méchants séparatistes pour tout ce qui va mal au Québec, sont également dans les patates.

Le Québec est une des sociétés les plus pauvres en Amérique du Nord. Calculé selon le PIB par habitant, les Québécois se situent dans le même peloton que les États américains les plus arriérés, comme l'Arkansas, la Virginie occidentale ou le

Mississippi. Le Québec est aussi la société la plus endettée, la plus taxée et la plus bureaucratisée en Amérique du Nord. Difficile de soutenir une activité économique de quelque envergure dans de telles conditions.

Nous en sommes arrivés là parce que nous avons négligé de nous adapter à un monde en changement, et que nous vivons encore sur les acquis désuets d'une « révolution tranquille » vieille de quarante ans. Ce n'est pas l'incertitude politique qui est responsable de cette situation, mais tous les gouvernements taxeurs et dépensiers qui se sont succédés à Québec, y compris celui du fédéraliste Robert Bourassa. D'ailleurs, c'est un ministre péquiste, Bernard Landry, qui s'est attaqué de front et avec succès au cancer du déficit, contribuant ainsi non pas à l'incertitude politique, mais à la stabilité financière du gouvernement. Ses prédécesseurs libéraux n'ont jamais osé montrer un tel courage.

Ne jouons pas les autruches : le climat politique du Québec, où la mauvaise perception que l'on peut en avoir, n'aide pas. Mais il est largement exagéré de dire que tous nos problèmes viennent de là. Tout au plus s'agit-il, comme disent les avocats, d'une circonstance aggravante. Je m'étonnerai toujours, d'ailleurs, de voir à quel point ceux qui tremblent comme des feuilles en brandissant le spectre de l'« incertitude politique » au Québec deviennent magiquement beaucoup moins frileux lorsqu'il s'agit d'investir au Brésil, en Irlande du Nord ou en Corée du Sud, en Chine ou au Mexique, qui ne sont pas nécessairement des modèles de tout repos...

La valeur des permis de bâtir a baissé, mais reste relativement élevée

Presse Canadienne

OTTAWA — La valeur des permis de bâtir a baissé pour un deuxième mois de suite, en mars, se situant à 3,1 milliards de dollars, ce qui représente une baisse de 11,5 % par rapport à février, indiquait Statistique Canada.

Malgré cela, les permis octroyés par les municipalités dépassaient les trois milliards pour un huitième mois consécutif. Au premier trimestre, ils totalisaient 10,4 milliards, soit 14,1 % de plus qu'en 2000, et ils constituaient le plus fort début d'année depuis 1990.

Dans le secteur résidentiel, en mars, le montant de 1,7 milliard signifiait un recul de 13,5 %, attribuable tant au segment des loge-

ments unifamiliaux qu'à celui des multifamiliaux. Le non résidentiel perdait 8,8 %, surtout du côté de la construction commerciale.

Au Québec, les permis valaient 570,8 millions en mars, soit 12,5 % de moins que le mois précédent. Sur le trimestre, par contre, le total de 2,09 milliards impliquait un bond important de 36,8 % par rapport à la même période, l'an dernier.

En ce qui concerne les régions urbaines, celle de Montréal avait en mars des permis pour 267,2 millions, soit une perte de 24,4 % sur le mois précédent. Sur un laps de trois mois, le total de 1,21 milliard impliquait un gain de 54,8 % comparé à un an plus tôt.

Le Cercle Canadien de Montréal
Présente : **Monsieur Alan G. McNally**
Président du Conseil et chef de la direction
Harris Bank
Vice-Président du Conseil Banque de Montréal
Titre de l'allocation : « Au-delà de nos frontières : les impératifs d'aujourd'hui en matière de services financiers... »
Le lundi 14 mai 2001 à 12 h 25 pm.
Le Reine Elizabeth, Salle de bal
THÈME : MONTRÉAL, VILLE DE HAUTE TECHNOLOGIE
Partenaire principal : Bell
Commanditaire du déjeuner : Borden Ladner Gervais
Commanditaires de saison : Ernst & Young, Ogilvy Renault
Billets : • 50 \$ (membre) • 65 \$ (non-membre)
• Table de 8 : 530 \$ (taxes incluses)
• Table de 10 : 664 \$ (taxes incluses)
Réservations ou annulations le jeudi 10 mai 12 h 00
Réservations : (514) 398-0333

Déjeuner-causerie :

Marques reconnues
prix de gros et service de boutique

Complets
Prix courant: 475\$
250\$

Vestons sport
Prix courant: 325\$
175\$

Pantalons 100% laines
Prix courant: 125\$
65\$

Location de smoking
80\$
Tout compris

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

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

Accrochez-vous bien.

Tenue de route exceptionnelle, performances exaltantes et prix des plus avantageux. Décidément, la Jetta a tout ce qu'il faut pour très vite décoller.

Foncez la voir chez votre concessionnaire Volkswagen.

Jetta GLS 2001
À partir de **269\$** par mois*
Location 36 mois

vw.com
Êtes-vous fait pour Volkswagen?

* L'offre s'applique à une Jetta GLS 2001 de base, 5 vitesses, neuve. Photo à titre indicatif seulement. Versement initial de 3 560\$ ou échange équivalent. Dépôt de garantie de 320\$ requis à la transaction. Transport et préparation inclus. Taxe d'accise de 100\$ sur climatiseur. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de 0,10\$ du km additionnel après 60 000 km. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance. Offre valide pour un temps limité. L'offre 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. Cette offre est valable seulement chez les concessionnaires Volkswagen du Québec. De plus, la Jetta est si précieuse que nous avons même buriné 25 de ses composantes et l'avons munie d'un système antivol intégré.

Les Automobiles Popular Inc. 5441, rue Saint-Hubert Montréal (Québec) (514) 274-5471	Volkswagen des Sources 3850, boul. Des Sources Dollars-des-Ormeaux (Québec) (514) 683-2030	Automobiles Niquet 1905, boul. Wilfrid Laurier Saint-Bruno (Québec) (450) 653-1553	Rimar Volkswagen 5500, boul. Métropolitain Est Saint-Léonard (Québec) (514) 253-4888
Campbell & Cameron 4050, avenue Verdun Verdun (Québec) (514) 767-9961	Nordest Volkswagen 10395, boul. Pie IX Montréal-Nord (Québec) (514) 325-3422	Automobiles Lauzon 1384, boul. Labelle Blainville (Québec) (450) 430-1460	Auto Strasse 5905, Route Transcanadienne Ville Saint-Laurent (Québec) (514) 748-6961
Arbour Automobiles 2475, boul. Chomedey Laval (Québec) (450) 681-8110	Les Automobiles Autohaus 1855, avenue Pollard Ville LaSalle (Québec) (514) 364-2753	Centre-Ville Volkswagen 324, rue Peel Montréal (Québec) (514) 846-1717	Duval Volkswagen 588, Place TransCanada Longueuil (Québec) (450) 679-0890
			Park Avenue Volkswagen 8805, boul. Taschereau Ouest Brossard (Québec) (450) 656-4811

La liberté, la rentabilité et la sécurité sont des valeurs qui vous sont chères ?

Boni + 1 % la première année pour les nouveaux fonds REER

Les **Obligations d'épargne du Québec** vous offrent :

- La **liberté** : encaissables en tout temps sans pénalité.
- La **rentabilité** : taux annuel garanti d'année en année.
- La **sécurité** : garanties sans limites par le gouvernement du Québec.

Heures d'ouverture : du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h et les samedis de mai, de 10 h à 16 h.

Placements Québec. Une réponse en tout temps à vos besoins de placements.

3,35%
la première année

1 800 463-5229
Pour la région de Québec, composez le 521-5229.

LES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE PLACEMENTS QUÉBEC
www.placementsqc.gouv.qc.ca

Québec
Placements Québec

+

Les syndicats de la construction veulent étendre leur monopole

LISA BINSSE

La Chambre de commerce de Québec fait la guerre aux syndicats de l'industrie de la construction, qui veulent élargir leur monopole aux travaux de machinerie industrielle et, peut-être, de télécommunications.

Cet élargissement est le principal enjeu des négociations pour le renouvellement du régime des relations de travail dans le secteur de la construction, qui ont débuté à l'automne. La signature d'un nouveau contrat de travail est prévu pour le mois de mai.

« Nous ne signerons pas à moins que ces travaux soient dorénavant assujettis complètement », a déclaré

hier en entrevue Jocelyn Dupuis, porte-parole du Conseil conjoint des métiers de la construction.

Présentement, ces travaux sont assujettis s'ils sont faits par des salariés de l'industrie. Toutefois, les donneurs d'ouvrage et les entrepreneurs peuvent choisir pour faire les travaux d'installation, d'entretien et de réparation de leur machinerie de production une entreprise qui n'est pas soumise au régime des relations de travail de la construction.

M. Dupuis a été on ne peut plus clair : les syndicats veulent éliminer ce choix. Toutefois, contrairement aux craintes exprimées par la Chambre, l'élargissement recherché ne touche pas les travaux dans le secteur des intercommunications, a-t-il assuré.

La Chambre du Québec, qui craint que le secteur des télécommunications y passe aussi, s'oppose farouchement à cet élargissement

du monopole des syndicats de la construction aux travaux de machinerie industrielle et se bat depuis cinq ans pour exclure les intercommunications du champ d'application de la Loi sur les relations de travail de l'industrie de la construction.

Le président Michel Audet s'insurge contre le fait que le gouvernement ait lui-même ouvert la porte à cette possibilité d'obliger les entreprises qui octroient des contrats pour installer, entretenir ou réparer leur machinerie à devoir recourir exclusivement aux travailleurs de la construction.

Selon la Chambre, qui représente les grands donneurs d'ouvrage, l'assujettissement occasionnera des coûts additionnels importants, jusqu'à quatre fois supérieurs, qui auront une incidence sur la compétitivité des entreprises. Sans compter la rigidité de l'orga-

nisation du travail dans la construction.

D'autant plus que cet élargissement réglementaire « le plus important jamais vu », serait permis au même moment que le dépôt de main du rapport de Bernard Le-maire, président du conseil de Cascades, sur l'allègement réglementaire pour les entreprises et l'obligation de faire une étude d'impact là où les coûts additionnels dépasseraient les 10 millions.

Ce serait le cas dans ces secteurs d'où la demande de la Chambre d'effectuer une étude d'impact avant d'accorder cette demande syndicale. En 1997, le gouvernement Bouchard avait refusé une demande similaire.

« Si le gouvernement cède au lobby du secteur de la construction, dit M. Audet, c'est encore une fois la vitalité économique des entreprises québécoises qui en paiera le prix. »



Photo AFP ©

Le patron de Novartis, Daniel Vasella

Novartis acquiert 20% de Roche

Associated Press

BÂLE, Suisse — Transaction surprise dans l'industrie pharmaceutique suisse : Novartis a acquis 20 % des actions au porteur de son concurrent Roche, déboursant au passage près de 5 milliards de francs suisses (4,5 milliards de dollars canadiens). La majorité du capital ne change toutefois pas de mains.

Cinq ans après la fusion entre Sandoz et Ciba-Geigy donnant naissance à Novartis, le numéro un de l'industrie pharmaceutique suisse a racheté au groupe BZ du financier Martin Ebner 32 millions d'actions au porteur de Roche, soit environ 20 % du capital donnant droit de vote. Le prix payé de 151 francs suisses est supérieur de 5 % au cours de vendredi dernier à la clôture.

Au total, la transaction se monte à 4,832 milliards de FS. Elle a été rendue possible par le financier Martin Ebner, qui n'a pas pu réaliser son souhait d'entrer au conseil d'administration de Roche et d'en simplifier la structure du capital. Il a donc décidé de vendre le paquet d'actions détenu par son groupe.

Le patron de Novartis, Daniel Vasella, avait informé vendredi soir de la transaction son homologue de Roche, Franz Humer. Il s'agit d'un investissement financier à long terme avec une composante stratégique, a souligné hier M. Vasella, assurant qu'une fusion n'est pas à l'ordre du jour. Il a néanmoins rappelé les importantes fusions survenues dans le secteur et qui ont bouté Novartis hors du cercle très restreint des leaders absolus.

EN BREF

Accueil enthousiaste

CRYOCATH TECHNOLOGIES, société basée à Kirkland et spécialisée dans les produits de cryothérapie des maladies cardio-vasculaires, a indiqué hier qu'une intervention de cryothérapie a été pratiquée mercredi dernier au moyen du système de cryoablation cardiaque Freezor de CryoCath et télédiffusée en direct devant la North American Society for Pacing and Electrophysiology réunie à Boston, dans le cadre du principal congrès d'électrophysiologie au monde. L'auditoire réuni pour assister à la télédiffusion en direct de l'intervention était impressionnant et enthousiaste. Le fort achalandage observé au kiosque de CryoCath par la suite l'a convaincu que sa technologie deviendra à coup sûr un traitement de prédilection de l'arythmie.

L'intérêt suscité par cette occasion de faire valoir la puissance et l'innocuité du Freezor ouvrira bien des portes à l'équipe de vente et de marketing de CryoCath en Europe.

Démission d'un administrateur

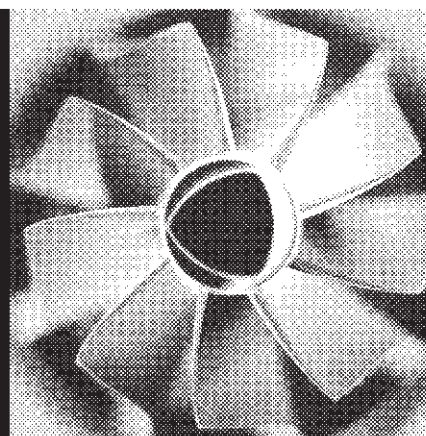
LES ADMINISTRATEURS de Ressources Mirabel, société junior d'exploration basée à Val-d'Or, ont fait savoir hier que la compagnie Exploration Malartic Sud n'agira plus comme promoteur de la société. La compagnie a annoncé également que Charles Arcand a démissionné en tant qu'administrateur. Finalement, la société a mis fin aux négociations concernant l'acquisition d'une royauté de 0,5 % sur trois dépôts de chrome/platine dans la région de Thetford Mines, tel qu'annoncé le 20 mars.

Offre d'achat chez Iroquois Falls

LE SYNDICAT représentant le personnel de l'usine de papier d'Iroquois Falls offre d'acheter et d'exploiter une machine à papier que l'employeur menace de retirer parce qu'il prétend qu'elle n'est pas viable. Les 450 membres du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier (SCEP) qui travaillent à l'usine, appartenant à Abitibi-Consolidated, se sont fait dire dernièrement que s'ils n'acceptaient pas des concessions majeures et des mises à pied, ainsi que la prolongation de leur convention collective actuelle jusqu'en 2010, la machine à papier numéro un de l'usine cesserait la production et plus de 200 personnes seraient congédiées.



Complètement turbo



Une seule compagnie offre une gamme complète de véhicules à turbocompression. Devinez qui?

SAAB 9-3

Caractéristiques

- Moteur 2 L turbo Ecopower 4 cylindres
- Système OnStar
- Sièges avant et miroirs chauffants
- Traction asservie (TCS)
- Appuis-tête actifs Saab (SAHR) à l'avant
- Climatisation

Taux de location

1,9%*

À partir de

449 \$/Mois

* Bail de 36 mois.

Comptant de 4595 \$

Si vous dites Saab, vous gagnez. Mais pourquoi doter chaque véhicule d'un moteur à turbocompression? Pour la sécurité. Un moteur turbocompressé est une source de puissance plus efficace. Une puissance qui réagit, instantanément, à toutes demandes d'accélération. Chaque Saab est donc conçue pour offrir au conducteur toutes les options possibles afin de parer à un éventuel accident. Faites-en l'essai et voyez par vous-même. La puissance est synonyme de sécurité qui elle, est synonyme de Saab.

1 888 888-SAAB www.saabcanada.com



Saturn Saab Isuzu de Blainville
249, boul. Seigneurie Ouest
Blainville
(450) 437-6317
www.saturndeblainville.saturncanada.com
(Autoroute 15, sortie 25)

Saturn Saab Isuzu de Brossard
5950, boul. Marie-Victorin
Brossard
(450) 672-2500
www.gravelauto.com
(Route 132 et pont Champlain)

Gravel Saturn Saab Isuzu
1, Place Ville-Marie, # 11 180
Montréal
(514) 861-2000
www.gravelauto.com
(Angle Cathcart et McGill College)

Saturn Saab Isuzu de Terrebonne
705, boul. des Seigneurs
Terrebonne
(450) 964-1374
www.saturndeterrebonne.saturncanada.com
(Autoroute 25 nord, sortie 22 est)

Bourassa Saturn Saab Isuzu
1615, boul. St-Martin Est
Laval
(514) 385-9191
www.bourassaauto.com

Décarie Saturn Saab Isuzu
6100, boul. Décarie
Montréal
(514) 342-2222
www.decariesaturn.com
(Angle Van Horne)

Mondial Saturn Saab Isuzu
9415, Papineau
Montréal
(514) 332-4424
www.mondial-ssi.com

West Island Saturn Saab Isuzu
9775, route Transcanadienne
Ville Saint-Laurent
(514) 332-4424
www.westislandsaturn.com
(Autoroute 40 à l'ouest de l'autoroute 13)

* Cette mensualité est calculée pour une Saab 9-3 15A avec un PDSF de 34 740 \$ et comprend le transport, la préparation à la route et la taxe d'accise. Par contre l'immatriculation, l'assurance et les taxes ne sont pas incluses. À la signature du contrat, un comptant initial (ou échange équivalent), un premier versement mensuel ainsi qu'un dépôt de garantie remboursable vous seront demandés. Pendant la durée du bail, le kilométrage qui vous est alloué est de 60 000 km et chaque kilomètre supplémentaire ne vous coûtera que 12 cents. Voyez votre détaillant Saab pour plus de détails.

ARGENT DISPONIBLE

Rapide Finance Cie Ltée

- Problème de liquidités ?
- Prêts commerciaux à court terme seulement
- Confidentialité

342-4488

AFFAIRES

700

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ATOUT, AFFAIRES.

Financement, subvention pour commerces et entreprises. 514 367-1251

SI VOUS cherchez une représentation locale de vos produits et services aux Etats-Unis, contactez Pierre. 309-287-7978

714 FRANCHISES

FRANCHISES dans le domaine de l'immobilier. Concept différent. Rémunération sur inscription. 514-238-2000, F. Demers.

715 SERVICES FINANCIERS

AVIS FINANCE

SAISIE, IMPÔT, TPS, QVQ, HYDRO

Proposition: 1 seul paiement mois, sans intérêts. Evitez la faillite! Aucun dépôt d'ouverture de dossier. 8 h à 20 h, (777)rs).

SAM LEVY ET ASS.

514-342-0444, 1-819-429-5550

718 ARGENT À PRÊTER OU DEMANDÉ

Empruntez jusqu'à 600 \$

Jusqu'au jour de votre paie. Mauvais crédit ? Pas de crédit ? Pas de problème - Approuvé dans une heure ! 24 h sur 24 - 7 jours sur 7.

1-866-884-PRÊT - sans frais
Partout au Québec

AVIS

800

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que **TARIK OURAHOU**, domicilié au 5355 rue Cartier, appartement 5, Montréal (Québec) H2H 1X6, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **TARIK MELIANI**.

À Montréal, le 10 janvier 2001

R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **9088-8264 QUÉBEC INC.**, ayant son siège social au 279 Amédée Meunier, Repentigny, province de Québec, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

Me Johanne Proulx

R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **MAXFAIR INC.**, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre conformément à la Loi sur les sociétés (Québec).

Montréal, le 7 mai 2001

LAPOINTE ROSENSTEIN

Procureurs de la requérante

R 850

François Hudon devient patron des succursales de la Banque de Montréal au Québec

RÉJEAN BOURDEAU

François Hudon est le nouveau patron québécois de la Banque de Montréal (BMO). À 39 ans, il a été nommé premier vice-président de la direction du Québec, responsable des 140 succursales québécoises, regroupant 2200 employés.

« Même si la banque se défend bien au Québec, je veux conserver notre rôle de leader dans le service aux entreprises et accroître encore le service aux particuliers », a souligné le dirigeant en entrevue.

M. Hudon s'est dit impressionné par l'approche de la BMO à l'égard de ses employés. « Il faut utiliser la valeur de notre personnel pour mettre plus d'accent sur le service à la clientèle, a-t-il expliqué. Les gens se sentent à l'aise dans notre environnement et nous allons leur donner des outils pour bien vendre. »

Après avoir obtenu un diplôme en finance de l'École des hautes études commerciales, M. Hudon est entré au service de la Banque TD en 1986. Il a ensuite gravi les échelons, passant du service aux entreprises au département du marketing, pour le service aux particuliers.

En 1995, il a été nommé vice-président et directeur régional pour

l'est de Montréal, Laval, les Laurentides et l'Abitibi. Devenu vice-président, ventes et services, pour le Québec, il a récemment refusé l'offre de participer, à partir de Toronto, à l'intégration de la TD et du Canada Trust.

M. Hudon a considéré l'offre de la BMO comme « une occasion de retourner dans le réseau des succursales avec les clients ».

À la suite de la réorganisation de la direction de la BMO, survenue la semaine dernière, M. Hudon a pris la relève de Gilles Jarry dans la gestion des services bancaires. M. Jarry a été nommé premier vice-président, Groupe de sociétés, de la BMO au Québec, responsable des stratégies unifiées pour tout le groupe.

Christine Marchildon est devenue vice-présidente et directrice générale, Québec, BMO Banque privée Harris, spécialisée dans les services de planification fiscale, de gestion de placements et d'administration fiduciaire. Ce poste a été occupé jusqu'en janvier par Yves Séguin, nommé par le premier ministre Bernard Landry président de la Commission sur le déséquilibre fiscal Ottawa-Québec, après avoir quitté la BMO à la suite de divergences d'opinions.

Jacques Ménard, le président du Groupe de sociétés de la Banque de Montréal au Québec, a aussi pris du galon dans le remaniement en devenant également président du conseil du courtier BMO Nesbitt Burns.



Photo ROBERT MAILLOUX, La Presse ©

Diplômé de l'École des hautes études commerciales, François Hudon était au service de la Banque TD depuis 1986. Il a pris la relève de Gilles Jarry.

| LIBRE-ÉCHANGE |

Bush demande l'autorisation commerciale de « fast track »

Agence France-Presse

WASHINGTON — Le président George W. Bush va demander cette semaine au Congrès une autorisation spéciale dite de « fast track », lui donnant le pouvoir de négocier des contrats commerciaux sans que le Congrès ne puisse les amender, a annoncé hier la Maison-Blanche.

Interrogé par un journaliste souhaitant savoir si le président allait adresser une demande formelle au Congrès pour obtenir ce pouvoir spécial, le porte-parole de la Mai-

son-Blanche Ari Fleischer, a dit : « Oui, c'est vrai ».

« Les principes de libre-échange (de l'administration) seront envoyés en fin de semaine au Congrès » pour examen, a précisé M. Fleischer.

Lors du Sommet des Amériques qui s'est tenu du 20 au 22 avril à Québec, le président américain avait assuré ses partenaires américains qu'il obtiendrait avant la fin de l'année l'autorisation spéciale du Congrès dite de « fast track ».

« Je m'engage à obtenir l'autorité permettant la promotion des échanges avant la fin

de l'année. Je suis confiant de pouvoir l'obtenir », avait déclaré le président américain.

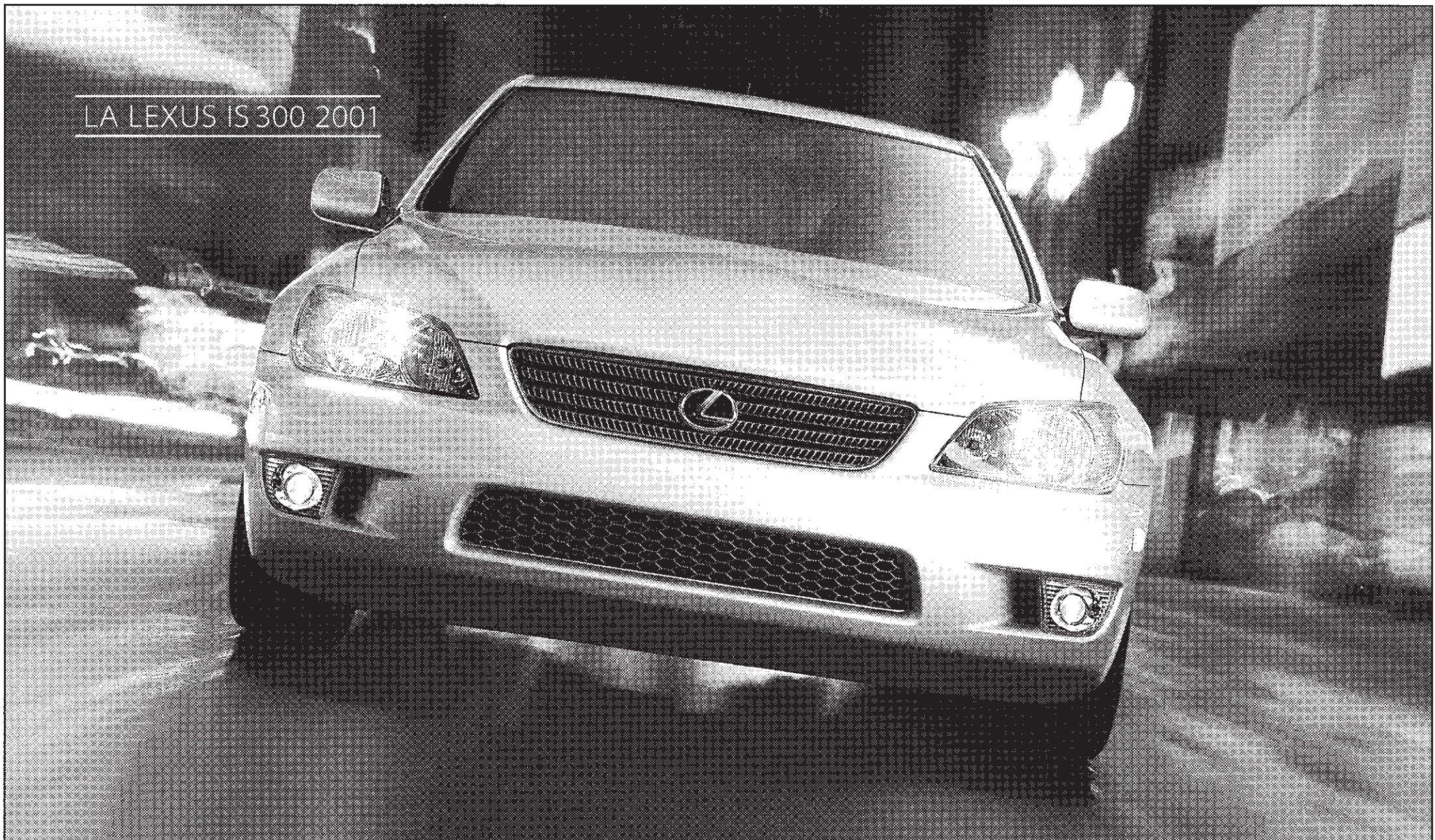
Le rétablissement du pouvoir présidentiel en matière de négociations commerciales est une des priorités de l'agenda de l'administration Bush et facilitera grandement des négociations pour la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

Doté de cette autorisation, le président bénéficie d'une crédibilité auprès des gouvernements étrangers qui savent qu'une fois un accord entériné, il sera ratifié ou rejeté en bloc, sans que le législateur ne cherche à modifier son contenu.

« Ce n'est pas le moment maintenant d'être timides ou fatigués », a déclaré le président Bush, qui fait face à l'opposition de démocrates soucieux de préserver les règles de protection sociale et de l'environnement.

Certains républicains qui estiment que les accords de libre-échange vont éroder les principes de la souveraineté américaine s'y opposent également.

Depuis son instauration en 1974, ce pouvoir spécial a toujours été accordé par le Congrès aux présidents américains. Seul le président Bill Clinton a essuyé plusieurs refus.

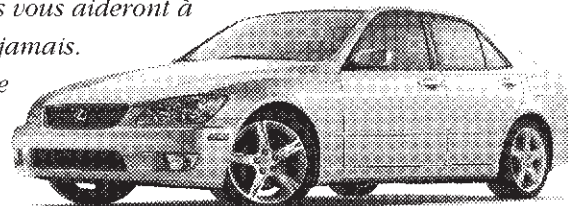


LA LEXUS IS 300 2001

Preuve que la justice est de ce monde : les performances Lexus à bon prix.

Certes, elle est abordable. Mais son plus grand atout, c'est d'être une Lexus. Se retrouver aux commandes de cette grande sportive propulsée par un moteur de 3 litres et 215 ch est un vrai plaisir. La suspension indépendante à double bras triangulé de la IS 300 minimise les vibrations au niveau même du centre de gravité, accroissant ainsi la stabilité du véhicule. Ce qui vous permet de pleinement apprécier le régulateur de traction (TRAC), ainsi que les boutons de changement de vitesses « E-shift » montés sur le volant. Si la puissance de la IS 300 vous intimide quelque peu, ne vous inquiétez pas. Ses freins assistés à disque aux quatre roues vous aideront à la maîtriser. Vous resterez aussi maître de vos finances, car la IS 300 est plus abordable que jamais. Preuve même qu'il n'y a pas que ses performances qui soient impressionnantes. Pour l'adresse d'un concessionnaire Lexus ou pour des renseignements : 1 800 26-LEXUS • www.lexus.ca

À PARTIR DE 38 580 \$.*



À la conquête de la perfection.



Nouvelle dispute entre Metro et ses marchands

LAURIER CLOUTIER

Metro a décidé de ne plus émettre d'actions de catégorie « B », comportant des droits de vote multiples, à ses marchands.

C'est une des façons de régler le conflit avec 197 marchands qui exploitent souvent plus d'un supermarché Metro, selon Denis Durand, associé principal des gestionnaires de fonds Jarislowski Fraser. L'autre façon, c'est de discuter avec les marchands et ça s'en vient, selon cet ami du président de Metro, Pierre Lessard.

Au contraire, le conflit s'envenime, déclare Jean Fournier, président du Regroupement des marchands actionnaires de Metro.

Le 10 avril dernier, Metro a fait approuver

par son conseil d'administration la fin de l'émission des actions « B » et la conversion de celles détenues par les marchands en actions « A », comportant un seul droit de vote, confirme Gilles Roberge, porte-parole du grossiste et détaillant. C'est pour moderniser le statut des marchands et répondre aux critiques des analystes financiers, explique-t-il.

Le conseil a aussi donné mandat à Claude Brunetta, vice-président à l'expansion, de former une équipe pour solliciter chacun des marchands et les inciter à la conversion de leurs actions, ajoute Jean Fournier.

« Les marchands ont déjà refusé une telle offre il y a deux ans. Pierre Lessard leur offrait alors 1,5 action « A » pour chacune de leurs « B ». Cette année, le président est moins généreux, proposant seulement de re-

décorer les supermarchés » dans certains cas, raconte Jean Fournier.

Le Regroupement avait prévu tout ça lors de l'éclatement, l'an dernier, d'une guerre de procurations et des votes, contre la direction, avant l'assemblée annuelle de Metro. « M. Lessard veut se défaire de ses marchands et vendre Metro », répète M. Fournier. Metro préfère des franchisés et des magasins corporatifs.

« Metro est à peu près la seule (avec RONA) à avoir deux catégories d'actions », souligne Gilles Roberge. « Depuis le rachat de 48 Steinberg, il n'est déjà plus nécessaire de détenir des actions « B » pour devenir un marchand Metro. Les relations d'affaires sont excellentes avec les marchands, qui peuvent conserver leurs « B » ou les convertir en « A ».

« La formule des marchands actionnaires

est la meilleure. Les supermarchés corporatifs n'arrivent pas à avoir autant de succès que les marchands », soutient Jean Fournier, qui ne voit pas de rapprochement à l'horizon : « Il n'y a pas de rencontre, ce n'est pas parti du bon bord. »

Le Regroupement n'a toutefois pas l'intention de dénoncer publiquement encore la direction de Metro ni de faire appel au public, comme lors de la guerre de procurations. « L'affaire se joue en famille. » C'est aux marchands de se tenir debout.

« Des administrateurs voudraient un rapprochement avec les marchands. Quand M. Lessard cependant fait voter son règlement sur la fin de l'émission des « B », sans en parler à personne, ça n'a rien pour régler le conflit », a conclu Jean Fournier.

Les prix des matières premières à la hausse grâce au bois d'oeuvre

Presse Canadienne

TORONTO — Les prix des matières premières ont progressé de 2 %, au cours du mois d'avril, selon les données compilées par la Banque TD, grâce essentiellement à la hausse de 20 % survenue dans le bois d'oeuvre.

Cette progression de l'indice des matières premières de la TD, qui survient après trois mois consécutifs de recul, ne marque toutefois pas un renversement prolongé de la tendance à la baisse, selon un économiste principal de la Banque TD.

« La hausse des prix des matières premières ne sera vraisemblablement que passagère, a déclaré Craig Alexander. Le présent ralentissement de l'économie américaine, ainsi que la faible demande en Europe et en Asie, causeront une pression à la baisse sur les prix au cours des prochains mois. »

M. Alexander attribue la hausse prononcée des prix du bois d'oeuvre à la demande saisonnière ainsi qu'à une majoration des tarifs par les producteurs canadiens en prévision de l'imposition de droits à l'importation par les États-Unis.

« Le conflit sur le bois d'oeuvre va continuer de retenir l'attention au cours des prochains mois, et les prix pourraient fluctuer en fonction des développements », a dit l'économiste de la TD.

De modestes hausses des prix ont aussi été constatées dans le porc, le nickel, le papier journal, le pétrole et les graines de lin. En contrepartie, les prix de la pâte à papier ont chuté de 8 % en avril.

EN BREF

Résultats en hausse chez SSQ

SSQ, Société d'assurance-vie, principale entreprise de SSQ Groupe financier, termine le premier trimestre 2001 avec un bénéfice net de 3,89 millions par rapport à 1,56 million au cours du premier trimestre de l'an 2000, soit une variation de 149 %. Cette hausse du bénéfice net s'explique en grande partie par une meilleure performance en assurance-médicaments et par la vente de la participation de SSQ Groupe financier dans le système CAPSS (Centre d'autorisation et de paiement des services de santé). SSQ, Société d'assurance-vie, enregistre au premier trimestre des primes de 174 millions, soit une augmentation de 16 %, dont une partie provient de la mise en place du régime d'assurance-salaire des 8000 agents de bord d'Air Canada. Les actifs sous gestion s'établissent à 1,62 milliard en date du 31 mars, dont 483 millions sous forme de fonds distincts. Ces derniers ont connu eux aussi une croissance, malgré la forte baisse des marchés boursiers.

NOUS ACHETONS

- BIJOUX ► OR ET PLATINE
- DIAMANTS ► 40 POINTS ET PLUS
- ARGENTERIE ► STERLING
- MONTRES ► CARTIER, ROLEX
- MONNAIE ► OR & ARGENT
- MOORCROFT ► VASES, BOÎTES
- GRAVURES ► LOUIS ICART
- BRONZES ► FIGURINES DU 19^e SIÈCLE
- VERRERIE D'ART ► LALIQUE, GALLE

514 289-9761
THOMPSON & WHETSTONE INC
 1117, STE-CATHERINE O. #900
 LUNDI AU VENDREDI DE 9 H À 16 H 30
 SAMEDI DE 10H À 15 H

Business à la carte
 Les déjeuners-causeries
 2000 - 2001

Mardi 15 mai «Trois, deux, un. **Lift off!**»

Marc Garneau
Vice-président exécutif
 Agence spatiale canadienne

(Hilton Montréal Bonaventure)
 Remise des Prix d'excellence 2001 - cinquième année du secondaire et formation professionnelle

Renseignements et réservation : **Billet :**
 Téléphone : (514) 871-4000 49 \$ - membre
 Télécopieur : (514) 871-5971 75 \$ - non-membre
 Site transactionnel sécurisé : 445 \$ - série de 10 billets
 www.ecmm.qc.ca/activites (membres seulement)
 TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus

Bell Commanditaire principal
BOMBARDIER
Desjardins Fiducie Desjardins
enRoute
FRASER MILNER CASGRAIN
Pratt & Whitney Canada
Samson Bélair Deloitte & Touche
SNC-LAVALIN
SSQ
VIE
Vasco

DATES D'ASSEMBLÉE				Raison sociale	Date insc.	Date d'ass.	Type d'ass.
Données fournies par la société émettrice par l'entremise de LA CAISSE CANADIENNE DE DÉPÔT DE VALEURS LTÉE				* Modifications aux renseignements déjà publiés. A = annuelle ; S = spéciale ; G = générales ; X = supplémentaire ; E = extraordinaire.			
Raison sociale	Date insc.	Date d'ass.	Type d'ass.				
Acadia Minerals Ltd.	18 mai	29 juin	AG	Kazakhstan Minerals Corp.*	17 mai	26 juin	AS
Agro International Holdings Inc.	17 mai	21 juin	A	Kensington Resources Ltd.	23 mai	29 juin	AG
Ambassador Industries Ltd.	15 mai	28 juin	A	Kit Resources Ltd.	15 mai	28 juin	A
Anglo Swiss Resources Inc.	17 mai	21 juin	AG	La Plata Gold Corporation	9 mai	14 juin	AG
Ben Manufacturing Industries	24 mai	28 juin	AS	La Rock Mining Corp.	16 mai	26 juin	AGE
Altabasca Oil Sands Trust	15 mai	21 juin	AS	Labopharm Inc.	5 juin	5 juin	AE
Augusta Corporation	1er mai	15 juin	A	Labrador Iron Ore Royalty	23 mai	27 juin	A
ADS Inc.*	15 mai	20 juin	AGE	Latelco International Inc.	18 mai	28 juin	AS
Barcorp Financial Group Inc.	23 mai	28 juin	AG	Latteco Capital Corporation	16 mai	27 juin	A
Bel Resources Corporation	25 avr.	13 juin	AGE	Leeward Capital Corp.*	22 juin	29 juin	AG
Belberg Technologies Inc.	24 mai	28 juin	AS	Les Laboratoires Inc.*	11 mai	20 juin	AG
Berna Gold Corporation*	7 mai	21 juin	AG	Les Mines D'Or Wesdome Inc.	14 mai	21 juin	AG
Bestar International Group Ltd.	15 mai	28 juin	AG	Les Mines McWatters Inc.	14 mai	27 juin	AG
Big Picture Technologies Inc.	17 mai	20 juin	AS	Les Mines Western Québec Inc.	17 mai	21 juin	AS
Biochem Pharma Inc.	15 mai	28 juin	AG	Les Ressources Yorbeau Inc.	16 mai	29 juin	AG
Biovail Corporation	18 mai	25 juin	A	Little Mountain Resources Ltd.	17 mai	29 juin	A
Blond Bear Holdings Inc.	17 mai	20 juin	AS	Longview Petroleum Corporation	30 avr.	5 juin	AGS
Castle Bay Enterprises Ltd.	9 mai	27 juin	A	Madison Pacific Properties Inc.	18 mai	28 juin	AG
Brandsell International Corp.	17 mai	22 juin	AS	Magnotta Winery Corporation	22 mai	27 juin	A
Brasilia Mining Corporation	16 mai	29 juin	A	Mbase.com Inc.	22 mai	28 juin	AG
Burnstand Inc.	17 mai	27 juin	AG	Mednet International Ltd.	16 mai	25 juin	AG
C-Com Satellite Systems Inc.	24 mai	28 juin	AG	Mera Petroleum Inc.*	2 mai	14 juin	AG
Caesars Explorations Inc.	14 mai	28 juin	AG	Mercer International Inc.	21 mai	27 juin	AG
Canadian -88- Energy Corp.	16 mai	20 juin	AG	Mercury Partners & Company Inc.	16 mai	27 juin	AG
Canadian First Financial	22 mai	26 juin	AS	Miner Consolidated Silver	23 mai	29 juin	A
Canadian Northstar Corporation	15 mai	28 juin	AG	Minco Mining & Metals Corp.	14 mai	28 juin	AG
Canadian Oil Sands Trust*	15 mai	21 juin	AS	Mines Dynacore Inc.	22 mai	27 juin	A
Cannon Oil & Gas Ltd.	16 mai	28 juin	AG	Mobile Computing Corporation	17 mai	25 juin	A
Cassiar Magnesium Inc.*	25 mai	29 juin	AG	Molson Inc.	23 mai	27 juin	AG
Castle Bay Enterprises Ltd.	9 mai	27 juin	A	Morguard REIT*	15 mai	21 juin	AGS
Castle Metals Corp.	11 mai	20 juin	A	Nelson Resources Ltd.	24 mai	28 juin	AS
Cathedral Energy Services Ltd.	16 mai	25 juin	AS	Nexmedia Technologies Inc.*	16 mai	27 juin	A
Celtic Minerals Ltd.	18 mai	3 juin	AG	North Atlantic Nickel Corp.	18 mai	26 juin	AS
Chromos Molecular Systems Inc.	23 mai	28 juin	AG	Northfield Inc.	17 mai	29 juin	AS
Columbia Copper Company Ltd.	25 mars	26 juin	AGE	Novel Or D'Afrique (EAG) Inc.	18 mai	28 juin	AG
Commonwealth Energy Corp.	24 mai	29 juin	A	NFX Gold Inc.	17 mai	29 juin	AS
Conquest Resources Ltd.	18 mai	6 juin	AS	Odyssey Resources Ltd.	18 mai	3 juin	AG
Consolidated Beacore Resources	8 mai	27 juin	A	Oil Springs Western Corp.	28 mai	29 juin	AG
Consolidated Kaitone Holdings	15 mai	27 juin	AG	Optima Strategy Master Ltd.	16 mai	20 juin	AS
Consolidated Petroquin Res. Ltd.	14 mai	27 juin	AG	Oriole Systems Inc.	14 mai	28 juin	AG
Consolidated Properties Ltd.	11 mai	27 juin	AG	P.Z. Resort Systems Inc.	16 mai	29 juin	AG
Consolidated Silver Tusk Mines	23 mai	28 juin	AG	Pacific Link Corporation*	25 avr.	28 juin	AG
Corp Resources Franc-Or	18 mai	28 juin	AG	Pacific Stratus Ventures Ltd.	17 mai	28 juin	AG
Cra Phase II Ltd.	24 mai	29 juin	AG	Panamax Resources Inc.	17 mai	28 juin	AS
Crosscreek Mining Corporation	11 mai	21 juin	A	Para-Tech Energy Services Inc.	17 mai	27 juin	AS
Curran Bay Resources Ltd.	29 mai	5 juin	AS	Payment Services Interactive	18 mai	28 juin	AG
Danley Bay Resources Ltd.	14 mai	25 juin	A	Pelagion Mines Inc.	18 mai	28 juin	AG
Daugherty Resources Inc.	15 mai	25 juin	AE	Pembina Pipeline Income Fund	8 mai	12 juin	AG
Dynamotive Technologies Corp.*	14 mai	26 juin	AG	Prada Holdings Ltd.	16 mai	28 juin	A
DBA Telecom Corporation	14 mai	22 juin	AG	Premium Brands Inc.	6 mai	28 juin	AG
Dominion Mineral Corp.	14 mai	22 juin	AG	Primewest Energy Trust*	27 avr.	5 juin	AGS
Empold Mining Corporation	11 mai	19 juin	AG	Priva Inc.	23 mai	27 juin	AS
Enmark Income Fund	17 mai	21 juin	AGS	Produts Forestiers Alliance*	22 mai	26 juin	AS
Enplus Resources Fund	17 mai	21 juin	AGS	Proflit Technology Inc.	17 mai	26 juin	AG
Euro-Not-Investments Ltd.	9 mai	27 juin	A	PL Internet Inc.	18 mai	25 juin	AG
ExtendMedia Inc.	7 mai	13 juin	A	Q-Tel Wireless Inc.	18 mai	28 juin	AG
Far West Mining Ltd.	15 mai	28 juin	AG	Qis Ventures Inc.	25 mai	10 juin	AS
Fast Foot Industries Ltd.	22 mai	29 juin	AG	Reilly Energy Corp.	16 mai	28 juin	AS
Flowing Energy Corporation	25 mai	29 juin	AG	Red Oak Coal Corp.	1er mai	19 juin	AGS
Fort Garry Brewing Co. Ltd.	23 mai	27 juin	A	Red Raven Resources Inc.*	1er mai	19 juin	AGS
Franco-Nevada Mining Corp.	23 mai	27 juin	A	Republic Goldfields Inc.	15 mai	29 juin	AG
FMJ Resources Corp.	16 mai	26 juin	AG	Resourceexplorer Inc.	9 mai	13 juin	GE
Great Lakes Nickel Limited	17 mai	28 juin	AS	Ressources Caneco Ltée	22 mai	26 juin	AGS
Greater Lenora Resources Corp.	14 mai	28 juin	AS	Ressources Gold Hawk Inc.	15 mai	26 juin	AS
Greyvest Capital Inc.	14 mai	25 juin	A	Ressources KWI Inc.	11 mai	26 juin	AG
Gulf & Pacific Equities*	16 mai	20 juin	AG	Ressources Metco Inc.*	16 mai	5 juin	AGS
Gulf Int'l Minerals Ltd.	17 mai	25 juin	AG	Ressources Ste-Genevieve Ltée	11 mai	20 juin	AG
Guyana Resources SA	15 mai	19 juin	A	Rimfire Minerals Corporation	22 mai	29 juin	AG
H Paulin Co. Ltd.	10 mai	15 juin	AG	River Valley Energy Services	18 mai	28 juin	AG
Haddington Int'l Res Ltd.	17 mai	29 juin	AGS	Romarco Minerals Inc.	22 mai	28 juin	AS
Heartlink Canada (1999) Inc.	18 mai	27 juin	A	Sable Resources Ltd.	16 mai	28 juin	AG
Helin Industries Inc.	18 mai	27 juin	A	Saratoga Capital Corp.	25 mai	29 juin	AS
Heritage American Resource Corp.	17 mai	22 juin	AS	Sarnen Resources Ltd.	28 mai	5 juin	A
Heritage Oil Corporation	17 mai	22 juin	AS	Shellcase Ltd.	21 mai	28 juin	AG
Hollingsfield Capital Corp.	23 mai	29 juin	S	Sideware Systems Inc.	16 mai	28 juin	AGE
Home Capital Group Inc.	26 avr.	6 juin	AS	Silicon Acquisition Inc.	24 mai	28 juin	AG
Huntington Explorations Inc.	22 mai	28 juin	AG	Slocan Forest Products Limited	17 mai	22 juin	AG
Hyal Pharmaceutical Corp.	16 mai	28 juin	AS	Solitario Resources Corp.	8 mai	15 juin	A
Hymex Diamond Corp.	16 mai	29 juin	A	Specialty Woods Inc.	24 mai	29 juin	AG
Idis Ventures Inc.	15 mai	20 juin	AG	St-Andrew Goldfields Ltd.*	14 mai	28 juin	AS
Icon Laser Eye Centers Inc.*	16 mai	18 juin	AG	Starfire Technologies	14 mai	22 juin	AG
Indo-Pacific Energy Ltd.*	23 avr.	4 juin	AS	Strategic Technologies Inc.*	25 avr.	13 juin	E
Int'l Kirkland Minerals Inc.	14 mai	21 juin	AG	Stratos Biotechnologies Inc.	17 mai	26 juin	A
Int'l Silver Ridge Resources	23 mai	27 juin	E	Strongbow Resources Inc.	13 juin	18 juin	AG
Integrated Enviro-Capital Inc.	23 mai	27 juin	E	Sultan Minerals Inc.	14 mai	21 juin	AG
Intercontinental Mining Corp.	18 mai	29 juin	A	Synergy Technologies Corporation	4 mai	15 juin	A
International Millennium Mining	23 mai	27 juin	AGS	SNG Telecom Inc.	25 mai	29 juin	AGS
International Riley Resources*	14 mai	22 juin	AGS	Terranet Acquisition Corp.	25 mai	29 juin	AG
Iron Lake Minerals Inc.	25 mai	3 juin	AG	The SunBlush Technologies Corp.*	7 mai	21 juin	AG
Jetco Inc.*	14 mai	19 juin	AGS	Thermal Energy International	24 mai	28 juin	AS
Jones Soda Co.*	3 avr.	31 mai	A	Tiberon Minerals Ltd.	18 mai	3 juin	AG
				Trego International Inc.	16 mai	25 juin	AGS
				Triateral Venture Corporation	14 mai	29 juin	AS
				Trimaine Holdings Inc.	21 mai	11 juin	AG
				Triple O Systems Group, Inc.	16 mai	26 juin	AE
				Ultra Holdings Inc.	16 mai	26 juin	AE
				Urbanfund Corp.	16 mai	20 juin	A
				Vaidiam Resources Ltd.	16 mai	28 juin	AS
				Valdes Gold Inc.	25 mai	29 juin	A
				Vanguard Aviation Corp.*	2 mai	21 juin	AG
				Vault Systems Inc.	15 mai	29 juin	AG
				Visionquest Enterprise Group	22 mai	29 juin	A
				Visionwall Inc.	23 mai	29 juin	AGS
				Wildcat Exploration Ltd.	22 mai	28 juin	AG
				Win-Ech Mines Limited	18 mai	29 juin	AS
				Xtech Innovations Inc.	24 mai	28 juin	AG
				Zaruma Resources Inc.*	14 mai	27 juin	AG
				701.com Corp.	16 mai	20 juin	AS

GROS DÉPÔT. PETIT TAUX.

1.4%
taux de bail

Louez S80 pour 809 \$/mo (36 mois)
avec acompte de 0 \$ et Dépôt
de Sécurité Multiples
remboursable de 9 900 \$

VOLVO S80

VOLVO
pour la vie

Volvo vous propose une méthode de location des plus avantageuses : versez un gros dépôt, obtenez un petit taux. L'avantage du bail à dépôts de sécurité multiples (DSM) est de taille : vous donnez un dépôt de sécurité entièrement remboursable de 9 900 \$ à Volvo, et le taux de votre bail est réduit de 2,5 %.

Voilà une offre qui en vaut vraiment la peine, surtout qu'il s'agit de la S80, la voiture vedette de Volvo, celle qui offre sécurité sans faille, luxe somptueux et performances à couper le souffle.

- SIÈGES ET GARNITURES EN CUIR
- CHAÎNE STÉRÉOPHONIQUE DE QUALITÉ SUPÉRIEURE À 8 HAUT-PARLEURS AVEC LECTEUR CD ET CONTRÔLES SUR LE VOLANT
- SIÈGES A PROTECTION ANTICONTRECOUP
- RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX
- SYSTÈME DE PROTECTION EN CAS DE COLLISIONS LATÉRALES
- SYSTÈME DE CONTRÔLE DE TRACTION ET DE STABILITÉ
- MOTEUR 6 CYLINDRES DE 2,9 LITRES DACE INCLINÉ
- SIÈGES AVANT CHAUFFANT
- CONDITIONNEMENT DE L'AIR À DEUX ZONES, AVEC FILTRE POUSSIÈRE/ POLLEN, CONTRÔLÉ ÉLECTRONIQUEMENT

Avec la Volvo S80, louer n'a jamais été aussi payant.

le groupe VOLVO

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

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

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

Laval
VOLVO DE LAVAL
div. de: Boulevard St-Martin Auto
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 667-4960

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

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

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

* Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada. Location d'une Volvo S80 2.9 A 2001 pour 808,83 \$ par mois pendant 36 mois avec dépôt de garantie remboursable de 9 900 \$. Le dépôt de garantie est payable à la livraison et est entièrement remboursable à la fin du bail si toutes les conditions sont remplies. Aucun comptant exigé. Sur approbation de crédit seulement. Offre se limitant aux véhicules loués pour usage personnel. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Kilométrage limité à 60 000 km et frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire. Le coût total de location (exclusion faite du dépôt de garantie) est de 29 117,88 \$. Prix d'achat à l'expiration du bail de 26 972,05 \$. Première mensualité payable à la livraison. Frais de transport et de livraison de 1 050 \$. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Taux de financement de location de 1,4 %. Le prix de détail minimum suggéré par le fabricant pour la Volvo S80 2001 est de 54 395 \$. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Tous les détails, y compris sur les autres formules de location offertes, chez votre concessionnaire Volvo. ©2001 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 notre site Web à l'adresse www.volvocanada.com.

Premier vol d'essai du plus gros avion au monde

Associated Press

KIEV— Le plus gros avion du monde, l'Antonov AN-225 *Mriya* (rêve), a effectué hier son premier vol d'essai, 30 minutes après avoir décollé de l'aérodrome de l'avionneur Antonov à Gostomel, près de Kiev en Ukraine, ont annoncé les responsables du programme.

Les ingénieurs et concepteurs, les employés d'Antonov mais également nombre de journalistes et de personnalités, dont le premier ministre Victor Iouschchenko ont assisté à cet essai très attendu.

Cet avion géant de fabrication soviétique a été amélioré et modernisé conjointement par Antonov et la société Motor-Sych, pour un coût atteignant 20 millions de dollars.

Existant en un unique exemplaire, équipé de six réacteurs, l'AN-225 a une envergure de 88,4 mètres et un compartiment cargo de 43 mètres de long. Il avait volé pour la première fois en 1988, et



Photo REUTERS

Équipé de six réacteurs, l'Antonov AN-225 a une envergure de 88,4 mètres et un compartiment cargo de 43 mètres de long. Renforcé, le *Mriya* peut maintenant transporter jusqu'à 250 tonnes de fret sur une distance de 4500 km, ainsi que des navettes spatiales.

avait été construit pour transporter la navette spatiale soviétique *Bourane*, avant d'être mis au rancard.

Renforcé, le *Mriya* peut transporter jusqu'à 250 tonnes de fret sur une distance de 4500 km, ainsi que

des navettes spatiales. Ses constructeurs espèrent qu'il aura achevé ses dix vols de certification nécessaires en mai-juin pour pouvoir être présenté au prochain Salon du Bourget en juin.

AIR CANADA | Rien d'acquis dans le projet d'un transporteur à prix modiques

Presse Canadienne

TORONTO — Air Canada doit encore surmonter deux obstacles pour mener à bien son projet de lancer un transporteur à prix modiques à partir des restes de Roots Air. Il doit à la fois faire face à l'opposition de ses pilotes, qui l'accusent d'enfreindre une disposition du contrat de travail, ainsi qu'aux réticences du Bureau de la concurrence.

Les pilotes d'Air Canada entendent demander à un arbitre de bloquer la transaction annoncée la semaine dernière, en vertu de laquelle le principal transporteur au pays acquiert une importante participation dans Skyservice, société mère de Roots Air.

Ils estiment qu'Air Canada se trouve ainsi à enfreindre un article de leur nouveau contrat de travail, en vertu duquel le syndicat obtenait des garanties pour empêcher qu'un transporteur à prix modiques ne mette en danger des emplois de pilotes syndiqués.

D'autre part, la transaction devra recevoir l'aval du Bureau de la concurrence, qui a déjà exprimé ses inquiétudes concernant la position dominante d'Air Canada.

S'il y a peu de chances que ces obstacles puissent faire avorter la transaction, ils risquent tout de même de rendre les choses plus compliquées que ne laissaient croire, la semaine dernière, les dirigeants des compagnies concernées.

Lors d'une conférence de presse, jeudi, le président et chef de la direction d'Air Canada, Robert Milton, a beaucoup insisté sur le fait que le transporteur se limiterait à un rôle de « partenaire stratégique ». Les documents révèlent pourtant que la participation d'Air Canada dans Skyservice atteindra 85 %.

La direction d'Air Canada entend transférer 35 % à ses actionnaires au cours de la prochaine année, et garder pour elle un bloc de 50 % des droits de vote.

Malgré tout, Air Canada insiste pour dire que la transaction ne constitue pas une fusion et que la société montréalaise n'exercera pas de contrôle sur les activités de Skyservice.

Cet argument est crucial, puisque le Bureau de la concurrence se montrera beaucoup plus sévère dans son analyse s'il s'agit d'une fusion. En fait, le commissaire à la concurrence semble déjà s'être fait une idée à ce sujet.

« Quand vous faites l'acquisition d'une participation substantielle dans une entreprise qui oeuvre dans le même secteur que le vôtre, cela est considéré comme une fusion en vertu de la Loi sur la concurrence », a dit Konrad von Finckenstein.

Le Bureau de la concurrence pourrait imposer certaines conditions. Celles-ci pourraient être mineures ou beaucoup plus contraignantes et coûteuses.

Si la transaction est considérée comme une fusion, le syndicat des pilotes d'Air Canada pourrait alors s'adresser au Conseil canadien des relations industrielles, afin de réclamer que les pilotes du nouveau transporteur à prix modiques fassent partie de leur syndicat.

Une telle décision pourrait contraindre Air Canada à renoncer à son projet, puisque l'une des raisons qui l'incite à prendre une participation dans Skyservice est le personnel non syndiqué de cette dernière, qui pourrait lui permettre de concurrencer le transporteur WestJet, de Calgary, en offrant des prix réduits.

Pour faciliter les rapprochements d'affaires, ça prend un avocat.

Avec un avocat, vous êtes en affaires.

Barreau du Québec

www.barreau.qc.ca

29532942953297

| COMMERCE ÉLECTRONIQUE |

Amazon, d'hier à aujourd'hui



LIETTE D'AMOURS
collaboration spéciale
liette.damours@cefrio.qc.ca

Que penser aujourd'hui d'Amazon.com, qui a été la reine incontestée du commerce électronique de détail ? Son modèle d'affaires, qui consistait à dépenser de façon démesurée au démarrage pour se faire un nom et ce sans égard à la rentabilité, tient-il toujours la route ? Les nouveaux venus sur Internet peuvent-ils encore s'en inspirer ? Le plus gros libraire virtuel du monde a-t-il de l'avenir ?

« Même si Amazon fait moins les manchettes qu'il y a cinq ans, elle demeure toujours l'une des cinq entreprises qui connaissent le plus de succès sur Internet, déclare d'entrée de jeu Philippe Le Roux, président de VDL2, une boîte spécialisée en stratégie Internet. Les médias en parlent juste moins parce que le commerce électronique est passé du phénomène de mode à l'enjeu de fond. »

Que devient alors la géante ? Selon une analyse qui compare Amazon.com à sa rivale, la librairie traditionnelle Barnes & Noble (B&N), les deux entreprises auraient réalisé des ventes très similaires au cours de

l'an 2000 : 2,7 milliards de dollars américains par rapport à 3,4 milliards \$ US chez B&N. Au chapitre des profits, Amazon est toutefois moins gourmande : elle se prend une cote de 24 % alors que la moyenne américaine dans l'industrie du livre se situe autour de 29 %. Ce qui n'est d'ailleurs pas étranger à son immense succès : 29 millions de clients répartis dans 160 pays mais dont la majorité sont américains. À titre comparatif, l'empire AOL Time Warner en compte le même nombre.

Amazon survivra-t-elle ?

Pour avoir pignon sur rue, Barnes & Nobles doit injecter 651 millions par année, une dépense qu'Amazon n'a pas à encourir de par sa virtualité. Toutefois, le libraire virtuel dépense, au cours de la même période, 594 millions en marketing et 269 millions en technologie.

« Se faire un nom, être partout et mettre au point sa capacité de personnalisation est ce qui coûte le plus cher à Amazon, précise Jacques Nantel, professeur titulaire aux HEC. Pour être rentable, elle doit accroître ses ventes de 130 %, ce qui équivaut à 3,5 milliards \$ US. Le problème, c'est que chaque nouveau client acquis lui coûte 32 \$ alors que ce dernier lui fait réaliser un profit brut de 32 \$ par an. En d'autres mots, Amazon tourne *dans le beurre*. Chaque nouveau client ne lui rapporte rien. »

« Le marché américain du livre représente

environ 21 milliards \$ US ; pour arriver au point mort, Amazon doit donc en détenir 31 %, poursuit le spécialiste en marketing grand public. Autrement dit, un livre sur trois devrait transiter par cette librairie virtuelle. Ce qui représente un énorme défi. Toutefois, Amazon a encore une liquidité telle qu'elle pourrait encourir des pertes durant les cinq prochaines années sans broncher. Le hic c'est que l'objectif n'est pas de mourir mais de remporter le pari. »

Retour aux sources

Pour relever ce défi, Amazon a réajusté son tir. Elle a d'abord mis un terme à la stratégie de diversification qu'elle avait entreprise pour revenir à son positionnement de départ : livres, vidéo, cédéroms, jeux, logiciels, gadgets électroniques, etc.

« Internet est un environnement de spécialisation et non d'éparpillement, précise Philippe Le Roux. Il est clair que les efforts de diversification d'Amazon lui ont nui. Depuis les 18 derniers mois, l'entreprise consolide de plus en plus ses opérations afin d'atteindre cette fameuse rentabilité. »

Chose certaine, tous les experts s'entendent pour dire qu'aucune entreprise ne pourrait aujourd'hui croître à la manière d'Amazon : en profitant des largesses d'un marché boursier en pleine euphorie et ce sans égard à la rentabilité.

« La grande force de son fondateur, Jeff Besos, est d'avoir pu convaincre les investis-

seurs de croire en sa vision et de le laisser expérimenter un modèle d'affaires des plus risqués. On parle de la folie des .com, mais on oublie parfois que c'est Besos qui l'a créée de toutes pièces. Tout le monde s'est ensuite mis à l'imiter de façon quasi aveugle. Une chose différencie toutefois les autres .com d'Amazon : la plupart n'ont pas mis de sous de côté pour tenir le coup à long terme. »

Et quel avenir lui prédit-on ? « Amazon sera sûrement rachetée par un géant de l'économie traditionnelle, parie Jacques Nantel. Elle viendrait ainsi enrichir de son expertise une infrastructure commerciale déjà bien établie. Et ce géant pourrait bien être Wal-Mart. »

Pour Philippe Le Roux, c'est plutôt le contraire qui est en train de se produire : « L'an dernier Toys R Us confiait à Amazon la gestion de ses ventes sur Internet. Ainsi, le fabricant de jouets a réalisé des ventes en ligne de 125 millions \$ US dans le dernier trimestre de 2000. À la suite de ce succès, Amazon a signé d'autres ententes du même type. » En d'autres mots, Amazon serait en voie de devenir le volet virtuel des entreprises traditionnelles en prenant en charge l'aspect électronique de leurs ventes. Une façon de diversifier ses opérations et d'acquérir de l'expérience dans d'autres créneaux sans y injecter de sous.

Liette D'Amours est directrice, communications et marketing, au CEFRIO.



ACCÉDEZ AU POUVOIR

SENTRA

EDITION TOURING

2,8%^{**}
FINANCEMENT
À L'ACHAT
**LE POUVOIR D'ÊTRE
HEUREUX.**

- AM/FM/CD AVEC LECTEUR DE 6 DISQUES
- JANTES EN ALLIAGE
- AILERON
- EMBOUT CHROMÉ
- MOTEUR 1,8 L DE 126 CHEVAUX
- CLIMATISEUR
- PNEUS TOUTES SAISONS 14 PO
- PARE-BOUE AVANT ET ARRIÈRE
- PARE-CHOC COULEUR CARROSSERIE
- DOSSIER ARRIÈRE RABATTABLE 60/40
- TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

239\$ PAR MOIS, location 48 mois*
Acompte seulement 895 \$

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

ACOMPTE	MENSUALITÉ
0 \$	259 \$
895 \$	239 \$
1 695 \$	219 \$
2 695 \$	199 \$



TOUJOURS PLUS LOIN.

*Location de 48 mois pour la Sentra XE 2001 « Edition Touring » (C4LG51 BK00 « Option Touring »). Acompte ou échange équivalent de 895 \$. Limite de 19500 km par année avec 0,10\$/km extra. Premier versement équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Sur approbation du crédit. **Taux de financement de 2,8 % à l'achat pour les termes jusqu'à 36 mois. Offre d'une durée limitée. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement.

www.nissancanada.com 1 800 387-0122

L'Espion fait faillite et Microcell perd plus de 5 millions

ARIANE KROL

ESP Media, l'entreprise qui a lancé Espion, le service de téléphone sans fil offrant des rabais aux abonnés qui acceptent de recevoir de la publicité, s'est mise à l'abri de ses créanciers.

L'Espion a disparu de la circulation la semaine dernière. « Je l'ai su en fin de semaine quand j'ai voulu recharger mon téléphone », raconte une abonnée, Sophie Delisle.

Le magasin-vitrine de la rue Sainte-Catherine Ouest est fermé; la boîte vocale du magasin et celle du siège social, boulevard René-Lévesque Ouest, n'acceptent plus de messages. Le site Internet a disparu et le numéro sans frais où les abonnés appelaient pour acheter des minutes de conversation renvoie à Microcell Connexions, la filiale de Microcell qui s'est engagée à acheminer les conversations jusqu'à lundi prochain. Les 8000 abonnés d'Espion ont donc jusqu'au 14 mai pour utiliser leurs minutes prépayées.

ESP Media a vu le jour en septembre dernier à Montréal. Microcell Capital II, Intasys Corporation, Zoom Média et Stéphane Tremblay, le président-fondateur de la compagnie, s'étaient engagés à investir 12 millions dans cette entreprise qui ciblait les jeunes de 18 à 24 ans. Huit mois plus tard, « la société a indiqué qu'elle n'avait plus les fonds nécessaires pour poursuivre son plan d'affaires », a annoncé hier ESP Media par voie de communiqué. « L'entreprise avait à peu près atteint ses objectifs de clientèle, mais le contexte économique a entraîné un resserrement des budgets publicitaires », explique le porte-parole d'ESP, Ahmed Galipeau.

ESP n'a jamais réussi à convaincre de grands annonceurs nationaux et les annonces achetées par les bars et les boutiques branchées de Montréal n'ont pas suffi à assurer sa rentabilité. Les bailleurs de fonds ont donc décidé de ne pas verser tout l'argent annoncé.

Microcell Capital I, une autre filiale de Microcell, n'a versé que 5 des 8 millions prévus. « Là-dessus, il y a 4,5 millions de dollars en actions d'ESP Media et le reste en dépenses d'exploitation. Cette perte est déjà comptabilisée dans les résultats du premier trimestre qui seront présentés le 11 mai », indique la porte-parole de Microcell, Claire Fiset.

Microcell a également perdu de l'argent à titre de fournisseur puisque ESP Media, qui n'avait pas de réseau, utilisait celui de la filiale Connexions. « Cette créance n'est pas encore comptabilisée, une partie a été incluse dans notre dernier trimestre et une autre partie dans le premier de cette année », dit Claire Fiset. Le titre de Microcell a clôturé hier à 13,79 \$ à la Bourse de Toronto, en baisse de 11 cents.

L'incubateur Intasys a perdu 2,2 millions sur les 4 millions annoncés. Cette tuile s'ajoute aux déboires d'Intasys, qui a présenté des résultats marqués à l'encre rouge pour l'année 2000 et qui risque la décade sur le marché des petites capitalisations de la Bourse électronique NASDAQ, parce que son titre est tombé sous le seuil de 1 \$ US. Intasys a clôturé hier à 25 cents US, en baisse de 5 cents US.

Microcell détenait 53,5 % des actions d'ESP Media et Intasys 26,7 %. L'agence Zoom Média et la direction de l'entreprise, dont Stéphane Tremblay, se partageaient le reste. Les responsables de Zoom n'étaient pas au bureau hier.

Le dossier est entre les mains du syndic Raymond Chabot depuis la

semaine dernière. Le responsable du dossier n'a pas rappelé *La Presse* hier, mais une adjointe a indiqué que la liste des créanciers n'était pas encore prête.

Touché!, qui s'est occupé du placement média pour la campagne de lancement de l'automne dernier,

est soulagé que la faillite ne soit pas survenue plus tôt. « Il y a quelques mauvaises créances du côté de la radio et de l'imprimé, mais tous les comptes antérieurs ont été payés », dit le président de l'agence, Alain Desormiers.

Les autres créanciers devraient

inclure des consultants en marketing et en stratégie de marque (*branding*) ainsi que des fournisseurs de technologie, comme 3Com. Vingt-sept employés travaillaient pour ESP, mais il n'a pas été possible de savoir s'ils font partie des créanciers.

Ericsson se dote d'un nouvel édifice

LAURIER CLOUTIER

ERICSSON CANADA prendra livraison, en novembre, de son quatrième édifice sur le boulevard Décarie, sans toutefois embaucher.

Peter Cohen, président de Triad, le propriétaire de l'immeuble en construction, a précisé à *La Presse* qu'il va livrer ainsi à Ericsson Canada des locaux de près de 500 000 pieds carrés, d'une valeur de près de 30 millions. Mark Henderson, le nouveau président et chef de la direction d'Ericsson Canada, espère une reprise du marché des télécommunications cette année.

Grâce à de nombreux mandats mondiaux accordés par le géant de Suède, Ericsson Canada compte 1800 employés à Montréal, sur les 2200 au pays. Le quatrième édifice accueillera 750 employés, précise la porte-parole, Marie Carrier. Ce ne seront malheureusement pas de nouveaux employés mais une redistribution de l'effectif. « Nous sommes très tassés actuellement », a-t-elle dit. Outre trois immeubles, qu'elle occupe à 100 %, la compagnie doit louer en partie quatre immeubles pour un certain nombre d'employés, expliquent Marie Carrier et Lionel P. Hurtubise, président du conseil. Ce dernier ajoute qu'après novembre, Ericsson Canada devra encore louer des bureaux dans deux autres immeubles.

La bonne nouvelle, c'est que l'effectif local ne sera à peu près pas touché par les 10 000 mises à pied dans le monde annoncées le mois dernier par Ericsson, déclare Mark Henderson.

À la tribune du Cercle canadien de Montréal hier, M. Henderson a laissé entrevoir une vie de rêve grâce à la convergence du téléphone mobile et d'Internet. C'est une révolution d'une dizaine d'années qui s'amorce et qui supplantera celle du mariage de l'ordinateur portable et d'Internet. Le nombre d'utilisateurs d'Internet sans fil dépassera celui des amateurs d'Internet par le portable en 2003, dit-il. Dès cette année, les abonnés au sans-fil surpasseront en nombre ceux du téléphone conventionnel.

Aidé de deux films vidéo, le président a raconté qu'on trouvera bientôt en magasin un frigo dont la porte sera munie d'un écran de télé. On pourra ainsi avoir accès à une foule d'informations. Les premiers frigos nouvelle vague — et plusieurs autres produits (montre, caméra) donnant accès à Internet —

coûteront bien sûr une petite fortune. Tout comme les nouveaux cellulaires avec oreillette, du protocole Bluetooth, sur lesquels tous les gens à la mode devraient se jeter.

« La plus importante compagnie de télécommunications du monde »,

Ericsson a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 50 milliards de dollars canadiens (380 millions au Canada dans la conception de produits), soit plus que les 47 milliards de Nortel Networks. Le géant compte plus de 100 000 employés dans 140 pays. Sa part de marché dépassera sans doute 10 % cette année aux États-Unis, en Chine, au Royaume-Uni, au Mexique et au Brésil, par rapport à 3 %

en Suède l'an dernier.

Par ses appareils, Ericsson détient 27,4 % du marché mondial des 717,3 millions d'abonnés à Internet.



Photo ALAIN ROBERGE, La Presse ©

Le président d'Ericsson Canada, Mark Henderson

« POUR MOI L'ALLEMAND, C'EST PAS DU CHINOIS. »

Marc Amsden
Technicien certifié Volkswagen depuis 18 ans

Pièces et service Volkswagen

Pour l'entretien de votre Volkswagen, personne n'est plus qualifié que nos spécialistes certifiés.

Notre personnel est formé en usine et dispose d'équipement conçu spécifiquement pour l'entretien de votre véhicule. Quant aux pièces de remplacement utilisées lors de réparations, ce sont toutes des pièces d'origine Volkswagen assorties d'une garantie de 12 mois ou 20 000 km. Comme quoi nous faire confiance est affaire de gros bon sens.

SPÉCIAL ENTRETIEN CLIMATISEUR



Vérification de l'étanchéité du système

Nettoyage des ailettes

Recharge du système (R134A)

89⁹⁵\$*
seulement

*Toutes taxes en sus. Prix en vigueur jusqu'au 15 juillet 2001. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour tous les détails et les conditions, voyez l'un des concessionnaires Volkswagen participants ci-dessous.

Montréal

Les Automobiles Autohaus ltée
1855, avenue Dollard
LaSalle
(514) 364-2753

Les Automobiles Popular inc.
5441, rue Saint-Hubert
Montréal
(514) 274-5471

Rimar Volkswagen
5500, boul. Métropolitain Est
Saint-Léonard
(514) 253-4888

Auto Strasse inc.
5905, route Transcanadienne
Saint-Laurent
(514) 748-6961

Campbell & Cameron Volkswagen
4050, avenue Verdun
Verdun
(514) 767-9961

Centre-Ville Volkswagen
324, rue Peel
Montréal
(514) 846-1717

Nordest Volkswagen ltée
10395, boul. Pie-IX
Montréal-Nord
(514) 325-3422

Volkswagen Des Sources
3850, boul. des Sources
Dollard-des-Ormeaux
(514) 683-2030

Rive-Sud

Les automobiles Niquet inc.
1905, boul. Wilfrid-Laurier
Saint-Bruno
(450) 653-1553

Duval Volkswagen inc.
588, Place Trans-Canada
Longueuil
(450) 679-0890

Park Avenue Volkswagen
8805, boul. Taschereau
Brossard
(450) 656-4811

Rive-Nord

Arbour Volkswagen
2475, boul. Chomedey
Laval
(450) 681-8110

Automobiles Lauzon inc.
1384, boul. Labelle
Blainville
(450) 430-1460

Êtes-vous fait pour Volkswagen?
vw.com



254795

Esprit louable

3,9 %



Audi

Automobiles Lauzon

L'esprit en paix

A4 2.8 quattro® 2001

Profitez de notre taux de location de 3,9%, soit 549 \$ par mois, sur toutes les A4 2.8.

Foncez: l'offre est valable jusqu'au 30 juin 2001.

1384, boul. Labelle, Blainville
(450) 430-1460

www.lauzon.qc.ca

Location de 548,96 \$ par mois pendant 36 mois; taxes, immatriculation, enregistrement et inspection de prélivraison en sus. Acompte de 5 150 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 600 \$ et première mensualité de 548,96 \$ requis. Montant dû au début du bail: 6 258,96 \$. Bail fermé de 36 mois offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Livraison au plus tard le 30 juin 2001. Taux calculé en fonction du PDFS de la Audi A4 2.8 quattro 2001 berline de 44 225 \$ avec transmission manuelle à 5 vitesses, ensemble célébration quattro, traction intégrale quattro et des frais de livraison de 605 \$. Total des mensualités: 19 762,56 \$. Contribution du concessionnaire requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Assurances et certaines responsabilités financières éventuelles en fin de bail assumées par le locataire. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Taux de location-bail calculé en fonction d'un taux d'intérêt annuel de 3,9% pour 36 mois. « Audi », « quattro », « A4 » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG.

Sun dans une lutte à finir contre IBM

d'après USA Today

Même quand les choses vont mal, le chef de la direction de Sun Microsystems, Scott McNealy, ne perd jamais le sens de l'humour.

Le jour du poisson d'avril, cette année, il a parcouru le campus corporatif de Sun en voiturette de golf. À un match des Sharks de San Jose, il menait les huées contre Compaq Computer, qui s'était payé le droit de rebaptiser l'aréna *Compaq Center*.

« Tout ça, c'est du marketing, disait M. McNealy au cours d'une récente interview. Cela nous attire gratuitement l'attention. »

Au-delà de ses bouffonneries, M. McNealy a fondé sa légende sur son obsession du travail. Il sait que Sun, un colosse high-tech avec des ventes de 16 milliards de dollars américains l'an dernier, ne peut se permettre de folies. Le repli économique, le ralentissement des investissements technologiques et une concurrence féroce d'IBM menacent la domination de Sun Microsystems sur le marché des serveurs Unix, les puissants ordinateurs qui assurent le fonctionnement des sites Web et des applications d'arrière-boutique.

À l'instar de Cisco Systems, Oracle et des autres constructeurs de l'Internet, Sun a enregistré une réduction dramatique de ses revenus. Et depuis le sommet de 64,66 \$ US atteint au mois d'août 2000, la valeur des actions de Sun a chuté d'environ 71 %.

Il faut savoir qu'IBM a déclaré la guerre totale à Scott McNealy et à ses 40 000 employés. Sun domine toujours, avec 40 % du marché mondial des serveurs Unix, évalué à 60 milliards \$ US. IBM, cependant, a vu sa part du marché augmenter de 15 % en 1998 à 25 % aujourd'hui. De la même façon, aux États-Unis, Sun (42 % du marché) commence à voir IBM (28 %) dans son rétroviseur. Il y a deux ans à peine, IBM n'occupait que 12 % du marché.

Le caustique M. McNealy, un adversaire de longue date de Bill Gates, cible de plus en plus IBM à mesure que l'influence de Microsoft diminue. Comparé à la quincaillerie de Sun, le serveur d'IBM est « un dinosaure » à l'ère de l'Internet, dit-il.

Autre défi de Sun : survivre dans une économie déprimée. La croissance des livraisons de serveurs, qui se maintenait au-dessus de 10 % par année, oscillera entre 4 et 8 % en 2001, prédit Jeffrey Hewitt, analyste chez Gartner Dataquest. Sun subira le même sort (ou pire) et sa croissance annuelle, entre 30 et 60 % à la fin des années quatre-vingt-dix, sera réduite à presque rien.

Les analystes croient aussi que des acheteurs pourraient laisser tomber les coûteux systèmes de Sun (entre 100 000 \$ US et plusieurs millions de dollars l'unité) au profit



Scott McNealy

de serveurs moins onéreux fabriqués par Dell Computer ou Compaq.

Toute cette concurrence s'intensifie dans un monde de normes technologiques en évolution. Selon les analystes, la trop grande dépendance de Sun envers ses propres systèmes (les serveurs Solaris et les puces UltraSparc) peut lui nuire, alors que la technologie de l'Internet évolue vers des équipements et logiciels plus flexibles, capables de fonctionner avec une variété de systèmes. « Sun a bien réussi jusqu'à maintenant, mais s'adapte mal à un environnement sans normes fixes, dit M. Hewitt. Qu'arrive-t-il si je ne veux pas une plate-forme composée exclusivement de produits Sun et que j'ai besoin de technologies de sources différentes ? »

Les réincarnations de Sun

M. McNealy, détenteur d'un MBA de Stanford, ne s'inquiète pas. Depuis qu'il a fondé Sun il y a 17 ans, la compagnie s'est réincarnée à plusieurs reprises. Durant les années quatre-vingt, elle a brassé de grosses affaires en mettant au point des stations de travail pour ingénieurs et designers. Au début des années quatre-vingt-dix, elle a envahi le marché corporatif des ordinateurs serveurs.

Puis, alors que le commerce Internet se mettait en branle au milieu des années quatre-vingt-dix, la combinaison fiable d'ordinateurs et logiciels Sun a battu en brèche les concurrents, dont les serveurs étaient équipés de puces Intel et de logiciels Microsoft.

Avec son équipe de vente fonceuse et un marketing constant, Sun a alors réussi à recruter des milliers de clients corporatifs.

Maintenant, Sun doit se préparer à affronter IBM. Dans le cadre de la campagne *Project Pain*, des milliers de vendeurs IBM ont entrepris un marketing envahissant des serveurs IBM et ont réussi à les vendre à des dizaines de nouveaux clients, y compris Cable & Wireless, Network Solutions et Ultramar Diamond Shamrock. IBM, alias *Big Blue*, a aussi investi des millions de dollars dans une nouvelle technologie de serveurs qui concurrence les meilleurs produits de Sun.

L'offensive d'IBM rapporte des dividendes. En plus d'avoir augmenté considérablement sa part de marché, ses revenus provenant de la vente de serveurs Unix se sont accrus de 49 % au quatrième trimestre 2000, par rapport au même trimestre de l'année précédente.

Sun a répondu en lançant récemment une nouvelle gamme d'ordinateurs corporatifs, la *Sun Fire*. IBM s'est tout de suite préparée à répliquer.

Entre-temps, Sun poursuit sa croissance rapide au moyen des fusions ; la société a dépensé 2 milliards pour réaliser des acquisitions depuis 1999. Son achat de Cobalt Networks, un fabricant de serveurs bon marché, la protégera des attaques de concurrents comme Dell et Compaq. Et Sun a aussi augmenté son chiffre d'affaires outre-mer. La moitié des revenus de Sun proviennent désormais de l'Europe, de l'Asie et de l'Amérique latine.



Photo PC ©

David et Goliath

Richard Stursberg, président et chef de la direction de Bird Satellite Communications, d'Ottawa, fait figure de David alors qu'il s'apprête à livrer bataille à BCE, le Goliath des télécommunications. M. Stursberg, 51 ans, dirige une nouvelle société basée à Ottawa et qui a pour ambition de détrôner Telesat, la filiale de BCE qui domine les communications par satellite au Canada depuis les 29 dernières années.

TECHNOBRÈVES

3Com licencie

NEW YORK — Le fabricant américain d'équipements de réseaux informatiques 3Com Corp. a annoncé hier la suppression de 3000 emplois, soit 30 % de ses effectifs, pour tenter de retrouver sa rentabilité d'ici 2002. « Les efforts consentis pour réduire nos coûts sont plus importants que jamais, étant donné le tassement de la demande que nous avons ressenti, tant au cours du trimestre écoulé que durant ce trimestre », a déclaré Bruce Claflin, directeur général de 3Com, dans un communiqué. En mars, 3Com avait annoncé un plan qui visait à réduire les coûts de 1 milliard de dollars. Le secteur se débat ces derniers mois entre accumulation des stocks et contraction de la demande en matériels électroniques. 3Com a précisé que ses effectifs passeraient de 10 000 à 7000 personnes. En février, 3Com avait déjà annoncé la suppression de 10 % de ses effectifs, soit 1200 emplois. — *Reuters*

Boom d'Internet sans fil

SAN JOSE — Les utilisateurs d'appareils mobiles connectés à Internet seront près de 800 millions dans le monde d'ici 2004, révèle une étude publiée hier par l'institut Gartner. Bob Egan, vice-président de Gartner, conseille aux entreprises de se préparer au plan de la sécurisation de leur réseau et de possibilité d'accès à leurs données pour répondre à l'utilisation croissante par leurs employés d'appareils connectables tels que les téléphones mobiles, les ordinateurs portables, les assistants numériques. « Les entreprises devront reconcevoir leurs réseaux de manière à permettre à leurs employés en déplacement d'accéder aux ressources du réseau depuis l'extérieur, » a-t-il dit. Les sociétés qui ont conçu leurs réseaux en présupposant que leurs salariés n'y accéderaient que depuis leur bureau devront, selon M. Egan, envisager trois types de technologie de connexion sans fil : l'émission de données sur le réseau national, l'accès Internet sans fil à leur réseau local et le transfert de données entre appareils sans fil. — *Reuters*

Nouvelle messagerie

SANTA CLARA, Californie — Yahoo ! a lancé hier une nouvelle version de son service de discussion en ligne en temps réel qui permettra aux utilisateurs de téléphoner dans le monde entier depuis leur ordinateur. « Yahoo ! tire ses revenus de différents secteurs. Il y avait la publicité, la vente directe aux consommateurs, et maintenant il y aura ce nouveau service », a déclaré Lisa Pollock, directrice des produits de messagerie Yahoo !. — *Reuters*

Radio personnalisable

SEATTLE — MusicMatch, créateur d'un logiciel de juke-box musical, a annoncé hier le lancement d'une offre de souscription à un service radio avec la possibilité d'acheter des chansons numérisées sur Internet. Le nouveau service, baptisé Radio MX, a été conçu comme une extension de l'option radio existante du logiciel et permettra aux utilisateurs de se fabriquer une programmation personnalisée composée de leurs artistes favoris, a révélé Dennis Mudd au cours d'une interview. — *Reuters*

Napster discute avec Microsoft

LOS ANGELES — Napster mène des discussions avec plusieurs entreprises informatiques, dont le géant du logiciel Microsoft Corp., dans le cadre de son projet d'abonnement payant avec reversement des droits d'auteur aux artistes et aux maisons de disque, a déclaré un porte-parole de Napster. Le nouveau service payant de Napster, mis au point en collaboration avec le groupe allemand de médias Bertelsmann AG, est prévu pour l'été 2001. — *Reuters*



Pourquoi les gestionnaires canadiens préfèrent-ils le Queen's Executive

MBA

à tout autre ?

La réponse est simple.

Offert en anglais ici même à Montréal, le programme de maîtrise en administration pour gens d'affaires Queen's Executive MBA de la Queen's School of Business s'avère le seul au Canada permettant d'établir des contacts avec des collègues d'un océan à l'autre.

Nos centres de formation reliés entre eux par un système de téléconférence multipoint sont situés dans différentes villes du pays. En faisant partie de l'une de nos équipes

Prochaines
SÉANCES D'INFORMATION

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

d'apprentissage, vous évoluez dans un environnement stimulant qui privilégie à la fois une relation étroite avec l'enseignant et une interaction dynamique entre participants.

En seulement deux ans, vous pouvez ainsi obtenir votre maîtrise en administration des affaires tout en poursuivant vos activités professionnelles.

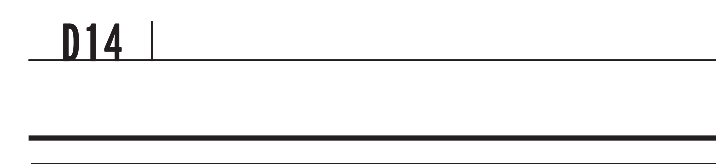
Pour en savoir davantage, il suffit d'assister à l'une de nos séances d'information. Il est préférable d'effectuer une réservation. Pour nous joindre sans frais, composez le 1 888 EXEC MBA (1 888 393-2622).

Montréal

Le mardi 8 mai
de 12 h 15 à 13 h 15 (un goûter sera servi)
de 18 h à 19 h
Hôtel Quality Suites Pointe-Claire
6300, route Transcanadienne

Le jeudi 10 mai
de 12 h 15 à 13 h 15 (un goûter sera servi)
de 18 h à 19 h
Hôtel Delta Montréal
450, rue Sherbrooke Ouest

COMMONS RELEASEMENT



Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net	52 sem. Haut	52 sem. Bas
Acad	6	3.02	3.02	3.02	0.02	14.75	2.40
Ad Opt	3	2.85	2.85	2.85	0.00	7.90	2.50
ADF B F	15	9.45	9.10	9.25	0.20	12.00	7.05
Adm	516	17.40	17.40	17.40	0.00	22.00	12.00
Agd B F	0.20	673.27	674.44	675.00	0.45	28.60	16.75
Alc Div	1	31.80	31.80	31.80	0.00	35.00	23.00
Alc Div p	1.50	6.20	6.20	6.20	0.00	27.00	24.00
Alm Tech	44	1.10	1.10	1.10	0.05	1.85	0.85
Alt Res	1	1.40	1.40	1.40	0.00	1.85	0.85
Alt Res p	27	13.50	13.40	13.50	0.10	14.00	11.15
Art adv	270	5.00	5.00	5.00	0.00	8.90	3.50
Art plastics	26	2.75	2.75	2.75	0.15	3.95	1.75
ATI can	114	46.62	46.62	46.63	0.01	68.00	42.00
ATI tech	4766	9.45	9.12	9.20	0.08	28.80	5.00
ATB auto	422	27.91	26.80	27.80	0.80	40.00	18.90
Atlant	253	11.75	11.35	11.55	0.20	15.50	5.00
Ats	160	16.80	16.45	16.50	0.10	16.90	8.00
Atbith C	0.40	118.41	13.90	13.31	0.21	17.50	11.00
Aktion	0.50	21.75	17.50	17.50	0.50	17.50	11.00
Adrian Sol	28	0.90	0.90	0.90	0.00	1.60	0.20
Advant	156	0.75	0.67	0.67	0.15	2.65	0.65
Aeterna	455	8.89	8.35	8.60	0.20	17.65	7.00
Afton	236	1.06	1.03	1.05	0.01	1.90	0.90
Agrico E	0.16	158	2.15	2.15	0.00	2.50	0.30
Agrum	0.23	226.71	17.01	17.15	0.10	22.10	12.00
AlmGlob	112	2.82	2.82	2.82	0.01	24.95	2.50
Airwinsth	168	5.20	4.70	5.10	0.40	8.00	3.10
Air Canada	3014	9.28	9.05	9.20	0.02	21.50	5.50
Air Can	383	5.20	5.15	5.20	0.05	10.00	4.00
Alita A F	0.36	11.16	13.60	13.60	0.05	14.00	9.50
Alarm F	15	0.93	0.93	0.93	0.00	1.60	0.72
Ally Energy	0.60	1245	68.61	68.82	0.17	78.45	15.00
Ally E	0.12	55	26.15	26.15	0.00	29.50	5.00
Alcan	0.92	5267	68.05	68.10	0.05	70.10	41.95
Alcan C	1.79	21	25.60	25.45	0.15	26.00	24.35
Alcan E	1.34	25	21.80	21.80	0.00	22.50	18.75
Alcan E	0.45	26	21.80	21.80	0.00	22.50	18.75
Alc Div	1	3.00	3.00	3.00	0.00	3.00	3.00
Alc Div p	1.50	6.20	6.20	6.20	0.00	27.00	24.00
Alm Tech	44	1.10	1.10	1.10	0.05	1.85	0.85
Alt Res	1	1.40	1.40	1.40	0.00	1.85	0.85
Alt Res p	27	13.50	13.40	13.50	0.10	14.00	11.15
Art adv	270	5.00	5.00	5.00	0.00	8.90	3.50
Art plastics	26	2.75	2.75	2.75	0.15	3.95	1.75
ATI can	114	46.62	46.62	46.63	0.01	68.00	42.00
ATI tech	4766	9.45	9.12	9.20	0.08	28.80	5.00
ATB auto	422	27.91	26.80	27.80	0.80	40.00	18.90
Atlant	253	11.75	11.35	11.55	0.20	15.50	5.00
Ats	160	16.80	16.45	16.50	0.10	16.90	8.00
Atbith C	0.40	118.41	13.90	13.31	0.21	17.50	11.00
Aktion	0.50	21.75	17.50	17.50	0.50	17.50	11.00
Adrian Sol	28	0.90	0.90	0.90	0.00	1.60	0.20
Advant	156	0.75	0.67	0.67	0.15	2.65	0.65
Aeterna	455	8.89	8.35	8.60	0.20	17.65	7.00
Afton	236	1.06	1.03	1.05	0.01	1.90	0.90
Agrico E	0.16	158	2.15	2.15	0.00	2.50	0.30
Agrum	0.23	226.71	17.01	17.15	0.10	22.10	12.00
AlmGlob	112	2.82	2.82	2.82	0.01	24.95	2.50
Airwinsth	168	5.20	4.70	5.10	0.40	8.00	3.10
Air Canada	3014	9.28	9.05	9.20	0.02	21.50	5.50
Air Can	383	5.20	5.15	5.20	0.05	10.00	4.00
Alita A F	0.36	11.16	13.60	13.60	0.05	14.00	9.50
Alarm F	15	0.93	0.93	0.93	0.00	1.60	0.72
Ally Energy	0.60	1245	68.61	68.82	0.17	78.45	15.00
Ally E	0.12	55	26.15	26.15	0.00	29.50	5.00
Alcan	0.92	5267	68.05	68.10	0.05	70.10	41.95
Alcan C	1.79	21	25.60	25.45	0.15	26.00	24.35
Alcan E	1.34	25	21.80	21.80	0.00	22.50	18.75
Alcan E	0.45	26	21.80	21.80	0.00	22.50	18.75
Alc Div	1	3.00	3.00	3.00	0.00	3.00	3.00
Alc Div p	1.50	6.20	6.20	6.20	0.00	27.00	24.00
Alm Tech	44	1.10	1.10	1.10	0.05	1.85	0.85
Alt Res	1	1.40	1.40	1.40	0.00	1.85	0.85
Alt Res p	27	13.50	13.40	13.50	0.10	14.00	11.15
Art adv	270	5.00	5.00	5.00	0.00	8.90	3.50
Art plastics	26	2.75	2.75	2.75	0.15	3.95	1.75
ATI can	114	46.62	46.62	46.63	0.01	68.00	42.00
ATI tech	4766	9.45	9.12	9.20	0.08	28.80	5.00
ATB auto	422	27.91	26.80	27.80	0.80	40.00	18.90
Atlant	253	11.75	11.35	11.55	0.20	15.50	5.00
Ats	160	16.80	16.45	16.50	0.10	16.90	8.00
Atbith C	0.40	118.41	13.90	13.31	0.21	17.50	11.00
Aktion	0.50	21.75	17.50	17.50	0.50	17.50	11.00
Adrian Sol	28	0.90	0.90	0.90	0.00	1.60	0.20
Advant	156	0.75	0.67	0.67	0.15	2.65	0.65
Aeterna	455	8.89	8.35	8.60	0.20	17.65	7.00
Afton	236	1.06	1.03	1.05	0.01	1.90	0.90
Agrico E	0.16	158	2.15	2.15	0.00	2.50	0.30
Agrum	0.23	226.71	17.01	17.15	0.10	22.10	12.00
AlmGlob	112	2.82	2.82	2.82	0.01	24.95	2.50
Airwinsth	168	5.20	4.70	5.10	0.40	8.00	3.10
Air Canada	3014	9.28	9.05	9.20	0.02	21.50	5.50
Air Can	383	5.20	5.15	5.20	0.05	10.00	4.00
Alita A F	0.36	11.16	13.60	13.60	0.05	14.00	9.50
Alarm F	15	0.93	0.93	0.93	0.00	1.60	0.72
Ally Energy	0.60	1245	68.61	68.82	0.17	78.45	15.00
Ally E	0.12	55	26.15	26.15	0.00	29.50	5.00
Alcan	0.92	5267	68.05	68.10	0.05	70.10	41.95
Alcan C	1.79	21	25.60	25.45	0.15	26.00	24.35
Alcan E	1.34	25	21.80	21.80	0.00	22.50	18.75
Alcan E	0.45	26	21.80	21.80	0.00	22.50	18.75
Alc Div	1	3.00	3.00	3.00	0.00	3.00	3.00
Alc Div p	1.50	6.20	6.20	6.20	0.00	27.00	24.00
Alm Tech	44	1.10	1.10	1.10	0.05	1.85	0.85
Alt Res	1	1.40	1.40	1.40	0.00	1.85	0.85
Alt Res p	27	13.50	13.40	13.50	0.10	14.00	11.15
Art adv	270	5.00	5.00	5.00	0.00	8.90	3.50
Art plastics	26	2.75	2.75	2.75	0.15	3.95	1.75
ATI can	114	46.62	46.62	46.63	0.01	68.00	42.00
ATI tech	4766	9.45	9.12	9.20	0.08	28.80	5.00
ATB auto	422	27.91	26.80	27.80	0.80	40.00	18.90
Atlant	253	11.75	11.35	11.55	0.20	15.50	5.00
Ats	160	16.80	16.45	16.50	0.10	16.90	8.00
Atbith C	0.40	118.41	13.90	13.31	0.21	17.50	11.00
Aktion	0.50	21.75	17.50	17.50	0.50	17.50	11.00
Adrian Sol	28	0.90	0.90	0.90	0.00	1.60	0.20
Advant	156	0.75	0.67	0.67	0.15	2.65	0.65
Aeterna	455	8.89	8.35	8.60	0.20	17.65	7.00
Afton	236	1.06	1.03	1.05	0.01	1.90	0.90
Agrico E	0.16	158	2.15	2.15	0.00	2.50	0.30
Agrum	0.23	226.71	17.01	17.15	0.10	22.10	12.00
AlmGlob	112	2.82	2.82	2.82	0.01	24.95	2.50
Airwinsth	168	5.20	4.70	5.10	0.40	8.00	3.10
Air Canada	3014	9.28	9.05	9.20	0.02	21.50	5.50
Air Can	383	5.20	5.15	5.20	0.05	10.00	4.00
Alita A F	0.36	11.16	13.60	13.60	0.05	14.00	9.50
Alarm F	15	0.93	0.93	0.93	0.00	1.60	0.72
Ally Energy	0.60	1245	68.61	68.82	0.17	78.45	15.00
Ally E	0.12	55	26.15	26.15	0.00	29.50	5.00
Alcan	0.92	5267	68.05	68.10	0.05	70.10	41.95
Alcan C	1.79	21	25.60	25.45	0.15	26.00	24.35
Alcan E	1.34	25	21.80	21.80	0.00	22.50	18.75
Alcan E	0.45	26	21.80	21.80	0.00	22.50	18.75
Alc Div	1	3.00	3.00	3.00	0.00	3.00	3.00
Alc Div p	1.50	6.20	6.20	6.20	0.00	27.00	24.00
Alm Tech	44	1.10	1.10	1.10	0.05	1.85	0.85
Alt Res	1	1.40	1.40	1.40	0.00	1.85	0.85
Alt Res p	27	13.50	13.40	13.50	0.10	14.00	11.15
Art adv	270	5.00	5.00	5.00	0.00	8.90	3.50
Art plastics	26	2.75	2.75	2.75	0.15	3.95	1.75
ATI can	114	46.62	46.62	46.63	0.01	68.00	42.00
ATI tech	4766	9.45	9.12	9.20	0.08	28.80	5.00
ATB auto	422	27.91	26.80	27.80	0.80	40.00	18.90
Atlant	253	11.75	11.35	11.55	0.20	15.50	5.00
Ats	160	16.80	16.45	16.50	0.10	16.90	8.00
Atbith C	0.40	118.41	13.90	13.31	0.21	17.50	11.00
Aktion	0.50	21.75	17.50	17.50	0.50	17.50	11.00
Adrian Sol	28	0.90	0.90	0.90	0.00	1.60	0.20
Advant	156	0.75	0.67	0.67	0.15	2.65	0.65
Aeterna	455	8.89	8.35	8.60	0.20	17.65	7.00
Afton	236	1.06	1.03	1.05	0.01	1.90	0.90
Agrico E	0.16	158	2.15	2.15	0.00	2.50	0.30
Agrum	0.23	226.71	17.01	17.15	0.10	22.10	12.00
AlmGlob	112	2.82	2.82	2.82	0.01	24.95	2.50
Airwinsth	168	5.20	4.70	5.10	0.40	8.00	3.10
Air Canada	3014	9.28	9.05	9.20	0.02	21.50	5.50
Air Can	383	5.20	5.15	5.20	0.05	10.00	4.00
Alita A F	0.36	11.16	13.60	13.60	0.05	14.00	9.50
Alarm F	15	0.93	0.93	0.93	0.00	1.60	0.72
Ally Energy	0.60	1245	68.61	68.82	0.17	78.45	15.00
Ally E	0.12</						

Excellent bilan touristique au Québec en 2000

LIA LÉVESQUE
Presse Canadienne

Le Québec a connu en 2000 l'année la plus faste de son histoire au plan touristique.

La province a en effet accueilli un nombre record de touristes — qui inclut toutefois les touristes provenant du Québec — et des recettes qui n'ont jamais été aussi élevées, a indiqué hier en conférence de presse le ministre délégué au Tourisme, au Loisir et au Sport, Richard Legendre.

Le Québec a franchi le cap des 7 milliards de recettes, cette année-là.

Aussi, plus de 21 millions de visiteurs, dont 2,3 millions en provenance des États-Unis, ont sillonné le Québec l'an dernier.

La hausse de 4,5 % du nombre de touristes américains au Québec entre 1999 et 2000 est d'autant plus étonnante que, dans l'ensemble du Canada, le nombre de touristes américains a diminué de 0,4 %.

M. Legendre y voit le fruit de la stratégie promotionnelle du Québec, ces dernières années. Québec a effectivement concentré ses efforts sur certains marchés cibles : la Nouvelle-Angleterre et l'Atlantique Centre.

Le Québec a aussi enregistré une augmentation de 2,7 % du nombre de touristes d'outre-mer. Ceux-ci ont rapporté plus de 1 milliard pour une deuxième année consécutive.

Plus spécifiquement, 123 000 visiteurs provenaient du Royaume-Uni, une hausse si-

gnificative de 17 % par rapport à l'année précédente.

Le Québec a accueilli 2,9 millions de touristes du reste du Canada.

Les Québécois eux-mêmes sont responsables de 14,5 millions de voyages au Québec, mais ils n'ont rapporté que 2,2 milliards du total des recettes.

M. Legendre s'est montré particulièrement fier du fait que le tourisme a crû de 12 % en période hivernale. Depuis des années, en effet, le Québec cherche à diversifier son offre de produits touristiques, vantant notamment les plaisirs et les beautés de l'hiver.

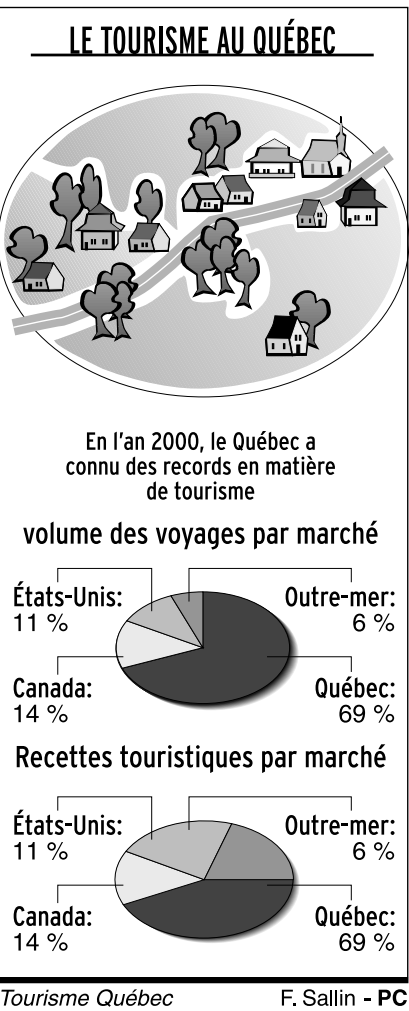
Le ministre ne croit pas que la faible valeur du dollar canadien soit le seul atout qui explique cette augmentation du tourisme au Québec. À preuve, la situation n'est pas la même dans le reste du Canada, qui a pourtant la même monnaie. Aussi, les enquêtes auprès des touristes démontrent que « le taux de satisfaction des gens qui viennent ici est élevé », souligne-t-il. Le grand nombre de festivals et d'événements culturels, sociaux et sportifs d'envergure explique aussi la popularité du Québec. « Les festivals, c'est en train de devenir une marque de commerce », commentait-il.

Par ailleurs, Québec fera appel à Céline Dion pour convaincre les Américains de visiter davantage encore la province. Une photographie de la chanteuse paraît sur la page couverture d'un encart promotionnel et de

brochures vantant les atouts touristiques du Québec. On peut y lire : « Céline Dion says *bonjour* from Québec. »

Québec accentuera ses efforts promotionnels du côté de New York, Boston et Philadelphie. « Il reste encore un très gros potentiel de ce côté », a noté M. Legendre.

Au Québec, la publicité mettra en vedette les mêmes porte-parole que l'an dernier, à savoir Patrice L'Écuyer en français et Don McGowan en anglais. La région du Saguenay-Lac Saint-Jean, qui a sa campagne promotionnelle spécifique, gardera aussi le même représentant, l'humoriste et comédien Michel Barrette.



pour convaincre les Américains de visiter davantage encore la province. Une photographie de la chanteuse paraît sur la page couverture d'un encart promotionnel et de

EN BREF

Contrat en Argentine

QUEBECOR WORLD a annoncé hier une nouvelle expansion de ses activités en Amérique latine en vertu de la signature d'une entente d'impression d'une durée de 10 ans avec la société Editorial Estrada, un des plus importants éditeurs de manuels scolaires d'Argentine. Évalué à plus de 30 millions\$ US, le contrat et les services rendus par Quebecor World en vertu de ses dispositions seront facturés en devises américaines. L'entente prévoit que Quebecor World se porte acquéreur de tous les actifs d'imprimerie d'Editorial Estrada. Ces derniers seront redéployés parmi les ateliers actuels de production de livres de Bogota, en Colombie et de Buenos Aires, en Argentine, réduisant ainsi les frais généraux et augmentant les économies d'échelle dans les ateliers existants de Quebecor World. Cette société imprime annuellement plus de 50 millions de livres dans son réseau d'installations situées à Sao Paulo, à Bogota, à Lima, à Santiago et à Querétaro, au Mexique.

RENOUVELLEMENT DE LICENCES

L'ENSEMBLE DU CANADA. Le CRTC a reçu 124 demandes de renouvellement de licences, certaines avec des modifications, pour les entreprises de programmation de radio dont les licences doivent expirer en 2001. Certaines titulaires ont été en état présumé d'infraction aux exigences réglementaires au cours de l'actuelle période d'application de la licence. Pour de plus amples renseignements et/ou pour savoir si votre entreprise fait partie des demandes, veuillez consulter l'avis public ou contacter votre station de radio. Si vous voulez appuyer ou vous opposer à une demande, vous pouvez écrire à la Secrétaire générale, CRTC, Ottawa (Ont.) K1A 0N2. Vous pouvez également soumettre votre intervention par fax au (819) 994-0218 ou par courriel au: procedure@crtc.gc.ca. Vos commentaires doivent être reçus par le CRTC au plus tard le **25 mai 2001** et **DOIVENT** inclure la preuve qu'une copie a été envoyée au requérant. Pour plus d'informations: 1-877-249-CRTC (sans frais) ou Internet: <http://www.crtc.gc.ca>. Document de référence: Avis public CRTC 2001-45.

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

Canadian Radio-television and Telecommunications Commission

Camps d'été en cuisine pour enfants et adolescents

360, Champ-de-Mars, Montréal
www.academieculinaire.com
(514) 393-8111

BIEN APPUYÉ POUR VOIR SES PROJETS RÉALISÉS

Vous avez des projets d'envergure? Nouvelle voiture, rénovations majeures, chalet? Avec la marge Grande Manœuvre, vous profitez d'une marge de crédit pouvant atteindre 75 % de la valeur nette de votre maison. Vous obtenez ainsi le meilleur taux de financement sur le marché puisque ce prêt est garanti par votre propriété. Véritable levier financier, la valeur de votre maison vous permet de diminuer considérablement vos coûts d'emprunt.

De plus, votre crédit est disponible en tout temps, dès que vous avez besoin de liquidités et sans que vous ayez à faire une demande d'emprunt à chaque occasion. N'ayez pas peur de partir en grand avec la marge de crédit Grande Manœuvre. Quels que soient vos projets, vous êtes bien appuyé pour les réaliser.

1 888 TELNAT-1
www.bnc.ca

BANQUE NATIONALE
VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

VOLVO
pour la vie

SYSTÈME DE PROTECTION EN CAS DE COLLISIONS LATÉRALES. RIDEAUX DE SÉCURITÉ. SIÈGES A PROTECTION ANTICONTRECOUP ET VOILA PAPA ET MAMAN EN SÉCURITÉ.

VOLVO V70 2001

71,5 PIEDS CUBES D'ESPACE UTILITAIRE • CONDITIONNEMENT DE L'AIR CONTRÔLÉ ÉLECTRONIQUEMENT • SACS GONFLABLES FRONTAUX DOUBLES • SIÈGES A PROTECTION ANTICONTRECOUP • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • SYSTÈME DE PROTECTION EN CAS DE COLLISIONS LATÉRALES • SACS GONFLABLES LATÉRAUX • CAGE DE SÉCURITÉ EN ACIER HAUTE RÉSISTANCE • FREINS ABS RÉPARTITION ÉLECTRONIQUE DU FREINAGE. **VOIR LES DÉTAILS CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE**

Achat, bien équipé, à partir de

38 995 \$

Location à partir de

499 \$
/mois (48 mois)
avec dépôt 4 450 \$.

le groupe VOLVO

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

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

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

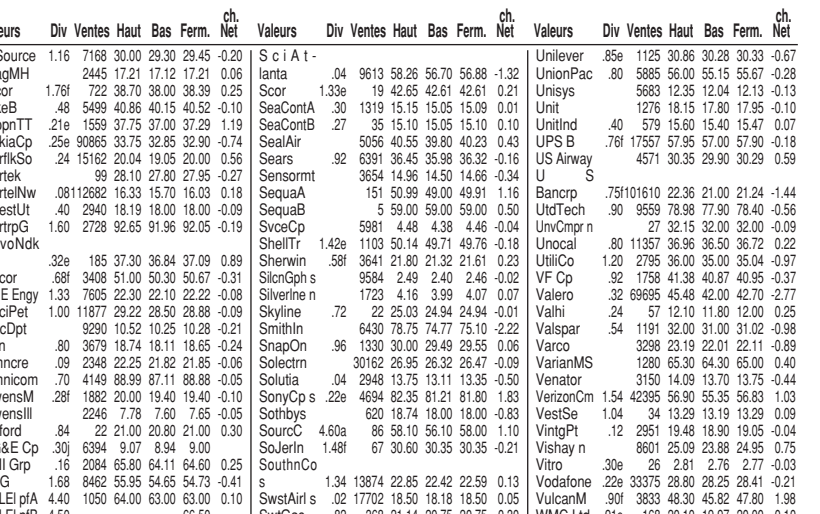
Laval
VOLVO DE LAVAL
div. de: Boulevard St-Martin Auto
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 667-4960

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

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

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

* Le prix de détail suggéré par le fabricant pour une Volvo V70 2001 commence à 37 495 \$. Le véhicule illustré est équipé de roues de 17 po en option. Le concessionnaire peut vendre à un prix inférieur. Le crédit-bail est offert au taux de 6,9 % sur toutes les Volvo V70 2001. Offre d'une durée limitée honorée par les concessionnaires Volvo participants et par Volvo Car Financial Services Canada, sur approbation du crédit, consentie uniquement aux particuliers admissibles. Exemple : Louez une Volvo V70 2.4 à transmission automatique pour 498,95 \$ par mois, avec un bail de 48 mois et un acompte de 4 450 \$ ou une valeur d'échange équivalente. Les 48 mensualités totalisent 23 949,60 \$. La valeur de rachat à la fin du bail est de 17 840,25 \$. Les versements peuvent varier selon le choix d'équipement optionnels. La première mensualité et un dépôt de sécurité de 600 \$ sont exigés à la livraison du véhicule. Allocation de 20 000 km par an (0,08 \$ du km supplémentaire). Frais de transport et de livraison de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut louer à un prix inférieur. Communiquez avec votre concessionnaire Volvo pour plus de détails et pour connaître les autres options de crédit-bail. La capacité de chargement est de 71,5 pieds cubiques (2 025 litres) avec les sièges arrière rabattus. ©2001 Volvo Cars of Canada Ltd. • Volvo pour la vie • est une marque de commerce de Volvo Cars of Canada Ltd. N'oubliez jamais d'attacher votre ceinture. Visitez notre site Web à l'adresse www.volvocanada.com.



HeI	3	1776	23,16	22,90	20,1	0,13	SWaG	2	368	21,14	20,13	20,5	0,18	WMe	3	1816	22,80	22,80	20,0	0,15
HeII	24	1359	23,20	22,90	23,00	0,45	SwH	1	102	10,2	10,2	10,2	0,16	WMW	1	102	21,80	21,80	20,0	0,15
H α	5365	1184	11,56	11,58	11,48	0,08	SwH2	38	304	19,65	18,75	19,37	0,163	Wabsh	16	1038	10,30	10,27	10,50	0,15
H β KrI	3285	6	1,56	5,89	5,95	0,06	Spont	5	6,50	6,50	6,50	0,07	Wachovia	24	10676	61,50	60,32	60,70	0,15	
InFeI	104	387	49,40	48,75	48,94	0,16	Spont-FUN	10	6991	13,26	23,21	23,25	0,11	WallMart	28	4741	19,24	19,18	20,05	0,97
InFeII	104	387	49,40	48,75	48,94	0,16	StdCM	20	15871	16,17	15,75	16,03	0,10	WalSci	14	17142	42,88	41,54	41,75	0,10
LiI	7	518	15,68	14,76	14,76	0,23	StdH	1	102	10,2	10,2	10,2	0,16	WalSt	1	102	18,73	18,73	18,73	0,15
NaI	204	984	5,30	5,31	5,37	0,12	StdPac	32	7000	22,55	21,50	21,72	0,193	WebStd	50	54597	108,91	91,98	91,84	0,14
NaI β oBy	27	4728	6,50	5,20	5,87	0,32	StandEx	84	76	24,87	23,95	23,95	0,108	WishD	560	6155	49,55	38,00	38,68	0,104
NaI β oC	58	21780	44,98	44,11	44,94	0,25	StanWk	92	3286	36,15	34,94	35,54	0,055	WolPer	3161	5656	42,35	42,25	42,31	0,01
NaI β oH	92	362	6,51	6,53	6,55	0,06	Starlet	80			19,10			Worl	400	401	4,81	4,75	0,81	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94	0,87	Starlet	80	28478	36,15	34,94	35,54	0,13	Worl	36	318	6,12	6,12	6,12	0,04
NaI β oK	27	6212	24,94	24,94	24,94</															

[illegible]

TORONTO

Suite de la page D 14

Valeurs	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net	52 sem. Haut	Bas	Valeurs	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net	52 sem. Haut	Bas	Valeurs	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net	52 sem. Haut	Bas						
Public St u	1.38	9	13.80	13.75	13.75	-0.05	14.95	11.0	Atbaf O u	3.05	29	37.35	36.65	37.25	-0.05	40.20	25.50	Enrpls FG u	5.63	962	92.45	91.05	91.99	0.80	32.00	19.70						
Trabla P u	0.70	388	7.35	7.55	7.80	-0.10	7.95	5.75	PHB Glo u	0.18	916	9.70	9.70	8.85	-0.15	12.65	8.10	Enrpsvst u	0.84	340	3.20	6.87	7.00	-0.10	7.10	5.20						
TranGa P u	2.40	165	29.20	29.90	29.00	0.10	29.40	23.75	CP L u	1.62	261	14.65	14.65	14.00	0.05	15.75	12.10	F Asa u	2.78	214	6.55	5.70	5.70	-0.10	6.10	4.65						
Triax R u	2.22	7.35	7.75	7.80	-0.10	8.00	4.25	CRS Lll u	2.00	140	27.45	27.07	27.15	-0.04	27.50	24.30	F Prem u	1.99	42	10.60	10.40	10.50	0.09	11.40	7.35							
Triax u ii	11	10.25	10.25	10.25	0.05	10.75	8.00	C Trust u	0.57	10	8.00	8.00	8.00	0.20	8.45	7.00	NCE En u	1.11	516	4.78	4.70	4.78	0.04	5.50	3.80							
								C Apmt u	1.05	315	12.85	12.65	12.65	-0.10	14.00	10.70	P Pm u	0.75	33	9.70	9.60	9.70	0.23	11.00	8.60							
Bus div ln2	30	10.00	10.00	10.00	-0.05	10.05	9.90	Cdn Hotel u	1.20	1335	8.85	8.75	8.75	-0.09	10.00	8.30	Freehold u	1.54	134	9.70	9.72	9.78	-0.10	11.00	6.65							
Bux div ln3	21	10.05	10.05	10.05	0.05	10.05	10.00	Cdn Oil u	2.35	289	13.75	35.30	36.75	-0.10	39.90	26.30	Global Pls u	2.59	22.95	22.20	22.50	-0.25	26.00	20.30	New Mil u	3.50	17.50	17.50	17.50	-0.90	19.00	14.50
								CP estate u	1.17	902	11.70	11.60	11.70	0.20	12.35	9.90	GL Hydro u	1.06	202	12.90	12.65	12.65	-0.10	18.90	14.30							
								Cdn Res u	1.06	139	9.15	9.01	9.01	-0.01	10.00	8.85	H&R u	1.12	985	12.36	12.26	12.36	-0.09	12.85	10.15							
								CRes i u	1.14	40	10.40	10.40	10.40	0.05	11.00	7.75	Halterne u	0.97	15	8.47	8.25	8.47	0.12	8.60	6.48							
ACS fru	0.95	50	9.30	9.20	9.20	0.05	9.50	6.60	Citadell u	1.11	126	9.39	9.25	9.39	0.09	9.30	7.10	H Carebio u	1.05	58	5.75	5.75	5.75	0.05	10.15	5.06						
APC fru	2.52	338	11.99	11.77	11.89	-0.09	12.23	7.35	Citadel H u	2.76	72	25.50	25.50	25.50	0.10	25.50	20.90	IAT Iru u	1.13	35	11.50	11.15	11.50	-0.48	12.00	9.90						
ARC En u	2.28	1303	12.30	12.40	12.47	-0.12	13.00	9.40	Citadel R u	2.42	32	26.25	26.05	26.05	-0.05	27.50	24.50	Income Fr u	2.12	35	26.00	25.50	25.99	-0.59	26.45	21.10						
ARC Str u	4.00	60	13.65	13.50	13.50	0.10	13.25	8.10	Cominar u	1.06	87	10.60	10.55	10.55	-0.03	10.95	9.00	KMS pwr u	1.77	307	7.25	7.55	7.55	-0.15	9.45	7.10						
Alqong P u	0.95	427	10.20	10.10	10.10	-0.09	10.63	8.25	DDJ Cdn u	2.42	148	20.30	18.50	18.50	-0.14	22.80	18.00	Labrador u	1.05	166	14.85	14.56	14.56	-0.14	15.50	9.90						
Amalgia u	1.09	7	3.49	3.49	3.49	0.15	3.60	2.85	Digital W u	2.50	43	10.89	10.55	10.55	0.14	12.75	10.10	Legacy H u	1.00	652	8.60	8.55	8.60	0.01	9.30	7.95						
Am incin u	2.12	60	21.21	20.65	20.99	-0.16	23.35	18.65	Drayton u	0.12	337	3.15	3.05	3.15	0.10	3.15	1.75	Pro-ams tr	3.23	7827	4.03	4.00	4.01	-0.01	4.25	0.65						
Amernist u	2.12	8	22.45	22.22	22.45	-0.20	23.90	18.90	Enernik u	0.19	16499	5.35	5.24	5.27	-0.05	5.95	3.90	Moknz Inc u	6.01	9	9.30	9.76	9.76	0.01	15.20	9.60						

OTHER DET. SECURITIES
30138.0138.01138.00138.0

52 sem. Ventes ch. 52 sem.

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

8 mai 2001

Page D18 manquante